

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Н. Г. Ушакова, Н. А. Гебер, І. І. Помінова, Н. М. Федоренко

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

Харків
ХДУХТ
2015

УДК 330.101. (075.8)
ББК 65.01
Е-45

Рецензенти:

д-р екон. наук, професор ХНУВС О. В. Носова
д-р екон. наук, професор ХДУХТ Н. Л. Савицька

Рекомендовано до друку вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі, протокол № 2 від 24.09.2015 р.

Е-45 Економічна теорія : навч. посібник / Н. Г. Ушакова, Н. А. Гебер, І. І. Помінова, Н. М. Федоренко. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 241 с.

ISBN 978-966-405-335-5

Навчальний посібник створює інформаційне підґрунтя вивчення дисципліни «Економічна теорія» студентами, що навчаються за інженерним спрямуванням. Структура посібника містить конспект лекцій, що дає можливість діалектично охарактеризувати питання основних складових економічної теорії: політичної економії, мікроекономіки, макроекономіки. Кожна тема завершується висновками та контрольними питаннями для самостійної роботи студентів.

УДК 330.101. (075.8)
ББК 65.01

© Н. Г. Ушакова, Н. А. Гебер,
І. І. Помінова, Н. М. Федоренко, 2015
© Харківський державний
університет харчування
та торгівлі, 2015

ISBN 978-966-405-335-5

ЗМІСТ

<i>Передмова</i>	6
<i>Розділ 1. Економічна теорія, предмет, метод, еволюція</i>	8
1.1. Виникнення та основні етапи розвитку економічної теорії.....	8
1.2. Загальна економічна теорія як синтез макро- та мікроекономічного аналізу.....	12
1.3. Фундаментальна проблема економіки. Крива виробничих можливостей...15	
1.4. Економічні категорії та економічні закони, їх класифікація.....	17
1.5. Методи економічного аналізу.....	19
1.6. Економічна теорія та економічна політика.....	21
<i>Висновки</i>	24
<i>Контрольні питання</i>	25
<i>Розділ 2. Суспільне виробництво: сутність, фактори, результати</i>	26
2.1. Суть та цілі суспільного виробництва.....	26
2.2. Структура суспільного виробництва та її еволюція.....	29
2.3. Економічні потреби і блага: сутність та класифікація.....	31
2.4. Фактори виробництва. Виробнича функція	33
2.5. Економічна ефективність виробництва та її показники.....	37
<i>Висновки</i>	39
<i>Контрольні питання</i>	40
<i>Розділ 3. Економічні системи і власність</i>	41
3.1. Поняття та типи економічних систем.....	41
3.2. Національні моделі змішаної економіки.....	44
3.3. Суть власності як економічної категорії. Її місце в системі суспільних відносин.....	47
3.4. Форми, типи власності та їх історичний розвиток.....	49
<i>Висновки</i>	51
<i>Контрольні питання</i>	52
<i>Розділ 4. Товарне виробництво як основа організації ринкової економіки</i>	53
4.1. Натуральне і товарне виробництво.....	53
4.2. Товар та його властивості.....	58
4.3. Гроші: суть та функції.....	64
4.4. Закон грошового обігу.....	68
<i>Висновки</i>	69
<i>Контрольні питання</i>	70

Розділ 5. Основні риси ринкової економіки. Ринок та конкуренція	71
5.1. Поняття, функції та умови існування ринку.....	71
5.2. Ринкова система та її найважливіші структурні елементи. Структура, види та сегментація ринків.....	75
5.3. Модель кругообігу ринкової економіки.....	83
<i>Висновки</i>	86
<i>Контрольні питання</i>	87
Розділ 6. Основи аналізу ринкового попиту та пропозиції	88
6.1. Ринкова ціна: сутність, функції, види.....	88
6.2. Поняття, закон попиту та його детермінанти.....	93
6.3. Пропозиція та закон пропозиції.....	96
6.4. Взаємодія попиту та пропозиції.....	97
6.5. Теорія еластичності.....	99
<i>Висновки</i>	102
<i>Контрольні питання</i>	103
Розділ 7. Поведінка споживача на ринку товарів	104
7.1. Мотивація споживача та його раціональна поведінка. Корисність та проблеми її виміру.....	104
7.2. Крива та карта байдужості.....	106
7.3. Бюджетне обмеження та бюджетна лінія.....	108
7.4. Оптимум споживача.....	109
7.5. Ефект доходу та ефект заміщення. Особливості споживчого попиту.....	109
<i>Висновки</i>	111
<i>Контрольні питання</i>	112
Розділ 8. Економічна теорія фірми	113
8.1. Підприємництво: сутність, види та характерні риси. Функції підприємця в економіці.....	113
8.2. Фірма – основа національної економіки, її організаційно-правові форми.....	116
8.3. Капітал фірми. Кругообіг та обіг капіталу.....	119
8.4. Управління діяльністю фірми. Менеджмент і його функції.....	122
8.5. Маркетинг: сутність, функції, принципи.....	124
<i>Висновки</i>	126
<i>Контрольні питання</i>	127
Розділ 9. Витрати виробництва і прибуток фірми	128
9.1. Витрати виробництва: сутність та класифікація.....	128
9.2. Поведінка фірми у короткостроковій та довгостроковій перспективі.....	130
9.3. Прибуток фірми. Умова максимізації прибутку.....	134
<i>Висновки</i>	138
<i>Контрольні питання</i>	139

Розділ 10. Ринок ресурсів і формування доходів	140
10.1. Мікроекономічний аналіз ринків факторів виробництва. Попит і пропозиція на фактори виробництва.....	140
10.2. Ринок послуг праці	142
10.3. Ринок землі та земельна рента.....	147
10.4. Ринок капіталу та позичковий відсоток.....	154
10.5. Підприємницький дохід та економічний прибуток.....	160
<i>Висновки</i>	162
<i>Контрольні питання</i>	163
Розділ 11. Базові поняття макроекономіки. Сукупний попит і пропозиція	164
11.1. Національна економіка: сутність, структура і особливості.....	164
11.2. Основні макроекономічні показники та методика обчислення.....	166
11.3. Сукупний попит та сукупна пропозиція. Фактори, що їх визначають.....	171
<i>Висновки</i>	176
<i>Контрольні питання</i>	177
Розділ 12. Макроекономічна рівновага і нестабільність	178
12.1. Макроекономічна рівновага, її види та варіанти.....	178
12.2. Економічне зростання та структурні зрушення в економіці.....	179
12.3. Циклічність економіки. Причини та фази економічних циклів.....	183
12.4. Безробіття як прояв макроекономічної нестабільності.....	188
12.5. Інфляція: сутність, види, соціально-економічні наслідки.....	193
<i>Висновки</i>	201
<i>Контрольні питання</i>	202
Розділ 13. Макроекономічна політика	203
13.1. Необхідність державного втручання в економіку.....	203
13.2. Функції держави в економіці. Державне регулювання економіки.....	205
13.3. Монетарна політика держави.....	211
13.4. Фінансова політика держави. Державний бюджет країни.....	215
13.5. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	223
<i>Висновки</i>	233
<i>Контрольні питання</i>	234
Алфавітний покажчик	235
Список рекомендованої літератури	240

ПЕРЕДМОВА

Вивчення економічної теорії – це реалізація об'єктивної необхідності пізнання мотивів, дій людей у господарській діяльності, законів господарювання у всі часи – від Аристотеля до сьогодення. Зростання інтересу до економічної теорії сьогодні обумовлено тими глобальними змінами, що відбуваються в світі й в Україні. Оволодіння певним рівнем економічних знань дозволяє краще пізнати особливості сучасного господарства, зрозуміти, як діють економічні закони і закономірності в реальній господарській практиці, свідомо й об'єктивно оцінювати економічну політику тощо.

Відомий американський економіст П. Самуелсон називав економічну теорію королевою наук. Лауреат Нобелівської премії М. Фрідмен писав, що економіка дивовижна тим, що її фундаментальні принципи дуже прості, їх можна записати на одному аркуші, проте розуміє їх небагато людей. Сучасна освічена людина має вміти розібратися у широкому колі економічних питань, оцінити консервативні та позитивні тенденції суспільного розвитку, щоб самостійно визначити свою позицію у перетвореннях, бути готовою до практичної діяльності і мати певне світорозуміння. Це завдання вирішують суспільні науки, у тому числі – економічна теорія.

Мета викладання дисципліни «Економічна теорія» – наукове обґрунтування загальних основ економічного життя суспільства, з'ясування законів і закономірностей економічного розвитку, економічних законів ринку, суттєвих рис основних соціально-економічних систем.

Досягнення поставленої мети передбачає реалізацію наступних основних завдань курсу:

- ознайомлення студентів з колом питань, які вивчає економічна теорія, основами теорій економічних шкіл і напрямків;
- розкриття сутності та структури економічної системи, визначення основних рис сучасних типів економічних систем;
- з'ясування ролі виробництва в економічній діяльності суспільства, аналіз передумов та результатів виробництва;
- формування у студентів цілісної картини соціально-економічного розвитку суспільства, знань про динаміку соціально-економічного розвитку суспільства;

- осмислення становлення і розвитку ринкової економіки, дослідження сутності і властивостей товару як основи аналізу ринкових відносин;
- формування уявлення у студентів про особливості функціонування ринкової економічної системи, її структуру, принципи та механізм дії;
- обґрунтування необхідності, напрямків та засобів макроекономічної політики держави;
- розкриття сутності еволюції та механізму функціонування світового господарства та особливостей інтеграції України у світове господарство.

Вирішення названих завдань дозволить студентам оволодіти інструментарієм економічного аналізу, прийомами оцінки складної і динамічної економічної ситуації.

Навчальний посібник є інформаційною основою вивчення курсу «Економічна теорія» студентами інженерних спеціальностей всіх форм навчання. Структура і зміст посібника є результатом творчого, науково обґрунтованого підходу авторського колективу до висвітлення актуальних економічних проблем, що дає можливість діалектично охарактеризувати питання основних складових економічної теорії: політичної економії (розділи 2-4), мікроекономіки (розділи 5-10), макроекономіки (розділи 11-13). Традиційно, для ілюстрації теоретичного матеріалу, застосовуються графічні моделі, приклади, які стали хрестоматійними, та ситуації, які характеризують сучасний розвиток економіки України. Кожна тема завершується висновками та контрольними завданнями для самостійної роботи студентів.

Матеріали посібника були апробовані авторами під час викладання курсу економічної теорії в Харківському державному університеті харчування та торгівлі.

Розділ 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Для того, щоб мати якомога повніше уявлення про будову сучасного господарства, знати, як діють економічні закони і закономірності в реальній господарській практиці, свідомо й об'єктивно оцінювати економічну політику, потрібно оволодіти певним рівнем економічних знань. Діяльність кожного підприємця чи підприємства має ґрунтуватися на виваженій стратегії господарювання, що заснована на глибокому знанні економічної теорії.

У даному розділі розглянуто основні етапи розвитку економічної теорії, з'ясовано її місце в системі економічних наук, визначено базові поняття, якими оперує економічна теорія, її предмет і методи дослідження.

1.1. Виникнення та основні етапи розвитку економічної теорії

З моменту свого виникнення людина, щоб вижити, повинна була активно діяти, пристосовувати навколишнє середовище до своїх потреб. Щоб робити це успішно, необхідні знання про те, як треба діяти.

Витоки економічної думки можна спостерігати у роботах мислителів *Стародавнього Єгипту, Індії, Китаю*, які розглядали економічні поняття і процеси, що було першими спробами теоретичного осмислення економічного устрою суспільства. Чимало економічних спостережень містить *Біблія*. Але в усіх згаданих творах формулювалися лише окремі елементи економічних явищ. Вони не створюють науки. А економічні явища розглядалися разом з іншими, не відділяючи економічної думки від інших форм мислення. Це пояснюється низьким ступенем економічного життя того часу, зародковим станом науки про людське суспільство.

Значний внесок у розвиток економічної думки зробили мислителі стародавніх Греції і Риму. Так, Аристотель вперше проаналізував економічні явища рабовласницького суспільства Стародавньої Греції. Він дослідив товарно-грошові відносини, розмежував простий товарний обіг та обіг грошей як капіталу, помітив різницю між споживчою вартістю та вартістю товару. Аристотель намагався звести всю сукупність наукових пізнань свого часу у систему, відзначав, що поряд з «економікою» – розумним веденням господарства, існує і «хрематистика» – мистецтво наживати багатство шляхом лихварства та крупної торгівлі.

В період феодалізму виникла необхідність управління поміщицьким господарством, а також ремісничим та сільськогосподарським виробництвом. Економічні поняття знайшли відображення у цехових статутах та міському праві. Однак економічна теорія того часу базувалася на християнських нормах моралі.

Економічна теорія як самостійна наука виникла в XVII – XVIII ст. – в період зародження капіталістичного ладу, формування національного ринку. Для цього були об'єктивні умови:

- розвивався суспільний поділ праці і на цій основі – товарно-грошові відносини;

- посилено формувалося підприємницьке середовище та його головні суб'єкти (підприємці та вільні працівники).

Зародження нового класу – буржуазії – призвело до того, що наука з усіх суспільних відносин стала виділяти економічні відносини. Її основним завданням було встановити джерело багатства держави. Так виникла теоретична школа – *меркантилізм*.

Основні положення меркантилізму:

1) розглядає гроші як абсолютну форму багатства;

2) за об'єкт дослідження бере виключно сферу обігу;

3) джерелом багатства вважає зовнішню торгівлю та видобування благородних металів.

Основними представниками цієї школи були Т. Мен (Англія), А. Монкретьєн (Франція), І. Посошков (Росія) та ін.

Меркантилізм як течія економічної думки ще не є економічною наукою. Його основні положення – результат не стільки теоретичного аналізу, скільки простого опису явищ, що спостерігаються, та часткової їх класифікації. У певному розумінні меркантилізм – це економічна політика торгового капіталу.

Меркантилізм історично зникає в новій епосі, коли в економіці став панувати не торговельний, а промисловий капітал. Перехід до індустріальної стадії виробництва супроводжувався виникненням і розквітом класичної політичної економії.

Класична політична економія виникла у XVII столітті в мануфактурний період капіталізму. Її представники вивчали економічне життя, шукали причинно-наслідкові, стабільні зв'язки в економічних процесах та явищах. Головна думка економістів цієї школи – дія природного порядку в економіці, який складається стихійно незалежно від волі й бажань людей. Цей порядок нібито забезпечує досягнення суспільного й особистого добробуту. Економічний аналіз було перенесено зі сфери обігу до сфери виробництва, було вперше поставлено питання рівноваги системи, вирішальним фактором економічного розвитку вважалася продуктивна праця, а ефективний розподіл ресурсів, товарів та доходів здійснюється за допомогою ринкового механізму. Представники класичної школи політичної економії: А. Сміт (засновник трудової теорії вартості); Д. Рікардо (теорія ренти, теорія міжнародного обміну); Ж. Б. Сей (теорія трьох факторів виробництва); С. Сісмонді (дрібнобуржуазна критика капіталізму); Т. Мальтус (перша спроба визначення закону народонаселення).

Поява школи **марксизму** в другій половині XIX ст. була зумовлена суперечностями між власниками капіталу та найманими робітниками. К. Маркс доводив неспроможність розвитку капіталізму через формулювання основної суперечності, що існує між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення доходів; створив теорію додаткової вартості, яка доводила існування експлуатації робітничого класу. Проте, незважаючи на

вагомий теоретичний внесок К. Маркса в економічну теорію, його ідеологічні висновки виявилися помилковими, і це з часом підтвердила практика.

В останню третину XIX ст. виник *неокласичний напрямок* економічної теорії. Неокласична течія виникла в результаті *маржинальної* революції, яка породила:

- 1) теорію граничної корисності;
- 2) теорію граничної продуктивності праці та капіталу.

Класичний напрямок політичної економії не вивчав поведінку на ринку споживачів товарних благ, а тому не створив цілісного вчення про ринкову систему ведення господарства. Цей недолік усунули представники австрійської школи політичної економії К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер. Вони висунули суб'єктивно-психологічну концепцію вартості та ціни товару, яку протиставили трудовій теорії вартості.

Австрійські економісти вважали, що кожна людина суб'єктивно сама визначає цінність благ, виходячи зі ступеню бажаності для неї корисних речей. При цьому суб'єктивна цінність усіх споживчих благ, а звідси, і їх ринкова ціна залежать лише від необхідності задоволення потреб та ступеня їх насиченості. В процесі споживання відбувається закономірне зменшення корисності.

Засновник американської політичної економії Дж. Б. Кларк доповнив концепцію граничної корисності концепцією граничної продуктивності праці та капіталу.

Введення до теорії граничних величин призвело до виникнення математичної школи в економіці, представниками якої є: У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето. За допомогою математичних методів вдалося відкрити багато функціональних (кількісних) залежностей у виробництві, на ринку і в споживанні. Такі методи дозволили відшукати оптимальні варіанти продуктивного використання виробничих можливостей при обмежених ресурсах.

Неокласичний переворот в економічній теорії був зроблений вченими різних країн, тому необхідно було узагальнити та систематизувати його результати. Це завдання виконав представник кембріджської школи політичної економії А. Маршалл. Після виходу в світ у 1890 році його праці «Принципи економікс», нова економічна теорія отримала назву «*економікс*», витіснивши термін «політична економія».

У XX ст. хід всесвітньої історії різко прискорився і відбулися глибокі якісні зміни в економіці всіх країн. Це суттєво відобразилося на розвитку неокласичного напрямку. Серед вчених виникли розбіжності з таких питань: участь чи невтручання держави в господарське життя суспільства, доля приватної власності та ін.

У 1930-х рр. широкого розповсюдження і розвитку набув «*кейнсіанський*» напрямок економічної теорії (від імені Дж. М. Кейнса – засновника напрямку).

На протигагу пануючим в класичній теорії поглядам про внутрішню збалансованість капіталістичного товарного виробництва Кейнс виходив з того, що механізм ринку не здатний забезпечити повне використання факторів

виробництва, економічної рівноваги та збалансованості відтворювального процесу, тому необхідне державне регулювання на макроекономічному рівні. Використовуючи бюджетні та грошово-кредитні важелі, держава повинна впливати на сукупний попит. Суть політики управління попитом в тому, щоб обмежити зростання попиту у фазі підвищення і, тим самим, стримувати зростання цін, і навпаки.

Наукове обґрунтування Кейнсом необхідності державного регулювання економіки і механізму його реалізації суттєво змінили спрямованість економічних досліджень. Класики політекономії аналізували переважно мікроекономічні процеси. Кейнсіанство зробило предметом аналізу національну економіку, тобто здійснювало макроекономічний аналіз, основна мета якого – вивчення факторів, які визначають рівень та динаміку національного доходу.

Концепція управління ефективним попитом знайшла практичне застосування майже в усіх розвинених країнах в основі економічної політики антициклічного регулювання. Стимулювання державою попиту допомагає згладжувати циклічний розвиток виробництва і, тим самим, утримувати в прийнятних межах масштаби безробіття.

Кейнс розробив теорію регулювання ринкової економіки, згідно якої держава призвана не епізодично, а систематично й цілеспрямовано регулювати важливі макроекономічні процеси. Основна макроекономічна задача держави – підтримувати загальногосподарську рівновагу між попитом та пропозицією не обмежуючи свободи дій суб'єктів економіки і не втручаючись в процеси прийняття ними рішень.

Нині широкого розповсюдження набули теорії, спрямовані на розвиток вільного підприємництва та «роздержавлення» економіки:

- **монетаризм** – теорія, яка відроджує принципи класичної школи: першість ринкового механізму, вільне підприємництво, вирішальний вплив грошової маси на ціни, інфляцію та економічні процеси. Державі відводиться функція контролю над грошовою масою та емісією грошей;

- **раціональних очікувань** – модель, яка формалізує суб'єктивну поведінку виробників та споживачів, прогнозуючи їхню реакцію на зміни політики та ринкової кон'юнктури. «Раціональні очікування» базуються на наукових прогнозах, що враховують функціонування реальної економічної моделі: динаміку цін, витрат, рівень ставки процента, наслідки конкретної економічної політики, вплив урядових рішень на макроекономічні показники.

- **економікс пропозиції** – зосереджує увагу на стимулюванні сукупної пропозиції, активізації виробництва та зайнятості та ін.

Серед багаточисельних сучасних шкіл в економічній теорії особливої уваги заслуговує **інституціонально-соціологічний напрямок**. Інституціоналізм виник на початку ХХ ст. в США як альтернатива неокласичному напрямку. Його представники в своєму аналізі широко використовують поняття «інститути», під якими розуміють і державу, і корпорації, і профспілки, і різні об'єднання та асоціації людей.

Для цього напрямку характерна зміна мотивації діяльності в напрямку зростання значення тих чи інших складових, які забезпечують реалізацію не стільки матеріальних, скільки духовних потреб особистості (задоволення від самого процесу праці, його соціальне значення і т.п.).

На основі вищевикладеного можна виділити **головні напрямки сучасної економічної думки:**

- 1) неокласичний, який поділяють на монетаризм та неолібералізм;
- 2) кейнсіанський;
- 3) інституціонально-соціологічний.

Серед українських економістів найбільший внесок у розвиток світової економічної думки зробили:

М. Балудянський (1769-1847) – перший український професійний економіст. У своїй праці «Економічна система» виклав принципи й основи перебудови національної економіки з погляду вільного ринку.

М. Туган-Барановський (1865-1919) – найбільш відомий у світі український економіст. Розробив теорію кооперації, працював над теорією економічних циклів, теорією вартості, брав участь у створенні національної валюти – гривні, є автором першого україномовного підручника з аналітичної економії.

Є. Слуцький (1880-1948) – український економіст та економетрик. Досліджував питання теорії попиту та вперше обґрунтував, що попит на товар залежить від його корисності; створив теорію праксеології – прийняття рішень за різних умов, яка стала основою розвитку сучасної кібернетики.

1.2. Загальна економічна теорія як синтез макро- та мікроекономічного аналізу

Економічна теорія розвивається еволюційно-поступово і безперервно. Це пояснюється тим, що економічні умови постійно змінюються, кожне наступне покоління по-своєму уявляє власні проблеми. Через певний час з'являються нові факти соціально-економічного розвитку, які вносять

корективи у сутність існуючих теорій і дають імпульс для подальшого сходження економічної теорії.

А. Сміт вважав, що предметом її є дослідження природи і причини багатства народів. А. Маршалл – як вивчення нормальної життєдіяльності людського суспільства: дослідження багатства і частково людини, точніше, стимулів для дії й мотивів до протидії.

Представники кейнсіанського напрямку предметом економічної теорії вважали функціонування національної економіки як одного цілого.

П. Самуельсон вважав, що економічна теорія займається питаннями підприємництва у виробництві і торгівлі.

Надзвичайно поширеним в «економікс» є таке потрібне визначення предмету цієї науки:

- 1) що виробляти (які економічні блага і в якій кількості)?

2) як виробляти (за допомогою яких обмежених ресурсів і технологічних засобів)?

3) для кого виробляти (хто отримає те, що вироблено)?

Найбільш загальне визначення предмету економічної науки: **економічна теорія** вивчає як суспільство використовує обмежені ресурси, найповніше забезпечує задоволення потреб людей, організовує виробничі відносини між людьми у процесі праці, безпосереднього виробництва товарів, послуг, а також у сфері їх обміну, розподілу й споживання.

Головні завдання економічної теорії:

- не просто надати опис економічних явищ, а показати їх взаємозв'язок та взаємообумовленість, тобто розкрити систему економічних процесів і законів;

- розкрити причинно-наслідкові зв'язки об'єктивних законів і закономірностей, що характеризують функціонування цих відносин як цілісної, логічно обумовленої економічної системи

Сучасна економічна теорія виконує такі **основні функції**.

1. *Теоретико-пізнавальна функція* полягає в тому, щоб розкрити зміст економічних законів і категорій, форм їх прояву, притаманні їм внутрішні суперечності, механізм їх дії. Лише на основі всебічної реалізації цієї функції може бути виконана практична функція економічної теорії.

2. *Практична функція* полягає у розробці наукових основ управління господарською практикою; в обґрунтуванні наукових організаційно-господарських форм; у винайденні найбільш адекватних форм розв'язання економічних суперечностей. Це дає змогу виробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва з метою забезпечення зростання життєвого рівня населення.

3. *Прогностична функція* економічної теорії має забезпечувати суспільству можливість в економічних діях здійснювати необхідні передбачення щодо розвитку економічних процесів. Вона реалізується через складання наукових прогнозів розвитку виробництва, розвитку в сучасних умовах ринкової економіки з урахуванням суттєвих економічних закономірностей, явищ, теоретичних висновків.

4. *Методологічна функція* економічної теорії дає можливість використовувати економічні знання для здійснення ряду досліджень всіх економічних дисциплін. Вона спрямована на формування сучасного економічного мислення людей, вчить якомога раціональніше здійснювати життєві спостереження в економічних процесах, дає змогу об'єктивно і всебічно оцінювати економічну політику держави, а також економічні програми різних політичних партій і рухів.

Значення економіксы:

1. Практичне значення для бізнесу. Розуміння загального характеру функціонування економічної системи допомагає керівнику підприємства краще визначити свою господарську політику.

2. Економікс дає уяву людині-споживачу й людині-робітнику про найкращі для нього рішення про купівлю товарів та про наймання на роботу.

3. Знання загальних економічних проблем необхідно економісту, який спеціалізується на конкретних економічних завданнях, вирішення яких допомагає в управлінні підприємством.

Існує два цілком різних рівня аналізу, на основі яких формуються принципи економічної поведінки.

Рівень **макроекономічного аналізу** відноситься або цілком до економіки, або до таких її підрозділів (або агрегатів), як державний сектор, домашні господарства та приватний сектор. *Агрегат* – це сукупність специфічних економічних одиниць, які розглядають, якби вони склали єдине ціле. Вивчаючи агрегати, макроекономіка намагається намалювати загальну картину або намалювати загальну схему структури економіки та зв'язків між агрегатами, які складають економіку в цілому. Макроекономічні дослідження різних економічних проблем охоплюють аналіз таких величин, як загальний обсяг продукції, загальний рівень зайнятості, загальний обсяг доходу, витрат, загальний рівень цін та інші.

Мікроекономічний аналіз, навпаки, має справу з конкретними економічними одиницями, детально вивчає поведінку цих індивідумів. На основі проведення макро- та мікроекономічного аналізу формуються принципи економічної політики, яка вирішує економічні проблеми. Макроаналіз формує принципи макроекономічної політики державного регулювання. Мікроаналіз формує принципи мікроекономічної стратегії підприємства. Мікроекономіка та макроекономіка взаємообумовлені у реальному економічному середовищі і взаємодіють одна з одною.

При вивченні предмету економічної теорії з метою більш чіткого його осмислення доцільно виділяти:

1) **сферу дослідження** – економічне середовище, в якому здійснюється господарська діяльність;

2) **об'єкт дослідження** – економічна система в цілому та її агреговані параметри, а також економічні явища і процеси (*економічна система* – це певним чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних та нематеріальних благ і послуг);

3) **суб'єкт дослідження:**

- **сектор домашніх господарств**, який містить усі приватні господарства країни, діяльність яких направлена на задоволення власних потреб. Домашні господарства проявляють три види економічної активності: пропонують фактори виробництва, споживають частину отриманого доходу і заощаджують.

- **підприємницький сектор** – це сукупність усіх фірм, зареєстрованих у межах країни. Підприємницький сектор проявляє такі види економічної активності: пред'являє попит на фактори виробництва, пропонує результати своєї діяльності та інвестує.

- **державний сектор** – усі державні інститути та установи. Держава виробляє суспільні блага, які надходять споживачам за рахунок бюджету (безпека, досягнення фундаментальної науки, послуги державної, соціальної та виробничої інфраструктури).

- **сектор закордон** містить усі економічні суб'єкти, які знаходяться за межами даної країни, а також іноземні державні інститути. Вплив закордону на вітчизняну економіку здійснюється через взаємний обмін товарами, послугами, капіталом та національними валютами;

4) предмет дослідження – життєдіяльність «економічної людини», групи людей і держави, їхня економічна поведінка та відносини між ними.

Зміст предмету економічної теорії є комплексним. Головним в цьому змісті є вивчення **соціально-економічних відносин**, які відповідають історично певній формі власності на засоби виробництва.

Другим елементом предмету економічної теорії є **загальні організаційно-економічні відносини**. До них належать форми і методи господарювання, характерні для всіх галузей економіки.

Третьою складовою предмету вважають **техніко-економічні і інноваційні відносини**, що визначаються науково-технічним та технологічним прогресом, який супроводжує розвиток продуктивних сил суспільства.

1.3. Фундаментальна проблема економіки. Крива виробничих можливостей

Будь яка економічна діяльність зводиться до прийняття рішення про те що?, як?, для кого виробляти? Це рішення – є вибором між альтернативними можливостями, які необхідно робити кожного разу для досягнення своєї мети.

Необхідність вибору обумовлено наявністю постійної суперечності між потребами й бажаннями, з одного боку, та можливостями їх задоволення, з іншого.

Економічні потреби – внутрішні мотиви, що спонукають до економічної діяльності. Особливість потреб полягає в їх безмежному зростанні.

Тож основа цієї суперечності – є рідкісність ресурсів, необхідних для забезпечення постійно зростаючих потреб у товарах та послугах.

Основна проблема економічної теорії та господарської практики – розв'язання протиріччя між бажаннями індивідів задовольнити свої безмежні потреби та обмеженістю ресурсів, які знаходяться в їх розпорядженні.

Обмеженість ресурсів породжує серед товаровиробників конкуренцію щодо їх використання та розподілу, а отже, обумовлює вибір оптимального варіанта їх застосування.

Економічний вибір – вибір найкращого варіанта серед альтернативних, який дозволяє досягти максимального задоволення потреб за мінімум витрат.

Щоб отримати максимальну кількість товарів та послуг, виготовлених з обмежених ресурсів, товаровиробнику необхідно не тільки забезпечити використання усіх придатних для цього ресурсів, а й застосовувати їх таким чином, щоб кожен з них вносив якомога більший вклад у загальний обсяг виробленої продукції. Економічний аспект проблеми вибору полягає у з'ясуванні: який варіант використання обмежених ресурсів забезпечить максимум доходності.

Економічній науці вдалося розробити модель, яка представляє вибір як економічну проблему. Ця модель отримала назву **«графік (крива) виробничих**

можливостей». Модель носить фундаментальний характер і лежить в основі усіх інших економічних моделей і висновків. Тому аналіз економіки починається зі знайомства з цією моделлю (рис. 1.1).

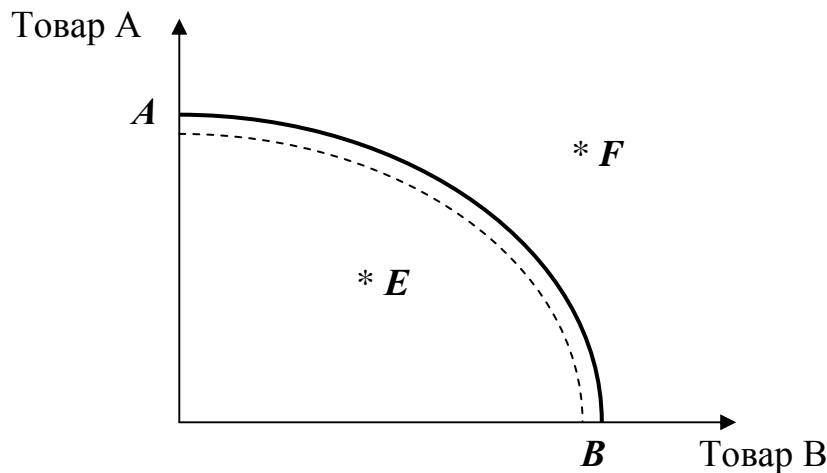


Рисунок 1.1. – Крива виробничих можливостей

Для побудови графіка, припустимо, що ми маємо такі ресурси, які дозволяють виробити товар А та товар В. Оскільки величини ресурсів обмежені, то обмеженими будуть і максимальні результати їх використання (для товару А – точка А, для товару В – точка В).

Якщо поєднати точки «максимумів» (А та В), то отримаємо «криву виробничих можливостей». Сама назва показує, що вона позначає межі (обсяг) максимально можливого одночасного виробництва товарів А та В при повному використанні обмежених виробничих ресурсів. Таким чином, кожна точка на кривій виробничих можливостей є жорстким заданим кількісним співвідношенням товарів А та В. Тож співвідношення величин знаходиться у від'ємній залежності: чим більше виробляється товару А, тим менше буде вироблятися товару В (і навпаки).

Крива виробничих можливостей характеризує від'ємну залежність між парними величинами максимальних результатів виробництва (за умови повного використання обмеженого обсягу виробничих ресурсів).

Розглянемо точку, яка знаходиться у середині області виробничих можливостей (т. Е). Вона є результатом неповного, неефективного використання виробничих ресурсів. Тому орієнтація на точку Е може бути лише вимушеною в силу будь-яких економічних або зовнішньоекономічних обставин (падіння попиту, високі податки, перехід до виробництва нової продукції та ін.).

В реальності економіка будь-якої країни перебуває на підступах до кордонів кривої виробничих можливостей. Тому є дві причини:

1. Суб'єктивна, до якої відносять: стихійні, природні (поводі, посухи), соціальні (політичні, конфліктні), ринкові (несподівані зміни попиту).
2. Об'єктивна: ринкова економіка передбачає наявність резерву виробничих ресурсів. Без такого резерву вона не може оперативно відгукнутись

на зміну ринкової кон'юнктури. Іншими словами, повинен бути запас обладнання, фінансів, праці, сировини.

Розглянемо т. F , яка знаходиться за межами виробничих можливостей. За таких умов т. F недосяжна: тому що для графіка це означає «над повне» використання ресурсів.

Але виробничі можливості суспільства постійно зростають завдяки технічному, економічному та соціальному прогресу, а це постійно розширює межі виробничих можливостей. На практиці зростання виробництва досягається 2 способами:

- екстенсивно – за рахунок кількісного приросту виробничих факторів;
- інтенсивно – за рахунок нових технологій.

Таким чином, аналіз т. F є прогнозуванням прогресивної динаміки виробництва.

1.4. Економічні категорії та економічні закони, їх класифікація

Економічні (господарські) процеси направляються внутрішніми, властивими саме їм законами. Звичайно, це не заперечує існуванню випадкових явищ, непередбачених ситуацій, які не вписуються у загальну логіку розвитку. Закони проявляються не в кожному окремому явищі, а у вигляді пануючої тенденції, яку можна виявити лише у всій сукупності явищ і процесів, що відбуваються.

Пізнавання суті цих явищ і процесів відбувається шляхом абстрагування від випадкових одиничних, поверхових ознак і на цій основі виявлення основоположних ознак економічного явища, ознак, які відображають в узагальненому вигляді найбільш суттєві його сторони. Такий підхід до вивчення економічних явищ і процесів дає можливість сформулювати свої категорії і поняття.

Категорія економічної теорії – це найбільш загальне логічне поняття, що відображає суть реально існуючого економічного явища, яке проявляється в певному виробничому відношенні. Або інакше – це теоретичне відображення реально існуючих виробничих відносин людей.

Тож, **економічні категорії** – це теоретичний вираз, розумові форми виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують. Такими категоріями є, наприклад, попит, пропозиція, кредит, власність, ринок, заробітна плата, прибуток та багато інших.

Вони теоретично відображають не лише окрему сторону системи виробничих відносин, а й зв'язок із відповідною стороною продуктивних сил. Економічні категорії більш рухливі, мінливі ніж економічні закони, які являють собою більш високий ступінь пізнання людиною єдності та зв'язків явищ і процесів, відображають глибоко приховані зв'язки й відносини ряду категорій.

Економічними процесами в суспільстві управляють внутрішні, присутні їм закони – закони суспільних дій людей, або економічні закони.

Економічні закони – внутрішньо необхідні, сталі й істотні зв'язки між явищами, процесами економічного життя, елементами матеріальної системи.

Якщо економічна категорія виражає який-небудь один момент або один бік економічних відносин, то економічні закони розкривають взаємозв'язок, внутрішню залежність кількох або багатьох однопорядкових явищ. Крім того, в категоріях фіксується статичний стан, а в законах – динаміка, процеси руху й розвитку економічного життя. Пізнання економічних законів дає змогу визначити основні тенденції економічного розвитку суспільства, передбачити його перспективу.

Між законами розвитку суспільства (економічними законами) та законами природи існують спільні риси та різниця. **Спільне** між ними те, що, як і закони природи, економічні закони мають об'єктивний характер, тобто вони виражають реальний зв'язок економічних явищ і процесів, які відбуваються незалежно від волі та свідомості людей. Проте вони істотно відрізняються від законів природи і мають ряд принципових та істотних **різниць** (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Різниця між законами природи та економічними законами

Закони природи	Економічні закони
1. Діють незалежно від людського суспільства, наприклад, закон всесвітнього тяжіння	1. Закони, які виникають, розвиваються, здійснюються й функціонують лише у процесі економічної діяльності людей
2. Вічні	2. Носять історичний характер
3. Відкриття та застосування природних законів проходить більш менш гладко	3. Відкриття та застосування економічних законів потребує певних зусиль, так як це зустрічає сильну протидію відживаючих сил суспільства

Економічні закони у своїй сукупності складають систему економічних законів розвитку суспільства – **закономірності розвитку суспільства**.

В цій системі невірно виділяти якісь головні та загальні закони. З позиції системного підходу до аналізу суспільного життя усі закони важливі та взаємопов'язані. Порушення у використанні одного закону порушує усю систему та рівновагу у суспільстві.

Навіть перше, поверхневе знайомство з економікою показує, що процеси, які в ній відбуваються, складні й багатогранні. Не може бути якогось єдиного закону функціонування економіки, економічних процесів. Закони економіки різноманітні й різнобічні.

В залежності від історичної стабільності економічні закони поділяються на:

1. **Загальні економічні закони** – закони, які властиві усім без виключення історичним епохам (усім суспільним способам виробництва). Вони виражають поступовий процес розвитку суспільного виробництва і відображають:

- загальну спрямованість поступального розвитку суспільного виробництва;
- об'єктивні основи зростання його ефективності;
- розвиток організаційно-економічних відносин;
- діалектику взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин.

Отже, загальні економічні закони відображають, як правило, внутрішні, сталі й суттєві зв'язки, властиві процесу взаємодії людини з природою і які є однаковими на всіх етапах розвитку людського суспільства. Серед них слід виділити закон зростання продуктивності праці або закон економії часу, закон зростання потреб, закон зростання продуктивних сил, закон усупільнення виробництва й праці, закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил і т.п.

2. **Особливі економічні закони** – це закони, що виражають такі особливості виробничих відносин, які властиві декільком суспільно-економічним формаціям, тому діють лише в їх межах. Тобто вони властиві тим історичним епохам, де залишаються умови для їх здійснення. До них належать, наприклад, закони товарного виробництва: закон вартості, закон попиту та пропозиції, закон грошового обігу.

3. **Специфічні економічні закони** – це закони розвитку конкретних, історично визначених форм господарювання, тобто діють лише в межах одного способу виробництва. Вони виражають сутність визначених виробничих відносин, які виникають на основі тих чи інших форм власності на засоби виробництва, характерних для якогось конкретного суспільного ладу. Наприклад, закон перерозподілу при рабстві, кріпацтві та ін.

Будь-який спосіб виробництва має багато властивих йому специфічних законів, кожний з яких регулює функціонування окремої сфери галузі економічної системи. Але серед них виділяється один, який виражає найбільш глибокі зв'язки даного способу виробництва, його мету й засоби досягнення цієї мети. Цей закон називається основним економічним законом формації.

Специфічні економічні закони відрізняють один соціальний ступінь розвитку суспільства від іншого. Загальні економічні закони відображають поступовий процес розвитку суспільного виробництва, пов'язують економічну історію суспільства в єдине ціле. Особливі економічні закони дають можливість з'ясувати специфіку функціонування ринкової економіки.

1.5. Методи економічного аналізу

Термін «метод» походить від грецького слова «methodas», яке буквально означає – шлях до чогось, шлях пізнання (або дослідження). Стосовно економічної теорії **метод** – це шлях пізнання системи економічних відносин у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, мисленого відтворення.

Метод – це сукупність прийомів, способів, принципів, за допомогою яких визначаються шляхи досягнення цілей.

Метод економічної теорії, як і предмет цієї науки, включає різні **елементи**:

1. **Загальнонаукові методи та філософські принципи** (розвитку, системності, суперечності, взаємодії, об'єктивності, аналізу, синтезу, дедукції, індукції).

Аналіз полягає у мисленому поділі досліджуваного об'єкта на складові частини. Дає можливість виявити будову досліджуваного об'єкта, його структуру.

Синтез – це процес поєднання різних елементів, складових економічних явищ і процесів у єдине ціле.

Індукція – забезпечує перехід від вивчення одиночних фактів до загальних положень та висновків, від знання меншого ступеня до знання більшого її ступеня.

Дедукція (гіпотетичний метод) – робить можливим перехід від загальних висновків до відносно окремих, рух від всезагального до одиночного.

Гіпотеза – метод пізнання, який полягає у висуненні певного припущення щодо нових чинників та зв'язків економічних явищ. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективним науковим пошукам, налаштовує на перевірку всіх шляхів дослідження й обрання найправильніших, науково найобгрунтованіших.

Аналогія – метод пізнання, що базується на перенесенні однієї властивості чи їх ряду з відомого явища на невідоме.

Порівняння – метод, що визначає схожість чи відмінність явищ і процесів.

2. Принцип діалектики означає, що матерія і свідомість розвиваються за законами діалектики: законом роздвоєння цілого на протилежності, внутрішня суперечність (боротьба) між якими є джерелом розвитку; законом нагромадження у предметі кількісних властивостей, що призводить до зміни його якісного стану; законом заперечення заперечення, згідно з яким нове, прогресивніше заперечує застаріле, але зберігає у своїй основі певні його властивості; закон єдності і боротьби протилежностей виявляється у формі суперечності між речовим змістом і суспільною формою способу виробництва, тобто між продуктивними силами і виробничими відносинами.

3. Метод абстракції означає відмову від поверхневих, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків, справжньої тенденції руху. Суспільне життя не можна вивчати в лабораторних умовах. Наукова абстракція – це абстрагування від несуттєвих сторін, властивостей явищ та виділення головного, найбільш суттєвого в ньому. Таким чином підкреслюється сутність явища. В результаті абстрагування виводяться економічні категорії. Вони виступають як теоретичний вираз реальних сторін економіки (прибуток, ціна, товар, гроші). Тож результатом абстракції є обгрунтування економічних категорій. Абстракція лише відображає у формі думки зміст, який закладений у речах.

4. Системний метод охоплює методи лінійного програмування, економіко-математичне моделювання. Західні економісти для з'ясування сутності різноманітних економічних явищ та процесів більшою мірою вдаються до моделювання майбутніх вчинків людей, до діаграм, графіків, математичних формул і т.п.

Цінність методу створення моделей майбутніх вчинків людей залежить від того, якою мірою вона забезпечує використання у ній найважливіших даних, що, у свою чергу, дає змогу перевірити її правильність.

Економічна модель – це формалізований опис економічного процесу або явища, структура якого визначається його об'єктивними властивостями та суб'єктивним цільовим характером дослідження. Треба відмітити, що сучасна економічна теорія використовує суб'єктивну, психологічну оцінку індивідом явищ та процесів.

Економіко-математичне моделювання – є одним із системних методів дослідження, дозволяє у формалізованій формі визначити причини змін економічних явищ, закономірності цих змін, та їх наслідки, а також дає можливість прогнозування економічних процесів.

Моделі – це математичні рівняння, які відображають реальні економічні процеси у абстрактному та спрощеному вигляді. Створити модель – це означає знайти функцію, яка пов'язує ендогенні та екзогенні параметри макромоделі.

Екзогенні величини – це величини, що знаходяться поза моделлю (як правило, це технологія виробництва та характер поведінки економічних суб'єктів на кожному з ринків). **Ендогенні величини** – це величини, що визначаються у результаті розв'язання моделі (наприклад: величина реального національного доходу, рівень зайнятості, ставка реальної заробітної плати, реальна ставка відсотку, рівень цін).

Залежно від того, якими фактами оперує економічна теорія відрізняють:

1. **Позитивний аналіз**, який має справу з фактами та вільний від суб'єктивних міркувань. Тобто вона вивчає те що є, констатує причини і наслідки явищ без їх оцінювання з огляду на інтереси суспільства.

2. **Нормативний аналіз** навпаки має справу з оцінними міркуваннями відносно того, якими повинні бути економічні відносини та процеси відповідно до інтересів суб'єктів економічної системи. Він висловлює суб'єктивну думку про те, що має бути.

Зв'язок між позитивним і нормативним видами аналізу виявляється у тому, що результати нормативного аналізу визначають вибір предмету позитивного, а висновки позитивного аналізу забезпечують вибір необхідних економічних інструментів з метою досягнення нормативних цілей.

Отже, стратегічною метою методів економічної теорії є здобуття наукових знань щодо сутності та законів функціонування і розвитку виробничих відносин конкретного суспільного способу виробництва, які є науковою основою економічної політики держави.

1.6. Економічна теорія та економічна політика

Свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність щодо організації та управління економічними, соціальними процесами. Через створення відповідних організаційних і управлінських структур, використання певних форм та інструментів управління господарськими процесами відбувається реалізація економічної політики, тобто узгодження практичних дій держави і господарюючих суб'єктів з економічними законами суспільства.

Економічна політика — система визначених державою довгострокових і поточних цілей (стратегії і тактики) у сфері економічного розвитку суспільства,

комплекс відповідних державних заходів, спрямованих на їх досягнення з використанням державної влади.

Економічна політика, яку проводять держава та окремі господарюючі суб'єкти, є найзагальнішою формою свідомого використання економічних законів на практиці. Це вказує на зв'язок економічної політики з економічною теорією. Економічній політиці притаманна переважно нормативна функція: вона вирішує, що треба зробити, щоб досягти певних цілей економічного та соціального розвитку. Осилити це завдання економічна політика не може без залучення економікса, без спирання на знання економічних законів, механізмів їх дії і використання.

Призначення економічної політики полягає у свідомому сприянні держави природному економічному розвитку (тобто відповідного економічним законам та інтересам суспільства і його індивідів), запобіганні кризовим явищам тощо. Залежно від конкретних обставин цілі економічної політики можуть і повинні змінюватися, гнучко реагувати на стан економіки, її проблеми та суперечності.

Тож, економічна теорія є основою для проведення економічної політики. Розуміння економічних принципів можна застосовувати до розв'язання або пом'якшення гостроти конкретних економічних проблем та для досягнення основних цілей суспільства.

Основними **економічними цілями** можуть бути:

1. *Економічне зростання.* Бажано забезпечити виробництво товарів та послуг у більшій кількості та кращої якості.

2. *Повна зайнятість.* Забезпечення робочими місцями кожного охочого і здатного працювати.

3. *Економічна ефективність.* Бажано отримати максимальний прибуток при мінімальних витратах від наявних обмежених виробничих ресурсів.

4. *Стабільний рівень цін.* Необхідно уникати значного підвищення або зниження загального рівня цін, тобто інфляції або дефляції.

5. *Економічна свобода.* Керівники підприємств, робітники й споживачі повинні мати у своїй економічній діяльності високу ступінь свободи.

6. *Справедливий розподіл доходів,* що усуває глибокі розбіжності в доходах між різними прошарками населення.

7. *Економічна забезпеченість.* Потрібно забезпечувати непрацездатних, недієздатних, літніх людей.

8. *Торговий баланс.* Треба підтримувати баланс міжнародної торгівлі та міжнародних фінансових угод.

Розробка економічної політики – формулювання практичних рекомендацій для вирішення важливих економічних проблем. Будь-яку рекомендацію потрібно обґрунтувати економічною теорією, а в разі потреби скорегувати, доповнити або оновити.

Для розробки економічної політики необхідно:

- визначити мету політики;
- розробити методи її досягнення;
- спрогнозувати наслідки;

- оцінити ефективність економічної політики
- Засоби досягнення цілей економічної політики подано на рис. 1.2.

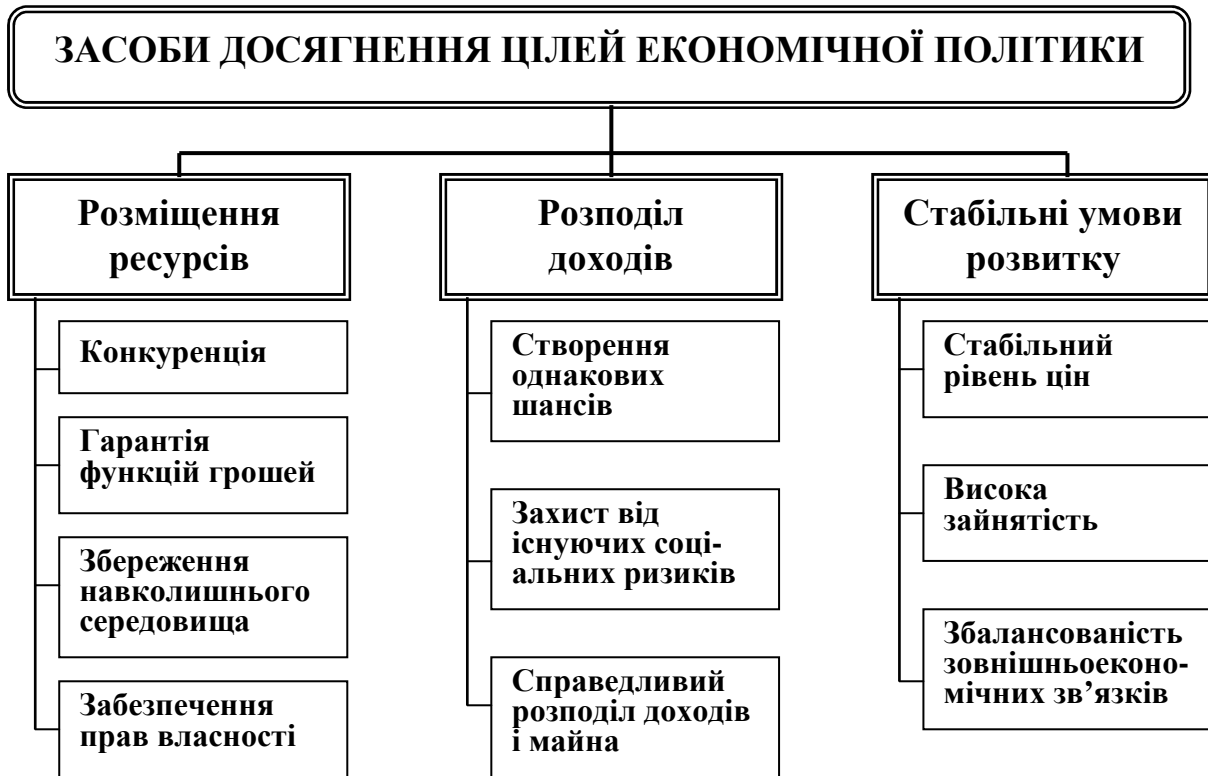


Рис. 1.2. Засоби досягнення цілей економічної політики

Неодмінною умовою здійснення стратегічних цілей, напрямів, пріоритетів економічного розвитку є визначення методів і важелів економічної політики.

Розрізняють дві основних *форми втручання держави* в економіку.

1. *Пряме втручання* держави – це прийняття законодавчих актів, зобов'язаних упорядковувати та розвивати відношення між усіма елементами ринкової системи. Здійснюється через розширення державної власності на матеріальні ресурси, координацію та управління виробничими потужностями.

2. *Непряме втручання*. В залежності від мети втручання, заходи економічної політики можуть бути спрямовані на: стимулювання капіталовкладень та встановлення рівноваги між заощадженнями та інвестиціями; забезпечення повної зайнятості; стимулювання експорту та імпорту товарів, капіталів та робочої сили; вплив на загальний рівень цін із метою його стабілізації; підтримку стійкого економічного розвитку; перерозподіл доходів.

Висновки

Економічна теорія як самостійна наука виникла в XVII – XVIII ст. Основні етапи розвитку економічної теорії: меркантилізм, класична політична економія, марксистська політична економія, неокласичний напрямок, кейнсіанство, неолібералізм, інституціоналізм.

Економічна теорія вивчає як суспільство використовує обмежені ресурси, найповніше забезпечує задоволення потреб людей, організовує виробничі відносини між людьми у процесі праці, безпосереднього виробництва товарів, послуг, а також у сфері їх обміну, розподілу й споживання.

Основна проблема економічної теорії та господарської практики – розв’язання протиріччя між бажаннями індивідів задовольнити свої безмежні потреби та обмеженістю ресурсів, які знаходяться в їх розпорядженні. Модель, яка представляє вибір найкращого варіанта серед альтернативних, що дозволяє досягти максимального задоволення потреб за мінімум витрат, отримала назву «графік виробничих можливостей».

Існує два рівня аналізу, на основі яких формуються принципи економічної поведінки. Рівень макроекономічного аналізу відноситься або цілком до економіки, або до таких її підрозділів (агрегатів), як державний сектор, домашні господарства та приватний сектор. Мікроекономічний аналіз має справу з конкретними економічними одиницями, детально вивчає поведінку цих індивідуумів.

Зміст предмету економічної теорії є комплексним, включає вивчення соціально-економічних, організаційно-економічних та техніко-економічних відносин. Об’єктом дослідження виступає економічна система в цілому та її агреговані параметри, а також економічні явища і процеси. Суб’єкти дослідження: сектор домашніх господарств, підприємницький сектор, державний сектор і сектор закордон. Метод економічної теорії включає: загальнонаукові методи та філософські принципи, принцип діалектики, метод наукової абстракції, системний метод тощо.

Результатом пізнання суті економічних явищ і процесів є економічні категорії (теоретичний вираз, розумова форма виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують) та економічні закони (внутрішньо необхідні, сталі й істотні зв’язки між явищами, процесами економічного життя, елементами матеріальної системи). Загальні, особливі та специфічні економічні закони у своїй сукупності складають систему економічних законів розвитку суспільства.

Свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність щодо організації та управління економічними, соціальними процесами. Економічна політика – це система визначених державою довгострокових і поточних цілей (стратегії і тактики) у сфері економічного розвитку суспільства, комплекс відповідних державних заходів, спрямованих на їх досягнення з використанням державної влади.

Контрольні питання

1. Чому погляди стародавніх мислителів з економічних питань не можна вважати самостійною наукою?
2. Розкажіть про зміст поглядів школи класичної політекономії. Чому економіку тільки у часи виникнення цієї школи почали розглядати як науку?
3. Яка зі шкіл економічної думки уперше зробила предметом свого дослідження процес виробництва?
4. Який найсуттєвіший внесок у розвиток теорії економіки зробила класична політекономія? У чому полягало її досягнення порівняно з попередніми школами?
5. Чому з'явилася кейнсіанська теорія?
6. Охарактеризуйте основні напрямки сучасної економічної думки.
7. Назвіть українських економістів та охарактеризуйте їхній внесок у розвиток економічної науки.
8. Як пояснити відмінності у визначенні предмета економіки різними економічними школами?
9. Назвіть сферу, предмет, суб'єкти й об'єкт економічних досліджень
10. На які дві частини поділяється економіка?
11. Дайте визначення основної проблеми економічної теорії та господарської практики.
12. Що характеризує «крива виробничих можливостей»?
13. Як на кривій виробничих можливостей відображається ефективний, неефективний та неможливий варіанти виробництва?
14. Поясніть, для чого економічна теорія вивчає економічні закони.
15. Обґрунтуйте різницю між законами природи і економічними законами. Наведіть приклади всезагальних економічних законів та таких, які мають більш-менш тимчасовий, минулий характер.
16. Назвіть методи економічної теорії.
17. У чому полягає сутність економічного моделювання?
18. В чому різниця між екзогенними та ендогенними величинами?
19. Охарактеризуйте сутність позитивного і нормативного аналізу.
20. Назвіть сутність та можливі цілі економічної політики.
21. Які дії повинні передувати розробленню економічної політики?
22. Сформулюйте засоби досягнення цілей економічної політики

Розділ 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ФАКТОРИ, РЕЗУЛЬТАТИ

Найважливіше завдання будь-якого суспільства – задоволення потреб людей, тому першим історичним актом людини є виробництво предметів, необхідних для задоволення її життєвих потреб. Будь-яке виробництво потребує ресурсів, кількість яких у природі обмежена, що спричинює неспроможність досягнення абсолютного матеріального достатку людства. Саме це вимагає розгляду кола питань, пов'язаних з розвитком суспільного виробництва у першу чергу.

В даному розділі розглянуто економічний зміст сучасного виробництва, основні елементи виробничого процесу, еволюцію форм організації виробництва та результати процесу виробництва.

2.1. Суть та цілі суспільного виробництва

Створення споживчих благ для задоволення потреб людей – найголовніша мета виробництва. Тому вивчення виробництва, закономірностей його розвитку є не просто необхідним, а й першочерговим завданням.

Історично виробництво пройшло довгий шлях розвитку від виробництва найпростіших продуктів до виробництва найскладніших технічних систем. У процесі виробництва не лише змінюється спосіб та вид виготовлених благ та послуг, але й здійснюється моральне удосконалення самої людини.

Отже, виробництво матеріальних благ та послуг складає основу життя та розвитку будь-якого суспільства. Воно не тільки забезпечує людей, але й є двигуном технічного прогресу, розвитку людини.

Виробництво – це процес створення благ та послуг для задоволення суспільних потреб. У процесі виробництва здійснюються два види взаємодії: людини з людиною та людини з природою. Взаємодія між людьми в процесі виробничої діяльності називається **виробничими відносинами**. З розвитком суспільства вони ускладнюються.

Будь-яке виробництво є сукупністю основних елементів, до яких належать:

- **предмет праці** – об'єкти, на які спрямована праця людини. Це можуть бути первинні (нафта, алмази) або частково оброблені (напівфабрикати) продукти природи – тканини, цемент.
- **засоби праці** – речі, за допомогою яких людина впливає на предмети праці, видозмінює їх і пристосовує для власних потреб. Це інструменти, устаткування, транспорт, споруди та ін.

У сукупності засоби праці та предмети праці становлять **засоби виробництва**.

- **праця** – цілеспрямована діяльність, за якої використовуються здатності та трудові навички людей, їхні фізичні та розумові зусилля для

створення корисних продуктів. Засоби виробництва та праця разом утворюють **продуктивні сили** суспільства.

- **продукт** – результат виробництва у вигляді благ, що задовольняє потреби.

Виробництво в кожному суспільстві формується під впливом поділу праці. Розрізняють три основних етапи розвитку форм виробництва, зумовлені змінами у *суспільному поділі праці*:

1) **господарський поділ праці** – виділення окремих виробництв і формування галузей. **Галузь** – це однорідна сукупність підприємств, об'єднань та інших господарських суб'єктів, які виконують однакові функції в системі суспільного поділу праці. Іншими словами, окремі виробники спеціалізуються на випуску конкретних продуктів. З часом господарський поділ праці набув ознак міждержавного (міжнародного);

2) **професійний поділ праці** спочатку був зумовлений статтю людини, але з розвитком поселень, сільських населених пунктів з'явилися перші професії – селяни та ремісники. Згодом людська праця в ремісництві була замінена більш складними інструментами, механізмами та устаткуванням;

3) **технічний поділ праці** з'явився в умовах промислової організації праці, де почали широко використовувати конвеєри, техніку та ін. Весь виробничий процес за такого поділу праці розбивається на частини (операції), які виконують окремі люди або групи людей. Це підвищує ефективність використання машин, а також є основою для ще більшої виробничої спеціалізації, за якої у виробництві одного продукту бере участь кілька підприємств, що спеціалізуються на виготовленні сировини або комплектуючих.

Суспільний поділ праці означає відокремлення й співіснування різних видів трудової діяльності.

Розрізняють такі основні форми суспільного поділу праці:

- **загальний**, який виникає в результаті поділу суспільного виробництва на окремі великі сфери (промисловість, сільське господарство, сфера послуг тощо);

- **частковий**, що є результатом поділу сфер виробництва на галузі (наприклад, промисловість – видобувну, енергетичну, машинобудування, харчову тощо; транспорт – залізничний, автомобільний, морський, повітряний; сільське господарство – на рослинництво і тваринництво);

- **одиничний** – форма поділу праці, яка характеризує цей процес всередині окремого підприємства (між цехами, бригадами, працівниками різних спеціальностей).

З розвитком НТП удосконалюються та видозмінюються форми організації виробництва. Наприклад, широко розповсюджується **концентрація виробництва** – зосередженість виробництва на великих підприємствах. В умовах великого підприємства є більше можливостей для спеціалізації і це сприяє підвищенню ефективності виробничого процесу. Деякі підприємства об'єднуються в **комбінати** – такий тип об'єднання підприємств, за якого кожне підприємство здійснює якусь одну стадію обробки сировини. Таким чином,

вони сумісними зусиллями та послідовно виготовляють готовий продукт. Якщо підприємства створюють виробничі зв'язки з постачальниками сировини, деталей, комплектуючих, то ця форма організації виробництва називається **кооперацією**.

Зміни форм організації виробництва стали фундаментом для динаміки технологічних способів виробництва. **Технологічний спосіб виробництва** – це спосіб поєднання засобів праці, матеріалів, технологій, інформації та організації виробництва, який зумовлює характер виробничого процесу. В економічній літературі розглядають три етапи розвитку технологічних способів виробництва: ремісничий, машинний та автоматизований. Перехід від одного способу до іншого визначався переважно змінами у засобах праці, науці і техніці.

Етап 1. Доіндустріальний або ремісничий спосіб виробництва (панував до XVIII ст.) ґрунтується на використанні ручної праці та найпростіших інструментів.

Етап 2. Індустріальний або машинний спосіб виробництва (з кінця XVIII ст.) полягає у тому, що обробка предметів праці відбувається за допомогою машин, що пов'язано з винаходом парової, а пізніше і електричної енергії. Машинна технологія призвела до спеціалізації та кооперації праці, появи необхідності професійного управління виробництвом. Основною формою кооперації стали фабрики. Поділ праці всередині фабрики цілком залежав від функцій машин, тому робітник повністю став «придатком» машин.

Етап 3. Постіндустріальний або автоматизований спосіб виробництва характеризується тим, що контроль за роботою машин, механізмів, устаткування, а також функції проектування та регулювання виробництва переходять від людини до засобів автоматизації (комп'ютерів, автоматів). Таке перетворення було зумовлено проривом у розвитку продуктивних сил, джерело якого – радикальні зміни в наукових знаннях. Наука в сучасний період стала безпосередньою виробничою силою суспільства, яка вирішальним чином впливає на виробничий процес. До найважливіших досягнень науки належить: створення комп'ютера, синтетичних матеріалів, поява генної інженерії, кібернетики, винахід безвідходних технологій та ін.

Поняття і явище сучасного автоматизованого виробництва співвідносне з так званими **п'ятим та шостим технологічними укладами**. У розвинених країнах *п'ятий уклад* стає домінуючим з 80-х років XX століття і відзначається тим, що основними джерелами розвитку для тих країн, де він є провідним, стають наукомісткі виробництва взагалі та інформаційні, комунікаційні та аерокосмічні технології зокрема. Основи *шостого укладу* закладені на межі XX та XXI століть і пов'язані зі штучним інтелектом, біотехнологіями і генною інженерією (в країнах з розвинутими ринковими відносинами більше 45% усіх людей, які працюють у промисловості, та 65% тих, хто зайнятий у сфері послуг, обслуговують наукомісткі та високотехнологічні виробництва, в Україні цей показник складає не більше 3%).

Отже, **виробництво** – складний взаємозв'язок безпосереднього виробництва з певними його технологіями, розподілом, обміном та споживанням ресурсів.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів, або фаз.

Фази суспільного виробництва:

1. Основне виробництво.
2. Розподіл (розподіл засобів виробництва; розподіл трудових ресурсів, розподіл предметів споживання).
3. Обмін (обмін між діяльністю і здібностями; обмін засобами виробництва; обмін предметами споживання).
4. Споживання, яке поділяється на *виробниче* (використання засобів виробництва та робочої сили працівника для виготовлення суспільно необхідного продукту); та на *особисте* (кінцева мета виробництва, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили).

Виробництво та споживання відрізняються за своїми функціями, але взаємопов'язані. Якщо зв'язок між ними втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою або перетворюється на виробництво заради виробництва, а не заради особистого споживання.

Виробництво, розподіл, обмін завжди слід розглядати як органічне ціле. Це дає змогу розкрити зміст економічного ладу як субординованої системи економічних відносин.

Таким чином, у будь-якому суспільстві виробництво в кінцевому рахунку забезпечує задоволення потреб.

2.2. Структура суспільного виробництва та її еволюція

Економічна система суспільства формується на основі суспільного виробництва і спрямована на його розвиток, якісне удосконалювання, що є фундаментом для реалізації багатоманітних потреб та інтересів суб'єктів виробничої діяльності.

За структурою виробництво можна розглядати по-різному:

I. За типом товарів, які виробляються: матеріальне і нематеріальне (рис. 2.1).

Матеріальне виробництво охоплює підприємства і галузі, які виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво) і матеріальні послуги (транспорт, торгівля, побутове обслуговування).

Нематеріальне виробництво охоплює галузі, які створюють нематеріальні блага (духовні та інші цінності), а також надають нематеріальні послуги (освіта, охорона здоров'я).

Це два взаємопов'язаних види виробництва, співвідношення між якими передбачає гармонійний розвиток суспільства. У процесі виробництва в початковій основі формується економічне зростання, яке у масштабі всенародного розвитку перетворюється на один з найголовніших макроекономічних показників.

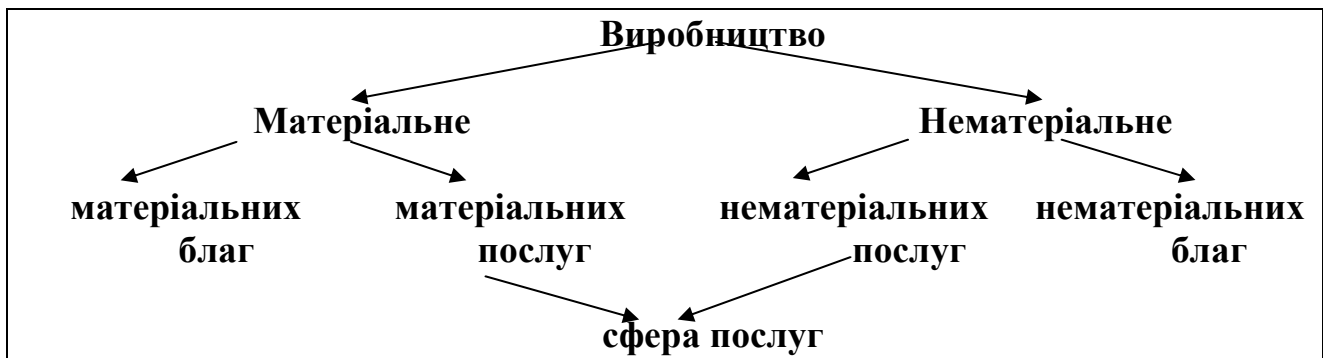


Рисунок 2.1 – Структура виробництва

II. За характером зв'язків між сферами виробництва:

- **первинне** – галузі, що найближче розташовані до природних ресурсів і діяльність яких зводиться до привласнення продуктів природи (сільське господарство, скотарство, гірничодобувна промисловість, лісне господарство, рибальство);
- **вторинне** – галузі, що переробляють продукцію первинних галузей (обробна промисловість, будівництво);
- **третинне** – галузі, які обслуговують підприємства першої та другої груп. Це різноманітні послуги – транспорт, зберігання сировини та готової продукції, торгівля, реклама. Третинний сектор ще називають інфраструктурою.

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

1. **Основне виробництво** – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання та засоби виробництва. Воно включає сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, агропромисловий, хімічно-лісовий комплекси, виробництво товарів народного споживання, капітальне будівництво.

2. Сукупність галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективність економічної діяльності на кожному підприємстві й у народному господарстві в цілому, називають **виробничою інфраструктурою** (транспорт, зв'язок, торгівля, реклама, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі ділових послуг інформаційних, лізингових, консультативних). Розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура складають *сферу матеріального виробництва*.

Але в міру розвитку суспільства зростає його потреба в духовних благах, які створюються у нематеріальній сфері, що й зумовлює існування соціальної інфраструктури.

3. **Соціальна інфраструктура** – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у

всебічному розвитку робітників, примноженні їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього і культурного рівня.

2.3. Економічні потреби і блага: сутність та класифікація

Початковим імпульсом будь-якого виробництва є людські потреби. Саме вони визначають спрямованість розвитку виробництва.

Потреба – це відчуття нестачі, необхідність в будь-яких речах, бажання володіти ними, почуття незадоволеності за їх відсутності. Саме стан незадоволеності примушує людину здійснювати виробничу діяльність.

Класифікація потреб відрізняється великим різноманіттям. Різні економісти намагалися визначити багатогранність потреб людини.

Так, А. Маршалл, відмічає, що потреби можна поділити на абсолютні і відносні, вищі та нижчі, невідкладні та ті, які можна відкласти, прямі та непрямі, сучасні та майбутні.

Класифікація потреб:

I. За характером виникнення:

- *базові (життєво важливі)* – підтримують життя людей як біологічних істот (повітря, їжа, вода, захист від негоди та ін.);
- *породжені цивілізацією* – потреби в освіті, комфорті, транспорті та ін.

II. За терміновістю задоволення:

- *першочергові* – найважливіші потреби (їжа, вода, одяг);
- *вторинні* – прикраси, розваги та ін.

III. За способом задоволення:

- *матеріальні* – задовольняються матеріальними благами (хліб, будинок);
- *нематеріальні* – задовольняються нематеріальними благами (книжки, музеї, театри).

IV. За суб'єктами задоволення:

- *особисті (індивідуальні)* – стосуються однієї людини (відпочинок, їжа, освіта);
- *колективні* – стосуються великої кількості людей (автобуси, кафе, музеї).

Наведена класифікація потреб доволі умовна та залежить від багатьох чинників: статі людини, місця проживання, рівня доходів, стану здоров'я, професії, віку, освіти, національності та ін.

Відома також класифікація потреб видатного вченого Абрахама Маслоу – «*піраміда потреб Маслоу*». Її зміст полягає у тому, що людина має кілька рівнів потреб, і вона не може перейти до вищого рівня, не задовольнивши нижчий.

- 1 – фізіологічні потреби (вода, їжа, одяг, помешкання);
- 2 – потреби у безпеці (захист від ворогів, хвороб, жебрування, старості, негоди та ін.);
- 3 – соціальні потреби (дружба, любов, спілкування);
- 4 – потреби у повазі (самоповага, повага інших, визнання, прагнення соціального статусу);
- 5 – потреби у саморозвитку, самореалізації (удосконалення духовних і фізичних здібностей людини).

Зміна потреб відбувається не тільки в їхній кількості, а й у структурі. Так, у ХХ ст. потреби пройшли три етапи розвитку:

- 1) 1920-1950-ті рр. – переважний розвиток матеріальних потреб;
- 2) 1950-1980-ті рр. – розвиток нематеріальних потреб і особливо сфери послуг;
- 3) з 1980-х рр. дотепер – зростання творчих і духовних потреб особистості у зв'язку зі збільшенням частки вільного часу людини.

Складна структура потреб зумовлює розгалужену систему цілей, основою якої є кінцева мета суспільного виробництва. У цій системі цілей кожна з них спрямована на задоволення конкретних потреб, а самі потреби з розвитком суспільства все більше диференціюються (різняються). Наслідком цього є формування повної і різнобічної структури потреб як передумови оптимального вибору орієнтирів розвитку виробництва.

У своєму розвитку потреби долають стадії зародження, інтенсивного розвитку, стабілізації та згасання. На останній стадії потреба перестає бути рушійною силою розвитку виробництва. Натомість постають нові, складніші потреби, які вимагають задоволення. Цей процес їх розвитку знаходить свій вияв у **законі зростання потреб**, зміст якого полягає у стійкому, суперечливому зв'язку між потребами та виробництвом, а функція – в облагороджуванні існуючих та виникненні нових потреб через розвиток виробництва. Закон зростання потреб виявляється у зміні та розгалуженні кількісної та якісної структури системи потреб, набутті більшої ваги духовних і соціальних потреб, облагородженні, окультуренні потреб фізичних.

Основою зростаючого впливу потреб на розвиток виробництва є підвищення ролі творчої праці та гуманізації виробництва як ознак постіндустріального суспільства.

Гуманізація виробництва – набуття виробництвом матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов виробничої діяльності як творчої самореалізації людини.

Її основа полягає у зміні змісту та умов праці, насамперед її інтелектуалізації, поліпшення екології довкілля, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням техніки і технології виробництва. У свою чергу зростаюча інтелектуалізація праці, впливаючи на формування потреб виробника, ставить відповідні вимоги до виробництва.

Науковий аналіз структури системи потреб, їх ранжування за важливістю і строками задоволення є основою управління економікою, визначення пріоритетів у розвитку суспільного виробництва, цілей економічної та соціальної політики держави.

Споживче благо – це будь-який товар або послуга, призначена для задоволення потреб. **Благо** – це загальне поняття для позначення цінності речей.

Класифікація благ:

I. За способом отримання:

- *вільні* – безплатні блага, надані людині без обмежень (повітря);
- *економічні* – є об'єктом економічної діяльності та підлягають купівлі-продажу на ринку (борошно, валіза);

- *суспільні* – надаються через громадські або державні організації (водопостачання).

II. За часом використання:

- *теперішні* – є відображенням нинішнього рівня розвитку суспільства;
- *майбутні* – є відображенням перспективного рівня розвитку суспільства.

III. За способом задоволення потреби:

- *прямі* – безпосередньо задовольняють потреби (хліб);
- *опосередковані* – задовольняють потреби опосередковано, тому що за їх участі виготовляють прямі блага (верстат).

IV. За матеріальністю благ:

- *матеріальні* (одяг);
- *нематеріальні* (мистецтво).

V. За доступом благ:

- *обмежені* – доступні тільки тим, хто згоден заплатити за них ринкову ціну (будинки);
- *загальнодоступні* – блага для кожної людини, незалежно від доходу (повітря).

VI. За співвідношенням благ між собою:

- *взаємозамінні (субститутути)* – можуть замінити один одного у використанні (авторучка й олівець);
- *взаємодоповнювальні (комплементи)* – можуть використовуватися лише у сполученні (автомобіль і бензин);
- *незалежні* – існують і споживаються незалежно один від одного (олівець і телевізор).

VII. За сферами використання:

- *товари особистого споживання* – задовольняють потреби споживача безпосередньо (їжа, одяг, транспорт);
- *особисті послуги* – послуги, якими користуються споживачі (адвокат, перукар);
- *товари виробничого призначення* – задовольняють потреби опосередковано, стаючи частиною виробничих ресурсів (виробничі споруди, сировина, устаткування);
- *виробничі послуги* – послуги інформаційного забезпечення виробництва, банківські послуги, сфера торгівлі та ін.

**2.4. Фактори
виробництва.
Виробнича
функція**

В будь-якій економічній системі виробництво виступає як відношення суспільства до природи. Це відношення представлене виробничими ресурсами.

В економічній теорії «ресурси» – сукупність різних елементів виробництва, які можуть бути використані в процесі створення матеріальних або

духовних благ і послуг.

Ресурси поділяються на відтворювальні (ліс, люди) і невідтворювальні (корисні копалини).

Головною особливістю ресурсів є те, що вони обмежені. Обмеженість ресурсів полягає, по-перше, в тому, що в кожному мить на наданій території ресурси мають кількісну величину, по-друге, ресурси виснажуються, тобто виявляється їх межа.

В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на чотири групи:

- **природні** – потенційно придатні для застосування у виробництві сили та речовини, серед яких відрізняють «невичерпні» та «вичерпні» (а в останніх «поновлені» та «непоновлювані»);

- **матеріальні** – усі створені людиною засоби виробництва (які є результатом виробництва);

- **трудові** – населення в працездатному віці, яке в «ресурсному» аспекті оцінюють за такими параметрами: соціально-демографічного, професійно-кваліфікаційного, культурно-освітнього;

- **фінансові** – грошові засоби, які суспільство в стані виділити на організацію виробництва.

Природні, матеріальні та трудові ресурси присутні в будь-якому виробництві, тому вони отримали назву «базових»; фінансові ресурси, які виникли на «ринковому» етапі розвитку, стали називатися «похідними».

Разом із поняттям «ресурси виробництва» економічна теорія оперує також поняттям «фактори виробництва». Якщо ресурс використовується у виробництві, то він називається **фактором виробництва**.

В економічній теорії виділяють такі основні фактори виробництва:

Земля – як фактор виробництва має трояке значення:

- в широкому розумінні воно позначає усі використані у виробничому процесі природні ресурси;

- в деяких галузях (аграрній, добувній) «земля» є об'єктом господарювання, який одночасно виступає і «предметом праці», і «засобом праці»;

- в межах всієї економіки «земля» може виступати як об'єкт власності.

Земля – вихідний фактор виробництва. До нього входять всі умови природного середовища, де здійснюється життєдіяльність людини. Багатство, яке можна отримати від землі, залежить від якості самої землі та способів господарювання. Відмінності у якості землі зафіксовано в особливому документі – **Земельному кадастрі**, де перелічено земельні ділянки та їхні ціни залежно від якості. З урахуванням цього люди обирають відповідні способи використання землі. Так, у Земельному кодексі України земельні ресурси поділяються за цільовим призначенням: сільськогосподарські ділянки, землі населених пунктів, промисловості, транспорту, зв'язку, оборони, природоохоронного та оздоровчого призначення, лісового фонду, водного та ін. Обмеженість земель потребує їхнього раціонального використання, поліпшення їхнього стану за допомогою нових технологій та ін.

Капітал – це сукупність матеріальних ресурсів, які належать підприємцям і використовуються для створення товарів і послуг. До капіталу належать засоби виробництва, приміщення, а також запаси готової або незавершеної продукції, яку буде використано у подальшому виробництві.

Дотепер відсутній єдиний погляд у розумінні сутності капіталу. Відомі такі означення капіталу:

- запас багатства, здатний приносити власнику постійний дохід;
- сукупність товарів виробничого призначення;
- блага, які можна використати для виробництва майбутніх благ;
- час як окремий фактор виробництва.

Поняття «капітал» часто використовують у різних значеннях:

- *грошовий капітал* – кошти, призначені для організації та розширення виробництва;
- *матеріальний капітал* – засоби виробництва;
- *людський капітал* – знання, працездатність, досвід, освіта та ін.

Найточніше капітал можна визначити як те, що може бути кимось створено, накопичено і згодом використано для отримання доходу. Капітал не призначений для поточного споживання, він тільки тоді себе реалізує, коли бере участь у виробничому процесі і приносить дохід. Наприклад, гроші стають капіталом лише тоді, коли на них придбаються засоби виробництва, використання яких передбачає примноження багатства.

Праця – це фізичні та розумові здібності людей, рівень їхньої освіти, досвід, кваліфікація.

Незважаючи на те, що з часом суттєво змінюється капітал, роль праці не зменшується, а навіть зростає, особливо за такими напрямками:

- за умов НТП, коли удосконалюються засоби праці, підвищуються вимоги до кваліфікації;
- у зв'язку з ускладненням завдання задоволення потреб зростають вимоги до якості управління;
- підвищується роль наукових досліджень;
- зростає частка небезпечних для людини виробництв (наприклад, атомної енергетики), що віддзеркалюється на психічному стані та здоров'ї людей.

Трудові ресурси характеризуються кількісно і якісно. *Кількість* залежить від чисельності населення, його вікової структури, фізичного здоров'я. *Якість* – від освітнього та професійного рівня, ступеня власної свободи, умов праці та ін.

З розвитком суспільства роль праці, землі та капіталу невпинно змінювалася. Спочатку, коли людина привласнювала готові продукти природи, основне значення мала земля. З появою скотарства та землеробства, а пізніше й ремісництва, підвищилася роль праці. Нині земля і праця вважаються традиційними факторами виробництва. Проте вони є недостатніми для повноцінного виробництва, тому з'являється капітал. Тривалий час він існував у вигляді найпростіших інструментів, але з кінця XVIII ст., коли було винайдено машину та з'явилося механізоване виробництво, капітал став одним із домінуючих виробничих факторів.

Проте через обмеженість цих трьох факторів виробництва виникає проблема їхнього ефективного використання, пошуку оптимального сполучення. Цю проблему вирішує четвертий фактор – **підприємництво (підприємницькі здібності)**. Він є рушійною силою всього виробничого

процесу. Саме підприємець організовує бізнес, купує необхідні засоби виробництва, наймає людей. Він має такі здібності, як глуд, цілеспрямованість, схильність до ризику, відповідальність за власні рішення. Відомо, що лише 5–7% населення має здібності й хист до підприємництва.

Якісні характеристики праці як чинника виробництва реструктуризуються в напрямі зростання значимості інтелектуальних спроможностей та високим ступенем оволодіння професійними знаннями. Значення чинників виробництва, які знаходяться за межами особистості, зменшується, а домінуючого характеру набувають знання, які, з одного боку, невіддільні від людини, з іншого боку, виходять за її межі у самостійному русі. Знання та освіта поступово відокремлюються від праці і стають самостійною формою людської діяльності, а домінуючим чинником виробництва стає інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал виступає як нагромадження наукових, теоретичних і практичних знань суспільства про певні дії, процеси, проблеми та їх рішення, тобто як система знань, навичок, досвіду тощо.

У сучасному суспільстві окрім класичних чотирьох факторів виробництва, з'являється ще й п'ятий – *інформація*. Інформаційний фактор пов'язаний із систематизацією знань, а також їх використанням у системі управління виробництвом. Він є найдорожчим фактором, і його роль невпинно зростає.

Для того, щоб визначити попит на фактори виробництва використовують виробничу функцію.

Виробнича функція описує максимальний обсяг продукції, який підприємство може виробити для кожного певного сполучення факторів виробництва. Вона будується для певної технології і показує співвідношення між будь-якою комбінацією факторів виробництва і максимально можливим обсягом виробництва продукції.

Якщо весь спектр комбінацій виробництва уявити як витрати праці, капіталу та матеріалів, то виробнича функція може бути визначена таким чином:

$$Q = f(L, K, M),$$

де Q – максимальний обсяг продукції, який виробляється при даній технології і даному співвідношенні праці (L), капіталу (K), матеріалів (M).

Виробнича функція характеризується ізоквантою, тобто різним сполученням факторів виробництва при випуску однієї і тієї кількості продукції, і показує, що існують різні варіанти виробництва заданого обсягу продукції. Тож модифікацією виробничої функції є ізокванта.

Ізокванта – це крива, на якій відображені усі комбінації виробничих факторів, використання яких забезпечує однаковий обсяг виробництва продукції (Q_1, Q_2, Q_3).

Властивості ізокванти.

1. Ізокванти мають вигляд увігнутих кривих.
2. Ізокванта має від'ємний нахил (це означає, що вздовж даної ізокванти скорочення годин споживання праці обумовлює збільшення годин роботи машин, щоб не допустити зменшення обсягів виробництва).

3. Ізокванти, які розташовані далі від початку ординат, відповідають більшому обсягу виробництва продукції.

4. Ізокванти ніколи не перетинаються.

Карта ізоквант – це ряд ізоквант, які характеризують максимально можливі випуски продукції при будь-якому наборі виробничих факторів (рис. 2.2).

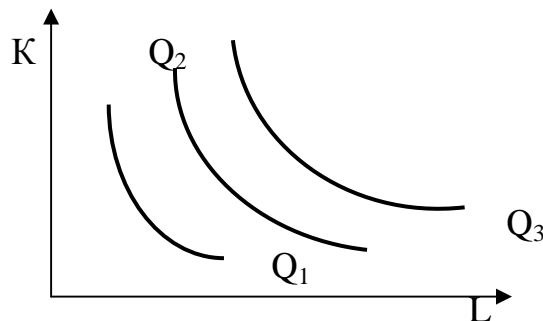


Рисунок 2.2 – Карта ізоквант

Виробнича функція полягає в основі визначення витрат на фактори виробництва, таким чином сукупні витрати можна виразити рівнянням

$$TC = P_L L + P_K K + P_M M + \dots + P_N N,$$

де P – ціни факторів виробництва, L, K, M, N – фактори виробництва.

Найважливіша характеристика виробництва – ефективність. В самому загальному вигляді ефективність можна визначити як відношення між результатом і витратами на цей результат. Ефективність виробництва залежить від технологічного вибору виробництва.

2.5. Економічна ефективність виробництва та її показники

Економічна ефективність – категорія, яка використовується для оцінки результатів всього суспільного виробництва. З точки зору народного господарства, ефективним буде таке становище, коли найбільш повно задоволені потреби всіх членів суспільства при існуючих обмежених ресурсах. Економічний прогрес пов'язаний із зростанням економічної ефективності, яка вимірюється наступними показниками.

Продуктивність праці – характеризує використання робочої сили. Продуктивність праці розраховується двояко: по-перше, виробництво товарів на одного працівника; по-друге, виробництво продукції на одну відпрацьовану годину. При цьому використовуються як натуральні, так і вартісні показники. Продуктивність праці – це синтетичний показник ефективності виробництва.

$$\text{Продуктивність праці} = Q / L,$$

де Q – кількість створеного продукту в натуральному чи грошовому виразі, L – витрати праці (наприклад, людино-година чи кількість зайнятих у виробничому процесі).

Трудоємність – обернений показник продуктивності праці.

Фондоозброєність – результативний показник використання виробничих фондів, виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляє готової продукції на одиницю основних виробничих фондів. Завдання полягає в тому, щоб забезпечити інтенсивне використання найповнішого обладнання відмовившись від збиткового застарілого устаткування.

$$\text{Фондоозброєність} = Q / F,$$

де Q – кількість створеного продукту в натуральному чи грошовому виразі, F – використання основних виробничих фондів.

Фондоємність – обернений показник фондоозброєності.

Матеріалоємність – показник використання сировини, матеріалів.

$$\text{Матеріалоємність} = M / Q,$$

де Q – кількість створеного продукту в натуральному чи грошовому виразі, M – використання сировини, матеріалів, енергії.

Загальний показник економічної ефективності відображує ефективність використання всіх витрачених факторів виробництва.

$$\text{Ефективність економічна} = Q / L+F+M$$

Соціальна ефективність виражає ступінь задоволення особистих потреб суспільства. Вона характеризується умовами праці, її творчим характером, змістовністю, впливом на екологічне середовище.

Часто зростання економічної ефективності супроводжується зниженням соціальної ефективності: надмірна інтенсифікація праці, зростає монотонність, стомленість робітників, забруднюється навколишнє середовище.

Між економічною та соціальною ефективністю існують тісний зв'язок. Поліпшення задоволення особистих потреб усіх членів суспільства об'єктивно вимагає зростання економічної ефективності. А економічна ефективність виступає могутньою підмогою вирішення соціальних проблем. Проте на практиці подібне не завжди присутнє, що проявляється в нераціональному використанні матеріальних ресурсів. Якщо втрачається зв'язок між соціальною та економічною ефективністю, то це фактично означає, що виробництво здійснюється заради виробництва.

Об'єктивно закономірністю має бути зростання ефективності виробництва такої продукції і такої якості, яка дійсно потрібна суспільству для задоволення його потреб. У цьому суть взаємозв'язку економічної і соціальної ефективності господарської діяльності.

Висновки

Виробництво – це процес створення благ та послуг для задоволення суспільних потреб. Будь-яке виробництво є сукупністю основних елементів, до яких належать: предмети праці (об'єкти, на які спрямована праця людини), засоби праці (речі, за допомогою яких людина впливає на предмети праці, видозмінює їх і пристосовує для власних потреб), праця (цілеспрямована діяльність, за якої використовуються здатності та трудові навички людей, їхні фізичні та розумові зусилля для створення корисних продуктів) та продукт (результат виробництва у вигляді благ, що задовольняє потреби).

Зміни форм організації виробництва стали фундаментом для динаміки технологічних способів виробництва (ремісничий, машинний та автоматизований). Технологічний спосіб виробництва – це спосіб поєднання засобів праці, матеріалів, технологій, інформації та організації виробництва, який зумовлює характер виробничого процесу.

Суспільне виробництво складається з таких фаз: безпосереднє виробництво; розподіл (розподіл засобів виробництва, розподіл трудових ресурсів, розподіл предметів споживання); обмін (обмін між діяльністю і здібностями, обмін засобами виробництва, обмін предметами споживання); споживання, яке поділяється на виробниче (використання засобів виробництва та робочої сили працівника для виготовлення суспільно необхідного продукту) та особисте (кінцева мета виробництва, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили).

Структура суспільного виробництва включає матеріальне і нематеріальне виробництво (за типом товарів, які виробляються); первинне, вторинне і третинне виробництво (за характером зв'язків між сферами виробництва); основне виробництво, виробничу і соціальну інфраструктуру (за характером економічної діяльності людей у суспільному виробництві).

Початковим імпульсом будь-якого виробництва є людські потреби. Потреба – це відчуття нестачі, необхідність в будь-яких речах, бажання володіти ними, почуття незадоволеності за їх відсутності. Класифікація потреб відрізняється великим різноманіттям. Споживче благо – це будь-який товар або послуга, призначені для задоволення потреб.

В економічній теорії виділяють такі основні фактори виробництва: земля (всі умови природного середовища, де здійснюється життєдіяльність людини); капітал (сукупність матеріальних ресурсів, які належать підприємцям і використовуються для створення товарів і послуг); праця (фізичні та розумові здібності людей, рівень їхньої освіти, досвід, кваліфікація); підприємницькі здібності (здатність людини до ефективної організації виробництва, прийняття всіх господарських рішень, запровадження у виробництво нових технологій, прийняття на себе ризику).

Найважливіша характеристика виробництва – ефективність (відношення між результатом і витратами на досягнення результату). Економічна і соціальна ефективність тісно пов'язані між собою.

Контрольні питання

1. Дайте визначення виробництва і назвіть його основні елементи.
2. Що представляють собою засоби виробництва?
3. Охарактеризуйте форми суспільного поділу праці.
4. Що таке технічний поділ праці? Розкажіть про технічний поділ праці на прикладі автомобілебудівного заводу.
5. Дайте визначення технологічного способу виробництва. Розкажіть про еволюцію технологічних способів виробництва.
6. Розгляньте фази суспільного виробництва.
7. Які галузі відносяться до матеріального та нематеріального виробництва?
8. Охарактеризуйте сфери виробництва.
9. Сутність потреб та їх класифікація. Піраміда потреб Маслоу.
10. Розкрийте сутність поняття «благо». Надайте класифікацію благ.
11. В чому різниця між ресурсами та факторами виробництва?
12. Розгляньте види ресурсів.
13. Охарактеризуйте фактори виробництва.
14. Який новий фактор виробництва з'явився на сучасному етапі розвитку виробничих відносин?
15. Що представляє собою виробнича функція?
16. Розгляньте властивості ізокванти.
17. Яке практичне застосування виробничої функції?
18. Як виміряти ефективність виробництва?
19. Якими показниками потрібно вимірювати ефективність праці? Назвіть показники ефективності виробництва, крім продуктивності праці?
20. В чому протиріччя між економічною та соціальною ефективністю?

Розділ 3. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ ТА ВЛАСНІСТЬ

Економічне життя – це складна взаємодія процесів та явищ, що відбувається у відносно самостійній сфері людської життєдіяльності і дозволяє розглядати його у якості системи (сукупності певних елементів або підсистем і зв'язків між ними). Багатогранна єдність закономірно пов'язаних між собою явищ і процесів економічного життя суспільства, усі елементи якої перебувають в органічному взаємозв'язку між собою, відрізняє економічну систему від інших сумативних систем органічною цілісністю, що робить її функціонально подібною до живого організму.

Даний розділ присвячено дослідженню змісту економічної системи та її еволюції, а також фундаменту усієї системи економічних відносин – відносин власності.

3.1. Поняття та типи економічних систем

У процесі господарської діяльності економічні відносини між людьми функціонують завжди як певна система, яка включає об'єкти та суб'єкти цих відносин, різні форми зв'язків між ними.

Економічна система – це сукупність відносин між людьми в процесі їх економічної діяльності (виробництво, обмін, розподіл, споживання товарів та послуг), регулювання діяльності відповідно до мети суспільства.

До **основних елементів** економічної системи відносять:

1. *Продуктивні сили:*



Для визначення рівня розвитку продуктивних сил використовують кількісні та якісні параметри (рис. 3.1)

2. *Соціально-економічні відносини* – відносини, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та духовних благ. Їхню основу, ядро становлять відносини власності на засоби виробництва й виготовлення продукту.

3. *Організаційно-економічні відносини*, що віддзеркалюють рівень поділу праці, спеціалізації, організації та технології виробництва.

4. *Механізм регулювання економіки*, що забезпечує впорядкованість системи та взаємоузгодження її елементів.



Рисунок 3.1 – Система параметрів оцінки рівня розвитку продуктивних сил

Найбільше розповсюдження у світовій економічній літературі отримала **класифікація господарських систем за двома ознаками:**

- 1) за формою власності на засоби виробництва;
- 2) за засобом, через який координується та управляється економічна діяльність.

Розрізняють наступні типи економічних систем.

Традиційна економіка, де усіма засобами зберігалися застарілі елементи культурної програми, що приводить до культу особистості. Нині традиційна економіка існує у слаборозвинених країнах (деякі країни Африки, Азії, Латинської Америки). Вона базується на традиціях і звичаях, релігійних і культурних цінностях народу, які склалися століттями. У виробництві домінує ручна праця, а технологічний і технічний розвиток є практично неможливими, тому що вони суперечать традиціям суспільства. Досить розповсюджений натуральний спосіб господарювання, який ґрунтується на колективному виробництві та привласненні ним продуктів праці, без їх продажу на ринку. Особливу роль також відіграє дрібне виробництво на базі приватної власності, у якому використовується особиста праця власника. Зазвичай це сільські та ремісничі господарства.

Основне джерело доходів країн з традиційною економікою – іноземний капітал, який зацікавлений у дешевих джерелах сировини і робочої сили. За рахунок капіталовкладень розвинених країн держава розвиває інфраструктуру (транспорт, зв'язок, охорону здоров'я, освіту та ін.).

Планова економіка (командно-адміністративна) панувала у колишньому СРСР, деяких країнах Східної Європи й Азії. Характерні риси цієї системи – державна власність на всі ресурси, державний монополізм і централізоване планування господарських рішень. Всі підприємства виконують директиви (накази) планових органів щодо обсягу виробництва, видів і джерел потрібних ресурсів, якості товарів, цін тощо. Таким самим чином контролюється й кількість робочої сили, яка розподіляється по підприємствах за вказівкою держави. Отже, держава повністю планує всі стадії економічного циклу – виробництво, розподіл, обмін і споживання. Зрозуміло, що внаслідок величезних

масштабів планування неможливо передбачити всі запити населення, які до того ще й постійно змінюються. Тому держава робить акцент на задоволенні найголовніших потреб і планує для цього відповідні товари.

Самостійність суб'єктів економіки (насамперед виробників і найманих працівників) в таких умовах зведено до мінімуму, гальмується їхня творча ініціатива, не використовуються стимули до ефективної праці. У підсумку різко знижується матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці і, як наслідок, зменшується ефективність всієї економічної системи.

В умовах *ринкової економіки* домінує приватна власність на виробничі ресурси та результати виробництва. Ринок підкоряється законам вільної конкуренції, коли діє багато продавців і покупців продукції, що змагаються за кращі умови угод. Виробники самостійно вирішують, які товари виробляти, а споживачі – які купувати, тому що ринкова економіка формально надає особисту свободу всім учасникам господарювання. Поведінка кожного суб'єкта системи підкоряється базовому принципу: максимум доходу за мінімальних витрат.

Управління господарською діяльністю відбувається автоматично через систему ринків і цін. Стежачи за коливаннями цін, виробники перерозподіляють ресурси та регулюють випуск продукції, а споживачі змінюють свою структуру споживання (скорочують або збільшують споживання певних товарів). Автоматичне регулювання виробництва та споживання свідчить про те, що державі не слід прямо втручатися в економічні процеси, оскільки «ринок усе зробить сам». Державні органи повинні лише забезпечити захист приватної власності та розробити відповідні закони.

Ринкової економіки у чистому вигляді не існує. Близька до описаного вище ідеалу вона була властива найбільш розвиненим країнам (особливо Англії) наприкінці XVIII ст. Велику частину її принципів використовують і в сучасних економічних системах.

Змішана економіка з'явилася у відповідь на недоліки ринкової системи. Незважаючи на те, що ринкова економіка дуже демократична, здатна швидко реагувати на зміни ринкового середовища та пристосовуватися до них, все ж таки вона породжує серйозні соціально-економічні проблеми – монополізм, безробіття, великий розрив між рівнем бідності і багатства та багато інших. Ці небажані тенденції у змішаній економіці усуваються державним регулюванням. Інакше кажучи, змішана економіка об'єднує риси ринкової і планової систем: у ній свобода учасників ринку поєднується з впливом держави на національне господарство. Так, зберігається приватна власність на засоби виробництва, велика частина ринків регулюється автоматично. Проте підвищується роль держави у деяких галузях або сферах економіки, крім того, вона допомагає економічному розвитку суспільства. Для цього розробляються різні види економічної політики – соціальної, податкової, антимонопольної тощо, які прискорюють економічне зростання та підвищують добробут населення. Наголосимо, що економіку будь-якої з розвинених країн можна віднести до типу змішаної (навіть якщо її називають ринковою).

3.2. Національні моделі змішаної економіки

Роль держави у ринкових процесах почала зростати в середині ХХ ст. Нині залежно від ступеня державного втручання в економічні процеси розрізняють національні моделі ринкової економіки.

Національна модель економічного розвитку

– це сукупність елементів, що формують цілісність національного господарства, і механізм, який забезпечує тісний зв'язок і взаємодію цих елементів. За своїм характером вони є природними, технологічними, економічними, соціальними, політичними, психологічними, соціокультурними, історичними.

Економічна модель кожної країни – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого формується співвідношення елементів моделі і створюється механізм їх взаємодії. Саме тому кожна національна економічна система *унікальна*, і механічно перенести її досягнення неможливо.

Критерії, за якими оцінюється зміст моделі економічного розвитку і проводяться порівняння національних економічних систем, досить різноманітні. До них відносяться:

- ◆ співвідношення форм власності;
- ◆ рівень розвитку і форми організації ринкового середовища у цілому та її окремих сфер;
- ◆ межа та методи державного впливу на економіку;
- ◆ цілі та засоби економічної політики, що проводиться;
- ◆ джерела та масштаби фінансування економіки, її інноваційний механізм;
- ◆ структура капіталів компаній;
- ◆ система управління та організації праці на підприємствах;
- ◆ ступінь відкритості економіки;
- ◆ динаміка, структура і управління зовнішньоекономічними зв'язками тощо;
- ◆ розмір, структура і динаміка ВВП;
- ◆ величина ВВП на душу населення;
- ◆ індекс зростання споживчих цін;
- ◆ рівень продуктивності праці та інше.

Відмінна особливість країнових моделей наприкінці ХХ ст. – те, що всі вони є моделями ринкової економіки, в якій саме ринкові відносини є домінянтою процесів виробництва і обміну. У той же час чисто ринкових основ організації господарського життя не має жодна національна економічна система. Державне регулювання – необхідний атрибут сучасної організації і функціонування економіки. Воно не заперечує основ приватної власності, не порушує дії ринкового механізму. В цьому плані сучасні економічні моделі є варіантами «змішаної економіки», яка не зводиться ні до чистого ринку, вільного від державного впливу, ні до чистої планової економіки, яка не має жодних елементів конкурентної поведінки.

Межі та ступінь державної участі в економічному житті (масштаб державної власності, доля держбюджету або його видатків у ВВП, фінансування державою соціальної сфери, проведення макроекономічної політики і регулювання макроекономічного середовища) – це найбільш важливий критерій типологізації національних моделей.

Серед розвинутих країн виділяють три групи національних моделей ринкової економіки: *ліберальну, соціально орієнтовану і соціал-демократичну.*

Ліберальна (американська) модель хоча і належить до змішаної економіки, за своїм змістом ближче до ринкової системи. У ній домінує потужна підприємницька активність та гостра конкуренція між виробниками товарів і послуг. Активна частина населення орієнтується на особистий успіх за рахунок високої продуктивності, професіоналізму, вміння пристосовуватися до умов економічного середовища та вчасно на них реагувати. Соціальна рівність не надто актуальна в цій моделі, хоча держава надає малозабезпеченим верствам населення певний мінімум допомоги у вигляді пільг або фінансової підтримки. Крім того, державне регулювання зводиться до формування законодавчого поля і підтримання стабільності в економіці країни;

Отже, для **ліберальної моделі** (США) характерні наступні *рис*и:

- ◆ абсолютне перевищення приватної власності;
- ◆ законодавче забезпечення максимальної свободи суб'єктів ринку;
- ◆ обмеження сфери державного регулювання проведенням макроекономічної політики;
- ◆ відносно невелика частка держбюджету у ВВП та питома вага державних інвестицій і виплат по лінії соціального забезпечення у структурі державних видатків.

У **соціально орієнтованій (німецькій) моделі** роль держави набагато більша. Вона не тільки володіє та управляє низкою великих підприємств країни, а й активно втручається в різні сфери виробництва й обміну, встановлюючи граничні ціни, нормативи якості та ін. Особливою підтримкою користуються малі та середні підприємства, для яких розробляється система різноманітних пільг (соціальних, податкових та ін.);

Типова **модель соціально орієнтованої економіки** відрізняється наступними *параметрами*:

- ◆ «змішана економіка», в якій достатньо висока вага державної власності;
- ◆ макроекономічне регулювання здійснюється не тільки засобами кредитно-грошової і податково-бюджетної політики, але й охоплює інші сфери економіки (структурна, інвестиційна політика) і трудових відносин (регулювання зайнятості);
- ◆ особливе значення для державних органів має підтримка конкурентних відносин в економіці, що забезпечується засобами структурної політики і підтримкою малого і середнього бізнесу;
- ◆ висока доля держбюджету у ВВП («держава добробуту»);

◆ розвинута система соціальної підтримки населення за провідної ролі в ній держави, видатки якої по цій лінії складають значну частину держбюджету.

Соціал-демократична (шведська) модель відрізняється потужним державним регулюванням, яке має за мету досягти соціальної рівності у країні, її особливість – гранична соціалізація, що можлива в ринковій економіці. Для цього використовується система оподаткування. Високий рівень податків дає змогу акумулювати чималу суму в бюджеті та виділяти їх на соціальні потреби. Податки стягуються таким чином, щоб вирівняти поточні доходи населення, тому великого розриву між забезпеченими і бідними верствами населення немає. Одночасно заохочується підприємницька ініціатива в рамках приватного бізнесу.

Соціал-демократична модель має наступні риси:

◆ значна роль дежсектору, в структурі якого переважають об'єкти соціального призначення;

◆ доля дежбюджету у ВВП перевищує 50%, у видатках домінують статті, з яких фінансується соціальна сфера;

◆ регулювання трудових відносин не на рівні підприємств і галузей, а на національному рівні;

◆ державна соціальна політика включає засоби, що мінімізують рівень безробіття і диференціацію населення за рівнем доходів.

Значною специфікою володіє **японська модель**, яка базується на історичних і культурних традиціях, в основі яких лежить пріоритет інтересів нації над особистими інтересами. Висока трудова дисципліна, відповідальність працівників, прагнення до всього нового – все це є джерелом надзвичайної продуктивності праці на японських підприємствах. Державі у розвитку країни відводиться вагома роль. Зокрема, за допомогою довгострокових планів, які розробляються на державному рівні, розвиваються найперспективніші галузі;

Перехідна економіка – особливий стан національного господарства, за якого одна економічна система замінюється на іншу. Тривалість переходу може бути різною – від кількох років до століть. У сучасній економічній літературі під перехідною економікою прийнято розуміти процес, за якого планова система замінюється ринковою (в реальності – змішаною). Доцільність переходу полягала в тому, що планова економіка має суттєві недоліки, які з часом поглиблювалися і спричинили кризу. Після цього було потрібно сформувати нову систему і нові економічні відносини. Так, на початку 90-х рр. ХХ ст. в Україні з'явилися приватні підприємства, які почали працювати на принципах вільного підприємництва. З їхньою появою відбувся перехід від планування до ринкових відносин.

Криза планової економіки стала досить болючим явищем для населення, тому що загострилися проблеми безробіття, розшарування суспільства на багатих і бідних, різко змінилися не лише економічні, а й моральні принципи поведінки.

3.3. Суть власності як економічної категорії. Її місце в системі суспільних відносин

Питання про власність завжди було і залишається центральним у взаємовідносинах людей. **Відносини власності** виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. **Привласнення** – повна

економічна влада суб'єкта над об'єктом, реалізація ним своєї власності у вигляді доходу і повна відповідальність суб'єкта за результати використання.

У власності відображається виключне право суб'єкта на використання речей. **Суб'єктами** власності, тобто власниками, виступають окремі індивідууми, групи осіб, суспільства (організації) різного рівня, держава, установи.

Об'єктами власності можуть бути засоби виробництва, трудові ресурси, а також результати їхньої взаємодії. Усі об'єкти доцільно розділити на три групи:

- **нерухоме майно** – речі, які не можуть вільно переміщуватися, наприклад: земля, дороги, будівлі, будинки, трубопроводи, лінії електропередач та ін.;

- **рухоме майно** – речі, які можуть вільно переміщуватися: автомобілі, меблі, машини, устаткування, сировина, матеріали;

- **інтелектуальна власність** – винаходи, патенти, рукописи, наукові відкриття, сценічні постанови, комп'ютерні ігри та ін.

Спочатку відносини власності виступали в формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, які визначали, за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільне багатство між різними економічними суб'єктами. Отже, відносини власності втілюються, насамперед, у певних юридичних нормативних актах. Але власність – це не лише юридична, а й економічна категорія. Причому остання є визначальною: саме економічний аспект власності детермінує її юридичну форму.

Отже, **юридичний аспект власності** виражається в закріпленні за різними суб'єктами прав володіння, користування і розпорядження (стаття 2 Закону України «Про власність»).

Власність охоплює так звані відносини власності:

- **володіння** – фактичне володіння майном, без якого всі інші права власника не були б реалізовані, тобто належність благ будь-якій особі.

По-перше, володіння – ще не повна власність і, по-друге, об'єкти власності у відносинах володіння фігурують не як об'єкти безпосереднього привласнення, а як умови господарювання.

Наприклад, банкір дає в позику грошовий капітал, а користувачем грошей стає підприємець, який зобов'язується виплачувати банкіру частку отриманого доходу у вигляді відсотку як плату за споживання капіталу. Таким чином, оформляються угоди щодо оренди житла та приміщення, земельних ділянок та ін. Загальною умовою таких угод є строковість. Володар – тимчасовий господар речі.

- **користування** – витягання корисних властивостей майна, практичне застосування блага;

- **розпорядження** – дії, пов'язані з відчуженням майна від його власника, прийняття рішень щодо використання певного блага.

Відносини власності передбачають наявність **прав суб'єктів на об'єкти власності**:

- право володіння, тобто виключний фізичний контроль;
- право користування – особисте використання;
- право управління (розпорядження) – прийняття рішень про те, хто і як може використовувати об'єкт власності;
- право на дохід або від особистого використання власності або ж від надання іншим особам можливості користуватися нею;
- право на відчуження, споживання, знищення об'єкта власності;
- право на захист об'єкта від експропріації;
- право на передачу об'єкта у тимчасове користування або назавжди;
- право на безстроковість: об'єкт належить власнику доти, доки останній існує;
- право заборони на шкідливе використання об'єкта;
- право відповідальності – можливість відчуження речі за потреби оплати боргів;
- право на відновлення порушених за якихось обставин прав власника.

Права власності мають велике значення для економіки, тому що на їхній основі формуються основи поведінки економічних суб'єктів. Тож, власність з точки зору правових відносин – це відношення людини до речі.

Власність в економічному сенсі являє собою складну систему господарчих відносин, які існують у виробництві. Ця система включає в себе такі групи відносин:

- відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів;
- відносини господарського використання майна;
- економічні форми реалізації відносин власності.

Таким чином, **власність як економічна категорія** – не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу використання матеріальних і нематеріальних благ та умов їх використання. **Власність** – це ядро системи виробничих відносин, серцевина кожного суспільного способу виробництва, її ще називають основною визначальною виробничих відношень.

Місце власності в системі виробничих відносин

По-перше, власність визначає характер функціонування не лише соціально-економічних, а й організаційно-економічних відносин. Наприклад, за умов суцільного одержавлення власності немає умов для розвитку підприємництва, маркетингової організації господарства.

По-друге, власність визначає цілі й мотиви розвитку виробництва.

По-третє, будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності.

3.4. Форми, типи власності та їх історичний розвиток

Власність – утворення складне та багатомірне. Явища такого типу можуть мати не одну, а декілька форм. Історично відомі два типи власності: **приватний і суспільний**. Вони різняться між собою рівнем узагальнення, характером, формами та способами привласнення.

Приватний тип характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам. Вони можуть привласнювати продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють приватну власність *трудоу* і *нетрудоу*. В тих суспільствах, де переважає ручна фізична праця, нетрудові доходи справді означають експлуатацію. В цивілізованих економіках (переважає високомеханізоване та автоматизоване виробництво) нетрудові доходи не завжди мають соціально несправедливий характер. Застосування капіталу підвищує продуктивність праці. Тому той дохід, що походить від капіталу, логічно має привласнюватись його власником.

Суспільному типу притаманне спільне привласнення засобів виробництва і виробленого продукту. Її можна представити у двох основних видах: державна і колективна власність.

Суспільний і приватний типи не можна протиставляти. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою переконливо доводить, що різні типи і форми доповнюють одна одну.

Власність функціонує в особливих формах. В Законі України «Про власність» виділені індивідуальна (приватна), колективна, державна.

Приватна – це власність особи, яка за своїм вбачанням володіє, користується, розпоряджається майном. Об'єкти: матеріальні та духовні блага (доходи від участі в суспільному виробництві, індивідуальної праці, підприємницької діяльності, будинки тощо). Види приватної власності – сімейна, фермерського господарства.

Колективна – виникає на основі добровільного об'єднання майна або коштів громадян і юридичних осіб для досягнення спільної мети (наприклад, створення житлово-будівничого кооперативу для отримання житла). На цій формі засновані акціонерні товариства, релігійні організації, кооперативи.

Державна – форма, коли суб'єктом власності є держава через свої органи: Верховну Раду, фонд державного майна. В складі державної власності розрізняють: загальнодержавну і комунальну.

Історично першою була общинна форма власності, передусім на землю. У первіснообщинному устрої відносини володіння та розпорядження були єдині, причому існувала можливість тільки колективного привласнення об'єкта власності, тому що люди жили у спільноті родиною, родом або общиною.

Під впливом першого суспільного поділу праці та спеціалізації виробництва з'явилася приватна власність. Цьому сприяло відокремлення общини від родини, общинна власність почала доповнюватися індивідуальною. У період другого поділу праці посилилася майнова нерівність, і виникли суспільні класи та держава.

У рабовласницькому устрої основним об'єктом власності були раби та продукти їхньої праці. У той час виникла і державна власність. З розпадом рабовласницького суспільства та появою феодалських відносин панівною стала приватна форма власності на землю. В епоху феодалізму, коли основною галуззю було сільське господарство, виділився клас великих землевласників, які мали землю та інші засоби виробництва, і клас селян, які були наділені ділянками землі. Феодальний устрій став переломним періодом в історії людства, тому що на його основі сформувався капіталізм.

За капіталізму відносини «феодал – селянин» перетворилися на відносини «капіталіст – найманий працівник». Капіталіст був приватним власником виробничих засобів і готової продукції, найманий працівник був юридично незалежною особою, яка не мала права власності та працювала задля заробітної плати. З розвитком капіталізму відбулася еволюція приватної власності, яка модифікувалася у більш гнучку форму – акціонерну (корпоративну) та партнерську власність.

Отже, кожному типу цивілізації притаманний специфічний для умов її розвитку домінуючий об'єкт власності. Для доцивілізаційних етапів розвитку людства таким об'єктом було природне середовище – земля та існуючий на ній тваринний і рослинний світ, які у своїй цілісності органічно зливалися з первісною людиною. Домінуючим об'єктом власності аграрної цивілізації стала земля, індустріальної цивілізації – створені людиною предмети виробничого призначення, передусім знаряддя праці. В постіндустріальну епоху на цю роль вийшла інформація, яка втілює у собі переважно витрати інтелектуальної робочої сили.

У сучасний період всередині кожної з трьох основних форм власності вирізняють їхні різновиди:

- **загальнонародна** – загальнодоступна всім членам суспільства (власність на природні ресурси);

- **державна** – ресурси земельних надр, підприємства й установи центральної влади (уряду);

- **муніципальна (комунальна)** – перебуває у розпорядженні місцевих органів влади;

- **колективна** – перебуває у володінні та розпорядженні трудових колективів;

- **корпоративна приватна** – існує на основі об'єднання майна з пайових внесків членів;

- **індивідуальна приватна** – належить одній особі;

- **власність громадських організацій** (спілок, асоціацій та ін.);

- **сімейна**.

В Україні вирізняють п'ять основних форм власності:

- приватну;

- державну;

- колективну;

- власність інших держав;

- власність міжнародних організацій.

Висновки

Економічна система – це сукупність відносин між людьми у процесі їх економічної діяльності (виробництво, обмін, розподіл, споживання товарів та послуг), регулювання діяльності відповідно до мети суспільства. До основних елементів економічної системи відносять: продуктивні сили суспільства, соціально-економічні і організаційно-економічні відносини та механізм регулювання економікою.

Основні типи економічних систем: традиційна економіка (заснована на традиціях і звичках, усіма засобами зберігаються застарілі елементи ведення господарства); ринкова економічна система (домінує приватна власність на виробничі ресурси та результати виробництва; ринок підкорюється законам вільної конкуренції); планова (командно-адміністративна) економіка (державна власність на всі ресурси, державний монополізм і централізоване планування господарських рішень), сучасна змішана ринкова економіка (ефективно об'єднує риси ринкової і планової систем) з її національно-державними різновидами: американська, німецька, шведська, японська та інші моделі.

Фундаментом усієї системи економічних відносин є відносини власності, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Власність в економічному сенсі являє собою складну систему господарчих відносин, які існують у виробництві. Юридичний аспект власності виражається в закріпленні за різними суб'єктами прав володіння, користування і розпорядження об'єктами власності.

Суб'єктами власності виступають окремі індивідууми, групи осіб, суспільства (організації) різного рівня, держава, установи. Об'єктами власності можуть бути засоби виробництва, трудові ресурси, а також результати їхньої взаємодії.

Кожному типу цивілізації притаманний специфічний для умов її розвитку домінуючий об'єкт власності. Для доцивілізаційних етапів розвитку людства таким об'єктом було природне середовище – земля та існуючий на ній тваринний і рослинний світ, які у своїй цілісності органічно зливалися з первісною людиною. Домінуючим об'єктом власності аграрної цивілізації стала земля, індустріальної цивілізації – створені людиною предмети виробничого призначення, передусім знаряддя праці. В постіндустріальну епоху на цю роль вийшла інформація, яка втілює у собі переважно витрати інтелектуальної робочої сили.

Приватний і суспільний типи власності різняться між собою рівнем узагальнення, характером, формами та способами привласнення. Власність функціонує в особливих формах: індивідуальна (приватна) – власність особи, яка за своїм вбачанням володіє, користується, розпоряджається майном; колективна – виникає на основі добровільного об'єднання майна або коштів громадян і юридичних осіб для досягнення спільної мети; державна – форма, коли суб'єктом власності є держава через свої органи.

Контрольні питання

1. Дайте визначення та назвіть основні елементи економічної системи.
2. Назвіть ознаки, за якими класифікують економічні системи.
3. Надайте характеристику традиційній, плановій та ринковій економіки.
4. Які риси планової та ринкової економіки спостерігаються у змішаній економіці? Які нові риси проявляються у змішаній економіці?
5. За якими критеріями оцінюється зміст моделі економічного розвитку і проводяться порівняння національних економічних систем?
6. Надайте характеристику найбільш відомих національних моделей економічного розвитку.
7. У чому сутність відносин власності? Визначить об'єкт та суб'єкти відносин власності.
8. Обґрунтуйте необхідність трансформації відносин власності в економіці України.
9. Чому еволюційні чи революційні перетворення економічних систем завжди починаються з відносин власності?
10. Поясніть, у чому полягає різниця у вивченні проблем власності в економічних науках і в юридичних науках.
11. Що відноситься до інтелектуальної власності? Наведіть приклади.
12. Надайте характеристику типів власності.
13. Які форми власності визначені Законом України «Про власність»?
14. Дослідіть еволюцію відносин власності.

Розділ 4. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ОСНОВА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Історично суспільне виробництво розвивалось в певних економічних формах, окремі риси яких є характерними для всіх форм господарювання або зберігаються на досить тривалому проміжку часу. Сутність кожної із форм визначається потребами, які є спонукальним мотивом виробництва, організацією виробництва, де відбувається формування відносин власності, розподілу, обміну і споживання виробленого продукту.

Форма економічних зв'язків розвивається з розвитком поділу праці, формуванням відносин власності, тобто має історичний характер. Це означає, що різним історичним епохам властиві суттєво різні економічні організації суспільного виробництва.

У даному розділі досліджуватимуться основні історичні форми економічної організації суспільства з акцентуванням уваги на функціонуванні домінуючого нині товарного виробництва та його еволюції.

4.1. **Натуральне і товарне виробництво**

Розвиток суспільства свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів, які охоплюють ряд якісно різних способів виробництва, зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Спільні економічні форми з часом змінюються, що зумовлює еволюцію форм господарювання. Але це відбувається повільніше і за іншими законами, ніж зміна способів виробництва. Загальними формами організації суспільного виробництва виступає натуральне та товарне виробництво.

Історично першим було **натуральне виробництво** – виробництво благ безпосередньо для задоволення власних особистих та виробничих потреб виробника, їх споживання в господарстві. Натуральне виробництво домінувало в межах рабовласницького способу виробництва, а також у межах перших двох етапів розвитку феодального способу виробництва. Виробничі відносини у натуральному господарстві не уречевлюються, тобто не набувають форми відносин між товарами (речами), а є відносинами безпосередньо між індивідами натурального господарства і тому виступають прозоро у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання продуктів праці.

Найсуттєвішими його властивостями є планомірність та безпосередньо суспільний характер праці і продукту праці.

Планомірність – форма організації суспільного виробництва, за якої обсяги і структура вироблюваних благ визначаються господарюючими суб'єктами свідомо, до початку реального процесу виробництва.

Саме планомірна форма виробництва надає праці та її продукту безпосередньо суспільний характер, який виявляється через відносини особистої залежності виробників. Їх основою є кооперація праці – узгоджена суспільна праця багатьох осіб у тому самому або в різних, але пов'язаних процесах виробництва.

Натуральному господарству притаманні традиційність виробництва, постійний асортимент продукції, незмінні галузеві пропорції. Сам процес відтворення здійснював без істотних змін на існуючих засадах протягом століть і виступав для виробників як обов'язкова, освячена звичаєм господарська норма.

Отже, аналіз основних рис натуральної форми господарювання дає змогу характеризувати цю форму як:

- замкнену, консервативну, примітивну систему економічних відносин, в якій були відсутні змагальність між виробниками, стимули до удосконалення знарядь праці і підвищення її продуктивності;
- таку, джерелом функціонування якої є ручна праця, її матеріальною основою є найпростіші знаряддя праці та рутинна техніка;
- форму, для якої притаманний прямий економічний зв'язок (обминаючи обмін, через розподіл) між виробництвом і споживанням, що не спонукало виробників окремих господарств до обміну досвідом, до зниження витрат виробництва (обмін, якщо і мав тут місце, то він був випадковим і не відігравав істотної ролі);
- таку, що гальмувала становлення та розвиток різних форм власності, а це, в свою чергу, позбавляло людину можливості реалізувати власний інтерес, реалізувати себе як особистість;
- форму, яка не сприяла подальшому розвитку, поглибленню суспільного поділу праці, підвищенню її продуктивності, не створювала умов до задоволення.

Тому цілком обґрунтовано можна дійти висновку, що натуральна форма суспільного господарства не має майбутнього, перспектив до подальшого розвитку і є формою історично обмеженою.

На зміну натуральній формі господарювання поступово приходить **товарна форма виробництва**, яка тривалий час існує поряд, проникаючи в неї і розкладаючи її. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму.

Товарне виробництво з'явилося приблизно у IV тис. до н.е., однак стало панівним з переходом до ринкових відносин. Проте натуральна форма господарювання не зникає повністю, а тривалий період співіснує поряд з товарною. Поява товарного виробництва пов'язана з розвитком продуктивних сил (металеві знаряддя праці). Зростання продуктивних сил зумовило виробництво додаткового продукту – надлишку понад необхідного для відтворення людини.

Безпосередньою **матеріальною основою** виникнення та розвитку товарного виробництва є загальний та частковий поділ праці, що обумовлює єдино можливий шлях взаємозв'язку окремих сфер виробництва, перетворення їх у сукупний відтворювальний комплекс – обмін продуктів праці як товарів.

Проте, виявляється, що для виникнення та подальшого розвитку товарного виробництва такої умови, як суспільний поділ праці та спеціалізація

виробників на виготовленні окремих товарів, недостатньо. Необхідно, щоб виробник був економічно незалежним, економічно уособленим (відокремленим), щоб він мав змогу самостійно вирішувати, яку саме продукцію йому виробляти, а також привласнювати результати виробництва. Водночас виробник повинен нести повну відповідальність за своїми зобов'язаннями, обумовленими процесом виробництва.

Тож, з погляду суспільної форми причиною виникнення товарних відносин є соціально-економічна відокремленість виробників, яка виступає у формі приватної власності на засоби і результати виробництва.

Отже, **товарне виробництво** являє собою таку суспільну форму організації суспільного виробництва, в умовах якої продукти виготовляються не для власного споживання окремими виробниками, а для продажу чи обміну, тобто воно спрямоване на задоволення суспільних потреб, і реалізація цих продуктів відбувається на ринку шляхом купівлі-продажу.

Товарне господарство докорінно відрізняється від натурального господарства, є його антиподом і характеризується такими **рисами** як:

- є господарством відкритого типу: виробники постійно прагнуть збільшити обсяги своєї діяльності, розширити кордони обміну результатами своєї праці;
- оскільки межі товарного виробництва і обміну неухильно розширюються, то воно поступово охоплює всі сфери життєдіяльності людини, товарами стають всі продукти праці, товаром стає навіть сама здатність людини до праці – робоча сила;
- товарне виробництво сприяє реалізації власного інтересу кожної людини, яка бере участь у ньому; більш того, вона стає передумовою реалізації здібностей людини, дозволяє їй відчувати себе особистістю;
- змагальність (конкуренція) виробників в умовах товарного господарювання постійно вимагає від них удосконалювати знаряддя праці, використовувати нові предмети праці, накопичувати передовий досвід та обмінюватися ним, здійснювати пошук нових форм організації виробництва і все вищезазначене підпорядковувати єдиній меті – зменшенню витрат виробництва, підвищенню продуктивності праці з метою збільшення прибутку;
- товарне виробництво – виробництво динамічне, воно створює найбільш сприятливі умови для використання науково-технічних досягнень та винаходів, новітніх технологій, а це – неодмінна гарантія його подальшого розвитку, історичної перспективи;
- товарна форма організації суспільного виробництва сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, закладає матеріальні основи для прогресивних змін у надбудові суспільства, оскільки за своєю суттю вона є демократичною і вимагає обслуговування також демократичних інститутів державного управління, в тому числі і тих, які спрямовані на захист прав і свобод людини.

Еволюція товарного виробництва

В історичному аспекті прийнято виділяти два етапи еволюційного розвитку товарного виробництва, яким відповідають два його основних типи – просте і розвинуте. Останнє ще називають **загальним**, оскільки товарне

виробництво охоплює всі сфери, товаром стає навіть сама здатність людини до праці; **капіталістичним**, що відбиває провідну роль в ньому такої категорії, такого відношення як капітал, а також **підприємницьким**, де головну роль відіграє підприємець – власник засобів виробництва, який здійснивши найм робочої сили, організує виробництво, керує ним і привласнює його результат.

Товарне виробництво виникає як **просте товарне виробництво** – виробництво товарів, яке здійснюється власником засобів виробництва на основі своєї праці.

Його суб'єктами є дрібні самостійні товаровиробники (ремісники, вільні селяни), а соціально-економічною сутністю – єдність праці і власності.

Метою простого товарного виробництва є задоволення потреб його суб'єктів шляхом виробництва та обміну свого продукту на продукти інших товаровиробників. Таке виробництво однотипне з капіталістичним у тому аспекті, що обидва базуються на приватній власності на засоби виробництва, в основі їх виникнення є суспільний поділ праці, а також економічна відокремленість виробників, наявність конкурентного середовища, економічною формою зв'язку між виробником і споживачем є ринок. Тому просте товарне виробництво є основою виникнення капіталістичного.

У сучасній ринковій економіці, яка ґрунтується на розмаїтті форм власності, суб'єктами простого товарного виробництва є не лише виробники, що представляють дрібну приватну власність (наприклад, фермери), а й ті, що виробляють товари власною працею на основі різних форм спільної власності.

Тож загальними рисами простого товарного виробництва є:

- базується, як правило, на загальному і галузевому поділі суспільної праці;
- функціонує за умови, що в межах економічної відособленості виробник є одночасно і власником засобів виробництва і працівником;
- мета – задоволення власних потреб виробника, і він реалізує не всі товари, а залишає частку для власного споживання;
- застосування нескладної техніки і переважання ручної праці.

Від простого товарного виробництва капіталістичне принципово відрізняється економічною основою та ціллю. Його соціально-економічна основа – розрив між працею і власністю та наймана праця. Розрив між працею і власністю полягає у відчуженні безпосередніх виробників товарів від засобів виробництва, належності їх капіталістам-підприємцям, що організовують виробництво товарів з метою одержання прибутку, збагачення. Дана форма суспільного виробництва базується на привласненні результатів виробництва власником засобів виробництва, який прямо не виготовляє продукт, а також передбачається застосування спільної праці найманих робітників.

Капіталістичне товарне виробництво чи розвинуте – виробництво товарів, яке здійснюється на основі найманої праці, а також створює ринкову систему.

Загальні риси розвинутого товарного виробництва:

- базується, як правило, на одиночному та операційному поділі суспільної праці;

- ґрунтується на праці найманих працівників, які відділені від засобів виробництва і повністю економічно залежні від власника засобів виробництва;
- мета – отримання прибутку і реалізація всієї створеної продукції;
- застосування у виробничому процесі складної системи машин, конвеєрних та автоматизованих ліній.

В економічній літературі також виділяють *сучасне товарне виробництво*, яке не тільки виростає з попереднього, а й має багато спільного з ним: приватна власність на засоби виробництва, ринкова форма зв'язку між виробниками, конкуренція між товаровиробниками.

До специфічних рис можна віднести застосування комп'ютерної техніки та програмного забезпечення; новітніх технологій, в т.ч. так звані «генні інженерії»; набувають важливості й актуальності інформаційні послуги; ґрунтується на різноманітних формах власності, інтелектуальній праці, носії якої виступають водночас і як власники.

Таким чином, в історичному розвитку товарного виробництва слід наголосити на двох основних моментах:

По-перше, перетворення натурального господарства в просте товарне (причина: суспільний поділ праці економічно відокремлених виробників).

По-друге, перетворення простого товарного виробництва в розвинуте або капіталістичне (причина: конкуренція між виробниками).

Виникнення товарного виробництва має прогресивний характер:

- стимулює швидкий розвиток особистого і речового факторів виробництва;
- підвищує матеріальну зацікавленість у збільшенні й якісному покращенні продукції;
- поглиблює суспільний поділ праці, розширює економічні зв'язки; підвищує ступінь задоволення потреб.

Підсумовуючи викладене, можна дійти висновку, що:

- генезис (процес виникнення, походження товарного виробництва) обумовлений такими явищами, як, з одного боку, суспільний поділ праці та економічна відокремленість виробників, а з другого – появою та розвитком приватної власності, зокрема приватної власності на засоби виробництва;

- товарне виробництво являє собою якісно нову форму суспільного виробництва – форму відкриту, динамічну, постійно націлену на задоволення суспільних потреб, оскільки тільки таким чином може бути реалізована мета виробників суспільного продукту – отримання прибутку;

- в свою чергу, вищезазначена мета товарного виробництва може бути реалізована за умови зниження витрат виробництва на основі самовдосконалення, використання досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду;

- відбуваються докорінні зміни в самому продукті як результаті виробництва; він набуває нових властивостей – стає товаром.

Сучасне товарне виробництво (посттоварне) тільки-но виростає з попереднього, має багато спільного з ним. Специфічні риси – електронна промисловість, програмне забезпечення, інформаційні послуги. Воно

ґрунтується на різноманітних формах власності, інтелектуальній праці, носії якої виступають водночас і як власники.

4.2. Товар та його властивості

В елементарній формі організації економіки – у *натуральному господарстві* – природною формою багатства виступає натуральний продукт – матеріальне благо, яке має, *по-перше*, споживчу цінність і, *по-друге*, є результатом праці.

Споживча цінність продукту – це корисність речі, здатність її задовольняти ті чи інші потреби людини завдяки певним фізичним та іншим властивостям.

В умовах *товарного виробництва* продукт праці набуває нові специфічні властивості, які перетворюють його на товар. Цей продукт є цінним вже не для виробника, а для інших осіб, тобто він набуває *суспільної властивості*.

Тож об'єктом відносин, що складаються на ринку, є товар.

Однак не кожна річ може бути товаром. Товар – це лише та річ, яка виготовлена працею людини. Окрім цього товар повинен бути не лише виготовлений для інших людей, але й проданий іншим людям. Таким чином, речі стають товаром лише тоді, коли вони виступають об'єктом обміну між людьми.

Товар – це продукт праці і природи, який виготовлений для обміну і продажу на ринку. Суть товару розкривається при розгляді його властивостей. Товар можна розглядати з боку його **якості**, що відображає корисні властивості товару, і **кількості**, що характеризує його суспільну мету.

Властивості товару

Перша властивість товару полягає в здатності його задовольняти будь-яку соціально-економічну потребу людини і при цьому корисність речі надає їй **споживчої вартості**.

При цьому треба мати на увазі, що категорія «споживча вартість» може розглядатися з різних сторін:

по-перше, як складова частина, носій матеріального багатства людства незалежно від того чи іншого суспільного ладу;

по-друге, як річ, що має певні фізико-хімічні властивості. У цьому випадку вона є об'єктом вивчення товарознавства, науки, що з'ясовує певні корисні якості речі, які здатні задовольняти потреби людини;

по-третє, як категорія економічна, як носій певних суспільних відносин, що виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання цих споживчих вартостей. В даному разі споживча вартість – предмет вивчення економічної теорії.

Виявляється, що вартість як економічна категорія є носієм мінової вартості, а саме здатності одних товарів обмінюватися у певних кількісних пропорціях на інші товари. Звичайно, як споживчі вартості товари не можуть бути об'єктом для порівняння, бо вони мають задовольняти різні потреби людини, проте завжди їх можна обміняти в певному кількісному співвідношенні.

Це кількісне співвідношення – пропорція, в якій одна споживча вартість обмінюється на іншу, розглядається економічною теорією як окрема економічна категорія – «*мінова вартість*» – і це є *другою властивістю* товару.

Товар виступає як єдність споживчої вартості та вартості. Ця єдність полягає в тому, що товаром не може бути річ, яка не має вартості (повітря, вода та ін.), а також річ яка не є споживчою вартістю (не має користі, не придатна задовольнити якісь потреби людей). Проте цій єдності притаманна суперечність, бо річ може бути споживчою вартістю, але не бути вартістю. Водночас річ не може бути вартістю, не маючи споживчої вартості, бо якщо вона не здатна задовольнити якусь потребу людини (люди не визнають її як споживчу вартість, відмовляються купити), то тим самим вони не визнають і працю, яка була витрачена в процесі виробництва цієї речі, вважаючи, що вона є не корисною, не потрібною.

Вищезазначена **двоїста природа товару** (єдність споживчої вартості та вартості) визначається двоїстим характером праці виробників, які створюють товари. Якщо проаналізувати працю будь-якого товаровиробника з точки зору її змісту та форми, в якій вона здійснюється, то, ця праця, з одного боку, – це витрати людської робочої сили (витрати фізичної та розумової енергії), праця взагалі, незалежно від її конкретних форм; такі витрати лежать в основі самої праці, є її змістом; а з другого – це праця корисна, що створює певні споживчі вартості; така праця має певні, тільки їй притаманні риси, тобто здійснюється в конкретній, специфічній формі. Будь-яка споживча вартість (крім її видів, які існують в готовому вигляді в природі) завжди є результатом цілеспрямованої праці виробника, і наявність великої множини споживчих вартостей обумовлена різними формами, різною якістю праці, що витрачена на їх виробництво. Ось чому, визначаючи ту чи іншу форму та якість праці того чи іншого виробника, ми можемо чітко визначити його спеціалізацію, розпізнати товар, який він виробляє (швець – черевики, чоботи, коваль – металовироби, металург – метал, вчитель – передає знання тощо).

Працю, що створює споживчу вартість товару, прийнято називати **конкретною працею**. Характерними ознаками конкретної праці є те, що ця праця:

- 1) цілеспрямована, має певну мету – виробництво конкретної споживчої вартості;
- 2) той чи інший її вид передбачає використання в процесі функціонування певних знарядь праці, предметів праці та технологій;
- 3) має бути належним чином організована;
- 4) потребує від працівника певних знань, професійних навичок та досвіду їх використання;
- 5) має бути втілена в конкретному результаті виготовленої споживчої вартості належної якості.

Зазначені риси, взяті разом, визначають, ідентифікують той чи інший вид конкретної праці.

Абстрактна праця (витрати людської робочої сили взагалі), яка є джерелом виготовлення певного товару, що надає можливість зіставити його з

іншими товарами, створює вартість товару. При цьому слід мати на увазі, що абстрактна праця – це не просто витрати енергії людини, а історично визначена форма суспільної праці, економічна категорія притаманна товарному виробництву. Витрати праці у фізіологічному розумінні стають абстрактною працею тоді, коли виробники, починаючи зі стадії підготовки виробництва певного товару і далі протягом усього процесу виробництва, дбають про величину всіх видів ресурсів, витрачених у процесі виробництва. Це відбувається в умовах суспільного поділу праці, економічної уособленості (відокремленості) виробників, коли продукти виробляються для обміну шляхом купівлі-продажу, тобто за наявності такої форми господарювання як товарна.

Інакше кажучи, загальною властивістю всіх товарів є те, що в них містяться певні частки уречевленої в них абстрактної праці. Звідси висновок, що абстрактна праця – єдине джерело та субстанція вартості, і проявитись вартість може лише в процесі обміну через мінову вартість.

Спільним і, таким чином, можливим для обміну товари робить те, що вони є втіленням праці людини (продукти праці). Втілена в товарі суспільна праця – вартість товару, величина якої визначається кількістю праці або робочого часу, необхідного для його виробництва.

Двоїста природа вартості розкривається у суперечливій єдності індивідуальної та суспільної вартості (внаслідок індивідуальних та суспільно-необхідних витрат). Робочий час, який витрачається окремим товаровиробником на виробництво товару, є *індивідуальним робочим часом*. *Суспільно - необхідний робочий час* той, який потрібен для виготовлення будь-якої споживчої вартості при існуючих суспільно нормальних умовах виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні вмістості та інтенсивності праці.

Іншими словами, товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці, яка знаходить своє втілення в різних затратах робочого часу. Відповідно до цього в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживчої вартості оцінюються однаково, оскільки враховуються лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальним, а суспільно-необхідним часом.

Вартість змінюється залежно від продуктивності праці – кількості продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Із зростанням продуктивності праці в одиницю часу створюється все більша кількість продукції, що зумовлює зменшення суспільно-необхідного часу для виробництва кожної одиниці. Зростання продуктивності відбувається під впливом прогресу, техніки, технології, підвищення кваліфікації.

Величина вартості перебуває в обернено пропорційній залежності від продуктивності праці і прямо пропорційній – від інтенсивності.

Інтенсивність – це затрати праці в одиницю часу. Вона виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високоінтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низькоінтенсивної. Це свідчить, що робочий час не може повно характеризувати затрати праці, а отже,

за різної інтенсивності не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно-необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами **простої праці**, тобто праці середньої вмілості, посиленої кожному членові суспільства на даному етапі його розвитку. Така праця не потребує попередньої освіти та кваліфікації.

Складна праця вимагає підготовки виробника до виконання операцій, а сама підготовка – значних затрат праці. За 1 од. складної праці створюється значно більша вартість, ніж за 1 од. простої. Складна праця зводиться до простої суспільним процесом через ринкові відносини. Для виконання такої праці потрібні спеціальна підготовка, оволодіння певною спеціальністю.

Таким чином, вартість товару – категорія складна, багатопланова, динамічна і відіграє надзвичайно велику роль у процесі становлення та функціонування товарної форми господарства. Тому доцільно з'ясувати як теоретичні аспекти визначення вартості, які пропонувались і пропонуються економічною наукою, так і визначити їх вплив на практику ціноутворення.

В економічній літературі склалося *три основних підходи до визначення вартості товару*.

Теорія трудової вартості

Засновником першої, справді наукової теорії – **трудої теорії вартості** – став англійський економіст У. Петті (1623-1687 рр.), який довів, що в основі вартості товару – витрати людської праці. Подальший внесок в розвиток цієї теорії здійснили також англійські економісти А. Сміт (1723-1790 рр.) та Д. Рікардо (1772-1823 рр.). Так, А. Сміт уже не задовольнився загальним поняттям, що джерелом вартості є витрати праці працівника, що створює товар, а вважав, що вартість товару складається з доходів, які приносять капітал (прибуток), земля (ренту) і праця (зарплату). Довершив розробку трудової теорії вартості К. Маркс (1818-1883 рр.), який в I-му томі основної праці свого життя «Капіталі» (1867 р.) дав глибокий аналіз праці, що створює товар, й її двоїстого характеру.

Основні положення трудової теорії вартості зводяться до того що:

1) товари можуть прирівнюватись один до одного, тому вони створюються суспільною (абстрактною за своїм змістом) працею;

2) мірилом абстрактної праці є вартість;

3) вартість праці взагалі, праці як витрат енергії – фізичної, розумової – є робочий час працівника;

4) праця, що створює товар, розрізняється залежно від її якості та складності (проста – некваліфікована і складна – кваліфікована), складна праця – це зведена в певну ступінь проста праця і вона створює більшу вартість;

5) вартість товару визначається не індивідуальним робочим часом працівника, а суспільно необхідним, який складається в суспільно нормальних умовах виробництва.

*Закон, що регулює еквівалентний обмін товарів відповідно до кількості втіленого в них суспільно-необхідного робочого часу, називають **законом вартості**.*

Через механізм цін закон вартості виконує наступні функції.

1. Стихійний регулятор виробництва. Закон сприяє поділу праці за різними галузями відповідно до суспільних потреб.

2. Рушійна сила розвитку продуктивних сил. Обмін товарів за суспільною вартістю постійно стимулює товаровиробників зменшувати індивідуальні витрати виробництва.

3. Впливає на соціальну диференціацію виробників.

Прихильники трудової теорії вартості вважали, що товар набуває форми вартості лише при зіставленні з іншими товарами. У своєму історичному розвитку вартість набувала таких форм.

Перша форма вартості – проста, одинична або випадкова. Епізодичний характер обміну, роль еквіваленту виконували різні товари.

Але роль еквіваленту не закріплюється за одним якимось товаром. В умовах вияву простої форми вартості важливо було безпосередньо визначити однорідність багатьох товарів, а кількісні пропорції склалися випадково, таким чином обмін мав випадковий характер.

Друга форма – розгорнута (повна), за якої кожний товар може обмінюватись не на якийсь один, а на багато різних товарів. З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарної маси. Обмін набуває регулярного характеру. Відбувається перехід від простої до повної форми вартості. Характерним є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах. Але внаслідок появи все нових видів товарів збільшується ряд еквівалентів. Товаровиробники вдаються до 3-х товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники, перетворюючись у загальний еквівалент.

Третя форма – загальна. Труднощі обміну зникають, коли роль еквіваленту закріплюється за одним товаром, який приймається усіма у процесі обміну.

Четверта форма – грошова. На тій стадії, коли роль загального еквіваленту закріпилась за одним якимось товаром, виникла грошова форма вартості. У ролі грошей виступали різні товари. Лише на високій стадії розвитку товарного виробництва й обігу, з розвитком уже світової торгівлі роль загального еквіваленту виконує золото.

Майбутнє – за ідеальною формою (безготівкові розрахунки, електронні гроші).

Теорія граничної корисності

Засновники теорії граничної корисності, або маржиналізм («маржиналізм» у перекладі з французької означає «граничний») — вчені Віденського університету (Австрія) К. Менгер (1840 — 1921 рр.), Є. Бем-Баверк (1851- 1914 рр.) та Ф. Візер (1851 — 1926 рр.), не погоджуючись з основними постулатами трудової теорії вартості, висунули свою, суб'єктивно-

психологічну концепцію вартості і ціни товару, а саме з позиції ставлення споживача до тієї чи іншої корисної речі.

В основу цієї теорії були покладені такі положення:

1) крім категорії «споживча вартість» або «благо», яка відбиває здатність тієї чи іншої речі задовольняти конкретну потребу людини (споживача), вживається категорія «корисність», під якою розуміють суб'єктивне сприйняття споживчої вартості, а саме, якою мірою вона може задовольнити потреби людини і скільки її є для задоволення такої потреби;

2) корисні блага поділяються на два види: по-перше, такі, які є в безмежній кількості і які люди не вважають корисними для себе, по-друге, ті, що існують в обмеженій кількості, їх недостатньо для задоволення наявних потреб в них (саме ці блага з точки зору споживачів мають цінність);

3) людина як споживач розташовує свої потреби в послідовності від більш до менш важливих і намагається їх задовольнити тими благами, які є в її розпорядженні;

4) в процесі особистого споживання треба виходити з дії закону спадної корисності, який стверджує, що ступінь задоволення одним і тим же продуктом поступово зменшується аж доки не прийде насичення (Ф. Візер стверджував, що цей закон – закон загальної дії і поширюється на всі процеси – від голоду до кохання);

5) цінність благ визначається граничною корисністю, під якою розуміють суб'єктивну корисність «граничного примірника», що має задовольнити найменш загальну потребу в конкретній споживчій вартості.

Теорія попиту та пропозиції

Теорія попиту і пропозиції також тісно пов'язана з попередньою тому, що її прихильники, не відкидаючи трудову теорію вартості, прагнуть з'ясувати вплив на величину вартості товару (а через вартість і на ціну) таких провідних факторів ринкового механізму як попит і пропозиція. Тим самим формування вартості товару не обмежується сферою виробництва, а доповнюється сферою обігу, що дозволяє розширити коло чинників, які впливають на цей процес.

Цей підхід був сформульований А. Маршаллом (1842–1924 рр.). Його позиція визначення вартості зводиться до з'ясування взаємодії ринкових сил, попиту (у вигляді граничної корисності) та пропозиції (у вигляді витрат виробництва). Таким чином, ціна, яку згодні сплатити покупці за товар, визначається корисністю товару. При цьому корисність він розглядав як максимальну вартість, яку може сплатити за товар покупець. Ціна, яку встановлює виробник, залежить від витрат виробництва, а ринкова ціна встановлюється в результаті взаємодії попиту та пропозиції.

А. Маршалл у своїй основній праці «Принципи економічної науки» (1890 р.), використовуючи теорію витрат виробництва і теорію граничної корисності, запропонував «компромісний» підхід. Так виникла теорія «неокласичного синтезу» (її ще називають теорією ринкового ціноутворення). Вона й досі найбільш поширена в економічній науці, що доводить її актуальність та практичну значущість.

Розглянуті теорії не слід протиставляти, адже кожна з них відбиває різні сторони економічного життя.

4.3. Гроші: суть та функції

Історично гроші мають товарну природу, хоча і є незвичайним, специфічним товаром, з яким поступово зростається роль загального засобу обміну.

Гроші – особливий товар, що виступає загальним еквівалентом. До появи грошей передувала епоха безпосередньо товарного, або бартерного обміну. При використанні грошей обмін товарів та послуг значно полегшується. Гроші скорочують операційні витрати, забезпечують зв'язок між сучасними і майбутніми обмінними операціями. Гроші повинні мати загальне (суспільне) визнання, бути засобом збереження вартості й на цій основі використовуватися як посередник обміну товарів та послуг.

Сутність грошей виражається в єдності трьох властивостей: загальної, безпосередньої обмінності; кристалізації мінової вартості; матеріалізації загального робочого часу.

Серед сучасних економістів відсутня єдність позицій щодо кількості та сутності функцій грошей. Вона, як правило, існує стосовно лише трьох з них: міри вартості, засобу обігу, засобу накопичень та заощаджень. Розглянемо розгорнутий варіант функцій грошей: міри вартості; засобу обігу; засобу утворення скарбів, накопичень і заощаджень; засобу платежу; світових грошей.

Функція грошей як міри вартості

Гроші як загальний еквівалент вимірюють вартість усіх товарів. Не гроші роблять найрізноманітніший світ товарів сумірним, а те спільне, що об'єднує цей світ – абстрактна, суспільно необхідна праця. Тому кількісний аспект властивостей товару, тобто їх вартість, може вимірюватись теж особливим товаром – грошима, які самі мають вартість й історично покликані виконувати функцію міри вартості інших товарів.

Формою прояву вартості є ціна товару. Проте вартість товару служить для того, щоб перетворити мінові відносини в можливість кількісних оцінок за допомогою грошей. На стадії формування товарних відносин гроші відігравали роль засобу, що прирівнює до грошей інші товари, зробивши їх порівнянними не просто як продукти людської праці, а як частини того самого грошового матеріалу – золота або срібла. У результаті товари стали відноситись один до одного в постійній пропорції, тобто виник масштаб цін як визначена вага золота або срібла, що зафіксовано у якості одиниці виміру. Для порівняння цін у ході розвитку мінових відносин держави стали встановлювати фіксовані масштаби цін, тобто у кількості золота і срібла, прийняті в країні за грошову одиницю.

Наприклад, у США за долар у 1900 р. було прийнято 1,50463 г чистого золота, але при подальших девальваціях долара вміст у ньому золота знижувався тричі: у 1934 р. — до 0,889 г, у грудні 1971 р. — до 0,818 г і в лютому 1973 р. — до 0,737 г. Ямайська валютна система, введена в 1976-1978 рр., скасувала офіційну ціну на золото, а також золоті паритети, у зв'язку з чим втратив своє значення офіційний масштаб цін.

Нині офіційний масштаб цін замінений фактичним, що укладається стихійно в процесі ринкового обміну.

Функція грошей як засобу обігу

Реалізація цієї функції дозволяє платити власникам ресурсів і виробникам таким товаром (грошима), який може бути використаний для купівлі будь-якого товару чи послуги на ринку. Як засіб обігу гроші дають змогу позбутися недоліків бартерного обміну.

Особливість функції грошей як засобу обігу полягає в тому, що цю функцію виконують, по-перше, реальні, або готівкові, гроші, а по-друге, знаки вартості – паперові і кредитні гроші. В даний час, коли золото демонетизується, функцію засобу обігу виконують кредитні гроші.

Функція грошей як засобу утворення скарбів, накопичень і заощаджень

Особливість кредитних грошей як засобу нагромадження полягає в тому, що вони накопичуються в процесі постійного обігу. Якщо вони осідають у скринях, то перетворюються з дійсних грошей у паперові символи. У цій функції кредитні гроші опосередковують також процес акумуляції тимчасово вільних коштів і накопичень та перетворення їх на капітал. Але головним є те, що кредитні гроші виконують функцію нагромадження насамперед для здійснення розширеного відтворення, коли потрібно нагромадити необхідну для капіталізації визначену грошову суму. Нагромадження капіталу у вигляді кредитних грошей потрібно й для забезпечення руху оборотного капіталу, коли утворюється розрив у продажу продукції і купівлі сировини і т. ін. Таким чином, кредитні гроші, виконуючи функцію нагромадження, сприяють згладжуванню порушень у кругообігу капіталу.

Накопиченню короткострокового капіталу сприяють розширення і концентрація банківської справи, ощадливе використання резерву обігу. Нагромадження довгострокового капіталу здійснюється головним чином за допомогою емісії цінних паперів. Акції й облігації є резервуаром, в який стікаються тимчасово вільні грошові кошти, і з якого вони вилучаються в разі потреби. В епоху становлення і розвитку капіталізму такого роду нагромадження здійснюються в ряді країн на рівні державної політики.

Функція грошей як засобу платежу

Ця функція тісно пов'язана з функцією грошей як засобу обігу. У товарообороті гроші виступають як швидкоплинний посередник руху товарів, і в цій якості вони виконують функцію засобу обігу. Але в товарному виробництві важливе значення має і сам рух грошової форми – коли гроші здійснюють самостійний рух, переходячи від одного власника до іншого, вони виконують функцію засобу платежу. Вона виникла у зв'язку з розвитком кредитних відносин у капіталістичному господарстві. У цій функції гроші використовуються під час:

- продажу товарів у кредит, необхідність якої пов'язана з неоднаковими умовами виробництва і реалізації товарів, різною тривалістю їх виробництва й обігу, сезонним характером виробництва;
- виплати заробітної плати робітникам та службовцям.

В умовах розвинутого товарного господарства гроші як засіб платежу об'єднують багатьох товаровиробників, у зв'язку з чим розрив однієї ланки в ланцюзі платежів веде до розвитку кризових явищ і масового банкрутства товаровласників. Щоб пом'якшити ці негативні явища, вводиться система повідомлених платежів, що заснована на автоматичному зарахуванні на рахунок клієнта заробітної плати, пенсій та інших грошових виплат, списанні коштів для оплати комунальних витрат, квартирної плати і різноманітних внесків. У результаті застосування системи повідомлених платежів скорочується використання готівки. Так, платню готівкою одержують в Англії близько 10 % зайнятих, у Франції – менше 10%, у ФРН і Канаді – близько 5%, а в США – приблизно 1%. Прискоренню платежів, скороченню витрат обігу і підвищенню рентабельності підприємств сприяє введення в платіжний обіг електронних грошей.

На базі електронних грошей виникли *кредитні картки*. Вони сприяють скороченню платежів готівкою, обслуговують роздрібний торговий обіг і сферу послуг, служать засобом розрахунків, що заміщають готівку і чеки, а також є одночасно інструментом кредиту, який дозволяє власнику одержати короткострокову позичку грошима або у формі відстрочки платежу.

Таким чином, значення кредитних карток полягає в звужуванні сфери використання готівки і чеків, стимулюванні реалізації товарів та усуненні кризових явищ в економіці.

Функція світових грошей

Ця функція здійснюється у міжнародній торгівлі. Тут гроші виступають у вигляді злиwkів золота (995 проби), що було визнано Паризькою угодою 1867 р.

Світові гроші мають потрійне призначення і служать: загальним платіжним засобом; загальним купівельним засобом; матеріалізацією суспільного багатства.

Як міжнародний платіжний засіб гроші виступають при розрахунках по міжнародних балансах, головним чином за платіжним балансом.

Як міжнародний купівельний засіб гроші використовуються при прямій покупці товарів за кордоном й оплаті їх готівкою.

Як матеріалізація суспільного багатства гроші є засобом перенесення національного багатства з однієї країни в іншу при стягуванні контрибуцій, репарацій або наданні позик.

Гроші дозволяють певним чином упорядкувати економічну діяльність суспільства.

Грошова система – це форма організації грошового обігу, яка історично та законодавчо утворилась в кожній країні.

Вона встановлює основні принципи, вимоги, нормативи, що регламентують відносини між суб'єктами грошового обігу. Грошова система формується та функціонує на базі банківського законодавства і розглядається як її складова. Грошова система країни формується історично, що позначається на структурі та змісті її елементів.

Важливими *елементами грошової системи* є:

1. *Найменування грошової одиниці* (національної валюти) – міра грошей, прийнята в країні за одиницю (в ній виражаються ціни товарів та послуг). Наприклад, гривня, долар, євро та інші.

2. *Масштаб цін* – історично обумовлений елемент грошової системи, що визначає ваговий вміст у грошовій одиниці металу, який у відповідний період виконував роль грошей. Установлений державою золотий (чи срібний) вміст грошей виступав важливим елементом системи ціноутворення в країні. В умовах обігу паперових грошей масштаб цін втратив своє значення елемента грошової системи. Величина вираження вартості товару у грошовій одиниці в сучасних умовах визначається відповідно до основ формування вартості грошей.

3. *Емісійна система* – установи, що здійснюють випуск грошей і цінних паперів та визначають порядок емісії грошей в обіг та вилучення з нього.

4. *Форми грошей* – матеріалізована в певному типі загального еквіваленту мінова вартість, яка забезпечує стабільність обігу товарів і є стабільним платіжним засобом у готівковому обігу.

5. *Інститути грошової системи* – державні і недержавні заклади, які регулюють грошовий обіг в країні.

6. *Валютний паритет* – співвідношення з іншими валютами.

Регулювання грошової системи країни здійснюється кредитно-фінансовими органами, які приводять у відповідність різні елементи системи.

Тип грошової системи визначається змістом її елементів та їх взаємодією, які обумовлюють тенденції розвитку та закономірності функціонування грошової системи.

Розрізняють два *типи грошових систем*:

1) система обігу металевих грошей. В свою чергу вона має два основних типи: біметалізм (роль загального еквіваленту відіграють два метали: золото та срібло), монометалізм – лише один метал (золото);

2) паперово-кредитного обігу.

Види кредитних грошей

Вексель – боргове зобов'язання позичальника кредитору про виплату боргу в призначений строк. ***Депозитні гроші*** – система спеціальних розрахунків між банками на основі банківських переказів з одного рахунку на інший. ***Банкнота (банківський білет)*** – грошові знаки, які випущені емісійними банками. В сучасних банкнотах відсутня власна внутрішня вартість. ***Чек*** – наказ власника рахунку (чекодавця) кредитній установі, яка обслуговує його, сплатити певну суму грошей чекодержателеві. ***Електронні гроші*** – система банківських розрахунків за електронно-обчислювальною машиною.

У процесі розвитку ринкового господарства на основі ускладнення зв'язків між його суб'єктами і збільшення тимчасових кордонів між виробництвом і реалізацією товарів та послуг розповсюдженою формою стають кредитні гроші.

4.4. Закон грошового обігу

На обіг грошей впливають закони металевого грошового обігу, специфічні закони грошового обігу та загальний закон грошового обігу.

Закони металевого грошового обігу передбачають наступні закономірності:

- золото обертається як гроші тому, що має вартість;
- за певної мінової вартості товарів кількість золота в обігу залежить від величини його власної вартості;
- кількість золота в обігу прямо пропорційна рухові товарних цін;
- товарний обіг може поглинути лише певну кількість золотих монет, а надлишок золота зникає з обороту;
- збільшення кількості товарів на ринку зумовлює збільшення кількості золота у сфері обігу.

Сутність *специфічних законів грошового обігу* розкривається у наступному:

- представлена паперово-грошовою масою вартість виражається вартістю кількості золота або срібла, необхідною на певний момент для обігу;
- представлена кожною паперово-грошовою одиницею вартість має відповідати вартості необхідної для обігу кількості золота або срібла, поділеної на кількість паперових грошей, які перебувають в обігу.

Загальний закон грошового обігу діє у будь-якій економічній системі. Цей закон замовлений функціонуванням грошей як самостійного товару-еквіваленту. Їх обіг – відображення руху товарів, а тому кількість грошей, що перебувають в обігу, пов'язана з товарною масою, яка є об'єктом купівлі-продажу.

Загальний закон грошового обігу – сталий зв'язок між кількістю грошей, необхідних для нормального обігу товарів, сумою цін товарів та швидкістю обігу грошових одиниць. В умовах обігу золота, а також паперових і кредитних грошей при їх вільному обміні на золото кількість грошей, необхідних для обігу, визначаються наступною формулою:

$$D = (TC - K + P - VP) / O,$$

де D – кількість грошей, необхідних для товарного обігу; TC – сума цін товарів, що реалізуються у цьому році; K – сума цін товарів, які продані у кредит; P – сума платежів за борговими зобов'язаннями; VP – сума взаємопогашених платежів; O – середнє число обертів за рік кожної грошової одиниці. Ця формула має більш розгорнутий вигляд.

Більшість економістів Заходу використовують рівняння обміну Фішера:

$$M * V = P * Q,$$

де M – грошова маса, V – швидкість обігу грошей, P – рівень цін, Q – кількість товарів в обігу.

Отже, сутність загального закону грошового обігу полягає в тому, що кількість грошей, необхідна для обігу, прямо пропорційна кількості товарів і рівню їх цін та обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

Висновки

Основні історичні форми організації виробництва: натуральне виробництво (виробництво благ безпосередньо для задоволення власних особистих та виробничих потреб виробника, їх споживання в господарстві) і товарне виробництво (продукти виготовляються не для власного споживання окремими виробниками, а для продажу чи обміну).

Просте товарне виробництво – виробництво товарів, яке здійснюється власником засобів виробництва на основі своєї праці. Капіталістичне товарне виробництво (розвинуте) – виробництво товарів, яке здійснюється на основі найманої праці, а також створює ринкову систему.

Товар – це продукт праці і природи, який виготовлений для обміну й продажу на ринку. Перша властивість товару полягає в здатності його задовольняти будь-яку соціально-економічну потребу людини і при цьому корисність речі надає їй споживчої вартості. Друга властивість товару – мінова вартість – кількісне співвідношення (пропорція), в якій одна споживча вартість обмінюється на іншу.

Двоїста природа товару (єдність споживчої вартості та вартості) визначається двоїстим характером праці виробників, які створюють товари. Працю, що створює споживчу вартість товару, прийнято називати конкретною працею. Абстрактна праця (витрати людської робочої сили взагалі), яка є джерелом виготовлення певного товару, що надає можливість зіставити його з іншими товарами, створює вартість товару.

Робочий час, який витрачається окремим товаровиробником на виробництво товару, є індивідуальним робочим часом. Суспільно-необхідний робочий час – той, що потрібен для виготовлення будь-якої споживчої вартості при існуючих суспільно нормальних умовах виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні вмілості та інтенсивності праці. Закон, що регулює еквівалентний обмін товарів відповідно до кількості втіленого в них суспільно-необхідного робочого часу, називають законом вартості.

Основні підходи до визначення вартості товару: теорія трудової вартості; теорії граничної корисності; теорія попиту і пропозиції.

Гроші – особливий товар, що виступає загальним еквівалентом. Функції грошей: міра вартості; засіб обігу; засіб утворення скарбів, накопичень і заощаджень; засіб платежу; світові гроші.

Грошова система – це форма організації грошового обігу, яка історично та законодавчо утворилась в кожній країні. Важливими елементами грошової системи є: найменування грошової одиниці (національної валюти); масштаб цін; емісійна система; форми грошей; інститути грошової системи; валютний паритет – співвідношення з іншими валютами. Типи грошових систем: 1) система обігу металевих грошей; 2) паперово-кредитного обігу.

Загальний закон грошового обігу – сталий зв'язок між кількістю грошей, необхідних для нормального обігу товарів, сумою цін товарів та швидкістю обігу грошових одиниць.

Контрольні питання

1. Надайте характеристику натурального виробництва.
2. Які причини виникнення товарного виробництва? Його основні риси?
3. Дослідіть еволюцію товарного виробництва.
4. В чому закладається прогресивний характер виникнення та розвитку товарного виробництва?
5. Чим товар відрізняється від продукту? Розгляньте властивості товару.
6. У чому причина двоїстості сторін товару?
7. Які вартості створюють абстрактна та конкретна праця?
8. Дослідіть теорії вартості товару.
9. Обґрунтуйте принципи, на яких базується еволюція грошей.
10. Чим відрізняється загальна, чи грошова, форма вартості від повної (розгорнутої) форми вартості?
11. Розгляньте основні елементи грошової системи.
12. Чим пояснюється відмова від товарних грошей на користь кредитно-паперових?
13. Що визначає закон грошового обігу? Розгляньте загальний закон грошового обігу та рівняння обміну Фішера.

Розділ 5. ОСНОВНІ РИСИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ. РИНОК ТА КОНКУРЕНЦІЯ

Ринок часто називають одним з найбільших відкриттів людства. Як явище господарського життя ринок з'явився багато сотень років назад як наслідок природно-історичного розвитку виробництва і обміну, що породили товарне ведення господарства. Панівною ринкова форма господарювання стала 300 років тому і постійно еволюціонує.

Існування різних підходів до визначення змісту ринку спричинене ємністю та багатогранністю даного явища. В даному розділі розглядатимуться питання, які розкривають зміст, умови існування та функції ринку, його структуру та інфраструктуру.

5.1. Поняття, функції та умови існування ринку

У сучасній зарубіжній економічній літературі ринок визначається неоднозначно. До визначення його змісту можна підходити з різних точок зору. Саме це породжує плюралізм визначень поняття «ринку» і всі вони по своєму є обґрунтованими.

Ринок – будь-яка взаємодія, в яку вступають люди для торгівлі один з одним. Ринок – це механізм, що об'єднує пропозицію і попит на певний товар. Ринок означає місце зустрічі пропозиції і попиту. Для «економік» в цілому характерне визначення ринку як місця, де здійснюється купівля і продаж товару, взаємодіють продавці і покупці.

У вітчизняній економічній літературі, наприклад в економічній енциклопедії «Політична економія», ринок розглядають як сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких відбувається реалізація товарів і остаточне визнання суспільством втіленої в них праці.

В організаційному і історичному плані **ринок** – це публічне місце в тому чи іншому населеному пункті, де товари виставляються на продаж. Іншими словами, ринок – це насамперед простір (місце, зона, територія), на якому відбувається купівля-продаж товарів або укладаються угоди між суб'єктами ринку.

З позиції суспільного виробництва **ринок** – це сфера обігу у загальній структурі виробництва, сфера реалізації вироблених товарів, сукупність актів купівлі-продажу, посередницька форма діяльності.

З точки зору суб'єктів і об'єктів **ринок** є сукупність економічних відносин різних суб'єктів товарного господарства з приводу обміну продуктами праці або діяльності.

Очевидно, що кожне з цих визначень правильне, але в той же час вони містять в собі загальні риси цього складного економічного явища, і підкреслюють окремі із цих рис. Тож у широкому розумінні цього слова ринок являє собою як сферу товарного, так і нетоварного обігу, всю сукупність економічних відносин з приводу купівлі та продажу товарів, причому

найрізноманітніших (від засобів виробництва, предметів споживання, послуг, капіталів до робочої сили й інформації), де попит і пропозиція взаєморегулюють одне одного. Саме за допомогою ринку вони здійснюють рух, відтворюються за законами товарного виробництва та обігу.

Ринок формується в процесі становлення та розвитку товарного господарства і стає його неодмінним, провідним елементом. Передумовами виникнення відносин ринкового типу, є по-перше: *суспільний розподіл праці або економічна спеціалізація*, при якій кожний концентрує свої зусилля на створенні якогось одного виду продукту або його частини і тому має потребу в іншій продукції.

Другою умовою виникнення ринку є *економічна відокремленість суб'єктів господарства, або господарська автономія суб'єктів ринку*. Економічна відокремленість означає, що лише сам виробник вирішує, що виробляти, як виробляти, кому і де продавати продукцію.

По-третє, адекватним правовим режимом стану економічної відокремленості є *режим приватної власності*.

І, нарешті, важливою умовою виникнення ринку є *вільний обмін ресурсами*. Лише вільний обмін, який існує в стихійному порядку, дозволяє сформуванню вільні ціни, які будуть підказувати господарським агентам найбільш ефективні напрямки їх діяльності.

Реальний стан вищезазначених умов визначає сутність розвитку ринкових відносин та можливості виконання ними своїх функцій. Сучасний ринок – високорозвинений продукт цивілізації, він істотно відрізняється від ринку вільної конкуренції насамперед тим, що передбачає активне втручання держави за допомогою економічних важелів, які, в свою чергу, забезпечені підтримкою права, в економічні процеси суспільства (насамперед у сфері фінансово-кредитної та грошової політики, політики оподаткування, інвестування та ін.), а також формування політики соціального захисту малозабезпечених верств населення. Ринок передбачає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їх рівноправність з приводу купівлі-продажу, розвиток системи горизонтальних зв'язків, в т.ч. зовнішньоекономічних; добропорядну, сумлінну конкуренцію, а також переважно вільні ціни. Багато залежить від ступеня правового забезпечення ринкових відносин, існуючого механізму реалізації правових норм та правової культури суспільства, його менталітету.

Визначивши окремі риси ринку, можна дійти висновку, що ринок як провідна категорія товарного господарства являє собою систему економічних відносин, які складаються між виробниками в процесі реалізації ними товарів та послуг шляхом купівлі-продажу, відносини, які регулюються законами товарного господарства і насамперед законом попиту та пропозиції. Цей закон – справжній господар ринку, його регулятор. Таке визначення ринку відбиває **найістотніші риси ринку**, а саме, що:

- це система економічних відносин;
- такі економічні відносини складаються між виробниками – господарюючими суб'єктами товарного господарства;

- ці відносини складаються (мають місце) в процесі реалізації вироблених товарів та послуг шляхом купівлі – продажу;
- процес реалізації товарів та послуг регулюється законами товарного господарства (насамперед законом попиту та пропозиції).

Сукупність зазначених рис якраз і відбиває той факт, що ринок – провідна, невіддільна категорія товарного господарства. Якщо мова йде про ринок як систему («система» в перекладі з грецької – утворення, складення), то для з'ясування її сутності треба мати на увазі, що цій системі, як і будь-якій іншій, притаманні:

по-перше, сукупність господарських одиниць, організаційно об'єднаних, які разом виконують спільну функцію (така спільна функція відбиває сутність самої системи),

по-друге, ринкова система являє собою цілісне явище,

по-третє, ринок має здатність до відтворення на власних засадах.

Виходячи з цього, ринкова економіка може функціонувати і розвиватися як система лише за умов вищезазначених ознак, їх єдності та взаємозв'язку.

До елементів ринкових відносин слід віднести:

а) платоспроможний попит (тобто такий попит, який забезпечений певною грошовою масою);

б) пропозицію товарів, яка, як правило, зумовлена рівнем розвитку продуктивних сил суспільства;

в) переважно вільні ціни (такі ціни формуються в процесі взаємодії, взаємозв'язку платоспроможного попиту та пропозиції).

До умов, необхідних для розбудови, ефективного функціонування та подальшого розвитку ринку, слід віднести:

- наявність у суспільстві плюралізму (множини) форм власності, в тому числі обов'язково приватної, яка дозволяє найбільш повно реалізувати інтереси суб'єкта цієї форми власності;

- рівність всіх форм власності перед законом і однакову їх захищеність;

- свободу підприємництва, яка передбачає, що господарюючий суб'єкт має право обирати будь-яку (в межах чинного законодавства) форму діяльності, придбати економічні ресурси і здійснити виробництво із цих ресурсів певних товарів (послуг) на свій розсуд, а також реалізувати ці товари (послуги) за своїм бажанням;

- свободу вибору, тобто, свободу власника ресурсів (виробника) розпоряджатися ними, а споживача – власника грошей – вільно купувати товари (послуги), які він вважає доцільними для задоволення своїх потреб;

- наявність особистого інтересу, який є рушійною силою ринку і спрямований на те, щоб господарюючий суб'єкт мав змогу мінімізувати витрати, максимізувати прибуток, а споживач – придбати певний товар (послугу) за найнижчою ціною, саме завдяки особистому інтересу виробники і споживачі реалізують свій вільний вибір;

- впровадження механізму конкуренції, що означає, по-перше, наявність на ринку великої кількості незалежних продавців та покупців будь-якого продукту або ресурсу, і це не дозволяє їм істотно вплинути на ринкову ситуацію, а

відповідно і на ціну товару (послуги), по-друге, конкуренція означає також свободу для покупців і продавців виходити на ті чи інші ринки і покидати їх. Цей аспект конкуренції обумовлює гнучкість, яка життєво важлива для того, щоб економіка надовго зберігала ефективність і могла адаптуватися до змін, уподобань споживачів, технологій або пропозиції ресурсів;

- постійний і досить жорсткий контроль з боку держави за процесом монополізації виробництва та обігу, неухильне вживання антимонопольних заходів, бо ринок, як уже зазначалося, може функціонувати лише за умов конкурентного середовища;

- здійснення регулювання тих сфер життєдіяльності суспільства, які виходять за межі можливостей окремих (навіть найбільш потужних) суб'єктів підприємницької діяльності – структурна, інвестиційна, кредитна, соціальна політика, грошовий обіг, оподаткування, охорона навколишнього середовища та ін.;

- наявність розвинутої структури та інфраструктури ринку;

- створення досить надійної та відрегульованої системи правового захисту ринкових відносин.

Сутність ринку та його місце в економічній системі суспільства найбільш повно розкривається в його функціях. Хоч в економічній літературі немає однозначного підходу до кількісного складу функцій, їх змісту, найбільш визнаними вважаються такі:

1) **ціноутворення** – формування ринкових цін, які виступають як унікальний спосіб комунікації господарюючих суб'єктів, надання їм інформації про наповненість чи дефіцитність кожного виду товарів, рівня витрат на їх виробництво;

2) **регулююча**, коли ринок, виходячи з рівня ціни (висока-низька), регулює співвідношення пропорцій між потребами в товарах (послугах) і обсягом їх виробництва, спрямовує рідкісні ресурси та працю в ті галузі, де вони найбільш необхідні;

3) **контролююча**, коли ринок в процесі обміну виконує роль головного контролера кінцевих результатів виробництва, визначає, якою мірою кількість та якість вироблених товарів (послуг) відповідає потребам споживачів і таким чином вирішує долю кожного продукту: буде його продано чи ні, за якою ціною;

4) **конкуренції**, яка відбиває боротьбу приватного інтересу, бо, як відомо, ринок поза конкуренцією неможливий; саме завдяки конкуренції кожний із суб'єктів ринкової економіки може відкрити для себе нові можливості реалізації свого інтересу; вона створює своєрідний економічний примус, спонукає шукати нові шляхи до економічного зростання;

5) **реалізації економічних інтересів**, яка здійснюється шляхом ринкового обміну, де відбувається оцінка і зведення інтересів виробників (продавців) товарів (послуг) та їх споживачів (покупців); взаємозв'язок цих інтересів базується на принципі матеріальної зацікавленості, що, в свою чергу, передбачає обмін споживчими вартостями на еквівалентній основі;

б) **інтеграції**, яка полягає в тому, що ринок об'єднує (інтегрує) сфери виробництва (виробників) та сферу споживання (споживачів) в загальний процес активного обміну товарами і послугами, сприяє розвитку економічних зв'язків між підприємствами (фірмами), в т.ч. зовнішньоекономічних, завдяки чому економіка являє собою єдине ціле – економічну систему;

7) **санації (оздоровлення)**, яка відбувається в процесі конкурентної боротьби, і сукупність її полягає в тому, що ринок очищає економіку від економічно слабких, нежиттєвих, збиткових господарств, і навпаки, дає повний простір більш ефективним і перспективним; цей процес регулюється Законом України «Про банкрутство».

В процесі виконання зазначених функцій ринок виконує значний, багатоплановий обсяг діяльності, а саме:

- встановлює економічно обґрунтовані, еквівалентні зв'язки між споживачами та виробниками, між обсягом і структурою продукції, що виробляється, за потребами суспільства, які мають бути задоволені;
- здійснює кінцеве визнання суспільного значення тієї чи іншої продукції, а також праці, яка була витрачена на її виробництво;
- здійснює значний вплив (в умовах добропорядної конкуренції) на формування витрат виробництва та обігу у напрямку їх зниження;
- формує раціональні пропозиції як між окремими галузями виробництва, так і на макроекономічному рівні;
- подає інформацію про стан економіки в цілому та окремих її галузей.

За умов ефективного виконання ринком своїх функцій, досягається значний позитивний ефект, який має важливе значення для розвитку економіки, бо саме з **допомогою ринку здійснюється:**

- зворотний зв'язок, без якого неможлива сталість та ефективність будь-якої органічної системи, в першу чергу економічної;
- впровадження в систему економічних зв'язків елементів змагання;
- створення постійної економічної бази для послідовної демократизації господарчої системи суспільства.

5.2. Ринкова система та її найважливіші структурні елементи. Структура, види та сегментація ринків

Механізм функціонування ринкової економіки – це спосіб взаємозв'язку елементів структури ринку, який забезпечує виконання функцій. Механізм складний, суперечливий, але у самому загальному вигляді він має забезпечити рішення головних господарських

проблем: що виробляти? як виробляти?, для кого виробляти?

Тож функціонування ринкової економіки передбачає наявність певних її елементів, які у сукупності складають **ринкову систему**.

Першим і найважливішим **елементом** ринкової економіки виступають **виробники і споживачі**. Вони формуються у процесі суспільного розподілу праці, коли одні виробляють товари, а інші – споживають їх. Споживання

поділяється на особисте та виробниче. При особистому споживанні товари вибувають з сфери виробництва та використовуються для задоволення власних потреб населення. Виробниче споживання виступає як продовження процесу виробництва, коли товар використовується для подальшої переробки іншими виробниками. В цьому випадку взаємодія між виробниками та споживачами встановлюється в якості обміну результатами діяльності.

Другим елементом ринкової економіки виступає **економічна відокремленість**, яка обумовлена приватною та змішаною формами власності на базі корпоративного управління виробничими одиницями.

Третій важливий елемент ринкової економіки – **ціна**. По-перше, ціни складаються в результаті попиту та пропозиції, співвідношення яких коливається в залежності від діючої кон'юнктури. По-друге, ціна визначає сферу дії ринкових відносин на даний товар.

Четвертим центральним ланцюгом ринкової економіки являються дві складові – **попит та пропозиція**.

П'ятий елемент – **конкуренція**. Економічна свобода припускає наявність у товаровиробника засобів і результатів виробництва у власності, а це конституює свободу його економічної діяльності і господарської ініціативи у прийнятті рішень.

В умовах прагнення кожної фірми до максимізації прибутку і поширенню масштабів господарської діяльності, фірми виступають за відношенням одна до одної як конкуренти.

Економічна конкуренція – змагання економічних агентів на ринку за переваги споживачів у цілях отримання найбільшої вигоди. Вона є необхідним і важливішим елементом ринкового механізму.

Конкуренція діє на всіх етапах і рівнях ринкових відносин: на рівні продавців – за реалізацію продукції за максимально можливою ціною; на рівні покупців – за купівлю продукції за мінімальну ціну; на контррівні – конкуренція продавців і покупців щодо ціни з протилежних позицій.

Конкуренцію можна розглядати як досконалу і недосконалу.

Досконала конкуренція. Цей ринок складається з великої кількості продавців, конкуруючих між собою. Кожний з них пропонує стандартну продукцію багатьом покупцям. Обсяги виробництва і пропозиція з боку окремих виробників складає незначну долю загального випуску, тому одна фірма не може вплинути на ринкову ціну, проте має погоджуватись з ціною ринку.

Учасники конкурентного ринку мають рівний доступ до інформації: мають уяву про ціну, технологію виробництва, можливий прибуток. В свою чергу покупці обізнані з цінами та їх коливанням. На практиці досконала конкуренція практично не зустрічається. Але існують деякі галузеві ринки, які мають цю структуру (сільськогосподарський ринок).

Під **недосконалою конкуренцією** розуміють ринок, на якому не виконується хоча б одна з умов досконалої. Вона поділяється на монополістичну конкуренцію, олігополію, абсолютну монополію.

Монополістична конкуренція – конкуренція між фірмами, які виробляють схожі, але різні з точки зору покупця товари (замінювачі). Диференціація товарів дозволяє виробнику самостійно встановлювати ціну без залежності від дії конкурентів. Вхід на ринок достатньо вільний і визначається розмірами капіталу.

Олігополія – характеризується наявністю на ринку невеликої кількості крупних фірм, які продають однорідні і диференційні товари за взаємозалежними цінами і обсягами продаж. Доступ на ринок важкий.

Абсолютна монополія – пропозиція надана одним виробником продукту, який самостійно встановлює ціни і блокує появу конкурентів.

Окрім цього, невід’ємним елементом ринкової економіки є **ринкова інфраструктура**. Ринок потребує створення та функціонування закладів, організацій, які забезпечують функціонування ринку (банки, біржі, служби, фонди, товариства тощо).

Ринок має складну структуру та охоплює своїм впливом усі сфери економіки. Структуру ринку можна поділити за наступними критеріями.

1. За економічним призначенням об’єктів ринкових відносин:

- ринки благ та послуг;
- ринки науково-технічних розробок;
- ринки робочої сили.
- ринки засобів виробництва;
- ринки цінних паперів;

2. За товарними групами:

- ринок товарів виробничого призначення;
- ринок товарів народного споживання, продовольчих товарів;
- ринки сировини та матеріалів;
- інше.

3. Утворення ринків за географічною ознакою:

- внутрішньорегіональні;
- національні;
- міжрегіональні;
- міжнародний.

4. За ступенем обмеження конкуренції:

- монопольний;
- міжгалузеві ринки.
- олігопольний;

5. За видами суб’єктів ринкових відносин:

- ринки оптової торгівлі;
- ринки державних закупок сільгосппродукції.
- роздрібною торгівля;

6. З урахуванням дотримання законності в економіці:

- легальні, офіційні;
- нелегальні, «тіньові».

Дослідження структуризації ринків дозволяють відокремити **основні види ринків**.

Розглянемо окремі елементи (ланки) структури сучасного ринку.

По-перше, це *споживчий ринок (ринок товарів і послуг)*. Ринок товарів в свою чергу можна поділити на ринок товарів поточного споживання (продукти харчування, одяг, взуття та ін.) і ринок товарів тривалого споживання (телевізори, холодильники, пылососи, автомобілі тощо). Ринок послуг має свою специфіку, бо послуги – особливі споживчі вартості процесу праці, виражені в корисному ефекті, які задовольняють потреби людини, колективу, суспільства.

Особливістю послуги як товару є також те, що вона корисна не як річ, а як діяльність (тому її не можна зберігати, транспортувати). Серед послуг відрізняють послуги, які задовольняють потреби окремої людини (здобуття освіти, охорона здоров'я, наявність культурних та естетичних потреб тощо), та послуги, які задовольняють колективні і суспільні потреби (охорона громадського порядку, оборони, управління тощо). Існує також поділ послуг на матеріальні (наприклад, побутове обслуговування) і нематеріальні (послуги працівників освіти, охорони здоров'я, культури, послуги транспорту, зв'язку та ін.). Побудова сучасного ринку послуг потребує значних інвестицій, досвіду, а також часу.

По-друге, **ринок засобів виробництва**, в межах якого можна виділити ринок засобів (знарядь) праці, ринок предметів праці, нерухомості, сировини та матеріалів, енергетичних ресурсів, корисних копалин. Одним з напрямків становлення повноцінного ринку засобів виробництва стає такий інститут як товарна біржа.

По-третє, невіддільною ланкою ринкової структури є **ринок робочої сили або ринок праці**. Функціонування такого ринку передбачає надання кожній людині права на вільний продаж своєї здатності до праці, яка в умовах переходу від простого товарного господарства до капіталістичного стає товаром особливого роду – робочою силою. Купівля-продаж робочої сили здійснюється відповідно до попиту на неї на засадах трудового найму шляхом укладення договору (контракту) між найманими працівниками і роботодавцями (підприємствами). Порядок укладання такого договору (контракту) визначається суспільними потребами та індивідуальними можливостями працівника-носія, власника цього товару і залежить від співвідношення попиту та пропозиції на цей товар. Ринок робочої сили – явище складне і динамічне, бо в його межах можуть виділятися такі підсистеми, як ринки професійні, галузеві, регіональні, ринки матеріальної і нематеріальної сфер виробництва, які між собою тісно взаємопов'язані, постійно змінюються як кількісно, так і якісно.

По-четверте, неодмінною ланкою ринкової структури є **ринок валюти** (валютний ринок), де предметом купівлі-продажу є різні національні валюти, а також платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви), виражені в іноземній валюті. Механізм функціонування цього ринку зумовлений розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між країнами і необхідністю взаємних розрахунків.

По-п'яте, провідне місце в ринковій структурі займає **ринок капіталу**, в т.ч. позичкового, або інвестиційний ринок, завдяки якому шляхом вкладення капіталів у виробничі фактори або невиробничу сферу забезпечується зростання економіки. Провідне місце ринку капіталу зумовлене, по-перше, тим, що привласнення якомога більшої частки капіталу у вигляді прибутку завжди є головною метою підприємця; по-друге, рух грошового капіталу об'єднує в єдине ціле рух інших форм капіталу (промислового, товарного, позичкового), що сприяє більш ефективному функціонуванню ринкового механізму; по-третє, грошовий ринок найбільше відповідає вимогам конкуренції.

Слід мати на увазі, що інвестиційний процес завжди стоїть перед дилемою: якщо більшу частину ресурсів суспільства спрямувати на нагромадження, тобто на розвиток виробництва у майбутньому, то зростуть можливості споживання у майбутніх поколіннях, але це приведе до скорочення споживання поточного. І, навпаки, якщо більше споживати сьогодні, то зменшаться можливості для розвитку виробництва і споживання в майбутньому. Виходячи з того, що ринковий механізм не завжди справляється з вирішенням цієї альтернативи, значна роль тут належить державі, яка має більші можливості вирішувати такі питання на макроекономічному рівні.

По-шосте, у тісній взаємодії з інвестиційним ринком перебуває **ринок цінних паперів**. На ринку цінних паперів обертаються акції, облігації, сертифікати різного цільового призначення, векселі та казначейські зобов'язання держави. Вони засвідчують права їх володарів як власників або позичників (короткострокових або довгострокових). По цих цінних паперах сплачується дохід у вигляді дивідендів або процентів. Ринок цінних паперів з притаманним йому особливим механізмом купівлі-продажу функціонує на фондовій біржі. Ринок цінних паперів разом з інвестиційним ринком створюють фінансовий ринок. Ці ринки тісно пов'язані між собою та доповнюють один одного. Держава використовує фінансовий ринок для того, щоб забезпечити гнучке наповнення та вилучення готівки у державну казну або сферу обігу.

По-сьоме, **ринок інтелектуальної власності**, роль якого в епоху науково-технічного прогресу постійно зростає. Цей ринок охоплює такі об'єкти інтелектуальної власності як:

- твори науки, культури, мистецтва;
- відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, які охороняються патентами і свідоцтвами;
- ті результати інтелектуальної праці, які використовуються у виробництві (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, логотипи, знаки для товарів і послуг). Ця група об'єктів інтелектуальної власності на Заході отримала назву «промислова власність». В Україні використання об'єктів промислової власності регулюється законами «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг».

До ринку інтелектуальної власності слід також віднести ринок «ноу-хау» (в перекладі з англійської – «знаю як»), тобто сукупність новітніх технологічних знань, а також практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового та іншого характеру, які є комерційною цінністю і можуть застосовуватися у виробництві та професійній практиці, але не захищені патентом або свідоцтвом. До «ноу-хау» можуть також відноситися комерційні таємниці, незапатентовані технологічні процеси, інша інформація виробничого та торговельного характеру, до якої не мають доступу широкі кола і яка ще не стала спільним надбанням громадськості. Це, як правило, знання та досвід у сфері маркетингу, оформленні й упаковці продукції, навички в процесі проведення лабораторних та інших досліджень.

По-восьме, **ринок нерухомості**, тобто таких об'єктів, переміщення яких без заподіяння їм шкоди неможливе або обмежене. До цього ринку належать, з одного боку, ринок житла (будинки, квартири, дачі, а також різні будівлі господарського призначення), а з другого – земельні ділянки (ринок землі).

По-дев'яте, **ринок інформації**, об'єктами якого є певна сукупність економічних відносин з приводу збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Інформація – рідкісне благо, від якості та ємності якого залежить правильність прийнятого рішення, а останнє може істотно вплинути на результати господарської діяльності.

По-десяте, **ринок озброєнь та військової техніки** – ринок специфічного товару, який використовується за певних умов, обставин та з певною метою. Виробництво зброї та військової техніки відіграє суттєву роль в економіці деяких провідних країн світу. На території України знаходяться близько 40% підприємств, які належали до військово-промислового комплексу (ВПК) колишнього СРСР, і по виробництву деяких видів озброєння і військової техніки (танки, ракетноносії, військові транспортні літаки, ін.) вона займає провідні позиції, а тому за певних обставин має можливість увійти до першої п'ятірки держав-експортерів за обсягом реалізації цієї продукції.

В свою чергу, діяльність та розвиток цієї чи іншої з вищезазначених ланок ринкової системи, а також ринку в цілому неможливі, якщо не буде створена притаманна цьому ринку інфраструктура (в перекладі з латинської «інфраструктура» – те, що перебуває поза структурою), тобто сукупність різноманітних установ, які забезпечують безперебійне багаторівневе, достатньо ефективне функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулюють в її межах рух товарно-грошових потоків.

Виходячи зі змісту визначення ринкової інфраструктури, можна дійти висновку, що вона:

- може функціонувати як на мікро-, так і на макрорівні;
- виконує певні функції;
- має за мету забезпечити безперебійне, ефективне функціонування всієї ринкової системи.

Інфраструктура як підсистема ринкової системи складається з ряду елементів, до яких відносять:

- інститути, орієнтовані на переважну взаємодію або з товарними (торговельна мережа, товарні біржі тощо) або з грошовими потоками (їх обслуговують фінансово-кредитні інститути та фонди);
- інформаційні мережі і потоки, а також інститути, які їх забезпечують;
- законодавство, яке регулює функціонування окремих ланок ринкової структури та інститутів інфраструктури (воно забезпечує певні «правила гри» в умовах ринкової економіки);
- ментальну, які тісно взаємопов'язані між собою.

Розглянемо інституціональні складові інфраструктури.

Передусім, це – **біржі** (в перекладі з латинської – «гаманець»), які слід розглядати як постійно діючий ринок, де здійснюються операції:

- **товарні біржі** – з оптової реалізації засобів виробництва або предметів споживання, які, в свою чергу, поділяються на універсальні і спеціалізовані (правовий статус товарних бірж визначається законом «Про товарну біржу»);

- **валютна біржа** – купівля-продаж за гривні іноземних валют (долару, євро) відповідно до попиту та пропозиції на ці види валют. Функції такої біржі виконує Українська міжбанківська валютна біржа; за результатами торгів на цій біржі Національний банк України встановлює курс гривні стосовно до іноземних валют);

- **фондова біржа** – попит і пропозиція цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу (правовий статус фондової біржі визначається законами «Про цінні папери і фондову біржу», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»);

- **біржа праці** (біржа робочої сили) – збирання і надання інформації про наявність вакансій робочих місць, сприяння підготовки кадрів, створення робочих місць, переміщення робочої сили, забезпечення ефективної зайнятості працездатного населення; функції біржі праці в Україні виконують служби зайнятості населення (їх правовий статус регулюється Законом України «Про зайнятість населення»).

Посередницькі функції при здійсненні платежів і кредитних операцій між суб'єктами підприємницької діяльності, а також операцій з акумуляції вільних грошових коштів, їх нагромадження виконують такі установи як **банки**.

Банківська система України – дворівнева. На першому рівні функціонує Національний банк України, а на другому – комерційні банки різних форм власності, спеціалізації та сфери діяльності. Діяльність банківської системи України регулюється Законом України «Про банки і банківську діяльність». Серед комерційних банків доречно виділити іпотечні банки, які спеціалізуються на наданні позик під заставу нерухомого майна (землі, будівель) землевласникам, селянам, власникам житла. Розвиток мережі іпотечних банків в Україні поки що гальмується тим, що земля не є об'єктом вільної купівлі-продажу.

Значну роль серед елементів ринкової інфраструктури відіграють **небанківські кредитно-фінансові інститути**, до яких належать інвестиційні фонди, ощадні каси, страхові компанії, ломбарди, кредитні кооперативи. В країнах з розвинутою ринковою економікою серед небанківських інститутів виділяються страхові компанії, які здійснюють страхові операції, акумулюють значні грошові кошти. Це надає можливість страховим компаніям не тільки відшкодовувати застрахованим громадянам і фірмам заподіяні збитки, а й надавати з наявних грошових ресурсів кредити. Деякі страхові компанії з цього погляду можуть конкурувати навіть з банками.

До елементів ринкової інфраструктури слід також віднести:

- **торговий дім** – різновид фірми, асоціації торгових, виробничих та інших підприємств, до яких часто приєднуються і банки, що здійснюють

широкий комплекс експортно-імпортних операцій, в т.ч. кредитно-фінансових, транспортно-експедиторських, страхових та маркетингових;

- **торгово-промислові палати** – комерційні організації, які ставлять перед собою мету – сприяти розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн, зокрема в організації міжнародних ярмарків, а також надавати їм цільові інформаційні послуги (правовий статус цих установ регулюється Законом «Про торгово-промислові палати в Україні»);

- **ярмарок** (одна з найбільш ранніх форм торгівлі) – періодичні торги, які проводяться в певному місці, вони можуть бути всесвітні, міжнародні, національні, регіональні та місцеві;

- **аукціон** – спосіб продажу товарів (антикварні речі, твори мистецтва, валюта, житло, товари довгострокового користування тощо) з публічного торгу в попередньо обумовлений час і в певному місці; окрім добровільних можуть мати місце і примусові аукціони (останні організовуються органами судочинства або органами влади з метою продажу майна неплатоспроможних боржників чи продажу безпосередньо майна, що не перейшло державі по праву спадкування або в результаті конфіскації);

- **лізингові фірми**, які спеціалізуються на здачі в оренду на тривалий строк предметів довгочасного користування (як правило, знарядь праці, устаткування, транспортних засобів, механізмів, обчислювальної техніки тощо); **лізинг** розглядається як різновид довгострокового кредиту, що надається в натуральній формі і погашається клієнтом у розстрочку; відповідно до договору лізингу орендар сплачує орендодавцю повну вартість взятого в оренду майна; виділяють два види лізингу – фінансовий, коли договір укладається на строк, під час якого амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, і оперативний, коли договір передбачає амортизацію 90% вартості об'єкта лізингу; відносини стосовно лізингу регулюються Законом України «Про лізинг»;

- **аудиторські організації** – фірми, які виконують контрольні, консультативні та інші функції на основі угод з різними юридичними та фізичними особами, вони можуть мати свої філії (відділення) за кордоном, що дає їм змогу обслуговувати міжнародні компанії та спільні підприємства; основні завдання аудиторських фірм – дати висновок про фінансове становище, платоспроможність компаній, який у встановленому законодавством порядку публікується в річному звіті цієї компанії разом з її офіційним балансом (правовий статус аудиторських фірм визначається Законом України «Про аудиторську діяльність»);

- **холдингові компанії** – товариства (здебільшого – акціонерні), які використовують свій капітал для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній, що дозволяє їм встановлювати контроль за діяльністю цих компаній, спрямовувати їх розвиток, а також отримувати значну частку прибутку; слід відрізнити чистий холдинг, коли холдингова компанія утворюється для контролю та управління іншими, і змішаний холдинг, коли передбачається також заняття підприємницькою діяльністю, а тому помітну роль у діяльності холдингових компаній відіграють банки та інші фінансові установи;

- **довірчі товариства (трестові компанії)** – товариства, які спеціалізуються на виконанні відповідно до укладеного договору (угоди) договірних операцій, тобто виконують функції щодо управління майном, цінними паперами, підприємствами;

- **брокерські та дилерські фірми (контори):**

- а) **брокерські фірми (об'єднання брокерів)** – це фірми, які, маючи всебічну інформацію щодо кон'юнктури ринку певного товару, виконують функції посередників на товарних (зокрема – нерухомості), орендних біржах між продавцями і покупцями, розраховуючись за здійснені операції коштами своїх клієнтів і тому така фірма, як і окремих брокер, не несе відповідальності за результати укладених договорів (угод); біржа забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам та розглядає у разі потреби спори між учасниками угод;

- б) **дилерські фірми (об'єднання дилерів)** – фірми, які на відміну від брокерських виступають на біржі від свого імені, здійснюють посередницькі операції за власні кошти і тому ризик за результати цієї чи іншої угоди беруть на себе вже самі дилерські фірми або окремі дилери (правовий статус брокерських та дилерських фірм визначається Законами України «Про товарну біржу» та «Про господарські товариства»).

Як бачимо, навіть побіжне ознайомлення з елементами інфраструктури, з функціями, які вони виконують, свідчить про те, що інфраструктура, як невіддільна підсистема ринкової системи, не тільки забезпечує ефективне функціонування останньої, а й фактично визначає її подальший розвиток. Звідси випливає об'єктивна необхідність створення сучасних елементів ринкової інфраструктури, зосередження зусиль на подальшому удосконаленні існуючої інфраструктури, на створенні для цього надійного та стабільного правового забезпечення.

Визначення структури, інфраструктури ринку, а також його типів та видів дає можливість з'ясувати не тільки різноманіття його ланок (елементів), а й поглибити знання про це досить складне і динамічне явище.

5.3. Модель кругообігу ринкової економіки

Економічні агенти здійснюють зв'язки один з одним за допомогою економічних благ. Їх рух створює своєрідний кругообіг.

Економічний кругообіг – це круговий рух реальних економічних благ, яке супроводжується зустрічним потоком грошових доходів та видатків.

Основними суб'єктами ринкової економіки являються домогосподарства та фірми. Домогосподарства пред'являють попит на споживчі товари та послуги, і одночасно є постачальниками економічних ресурсів. Фірми пред'являють попит на ресурси пропонуючи, в свою чергу, споживчі товари та послуги. Поведінку основних економічних агентів можна виразити кругообігом попиту та пропозиції (рис. 5.1).

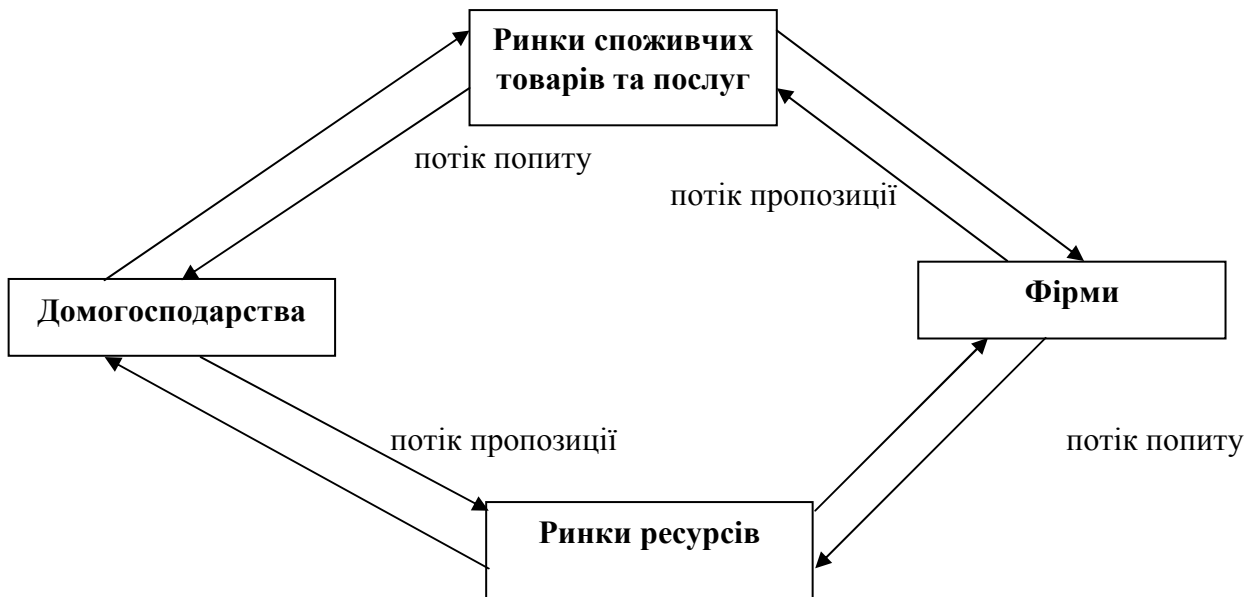


Рисунок 5.1 – Кругообіг попиту та пропозиції

При всій умовності схеми кругообігу вона відображає головне – в розвитку ринкової економіки існує постійна взаємодія між попитом та пропозицією: попит породжує пропозицію, а пропозиція розвиває попит.

Кругообіг попиту та пропозиції може бути конкретизований з урахуванням руху ресурсів, споживчих благ та доходів. Попит домогосподарства виражається у витратах на споживчі товари та послуги. Продаж цих товарів складає виручку фірми. Купівля ресурсів, необхідних для цього, визначає витрати фірми. Домогосподарства, постачають необхідні ресурси (працю, землю, капітал, підприємницькі здібності) та отримують доходи (заробітну плату, ренту, відсоток та прибуток). Таким чином, реальний потік економічних благ доповнюється зустрічними грошовими потоками доходів та витрат (рис. 5.2).

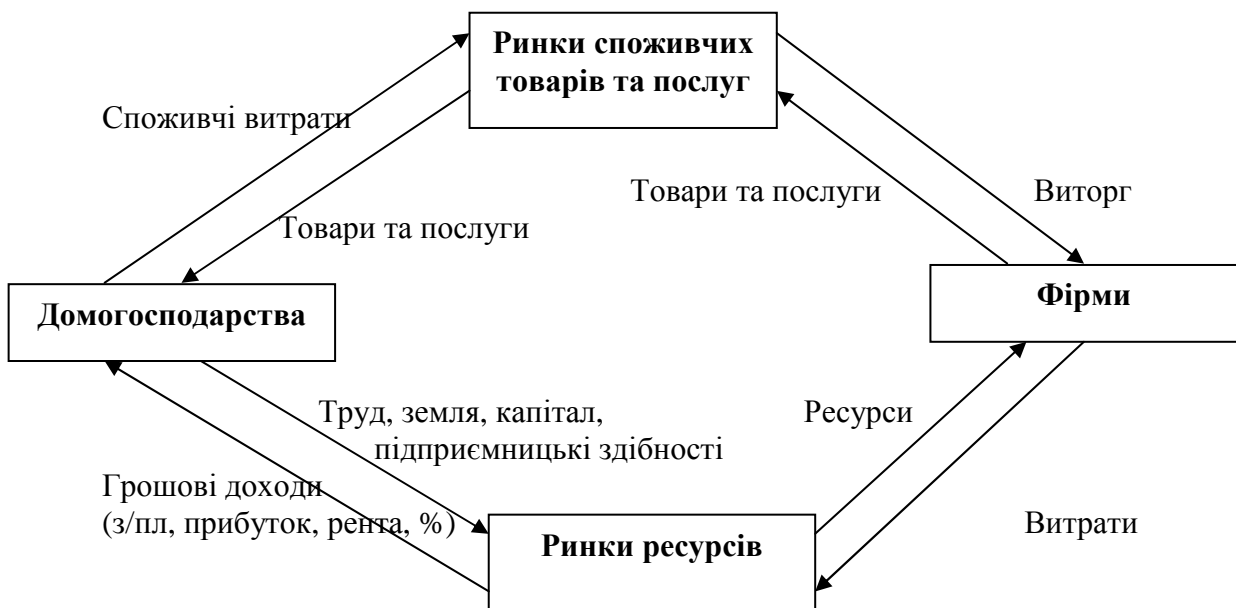


Рисунок 5.2 – Проста модель кругообігу

Ця модель може бути уточнена включенням оборотів усередині секторів. Підкреслимо головне, проста модель декілька ідеалізує реальну дійсність.

По-перше, вона не враховує накопичення як економічне благо, так і грошові ресурси, а також те, що де-які ресурси можуть випадати з процесу обігу. Наприклад, якщо споживачі почнуть заощаджувати частину грошових доходів, вплив сукупного попиту зменшується. Такі обставини можуть у майбутньому істотно модифікувати елементарну модель кругообігу. Найбільш важливим з цих наслідків є розвиток кредитної системи.

По-друге, схема абстрагується від ролі держави. Роль держави в сучасному світі різноманітна, так як вона впливає на агентів ринкової економіки, так і на ринки продуктів, факторів виробництва, кредити. Якщо абстрагуватися від ролі кредиту, то функції держави в кругообігу можна представити наступним чином (рис. 5.3).

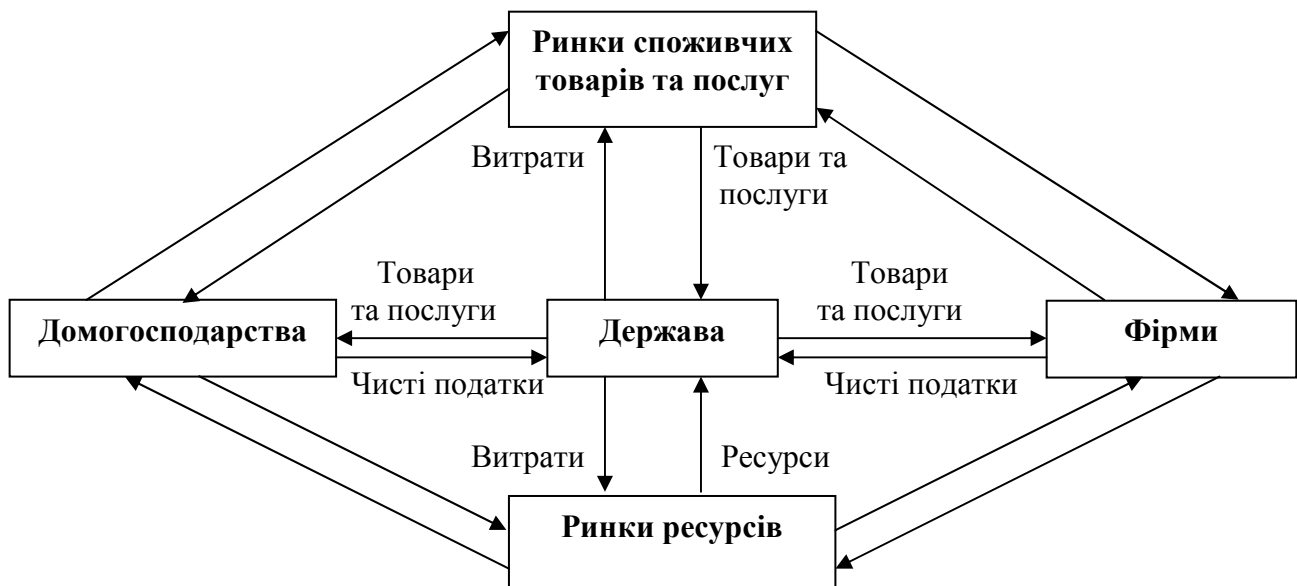


Рисунок 5.3 – Роль держави в кругообігу

Домашні господарства та фірми платять на користь держави податки, отримуючи від нього, в свою чергу, трансфертні платежі, субсидії. Окрім того, уряд здійснює на усіх ринках крупні закупки як споживчого, так і виробничого характеру.

По-третє, модель кругообігу може бути уточнена шляхом включення в неї міжнародної торгівлі.

Модель економічного кругообігу має важливе значення не лише для розуміння механізму функціонування ринкової економіки, але й для дослідження специфіки функціонування різних економічних систем.

Висновки

Економічна теорія трактує ринок як сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких відбувається реалізація товарів і остаточне визнання суспільством втіленої в них праці. Ринок формується в процесі становлення та розвитку товарного господарства і стає його неодмінним, провідним елементом.

Передумови виникнення відносин ринкового типу: суспільний розподіл праці або економічна спеціалізація; економічна відокремленість суб'єктів господарства або господарська автономія суб'єктів ринку; режим приватної власності; вільний обмін ресурсами.

До елементів ринкових відносин відносяться: платоспроможний попит (тобто такий попит, який забезпечений певною грошовою масою); пропозиція товарів, яка, як правило, зумовлена рівнем розвитку продуктивних сил суспільства; переважно вільні ціни (такі ціни формуються в процесі взаємодії, взаємозв'язку платоспроможного попиту та пропозиції).

Сутність ринку та його місце в економічній системі суспільства найбільш повно розкривається в його функціях: ціноутворення; регулююча; контролююча; конкуренції; реалізації економічних інтересів; інтеграції; санації (оздоровлення).

Механізм функціонування ринкової економіки – це спосіб взаємозв'язку елементів структури ринку, який забезпечує виконання функцій. У самому загальному вигляді він має забезпечити рішення головних господарських проблем: що виробляти? як виробляти? для кого виробляти?

Економічна конкуренція – змагання економічних агентів на ринку за переваги споживачів у цілях отримання найбільшої вигоди. Конкуренцію можна розглядати як досконалу (характеризується великою кількістю продавців, які конкурують між собою; стандартною продукцією; незначною долею загального випуску продукції з боку окремих виробників, що не дозволяє одній фірмі вплинути на ринкову ціну) і недосконалу (ринок, на якому не виконується хоча б одна з умов досконалої конкуренції; поділяється на монополістичну конкуренцію, олігополію, абсолютну монополію).

Окремі елементи (ланки) структури сучасного ринку: споживчий ринок (ринок товарів і послуг), ринок засобів виробництва, ринок робочої сили, ринок капіталу, ринок цінних паперів, ринок інтелектуальної власності, ринок нерухомості тощо. Ринкова інфраструктура – сукупність закладів, організацій, які забезпечують функціонування ринку (товарні і фондові біржі; банки та інші фінансово-кредитні установи; торгові дома і торгові палати; біржа праці; аудиторські компанії; брокерські та дилерські фірми (контори) тощо.

Економічний кругообіг – це круговий рух реальних економічних благ, що супроводжується зустрічним потоком грошових доходів та видатків суб'єктів ринку. Модель економічного кругообігу має важливе значення не лише для розуміння механізму функціонування ринкової економіки, але й для дослідження специфіки функціонування різних економічних систем.

Контрольні питання

1. Розгляньте підходи до визначення поняття «ринок».
2. Які передумови виникнення ринку?
3. Дайте визначення найістотніших рис ринку.
4. Що відносять до елементів ринку?
5. Які необхідні умови для ефективного функціонування ринку?
6. Дослідіть функції ринку.
7. Назвіть позитивні та негативні риси ціноутворюючої функції ринку. Чи вважаєте Ви доцільним державне втручання в цей процес?
8. Які елементи формують ринкову систему.
9. Розгляньте досконалу та недосконалу конкуренцію.
10. Що таке монополія? Чим вона відрізняється від монополістичної конкуренції?
11. Чим відрізняються поняття «структура ринку» та «інфраструктура ринку»?
12. За якими критеріями поділяють структуру ринку?
13. Дослідіть основні види ринків.
14. Назвіть елементи ринкової інфраструктури.
15. Яка роль домогосподарств та підприємців в моделі економічного кругообігу?
16. Які функції держави в моделі економічного кругообігу?

Розділ 6. ОСНОВИ АНАЛІЗУ РИНКОВОГО ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Аналіз попиту і пропозиції є фундаментальною проблемою ринкової економіки, яка дає ключ до розуміння багатьох процесів. Всі мікроекономічні суб'єкти взаємодіють через ринок, а пропозиція і попит є його рушійними силами.

А. Сміт порівнював ринковий механізм з «невидимою рукою», яка керує господарською діяльністю. А. Маршалл застосував до характеристики ринку відому алегорію «лез ножиць». Ф. Хайек визначає ринок як складний передавальний механізм, що дозволяє якомога повніше і ефективніше використовувати інформацію, розпопрошену серед численних індивідуальних суб'єктів.

Цей розділ присвячено аналізу основних ринкових змінних – попиту, пропозиції і ціни, які в процесі взаємодії формують ринковий механізм саморегулювання.

6.1. Ринкова ціна: сутність, функції, види

Разом з попитом і пропозицією ціна регулює всі процеси суспільного відтворення на мікро- і макrorівні, а також на рівні відтворення окремих індивідів.

Ціна — грошова форма вартості товару, або вартість товару, виражена у грошах.

У відносинах купівлі-продажу товарів вона постає як еквівалентна вартості товару кількість грошей. У взаємному їх співвідношенні вартість є сутністю більш глибокого порядку, має якість абстрактного (загального), а ціна – конкретного (форми буття абстрактного). За економічним змістом вони нетотожні: ціна ширша за вартість, оскільки, крім вартості як своєї основи, вона відображає й співвідношення попиту і пропозиції товару, вартість і кількість грошей в обігу, споживчу вартість і корисність товару тощо. Водночас вона є компенсацією витрат і зусиль виробників.

Ціна фокусує в собі різнобічні інтереси економічних суб'єктів. У ринковій економіці вона є епіцентром усіх подій, оскільки за її участю щодня відбуваються мільярди актів обміну товарами. Тому проблеми теорії ціни і ціноутворення одні з найважливіших в економічній науці і практиці. Економічно обґрунтована ціна є важливою передумовою нормального функціонування ринкових суб'єктів, галузей економіки, забезпечення соціальної рівноваги в суспільстві. У ній закладені передумови виробництва, споживання і відтворення. Крім того, вона постає як економічний показник ефективного управління економікою, як інструмент, використовуючи який оцінюють діяльність виробничих колективів, матеріально винагороджують їх працю. За допомогою ціни відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, ВНП,

НД. Ціна є стимулюючим фактором виробництва, а також обмеження певного економічного блага.

Відчутно впливає ціна і на зацікавленість праці, капіталу щодо економії витрат, підвищення якості благ і послуг. Адже завдяки їй господарюючі суб'єкти отримують сигнали про визнання чи невизнання у процесі обміну суспільного характеру праці (суспільної вартості), втіленої в товарах. Ціна також підказує, від чого треба відмовитися, щоб отримати певну одиницю бажаних благ і послуг. Вона подає сигнали, які спонукають продавців обирати певний варіант використання наявних ресурсів, впливають на прибутковість альтернативних благ і послуг.

Сутність ціни виявляється в її функціях: обліковій (вимірювальній), розподільчо-перерозподільчій, стимулюючій і регулюючій. Механізм виконання ціною своїх функцій доволі складний і неоднозначний. З'ясовуючи функції ціни необхідно зауважити, що їх не можна чітко розмежувати. Так, стимулююча і регулююча функції, маючи різний зміст, тісно пов'язані між собою. Тому помилковим є твердження, що ціна спочатку виконує одну функцію, потім іншу тощо. Ціна одночасно виконує всі властиві їй функції, і лише теоретичний аналіз відокремлює їх, надає їм певної ієрархії.

Облікова (вимірювальна) функція ціни полягає у вимірюванні вартості (суспільної оцінки) товарів, послуг. Виконуючи цю функцію, ціна є інструментом вимірювання обсягів, динаміки, структури виробництва, продуктивності праці, пропорцій між галузями, обсягу ринку, платоспроможності, попиту населення, купівельної спроможності ринку грошей, установлення еквівалентності обміну за вартістю товарів.

Облікова функція має прикладний характер, оскільки забезпечує економічний аналіз, допомагає у виробленні й прийнятті управлінських рішень, з'ясуванні стимулів, що породжують виробництво того чи іншого товару. Вона спонукає виробників співставляти витрати і результати виробництва, внутрішні й суспільні витрати, пов'язувати свої індивідуальні витрати з витратами інших підрозділів, порівнювати асортимент випуску продукції з попитом тощо.

Розподільчо-перерозподільча функція ціни реалізується в розподілі (перерозподілі) вартості товарів між їх виробниками та споживачами. Механізмом її дії є відхилення ціни від вартості товарів унаслідок розбіжності між їх пропозицією та попитом на них, інших чинників. Перевищення ціною вартості товару дає змогу його виробнику одержати більший за вартість товару дохід, що призводить до втрати відповідної частки доходу покупцем (споживачем) на користь виробника (продавця). У протилежному випадку, якщо ціни менші від вартості товарів, відбувається перерозподіл вартості й доходів на користь покупця. Перерозподіл вартості товарів зумовлює перерозподіл національного доходу між суб'єктами його присвоєння та між фондами споживання і накопичення національного доходу.

Ціна є також інструментом раціонального розподілу обмежених ресурсів. У цьому випадку її розподільча функція тісно пов'язана з балансуванням попиту і пропозиції. За жорсткого попиту ціна змінюється вибухово, внаслідок чого виробники збільшують або зменшують виробництво.

Стимулююча функція ціни полягає у стимулюванні господарюючих суб'єктів до максимально ефективного використання економічних ресурсів. Виконуючи цю функцію, ціна розв'язує суперечність між вимогами ринку, представленими ринковою ціною товару, та індивідуальними умовами (витратами) виробництва, представленими індивідуальною вартістю товару. Економічним інструментом розв'язання суперечності між індивідуальною і суспільною вартістю товару є ринкова ціна, реагуючи на яку, виробники товарів обирають найоптимальніший спосіб використання наявних ресурсів відповідно до вимог попиту на товари, намагаючись одержати найбільший прибуток за найменших витрат.

Регулююча функція ціни полягає у розподілі (перерозподілі) виробничих ресурсів (засобів виробництва, робочої сили) за галузями та видами суспільного виробництва. Якщо попит на товар перевищує пропозицію, то ціна на нього зростає, що стимулює збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових виробничих ресурсів, і навпаки. Збалансовуючи попит і пропозицію, ціна діє як ринковий інструмент переливання капіталів (ресурсів) із галузі в галузь, із одного виду виробництва в інший.

Залежно від особливостей процесу відтворення благ та чи інша функція ціни здатна діяти у різних ланках економічної системи. Перерозподіл ресурсів можна здійснювати через бюджет, кредитно-фінансову систему, шляхом інфляції тощо; балансування попиту і пропозиції здійснюється суворим виконанням касових зборів. Розподільча функція може стати стимулюючою або балансуючою попит і пропозицію, а всі вони повинні відобразитися обліковою функцією.

Функції ціни є виявом властивостей і функцій економічних законів, притаманних товарній (ринковій) формі виробництва: закону вартості, законів попиту, пропозиції, грошового обігу, конкуренції тощо. Це означає, що основа всіх функцій ціни – економічні закони (їх взаємозв'язок зумовлює зв'язаність функцій ціни), а також що ціна є економічним інструментом реалізації законів ринкового господарства.

Оскільки основою ціни є вартість, то вона і її структура визначають загальну структуру ціни. Як відомо, структуру вартості товару утворюють вартість спожитих засобів виробництва (*ЗВ*), вартість необхідного продукту (*НП*) і вартість додаткового продукту (*ДП*). Тому загальна структура ціни є грошовим вираженням структурних складових вартості товару ($ZB + НП + ДП$). Вона характерна для простого товарного виробництва і нерозвинутої конкуренції.

З перетворенням простого товарного виробництва на капіталістичне відбувається якісна зміна соціально-економічної природи всіх складових вартості та структурних складових ціни товару: вартість засобів виробництва набуває форми постійного капіталу (*c*), необхідний продукт – форми змінного капіталу (*v*), а вартість додаткового продукту – форми додаткової вартості (*m*). Відповідно загальна структура ціни товару постає як єдність грошової форми вартості постійного капіталу (засобів виробництва), грошової форми вартості змінного капіталу (необхідного продукту) та грошової форми додаткової

вартості (додаткового продукту): $c + v + m$. Під впливом внутрігалузевої та міжгалузевої конкуренції в межах різних моделей ринку відбувається зміна механізмів ціноутворення, а також форми і структури ціни, що виявляється в існуванні ціни виробництва, олігополістичній та монополійній ціні.

Сукупність існуючих у ринковій економіці типів, видів та форм цін утворює цілісну систему цін, які класифікують за п'ятьма ознаками.

За ступенем урахування витрат виробництва і прибутку ціни поділяють на оптові і роздрібні.

Оптова ціна. За нею товар реалізують великими партіями безпосередньо або через оптово-збутові організації. Формується вона приєднанням до собівартості продукції **нормального прибутку** – прибутку, який забезпечує підприємствам можливість розширеного відтворення. Ціни оптової торгівлі включають оптову ціну виробника, а також витрати і прибуток збутової організації.

Роздрібні ціни. За ними продають товари невеликими партіями у роздрібній торгівлі. Вони включають оптові ціни, витрати обігу і торговий прибуток торговельних організацій.

Оптові і роздрібні ціни, окрім витрат постійного і змінного капіталу, містять інші елементи: податок на додану вартість, акцизний збір, а товари, що перетинають національні кордони, – мито.

За ступенем самостійності ринкового суб'єкта розрізняють вільні (самостійні), договірні (контрактні), регульовані та фіксовані ціни.

Вільні (самостійні) ціни встановлюють виробники відповідно до власної цінової політики. Різновидом вільних цін є преїскурантні ціни і ціни каталогу (проспекту).

- *Преїскурантні ціни.* Вони фіксуються у спеціальних преїскурантах (офіційних довідниках). Їх використовують в автомобілебудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, виробництві обчислювальної й електронної техніки.

- *Ціни каталогу (проспекту)* друкують у проспектах і каталогах фірм, організацій оптової торгівлі. До цієї категорії належать ціни покупця, ціни продавця, ціни нетто.

Договірні (контрактні) ціни встановлюють покупець і продавець за домовленістю. Укладений суб'єктами різного громадянства договір, за яким платіж відбувається в іноземній валюті, зветься контрактом, а зазначені в ньому ціни – контрактними.

Регульовані ціни встановлює держава, її органи на ресурси, які визначально впливають на рівень і динаміку цін товарів та мають першорядне значення або виробляються монополіями. Вони можуть коливатися у певних межах.

Фіксовані ціни встановлює держава, місцева влада як постійні, які діють протягом установленого часу.

Різновидом регульованих і фіксованих цін є тарифи і кошторисна вартість.

- *Тарифи.* Система ставок, за якою оплачують роботи і послуги. Особливий вид цін на послуги транспорту, зв'язку, енергію.
- *Кошторисна вартість.* За нею здійснюють розрахунки в капітальному будівництві. Вона виконує роль ціни продукції, її визначають на основі кошторисних цін і розцінок цієї галузі.

За контрактами купівлі-продажу серед цін виокремлюють тверді, зафіксовані у контракті, індикативні, демпінгові, з наступною фіксацією та змінні.

Тверді ціни не змінюються від підписання контракту до надходження товару до покупця.

Ціни, зафіксовані у контракті часто мають назву цін фактичних домовленостей.

Індикативні ціни встановлюються на міжнародних ринках на відповідний товар до здійснення експортно-імпортової операції, їх використовують у зовнішньоекономічній діяльності.

Демпінгові ціни. За своїм рівнем вони менші від вартості товару, а в окремих випадках і собівартості. Такі ціни використовують для отримання певних конкурентних переваг при експорті товарів.

Ціни з наступною фіксацією встановлюють під час виконання договору, в якому визначено спосіб фіксації таких цін.

Змінні ціни розраховують у момент виконання контракту внаслідок перегляду базової ціни з урахуванням змін у видатках виробництва за час виконання контракту.

За регіоном реалізації товару ціни поділяють на загальнодержавні (єдині), регіональні, зональні, поясні.

Загальнодержавні (єдині) ціни встановлює держава на всій території, а *регіональні ціни* – місцеві органи на окремі види товарів і послуг.

Зональні ціни стосуються продукції добувних галузей промисловості, враховують різний рівень собівартості.

Поясні ціни установлюють за районами (поясами) споживання продукції.

За часом дії розрізняють постійні, тимчасові та одноразові ціни.

Постійні ціни. Ними вважають ціни, що діють протягом тривалого часу, до чергового перегляду.

Тимчасові ціни установлюють на нову продукцію, оскільки вона має високу початкову собівартість.

Одноразові ціни встановлюють на продукцію, що виготовляється за разовим або індивідуальним замовленням.

Розрізняють ціни і залежно від транспортних витрат. У взаємовідносинах між виробниками і покупцями щодо встановлення цін товарів погоджують базисні умови постачання, визначаючи права і обов'язки учасників угоди при транспортуванні, упаковуванні та маркуванні товарів, зі страхування вантажів і оформлення комерційної документації, а також місце і час передавання права власності від продавця до покупця, і як ці умови позначаються на ціні товару. Відповідно до базисних умов постачання додаткові витрати можуть не включатися до ціни, включатися частково або повністю.

Усі види цін, які використовують під час аналізу і планування економічних показників, розглядають як поточні та співставлювані. У сучасній ринковій економіці діє більше 330 видів цін.

6.2. Поняття, закон попиту та його детермінанти

Покупці, які мають потребу у певних товарах, виходять на ринок і пред'являють попит. При цьому попит завжди розглядається як платоспроможний.

Попит є формою вираження потреб, представлених на ринку і забезпечених грошовими засобами.

Аналізуючи ринкову ситуацію, потрібно відрізнити **попит індивідуальний**, який відображає поведінку окремого споживача, та **ринковий** – реакція усієї сукупності на даному ринку.

Ринковий попит – це попит, який визначається як загальна сума усіх індивідуальних попитів при кожному значенні ціни.

Найбільш важливою змінною, яка визначає кількість будь-якого блага, вважається **ціна** цього блага.

Попит – це множинна співвідношень цін і відповідних кількостей товару.

Конкретну кількість товару, яку споживачі бажають та мають можливість придбати за кожного рівня цін, називають **обсягом попиту**.

Закон попиту стверджує, що за інших рівних умов, кількість товару, яку бажають та мають можливість придбати споживачі, змінюється в оберненій залежності щодо ціни на даний товар.

Крива попиту – це крива, що показує, яку кількість економічного блага готові придбати покупці за різними цінами у даний момент часу, в даному місці (рис. 6.1).

Крива ринкового попиту – це крива, яка визначається сумою індивідуальних попитів при кожній ціні.

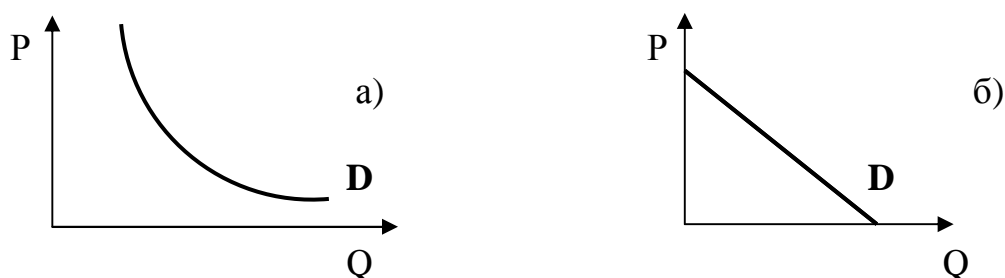


Рисунок 6.1. – Крива ринкового попиту

Крива попиту звичайно є спадною і у більшості випадків – нелінійною (рис. 6.1 (а)). Для аналітичних цілей, як правило, використовують лінійну функцію попиту (рис. 6.1 (б)).

Математичним виразом закону попиту є **функція попиту**, яка в загальному випадку має вигляд:

$$Q_d = f(P),$$

де Q_d – обсяг попиту, P – ціна блага.

Лінійна функція попиту описується рівнянням:

$$Q_d = a - b * P,$$

де a і b – константи.

Існування описаної залежності між ціною та обсягом попиту економісти пояснюють різними причинами і сукупним впливом цих причин.

По-перше, економісти вважають, що кожна наступна одиниця товару приносить споживачу все менше задоволення, оскільки в міру збільшення споживання його потреба насичується. Тому додаткові одиниці товару мають для споживача меншу цінність і будуть купуватися лише за умови зниження ціни.

По-друге, коли ціна товару зростає, реальний дохід споживача зменшується за інших рівних умов. І, навпаки, коли ціна падає, купівельна спроможність споживача зростає, тому вони можуть купувати більше даного товару, не відмовляючись від інших. Це – прояв **ефекту доходу**. Нарешті, коли ціна одного товару зростає, то за інших рівних умов споживач буде намагатися скоротити покупку даного товару і замінити його іншим, відносно дешевшим. Це – прояв **ефекту заміни**. Спільний вплив описаних обставин для абсолютної більшості товарів спричинятиме зростання обсягів попиту зі зниженням ціни і його скорочення зі зростанням ціни.

Ціна є основною детермінантою обсягу попиту. Зміна ціни спричиняє зміни в обсязі, що графічно відповідає руху між точками вздовж даної кривої попиту.

Нецінові детермінанти спричиняють зміни у попиті, тобто змінюють всю множину співвідношень цін і обсягів товарів, що графічно відповідає зміщенню всієї кривої попиту. Аналіз дії кожної нецінової детермінанти відбувається за умови незмінності рівня цін.

Зміна однієї чи декілька детермінант веде до того, що покупці мають можливість при кожній можливій ціні купувати більше (D_1) або менше (D_2) продукту. У зв'язку з цим крива попиту зсувається праворуч чи ліворуч (рис. 6.2).

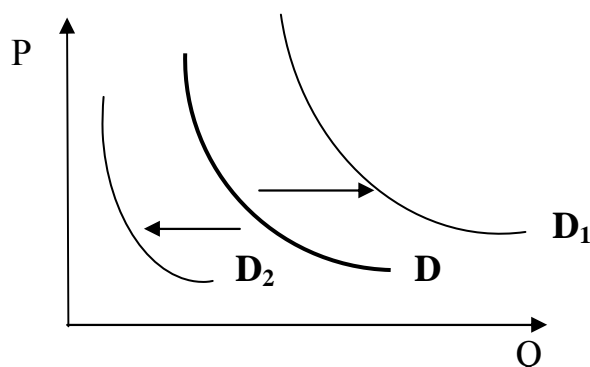


Рисунок 6.2 – Зміщення кривої попиту під впливом нецінових детермінант

Нецінові детермінанти являють собою основні мотиви споживчого попиту. До **нецінових детермінант попиту** відносяться: ціни сполучених

товарів, доходи споживачів, смаки і уподобання споживачів, кількість споживачів на ринку, очікування споживачів відносно змін у майбутньому.

1. *Грошові доходи споживачів.* Зростання доходів споживачів, як правило, веде до підвищення купівельної спроможності споживачів і, в більшості випадків, вони за тих самих цін мають можливість купити більше, таким чином, збільшити попит. І навпаки, при скороченні доходів попит на більшість товарів падає. Товари, попит на які змінюються в прямій залежності від зміни доходів, називаються *нормальними*. Але є певна категорія товарів, від споживання яких починають відмовлятися зі зростанням доходів, і попит на них скорочується. Це *товари нижчої якості*.

2. *Ціни на сполучені товари.* У випадку, коли товари взаємозамінні, зміна ціни на один із них веде до зміни попиту на другий в тому ж напрямку. Споріднені або взаємозамінні товари мають назву *товарів-субститутів*. Якщо товари доповнюють один одного, то зміна в ціні одного має, як наслідок, зміну попиту на інший в протилежному напрямку. Доповнюючі товари мають назву *товарів-комплементів*.

В цілому вплив на попит цін на сполучені товари можна представити такою схемою б.1.

Замінники (товари-субститути)		Доповнюючі (комплементарні товари)	
Ціна товару А ↑	↑ Попит на товар В	Ціна товару А ↑	↓ Попит на товар В
Ціна товару А ↓	↓ Попит на товар В	Ціна товару А ↓	↑ Попит на товар В

Схема 6.1 – Вплив на попит цін на сполучені товари

3. *Смаки та уподобання споживачів* визначаються звичаями, освітою, коливаннями моди, рекламою, появою нових товарів.

4. *Кількість споживачів на ринку або місткість ринку.* Збільшення кількості споживачів призводить до підвищення попиту.

5. *Очікування споживачів відносно зміни цін та доходів у майбутньому.* Очікування підвищення цін у майбутньому спричиняють зростання попиту у поточному періоді за інших рівних умов, і навпаки – за умови очікування майбутнього зниження ціни. Очікування щодо підвищення доходу у майбутньому призводить до збільшення поточного споживання і попиту, і навпаки – поточне споживання зменшиться у випадку скорочення доходів споживача.

З врахуванням нецінових детермінант попиту функція попиту може бути представлена наступною формулою:

$$Q_d = f(P, N_d),$$

де N_d – нецінові детермінанти попиту.

6.3. Пропозиція та закон пропозиції

Пропозиція – це готовність фірм, виробників та продавців товарів пред'являти на ринок певну кількість товарів за даною ціною в даний момент часу і в даному місці.

Пропозиція – це множина співвідношень цін і відповідних кількостей товару.

Пропозицію треба відрізнити від обсягу пропозиції. **Обсяг пропозиції** – це конкретна кількість товару, яку продавці бажають та можуть продати на ринку за деякий період часу за певного значення ціни.

На відміну від споживача, для фірми стимул до виробництва і пропозиція є тим більшою, чим вищою є ціна на ринку. Зв'язок між ціною та обсягом пропозиції описується законом пропозиції.

Закон пропозиції твердить, що між ціною й обсягом пропозиції товарів існує прямий зв'язок. Ціна й кількість товарів тут змінюються та взаємодіють в одному напрямку: підвищення ціни викликає збільшення кількості товарів, які пропонуються для продажу, і навпаки.

Математичним виразом закону пропозиції є **функція пропозиції**, яка в загальному випадку має вигляд:

$$Q_s = f(P),$$

де Q_s – обсяг попиту, P – ціна блага.

Лінійна функція пропозиції описується рівнянням:

$$Q_s = -c + d \cdot P$$

де c і d – константи.

Графічним відображенням функції пропозиції є крива пропозиції.

Крива пропозиції – це крива, що показує, яку кількість економічного блага готові продати виробники за різними цінами у даний момент часу (рис. 6.3).

Кут нахилу кривої пропозиції та її положення визначаються витратами виробництва товару.

Крива на рис. 6.3 (а) є висхідною і нелінійною. Для аналітичних цілей, як правило, застосовується лінійна крива пропозиції (рис. 6.3 (б)).

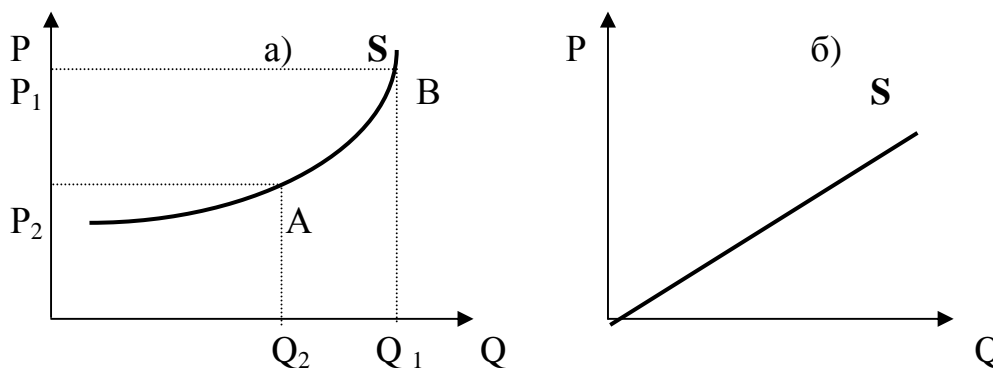


Рисунок 6.3 – Крива ринкової пропозиції

Усі точки (А, В) на кривій пропозиції показують зміну цін і кількості товарів на ринку й ілюструють рух вздовж нерухомої кривої пропозиції.

Зміна ціни спричиняє зміни в обсязі, що графічно відповідає руху між точками вздовж даної кривої пропозиції (рис. 6.3. а).

Головною детермінантою пропозиції є **ціна**. Але існують і нецінові детермінанти, які впливають на пропозицію. Як правило ті детермінанти, які обумовлені збільшенням витрат, скорочують пропозицію, а ті які ведуть до зменшення витрат, розширюють її.

До **нецінових детермінант** можна віднести:

- зміна цін на ресурси (фактори виробництва);
- технічний прогрес;
- наявність або відсутність на ринках взаємозамінних або взаємодоповнюючих ресурсів і факторів виробництва;
- очікування виробників;
- ціни на альтернативну продукцію;
- організація ринку;
- стабільність законодавства та визначеність правового поля;
- специфічні фактори.

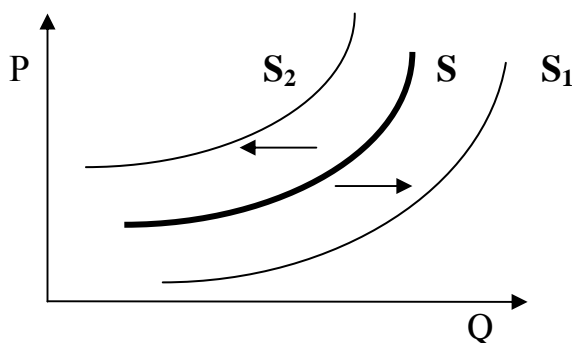


Рисунок 6.4 – Зміщення кривої ринкової пропозиції під впливом нецінових факторів

Якщо розглядати нецінові фактори за допомогою графіка і кривої пропозиції, то усі випадки зростання пропозиції можуть бути показані зміщенням кривої праворуч (S_1), а зменшення пропозиції веде до зміщення кривої ліворуч (S_2) (рис. 6.4).

З урахуванням нецінових детермінант попиту функція попиту може бути представлена наступною формулою:

$$Q_s = f(P, N_s),$$

де N_s – нецінові детермінанти попиту.

6.4. Взаємодія попиту та пропозиції

Встановлення рівноважної ціни відбувається на конкурентному ринку під впливом загальних тенденцій і специфічних особливостей як попиту так і пропозиції.

На рисунку 6.5. відображені в найбільш загальному вигляді динамічні процеси, які відбуваються у сфері руху товарів і цін.

Рівноважна ринкова ціна – це ціна, за якої на ринку даного товару немає ані надлишку, ані дефіциту. Вона встановлюється в результаті збігання попиту й пропозиції як грошовий еквівалент строго визначеної кількості товару.

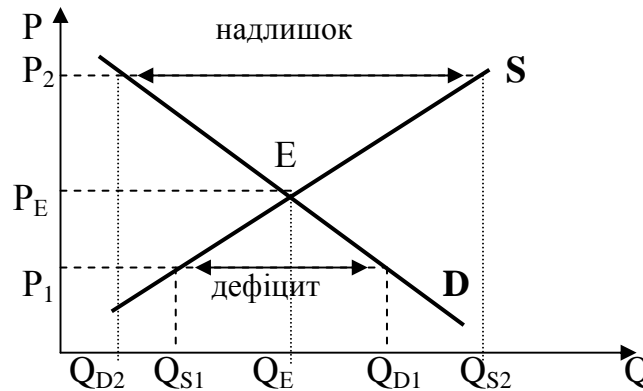


Рисунок 6.5 – Взаємодія ринкового попиту та пропозиції

Точка *E* – це точка рівноваги попиту та пропозиції, яка визначає рівень ринкової ціни, або «ціни рівноваги» та «рівноважного обсягу».

Оскільки мова йдеться про ринок певного товару, ця рівновага називається **частковою рівновагою**.

Умовою часткової рівноваги є:

$$Q_d = Q_s$$

$$a - b * P = - c + d * P$$

Якщо ринкова ціна буде нижчою за ціну рівноваги, то обсяг пропозиції буде менше обсягу попиту, на ринку таким чином буде явна *нестача або дефіцит товару (надлишок попиту)*. І навпаки, якщо ринкова ціна буде більшою за рівноважну, то обсяг пропозиції буде більшим за обсяг попиту і на ринку з'являється *надлишок пропозиції*. Таким чином лише в точці рівноваги *E* ринок збалансований, ні в кого з ринкових агентів немає стимулів щодо зміни ситуації. Це означає, що ринкова рівновага має властивість *стабільності*.

Зміна ринкового попиту або пропозиції під впливом зміни нецінових детермінант призводить також до зміни рівноважних параметрів на ринку конкретного товару (рис. 6.6 та рис. 6.7).

Зміна рівноваги внаслідок змін у попиті за незмінної пропозиції ілюструє рис. 6.6. Якщо попит зростає і не змінюється пропозиція, то встановлюється новий, більш високий рівень рівноважної ціни і новий, більший обсяг товарів. І навпаки.

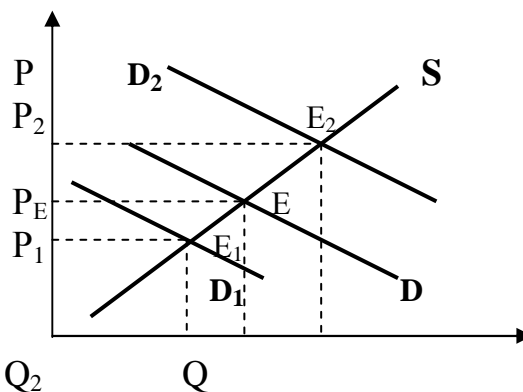


Рисунок 6.6 – Зміна ринкової рівноваги при зміні в попиті товару

Зміни рівноваги внаслідок змін у пропозиції за незмінного попиту ілюструє рис. 6.7. Зростання пропозиції дає нову точку більш низької ціни рівноваги при зростаючій кількості товарів. І навпаки.

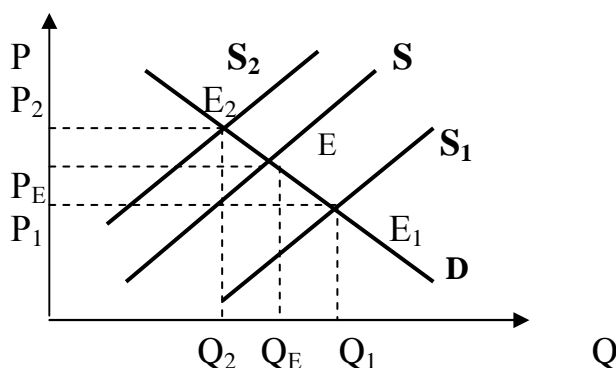


Рисунок 6.7 – Зміна ринкової рівноваги під впливом змін в пропозиції товарів

6.5. Теорія еластичності

Спостерігаючи поведінку споживача на ринку, можна помітити, що він орієнтується не лише на зміну ціни, але враховує також свій дохід, моду, наявність замінників. Тому його реакція на зміну певних умов буде різною. Для одних товарів навіть незначна зміна ціни або доходу може спричинити значні зміни в обсязі покупок, а для інших товарів навіть значне підвищення або зниження ціни чи доходу буде мало помітним. Ступінь чутливості функціонально пов'язаних між собою величин можна вимірювати в абсолютних і відносних показниках. Відносний показник має переваги у тому, що він не залежить від одиниць вимірювання. Тому в економічному аналізі частіше застосовується саме він. Вимірником відносних змін є еластичність.

Еластичність – це чутливість однієї економічної змінної до зміни іншої економічної змінної, її здатність реагувати на цю зміну.

Еластичність попиту відносно ціни або **цінова еластичність попиту** показує наскільки зміниться обсяг попиту залежно від зміни ціни.

При визначенні рівня еластичності попиту практичне значення мають не абсолютні величини, а відносні. Тому цінова еластичність попиту визначається за формулою: $E_{dp} = \text{відсоткова зміна обсягу попиту} / \text{відсоткова зміна ціни}$

$$E_{dp} = \Delta Q_D (\%) / \Delta P (\%)$$

Розрізняють наступні **типи еластичності**:

Одиночна еластичність, коли на кожний відсоток зміни ціни обсяг попиту змінюється відповідно на 1% ($E_{dp} = 1$).

Еластичний попит, коли обсяг попиту у відсотках змінюється швидше, ніж змінюється ціна у % ($E_{dp} > 1$). Якщо зміна ціни на 1% викликає зміну обсягу попиту більше ніж на 1%. Еластичний попит характерний для товарів тривалого користування; товарів, які мають багато замінників або займають значну частку у бюджеті споживача.

Нееластичний попит, коли обсяг попиту у % змінюється повільніше ніж змінюється ціна у % ($E_{dp} < 1$). Якщо зміна ціни на 1% викликає зміну обсягу попиту менше ніж на 1%. Нееластичний попит притаманний необхідним і незмінним товарам; товарам повсякденного споживання; товарам з невеликою питомою вагою у витратах споживача.

Досконало нееластичний попит, коли обсяг попиту не змінюється при будь-якій зміні ціни. Крива попиту матиме вигляд вертикальної лінії. Зміна цін не впливає на зміну обсягу попиту при реалізації життєво важливих лік для певної групи хворих (інсулін) $E_{dp} = 0$.

Досконало еластичний попит, коли обсяг попиту може змінюватися до нескінченності при незначній зміні ціни. Крива попиту матиме вигляд горизонтальної лінії. Таке можливо на досконало конкурентному ринку або в умовах інфляції при незначному зниженні ціни або при очікуванні її підвищення споживач отоварює свої грошові доходи, щоб зберегти їх від знецінення, вкладаючи в матеріальні цінності ($E_{dp} = \infty$).

Фактори цінової еластичності попиту:

- важливість товару для споживача. Нееластичним є попит на товари першої необхідності, зміна ціни мало вплине на обсяги покупок цих товарів. Попит на товари розкоші є еластичним за ціною;

- наявність товарів-замінників. Чим більше близьких і досконалих замінників має товар, тим еластичнішим є попит на нього;

- питома вага товару у видатках споживача. Чим більшу частку займає товар у видатках споживача, тим більш еластичним є попит на нього, і навпаки;

- фактор часу. За короткий проміжок часу споживач не встигає відреагувати і пристосуватися до зміни цін, змінити свої уподобання, тому попит буде мати меншу еластичність, ніж у довгостроковому періоді;

- розміри запасів.

Треба відмітити, що цінова еластичність попиту впливає на обсяг загальної виручки від продажу даної кількості товару (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 – Еластичність попиту за ціною і сукупна виручка

Тип еластичності	Позначення	Зміни в ціні	Зміни в обсязі виручки
Еластичний (попит зростає, або падає швидше ніж ціна)	$E > 1$	Підвищення Падіння	Зменшення Збільшення
Нееластичний (попит зростає або падає повільніше ніж ціна)	$E < 1$	Підвищення Падіння	Збільшення Зменшення
Одиночно еластичний (попит зростає або падає відповідно до зміни ціни)	$E = 1$	Підвищення Падіння	Без змін Без змін

Поняття *еластичності пропозиції* характеризує відносна зміна цін товарів та їх реалізованої кількості.

$$E_{sp} = \Delta Q_s (\%) / \Delta P (\%)$$

Інтенсивність цих змін також різна і на практиці можуть мати місце наступні ситуації:

1) при *еластичній пропозиції* ($E_{sp} > 1$) зі зміною ціни на 1% кількість товарів змінюється більше ніж на 1%;

2) при *нееластичній пропозиції* ($E_{sp} < 1$) зі зміною ціни на 1% кількість товарів змінюється менше ніж на 1%;

3) *одиначно еластична пропозиція* ($E_{sp} = 1$) має місце однакова зміна ціни та кількості товару до продажу.

Фактори, які впливають на еластичність пропозиції:

- можливість заміщення факторів виробництва;
- фактор часу.

Фактор часу відіграє важливу роль у визначенні цінової еластичності пропозиції. Чим довший період часу, який може бути використаний для зміни обсягу пропозиції, тим більша її еластичність.

У зв'язку з цим відрізняють *3 ринкових періоди*:

- *моментальний* – найкоротший, миттєвий період – це період часу, протягом якого в обсягах попиту чи пропозиції не відбувається жодних змін, оскільки ані продавці, ані покупці не встигають відреагувати на підвищення або зниження цін;

- *короткостроковий* (фіксованих виробничих потужностей) – це період часу, протягом якого відбувається часткове пристосування (адаптація) продавців і покупців до змін цін;

- *довгостроковий* (змінних виробничих потужностей) – це період часу достатній для адаптації економічних суб'єктів до зміни ціни. Це той період, протягом якого виробники можуть збільшити обсяги виробництва за рахунок економічного зростання, тобто розширення виробничих потужностей, зміни масштабів виробництва.

Таким чином, *еластичність попиту і пропозиції* за ціною у *довгостроковому періоді* є значно *вищою*, ніж у короткостроковому.

Практичне застосування теорії еластичності

Концепція еластичності має численні сфери практичного застосування. Однією з них є цінова стратегія продавців. Так, продавцям, результати діяльності яких пов'язані з обсягом купівлі-продажу продукції, важливо визначити, яку ціну призначити, щоб отримати найбільший виторг, чи варто її знижувати або підвищувати. Якщо *попит еластичний*, ціна і виторг змінюються у протилежних напрямках. Якщо *попит нееластичний*, ціна і виторг змінюються в одному напрямку.

Теорія еластичності і пристосування ринку також має важливе практичне значення для аналізу і прогнозування наслідків зміни ринкових умов, для визначення наслідків державного втручання в ціноутворення та змін в оподаткуванні.

Висновки

Ціна – грошова форма вартості товару, або вартість товару, виражена у грошах. Сутність ціни виявляється в її функціях: обліковій (вимірювальній), розподільчо-перерозподільчій, стимулюючій і регулюючій.

Сукупність існуючих у ринковій економіці типів, видів та форм цін утворює цілісну систему цін, які класифікують за п'ятьма ознаками. За ступенем урахування витрат виробництва і прибутку ціни поділяють на оптові і роздрібні. За ступенем самостійності ринкового суб'єкта розрізняють вільні (самостійні), договірні (контрактні), регульовані та фіксовані ціни. За контрактами купівлі-продажу серед цін виокремлюють тверді, зафіксовані у контракті, індикативні, демпінгові, з наступною фіксацією та змінні. За регіоном реалізації товару ціни поділяють на загальнодержавні (єдині), регіональні, зональні, поясні. За часом дії розрізняють постійні, тимчасові та одноразові ціни.

Попит є формою вираження потреб, представлених на ринку і забезпечених грошовими засобами. Закон попиту стверджує, що за інших рівних умов, кількість товару, яку бажають та мають можливість придбати споживачі, змінюється в оберненій залежності щодо ціни на даний товар. До нецінових детермінант попиту відносяться: ціни сполучених товарів, доходи споживачів, смаки і уподобання споживачів, кількість споживачів на ринку, очікування споживачів відносно змін у майбутньому.

Пропозиція – це готовність фірм, виробників та продавців товарів пред'являти на ринок певну кількість товарів за даною ціною в даний момент часу і в даному місці. Закон пропозиції твердить, що між ціною й обсягом пропозиції товарів існує прямий зв'язок. До нецінових детермінант можна віднести наступні: зміна цін на ресурси (фактори виробництва); технічний прогрес; наявність або відсутність на ринках взаємозамінних або взаємодоповнюючих ресурсів і факторів виробництва; очікування виробників; ціни на альтернативну продукцію; організація ринку; стабільність законодавства та визначеність правового поля.

Рівноважна ринкова ціна – це ціна, за якої на ринку даного товару немає ані надлишку, ані дефіциту. Вона встановлюється в результаті збігання попиту й пропозиції як грошовий еквівалент строго визначеної кількості товару. Якщо ринкова ціна буде нижчою за ціну рівноваги, то обсяг пропозиції буде менше обсягу попиту, на ринку таким чином буде явна нестача або дефіцит товару (надлишок попиту). І навпаки, якщо ринкова ціна буде більшою за рівноважну, то обсяг пропозиції буде більшим за обсяг попиту і на ринку з'являється надлишок пропозиції.

Еластичність – це чутливість однієї економічної змінної до зміни іншої економічної змінної, її здатність реагувати на цю зміну. Еластичність попиту відносно ціни або цінова еластичність попиту показує: наскільки зміниться обсяг попиту залежно від зміни ціни. Поняття еластичності пропозиції характеризує відносна зміна цін товарів та їх реалізованої кількості. У довгостроковому періоді еластичність попиту і пропозиції за ціною є значно вищою, ніж у короткостроковому.

Контрольні питання

1. Розкрийте сутність та роль ціни у ринковому механізмі.
2. Дослідіть функції ціни.
3. За якими ознаками класифікують ціни?
4. Дайте визначення поняття «попит». Чим відрізняється ринковий попит від індивідуального?
5. У чому різниця між попитом та обсягом попиту? Які фактори впливають на обсяг попиту? Як це відображається графічно?
6. Назвіть нецінові детермінанти попиту. Дослідіть їх вплив на криву попиту.
7. У чому сутність закону пропозиції? Чому крива пропозиції є висхідною?
8. Дослідіть фактори, що впливають на пропозицію. Як графічно відображається їх вплив?
9. Як відбувається встановлення рівноважної ціни?
10. Яка ситуація виникає на ринку, якщо ціна встановлюється вище чи нижче рівноважної?
11. Як змінюються параметри рівноваги, якщо при незмінному попиті змінюється пропозиція? При незмінній пропозиції змінюється попит?
12. Що показує цінова еластичність попиту?
13. Розгляньте типи цінової еластичності попиту.
14. Які фактори визначають цінову еластичність попиту?
15. Як доцільно вести себе підприємцю, якщо попит на його товар еластичний? Нееластичний?
16. Розгляньте поняття та фактори цінової еластичності пропозиції.

Розділ 7. ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА НА РИНКУ ТОВАРІВ

Фундаментальні дослідження поведінки споживача пов'язані з маржиналістською революцією в економічній теорії кінця XIX ст. Представниками маржиналізму були обґрунтовані принципові положення, що стали фундаментальними в сучасній економічній теорії, – принцип раціональної поведінки, принцип обмеженості ресурсів, вдосконалений інструментарій економічного аналізу. Завдяки їхнім розробкам економічна теорія звертається до дослідження психологічних мотивів економічної діяльності суб'єктів ринкової економіки, потреб окремої людини, до оцінки кінцевих результатів функціонування економіки саме за критерієм максимізації задоволення потреб, добробуту споживачів.

Даний розділ присвячено поглибленому аналізу процесу формування ринкового попиту; розглядатиметься, як споживачі приймають рішення щодо покупок, як ці рішення визначають криву попиту.

7.1. Мотивація споживача та його раціональна поведінка. Корисність та проблеми її виміру

Поведінка споживача – це процес формування попиту споживача, які здійснює вибір товарів з урахуванням цін і особистого бюджету, тобто особистих грошових доходів.

В основі теорії поведінки споживача лежить поняття корисності. Модель поведінки споживача будується за загальними правилами мікроекономічного моделювання і включає три основних елементи: мету, обмеження, вибір.

Мета споживача полягає в отриманні якомога більшого задоволення від споживання певного набору благ, тобто в максимізації корисності.

Обмеження – це всі обставини, які не дозволяють споживачу отримати все, що він забажає, найважливішими з них є ціна товарів і послуг та доходи споживача.

Вибір полягає у прийнятті та реалізації рішення щодо обсягу і структури споживчого набору за даних обмежень, який дозволив би максимізувати задоволення потреб.

Поведінка споживача та його вибір має суто індивідуальний характер. Кожний покупець керується своїми смаками, відношенням до моди, дизайну товарів та іншими суб'єктивними перевагами.

У своїх роздумах економісти виходять із припущень, що споживачі ведуть себе на ринку *раціонально* – тобто прагнуть досягти максимального результату при обмежених можливостях.

Оскільки потреби різноманітні й безмежні, а доходи обмежені, покупець вимушений постійно здійснювати альтернативний вибір із великої кількості товарів, які пропонуються на ринку. Іншими словами, споживач повинен йти на

компроміси. Здійснюючи свій вибір, споживач прагне придбати найкращий набір товарів із тих, які доступні при даному обмеженому доході.

Мета споживача в будь-якій економічній системі зводиться до відтворення та розвитку своєї повноцінної життєдіяльності на основі споживання певної сукупності благ та послуг. Деякий позитивний результат, який споживач отримує у процесі споживання благ має назву корисності.

Корисність – це задоволення, яке отримує споживач у процесі споживання товарів та послуг.

В економічній теорії поняття корисності відрізняється від загальноприйнятого його значення.

По-перше, корисність – суб'єктивне поняття, тобто корисність одного і того ж товару для різних людей різна.

По-друге, корисність формується під впливом об'єктивних обставин. Корисними можуть бути лише доступні для споживача блага.

Проблема виміру корисності – одна з найскладніших в економічній теорії. В минулому для зручності дослідження економісти намагалися здійснювати кількісну оцінку. Такий підхід до виміру корисності отримав назву **кількісного (кардиналістського) підходу**. Однак умовність, абстрактність, суб'єктивність кількісного виміру була настільки очевидною, що від таких спроб прийшлося відмовитись.

Зараз частіше йде мова не про вимір, а про оцінку корисності. Дійсно, якщо споживач не може здійснити кількісний вимір корисності, то він завжди може порівняти отриману корисність двох наборів благ і визначити, що перший для нього більш корисний ніж другий. Цей підхід має назву **порядкового (ординалістського)**, він вважається основним при аналізі поведінки споживача.

Кардиналістський підхід

Економічна теорія виходить з того, що між корисністю та кількістю спожитих благ існує певний функціональний зв'язок. Його відображає *функція корисності*, як співвідношення між обсягами спожитих товарів та послуг і рівнем корисності, якого досягає споживач:

$$U = f(Q_x; Q_y; \dots; Q_z)$$

Для побудови моделі поведінки споживача введемо ще одне припущення: нехай споживач формує свій набір лише за рахунок двох товарів (X, Y). Тоді функцію корисності можна відобразити у спрощеному вигляді:

$$U = f(Q_x; Q_y)$$

Прихильники кількісного підходу до аналізу корисності – економісти ХІХ ст. У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас – пропонували вимірювати корисність спеціальними умовними кількісними одиницями – «ютілі». Кількісній школі належали великі досягнення в теорії споживання, серед яких – відкриття граничної корисності та закону її спаду, обґрунтування рівноваги споживача на основі еквімаржинального принципу і дослідження психолого-економічних законів споживання та інше.

Ступінь корисності може виражатися різними показниками.

Загальна корисність – величина, яка відображає загальну задоволеність індивіда споживанням певної кількості блага (рис. 7.1).

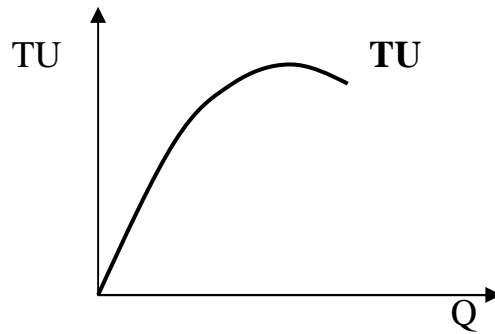


Рисунок 7.1 – Загальна корисність

Сукупна корисність зростає в процесі споживання, але вона зростає все меншою й меншою мірою.

Для більш точного описання процесу спадної корисності в економічній науці використовується поняття *граничної корисності* – це приріст корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги.

Використовуючи це поняття, сформулюємо **закон спадної граничної корисності: по мірі збільшення кількості спожитого товару його гранична корисність має тенденцію до скорочення** (рис. 7.2).

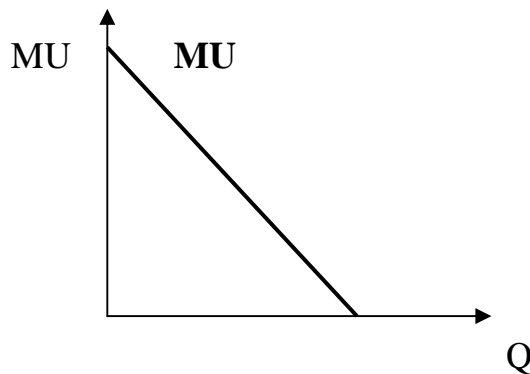


Рисунок 7.2 – Гранична корисність

Принцип спадної граничної корисності називається *першим законом Госсена*. Він стверджує, що із зростанням споживання будь-якого одного блага при фіксованому обсязі споживання усіх інших благ загальна корисність зростає все меншими темпами, а гранична корисність при цьому спадає.

7.2. Крива та карта байдужості

Крива байдужості – це крива, кожна точка якої характеризує споживчий вибір у вигляді певного набору товарів та послуг (рис. 7.3). Всі точки кривої байдужості показують множину наборів комбінацій двох благ, що забезпечують один і той же рівень

корисності.

Рівень корисності кожного з наборів на кривій байдужості однаковий. Тому можна вважати, що крива байдужості демонструє альтернативні набори товарів та послуг, які забезпечують однаковий рівень корисності.

Форма кривих байдужості визначається уподобаннями споживача і залежить від ступеня заміності благ у споживанні.

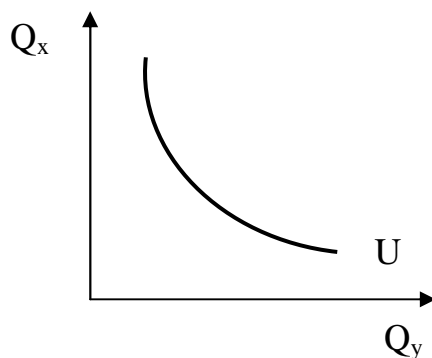


Рисунок 7.3 – Крива байдужості

Ціла серія кривих байдужості – це карта байдужості.

Карта байдужості – засіб відображення переваг споживача, що відповідають різним рівням задоволення його переваг (рис. 7.4).

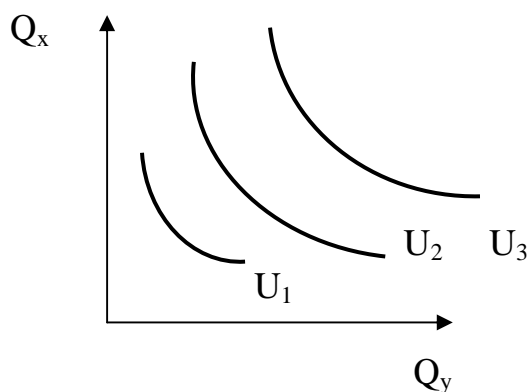


Рисунок 7.4 – Карта кривих байдужості

Основні риси кривої байдужості.

- спадний характер кривої, так як між кількістю двох товарів існує обернений зв'язок;
- крива байдужості може бути проведена крізь будь-яку точку у просторі споживчих благ;
- віддається перевага наборам товарів на тих кривих байдужості, які найбільш віддалені від початку ординат;
- криві байдужості ніколи не перетинаються;
- випуклість до початку ординат. Це означає, що споживач не лише здійснює вибір між двома товарами, а й вирішує проблему заміщення певної кількості одного блага деякою кількістю іншого.

Цю ситуацію можна виразити через показники граничної норми заміщення товару X товаром Y, який визначає кут нахилу кривої байдужості.

Гранична норма заміщення MRS – визначає від якої кількості одного товару споживач згоден відмовитись, щоб отримати додаткову одиницю іншого товару, залишаючись на тій же кривій байдужості.

Зв'язок MRS з граничною корисністю можна визначити наступним чином:

$$MRS_{x/y} = - (\Delta Q_Y / \Delta Q_X) \quad \text{або} \quad MRS_{x/y} = MU_X / MU_Y$$

7.3. Бюджетне обмеження та бюджетна лінія

Функція бюджетного обмеження представлена у вигляді графіка, який подібний кривій виробничих можливостей. Різниця лише в тому, що на графіку бюджетних обмежень лінія ресурсних можливостей окреслює межі купівельної спроможності даного доходу. Відповідно, її називають лінією кривої бюджетних обмежень.

Бюджетна лінія – це лінія, що показує, яку кількість товарів та послуг (споживацький набір) може придбати споживач в межах свого доходу.

Маючи певний дохід, споживач може витратити його весь на придбання товарів X чи Y, а може розподілити його між двома благами. Усі можливі комбінації продуктів розподіляються на лінії, тобто на бюджетній лінії (рис. 7.5).

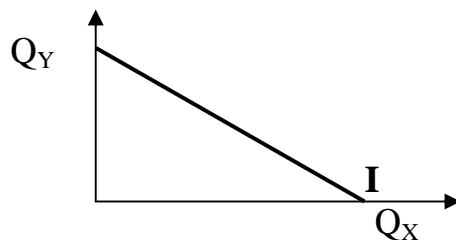


Рисунок 7.5 – Бюджетна лінія

Точки, що знаходяться усередині трикутника між осями ординат, відображають ситуацію недовикористаних бюджетних можливостей, а точки, які знаходяться за межами цього трикутника – їх перевищення. Таким чином, бюджетна лінія буде визначати ті межі, в рамках яких суб'єктивні переваги споживача можуть бути здійснені.

Завдяки тому що бюджетні можливості залежать не тільки від спожитої кількості благ, але й від цін на них, то рівняння бюджетного обмеження буде мати вигляд:

$$I = P_X * Q_X + P_Y * Q_Y,$$

де I – дохід споживачів; P_X – ціна товару X; P_Y – ціна товару Y; Q_X – кількість товару X; Q_Y – кількість товару Y.

Аналіз бюджетної лінії дозволяє узагальнити її **властивості**.

1. Бюджетна лінія показує множину можливого вибору споживчих кошків.
2. Бюджетна лінія має від'ємний нахил.
3. Зміна доходу споживача. При зміні доходу споживача бюджетна лінія переміщується паралельно попередньому положенню: при зростанні доходу вгору праворуч, при зменшенні вниз ліворуч.
4. Зміна цін на товари. Зміна цін на один з товарів призводить до відповідної зміни кута нахилу бюджетної лінії. Таким чином кут нахилу бюджетної лінії визначається співвідношенням цін товарів (P_X/P_Y).

7.4. Оптимум споживача

Під впливом закону спадної граничної корисності формується вибір споживача. Кожний споживач прагне забезпечити собі максимальний рівень корисності. При цьому він вимушений діяти в рамках певних обмежень, по-перше, бюджетних.

За таких умов він повинен розподілити свої можливості між декількома благами таким чином, щоб отримати максимум задоволення. Максимум сукупної корисності при даному бюджеті й цінах досягається у випадку стану рівноваги.

Максимізація корисності і рівновага споживача досягається в точці *E*, де крива байдужості торкається лінії бюджетних обмежень (рис. 7.6). Відмітимо, що в цій точці нахил кривої байдужості та нахил бюджетної лінії однакові (співпадають).

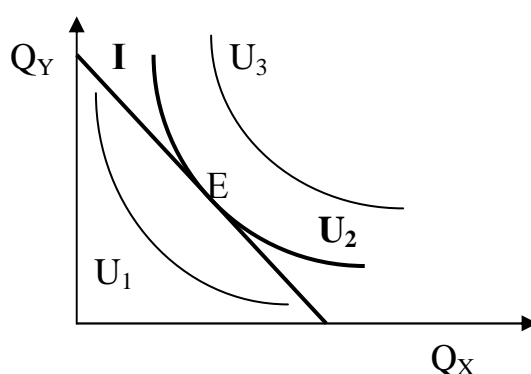


Рисунок 7.6 – Визначення оптимуму споживача

За кардиналістським принципом оптимум споживача досягається, коли доход розподілений таким чином, щоб для усіх куплених товарів мало місце рівняння:

$$MU_1 / P_1 = MU_2 / P_2 = \dots = MU_N / P_N$$

Це твердження має назву *другого закону Госсена* або *закон максимізації корисності*. Воно стверджує, що при оптимумі споживача рівень корисності, який отримується від витраченої останньої грошової одиниці, однаковий для усіх куплених товарів. В цьому і полягає сутність *еквімаржинального принципу*.

7.5. Ефект доходу та ефект заміщення. Особливості споживчого попиту

Зміна ціни чинить двоїстий вплив на споживчий кошик. З одного боку, благо стає дешевшим або дорожчим відносно інших товарів, що стимулює зміну структури споживання: дорожчі товари замінюються

дешевшими. Це – **ефект заміщення**.

Це взагалі типова реакція споживача на зниження ціни будь-якого товару, який має взаємозамінні аналоги. Причому така реакція має місце і в тому випадку, коли товар чи послуга, на які змінилась ціна, не стали абсолютно дешевшими за інші товари.

Зміна ціни спричинює ще один ефект: зміна реального доходу споживача, тобто кількості благ та послуг, які він може придбати. Якщо ціна будь-якого товару зі споживчого набору знизилась, то при умові, що номінальний дохід та ціни інших товарів залишаються незмінними, це буде означати фактичне зростання реального доходу. Таким чином, якщо зміна ціни змінює реальний дохід споживача, а це, в свою чергу, змінює попит, то має місце *ефект доходу*.

Обидва ефекти – заміщення та доходу – мають достатній вплив на формування попиту. Але напрямок їх дії може бути різним. В залежності від особливостей різних груп товарів ефекти можуть діяти як в одному напрямку, збільшуючи або зменшуючи попит, так і в протилежному.

Якщо мова йде про *нормальні товари*, тобто ті, які мають достатньо високу ступінь корисності та потреба в яких не насичена, споживач реагує на зміну цін зміною обсягу попиту в протилежному напрямку. У даному випадку приходить в дію, по-перше, ефект заміщення: більш дешевий товар починає витісняти більш дорожчі; по-друге, має місце позитивний ефект доходу: виграш від зниження ціни направляється на купівлю товару, ціна на який знизилась. Обидва ефекти діють в одному напрямку.

Але існує *група товарів низької якості*, від споживання яких, як правило, відмовляються по мірі зростання доходів (негативний ефект доходу). Якщо знизилась ціна на певний товар, то наслідком може бути не збільшення його споживання, як того потребує ефект заміщення, а використання доходу, який збільшився, на високоякісну продукцію. В даному випадку, ефекти заміщення та доходу діють у протилежному напрямку. Який з них буде сильнішим, залежить від ряду обставин: ступеня зниження ціни, частки даного товару у споживчому кошику та т.п. Якщо перевага на боці ефекту заміщення, крива попиту на ці товари буде мати вигляд, що й на нормальні товари, – спадною.

Однак можлива ситуація, коли негативний ефект доходу сильніше, ніж ефект заміщення. В даному випадку, має місце *«Парадокс Гіффена»*.

Англійський статист XIX ст. Р. Гіффен дослідив, що підвищення цін на жито призвело не до скорочення, а до зростання споживання хліба у малозабезпечених верств населення. Пояснюється це тим, що хліб займає значне місце у їх споживчому наборі, і зростання цін на нього дуже відобразилось на скороченні реального доходу. В цих умовах споживання більш калорійних продуктів – м'ясо, фрукти – стає менш досяжним. Їх нестачу компенсують тим же хлібом. Аналогічна ситуація може мати місце і з декількома іншими товарами: картоплею, низькокалорійними крупами, якщо витрати на їх споживання займають значну частку у бюджеті споживача.

«Парадокс Гіффена» представляє не дуже розповсюджену, але реальну ситуацію, коли крива попиту відображає позитивне значення функції попиту – ціна та обсяг товарів зростає з початку координат.

Таку ж форму крива буде мати і у випадку, якщо споживачі збільшують купівлю ексклюзивних коштовних товарів, підтримуючи свій престиж – *«ефект Веблена»*. З іншого боку, деякі споживачі можуть скорочувати свій попит на товар при зниженні ціни на нього, бо даний товар став більш доступним, масштаби його споживання зростають, а дана категорія споживачів не хоче бути «як усі» – *«ефект снобізму»*.

Висновки

Поведінка споживача – це процес формування попиту споживача, який здійснює вибір товарів з урахуванням цін і особистого бюджету, тобто особистих грошових доходів.

Модель поведінки споживача будується за загальними правилами мікроекономічного моделювання і включає три основних елементи: мету, обмеження, вибір. Мета споживача полягає в отриманні якомога більшого задоволення від споживання певного набору благ, тобто в максимізації корисності. Обмеження – це всі обставини, які не дозволяють споживачу отримати все, що він забажає; найважливішими з них є ціна товарів і послуг та доходи споживача. Вибір полягає у прийнятті та реалізації рішення щодо обсягу і структури споживчого набору за даних обмежень, який дозволив би максимізувати задоволення потреб.

Корисність – це задоволення, яке отримує споживач у процесі споживання товарів та послуг. Проблема виміру корисності – одна з найскладніших в економічній теорії. Підхід до виміру корисності через кількісну оцінку отримав назву кількісного (кардиналістського) підходу. Якщо споживач не може здійснити кількісний вимір корисності, то він завжди може порівняти отриману корисність двох наборів благ і визначити, що перший для нього більш корисний ніж другий. Цей підхід має назву порядкового (ординалістського), він вважається основним при аналізі поведінки споживача.

Загальна корисність – величина, яка відображає загальну задоволеність індивіда споживанням певної кількості блага. Гранична корисність – це приріст корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги. Закон спадної граничної корисності: по мірі збільшення кількості спожитого товару його гранична корисність має тенденцію до скорочення.

Крива байдужості – це крива, кожна точка якої характеризує споживчий вибір у вигляді певного набору товарів та послуг. Ціла серія кривих байдужості – це карта байдужості. Карта байдужості – засіб відображення переваг споживача, що відповідають різним рівням задоволення його переваг.

Бюджетна лінія – це лінія, що показує, яку кількість товарів та послуг (споживацький набір) може придбати споживач в межах свого доходу. Оптимуму споживача відповідає рівень корисності, який отримується від витраченої останньої грошової одиниці, однаковий для усіх куплених товарів.

Зміна ціни чинить двоїстий вплив на споживчий кошик. З одного боку, благо стає дешевшим або дорожчим відносно інших товарів, що стимулює зміну структури споживання: дорожчі товари замінюються дешевшими. Це – ефект заміщення. Якщо зміна ціни змінює реальний дохід споживача, а це, в свою чергу, змінює попит, то має місце ефект доходу.

Якщо споживачі збільшують купівлю ексклюзивних коштовних товарів, підтримуючи свій престиж – «ефект Веблена». З іншого боку, деякі споживачі можуть скорочувати свій попит на товар при зниженні ціни на нього, бо даний товар став більш доступним, масштаби його споживання зростають, а дана категорія споживачів не хоче бути «як усі» – «ефект снобізму».

Контрольні питання

1. Які мотиви лежать в основі раціональної поведінки споживача?
2. Чим поняття «корисність» в економічній теорії відрізняється від загальноприйнятого?
3. Дослідіть концепції виміру корисності.
4. Розгляньте показники корисності, що використовуються у кардиналістській концепції.
5. Що загального між законом спадної граничної корисності та законом попиту?
6. Що відображає крива байдужості?
7. Назвіть основні риси кривих байдужості.
8. Чим пояснюється випуклість кривих байдужості до початку ординат?
9. Що показує бюджетна лінія?
10. Чому нахил бюджетної лінії не може бути додатнім?
11. Які властивості має бюджетна лінія? З яких причин може змінитися її положення?
12. Яким чином визначається оптимальний вибір споживача за ординалістською та кардиналістською концепціями?
13. Як ефекти доходу та заміщення проявляються в поведінці споживача?
14. Чи завжди ефекти доходу та заміщення діють в одному напрямку? У якому випадку вони різноспрямовані?
15. Дослідіть «парадокс Гіффена», «ефект Веблена» та «ефект снобізму».

Розділ 8. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ФІРМИ

Фірма є одним з основних мікроекономічних суб'єктів. Вона представляє собою ринково-виробничу систему, оскільки одночасно виступає як покупець факторів виробництва на ринку ресурсів і їх споживач в процесі виробництва та як виробник і продавець продукції на ринку товарів і послуг. Саме підприємства вирішують проблеми створення сотень і тисяч видів товарів і послуг для задоволення потреб членів суспільства.

В даному розділі в загальних рисах окреслені основні проблеми, які вирішує фірма як виробник; розглядаються основні теорії, на яких ґрунтується аналіз виробництва і мотивації економічної діяльності фірми.

8.1. Підприємництво: сутність, види та характерні риси. Функції підприємця в економіці

Термін «підприємництво» вперше вжив французький банкір **Р. Кантільйон** (XVIII ст.), який вважав, що підприємець – це людина, яка за певну ціну купує засоби виробництва для того, щоб виготовити з них продукт, продати його й отримати прибуток. Підприємець всякчас

наражається на ризик втрат або неотримання прибутку.

Німецький соціолог **М. Вебер** (початок XX ст.) розробив модель «ідеального підприємця». Він визначив підприємництво як спосіб життя, за якого людина існує для справи, а не справа задля людини. Мотивом підприємництва він вважав прагнення людини до влади та визнання.

Німецький економіст, соціолог **В. Зомбарт** розкрив умови реалізації «духу підприємництва», який виражається у наслідуванні діловій етиці, вмінні організувати справу, бажанні отримати доходи.

Австро-американський економіст **Й. Шумпетер** писав про особливу функцію підприємця, яку він назвав новаторською. Він вважав, що підприємець – це економічний лідер, новатор, рушійна сила НТП. Підприємець відрізняється від звичайного господаря тим, що запроваджує нововведення. Шумпетер виділив п'ять можливих напрямів новаторства у бізнесі:

- нові товари;
- нові способи виробництва;
- нові ринки збуту;
- нові джерела сировини;
- нові організації.

Відповідно до Господарського кодексу України, **підприємництво** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) для досягнення економічних і соціальних результатів і отримання прибутку.

З погляду економічної теорії, підприємництво – це специфічний фактор виробництва, який розглядається з двох сторін:

- як *метод господарювання* – підприємництво ґрунтується на економічній та юридичній самостійності господарських суб'єктів, їхній особистій відповідальності, господарському ризику; підприємець працює за принципами самоокупності, саморегулювання, матеріальної зацікавленості, творчості;

- як *економічна категорія* – віддзеркалює виконання підприємцем певних економічних функцій:

- *ресурсної* – мобілізація фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів;

- *організаторської* – організація виробництва, збуту, реклами, сервісу й управління ними;

- *творчої* – новаторство, запровадження нових ідей у господарську діяльність, ініціатива, ризик.

Доволі часто спостерігається плутанина серед таких понять, як бізнес, підприємництво, комерція. У повсякденному житті їх ототожнюють. Проте варто відзначити, що бізнес – поняття більш широке, ніж підприємництво. **Бізнес** – це будь-який вид діяльності, який приносить вигоду. **Підприємництво** – це бізнес, у якому використовується новаторство, творчість. **Комерція** – передусім діяльність у сфері збуту.

Підприємницька діяльність передбачає існування **підприємницького типу мислення** – з нетрадиційними, оригінальними поглядами та підходами до прийняття рішень, здатністю підкорити собі діяльність усього колективу, діловою інтуїцією, лідерством, наполегливістю.

У підприємстві сполучаються особистий і суспільний інтереси. Особистий інтерес підприємця – це отримання максимального прибутку за найменших витрат, реалізація себе як особистості.

Суспільна функція підприємця проявляється в тому, що:

- підприємництво сприяє суспільному прогресу, коли працює на межі своїх можливостей і постійно впроваджує новинки;

- підприємництво сприяє зростанню добробуту населення, тому що постійно прагне задовольнити нові потреби;

- підприємці роблять благодійні внески на соціальні потреби;

- вони сприяють оновленню старих регіонів;

- підприємництво допомагає вирішити проблему безробіття;

- підприємці сплачують податки;

- вони забезпечують ефективне використання виробничих ресурсів.

Підприємництво може існувати тільки в умовах ринкової економіки, тому що воно ґрунтується на приватній власності й економічній свободі. У сучасних умовах у розвинених країнах відбувся так званий **підприємницький бум** – стрімке зростання підприємницької активності, особливо у сфері малого бізнесу. За останні 20 років число малих підприємств зросло у 3–4 рази. Це пов'язано з постійним вдосконаленням та оновленням техніки. Швидко збільшується ринок науково-технічних розробок і венчурної (ризикової) продукції. Розвивається інформаційна інфраструктура підприємництва: мережа банків даних та ін.

8.2. Фірма – основа національної економіки, її організаційно-правові форми

Економіка будь-якої країни представляє собою діяльність великої кількості господарюючих суб'єктів, які створюють різноманітні товари та послуги. Одні з них виробляють товари, які необхідні для життя людини – «предмети споживання».

Інші створюють товари, які використовуються у процесі виробництва. Існують підприємства, праця яких необхідна для того, щоб доставити сировину або готову продукцію до місця споживання та ін.

Підприємство – це самостійно господарюючий суб'єкт, утворений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та послуг із метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку.

Підприємство, головною метою якого є отримання прибутку, називається *комерційним*.

Класифікація підприємств.

1. За сферами діяльності.

- матеріальне виробництво (промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво та ін.);

- нематеріальне виробництво (послуги: ремонт побутової техніки, освіта, культура та ін.);

- підприємства посередники (їх завданням є встановлення взаємовигідних контактів між виробниками й споживачами, продавцями й покупцями).

2. За кількістю видів виробленої продукції.

- спеціалізовані – які випускають обмежену кількість товарів;

- багатопрофільні – які виробляють різну продукцію.

3. В залежності від розмірів підприємства.

- крупні (більш 500 чоловік);

- середні (до 500 чоловік);

- малі (до 100 чоловік).

На сучасному етапі активно використовується таке поняття як «фірма». «Фірма» і «підприємство» кардинально різні категорії економічної науки, хоча в літературі вони тотожні.

Під **підприємством** слід розуміти певний виробничо-технічний комплекс, який використовується для виробництва товарів та послуг в будь-якій галузі національної економіки. Підприємством є металургійний завод, перукарня, аеропорт, крамниця і т.п.

Фірма – це організаційно-економічна, суспільна, підприємницька форма виробництва. У складі фірми може бути одне чи декілька підприємств.

Тобто, **фірма** – елемент ринкової економіки, суб'єкт підприємницької діяльності, який володіє економічною та юридичною самостійністю.

У розвиненій ринковій економіці фірми різноманітні. Вони займаються виробництвом товарів, їх реалізацією, надають послуги: фінансові, посередницькі, інформаційні, консультативні, науково-дослідницькі.

За сферами підприємницької діяльності вони можуть бути: промислові, агропромислові, сільськогосподарські, будівельні, рекламні, телекомунікаційні, юридичні та інші.

Незважаючи на різноманіття підприємств, всі вони мають спільні характерні риси і є:

- **технологічно уособленими**, тобто на різних підприємствах (навіть у межах однієї галузі) використовуються різні технології;

- **спеціалізованими** – зосереджені на виготовленні конкретного товару або послуги;

- **економічно уособленими** – самостійно вирішують основні питання господарювання (що виробляти, як і для кого, які призначати ціни, які використовувати ресурси та ін.), це право їм надає форма власності, яка передбачає особливості володіння, користування та управління майном;

- **юридично уособленими** – кожне підприємство є юридичною особою з правом укладання господарських угод, тобто воно має власну назву, зафіксовану у державному реєстрі, юридичну адресу, печатку та право укладати договори, бути відповідачем або позивачем у суді;

- **колективом працівників**, тобто соціальною ланкою суспільства.

Функції підприємства:

Виробнича – створення товарів і послуг для задоволення потреб та отримання максимуму прибутку за мінімальних витрат. Це найважливіше завдання підприємств.

Виробничо-технологічна – забезпечення виробничого процесу належними засобами виробництва, запровадження нових технологій, винахідництво, оптимізація виробничих процесів.

Економічна – управління виробництвом, збутом, укладання контрактів, найм працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку.

Соціальна – поліпшення умов роботи, відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату, надання допомоги та пільг працівникам та їхнім сім'ям, благодійність.

Зовнішньоекономічна – спільні з іноземними партнерами виробництво, будівництво, науково-дослідна діяльність.

У світовій практиці використовуються різні організаційно-правові форми підприємства, які визначаються національними законодавством країни.

«Правова форма» – це комплекс правових норм, який визначає відносини учасників підприємства з усім навколишнім світом.

На сьогоднішній день існують такі **організаційно-правові форми** підприємства:

- державні підприємства;
- приватні підприємства;
- товариства;
- акціонерні суспільства або товариства.

Державні підприємства поділяються на три групи:

1. *Бюджетні підприємства* – це підприємства, які не мають ані юридичної, ані господарської самостійності. Вони відносяться до системи державного адміністративного управління і підлягають або структурно входять до міністерств, відомств або органів місцевого самоуправління. Вони не платять податків на отримані прибутки, усі їх доходи та витрати проходять через бюджет. Фінансуються за рахунок субсидій з державної казни (служби зв'язку, арсенали і т.п.).

2. *Державні корпорації* – наділяються певною правосуб'єктивністю і мають особисте майно. Поряд з господарською діяльністю вони виконують певні регулюючі та управлінські функції, які встановлені в межах та від імені держави. Державні корпорації можуть бути утворені у формі акціонерних товариств, де усі акції належать державі. Підприємницька діяльність державних корпорацій здійснюється на комерційній основі в рамках планів, які встановлюються відповідними органами влади. У випадках збитковості виробництва державні корпорації субсидуються державою, реалізація продукції та послуг здійснюється по цінам, які регламентуються.

3. *Змішані компанії* – акціонерні суспільства й товариства з обмеженою відповідальністю, акції яких належать державі і приватним вкладникам. Вони здійснюють свою діяльність на комерційній основі як і приватні фірми, але користуються певними привілеями, тобто мають можливість отримати субсидії та дотації, пільгові режими отримання імпорتنих ліцензій, гарантованих поставок сировини та напівфабрикатів з інших державних підприємств за твердо фіксованими цінами, гарантований ринок збуту продукції, експортні дотації і т.п.

Приватне підприємство (індивідуальне) – це підприємство, яке має в одному обличчі й засновника й власника. Усі інші в ньому є найманими робітниками. Це невеликі за розміром підприємства (сільське господарство, будівництво, торгівля, сфери обслуговування).

Товариства – це асоціація декількох власників, які разом керують підприємством.

1. *Повне товариство* – таке об'єднання фізичних та юридичних осіб, члени якого відповідають за обов'язками товариства усім рухомим та нерухомим майном (крупні підприємства).

2. *Змішане (командитне) товариство* – модифікована форма повного товариства. Особливість цього товариства в тому, що поряд з одним або декількома учасниками, які відповідають усім своїм майном (повні товариші або комплементарії – внутрішні члени), є один або декілька учасників, відповідальність яких обмежується їх вкладом в товариство (зовнішні учасники – командисти).

3. *Обмежене товариство* (товариство з обмеженою відповідальністю) – об'єднання, яке формується на основі заздалегідь визначених вкладів пайовиків. Його члени (фізичні та юридичні особи) не несуть відповідальності за виконання обов'язків товариства, а ризикують лише своїми вкладом. В цьому й полягає суть поняття «обмеженої відповідальності».

Акціонерне товариство – представляє собою статутне суспільство з правом юридичної особи, має статутний капітал, який поділений на певну кількість рівних долей – акцій.

Акціонерами можуть стати як фізичні, так і юридичні особи. Для створення акціонерного товариства необхідно заключити договір товариства, який називається статутом акціонерного суспільства. Статут завіряється обов'язково нотаріусом.

Сума статутного капіталу товариства визначається національним законодавством країни. Статутний фонд акціонерного товариства поділяється на акції. Номінальна вартість акцій повинна відповідати величині статутного капіталу. З економічної точки зору, *акція* – це цінний папір, в якому відображена частина майна суспільства. Акції можуть бути простими, привілейованими, іменними, на пред'явника. Акції, які продаються й купуються на біржах, публікуються в біржових котируваннях із вказуванням курсової ціни.

Акціонерні суспільства можуть бути двох типів: закритого й відкритого.

Акції *відкритого суспільства* розповсюджуються за допомогою вільного продажу. Їх можуть купувати як підприємства, так і приватні особи. Такі товариства відкриваються у тих випадках, коли необхідне залучення великих вкладів капіталу.

Акціонерні *товариства закритого типу* практично теж саме, що і товариство з обмеженою відповідальністю.

Закрите товариство відрізняється від відкритого особливим порядком розповсюдження акцій. Загальна характеристика – якщо акціонер товариства виходить із нього, то переважне право купівлі цих акцій мають лише акціонери даного товариства. Акціонерне товариство на сучасному етапі являється найбільш розповсюдженою формою підприємництва. Важливою причиною широкого розповсюдження акціонерних товариств являється можливість концентрувати в їх рамках гігантські капітали, які дозволяють вирішувати найскладніші господарські проблеми. Важливою перевагою акціонерних суспільств, у порівнянні з іншими видами товариств, є наявність ринку, де можна вільно купити чи продати цінні папери.

8.3. Капітал фірми. Кругообіг та обіг капіталу

Капітал підприємства (фірми) – це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва.

Утворення капіталу фірми відбувається за наявності двох умов:

- по-перше, створення заощаджень, отриманих завдяки стримуванню споживання. Заощадження можуть бути у грошовій формі та зберігатися вдома або на рахунках у банку;

- по-друге, вкладення капіталу у подальше виробництво. Вкладник (інвестор), використовуючи заощадження у виробництві, позбувається можливостей нинішнього застосування багатства. Він жертвує поточними

інтересами задля майбутніх і натомість очікує винагороди у вигляді майбутніх доходів.

Класифікація капіталу доволі широка. Найпоширеніші критерії:

I. За джерелами формування:

власний – складається з особистих коштів вкладника;

позичковий – отриманий через кредити або боргові зобов'язання.

II. За тривалістю використання:

основний – слугує багато років, потребує великих витрат з утримання та ремонту. Це:

- приміщення, споруди;
- машини, устаткування, інструменти, прилади;
- патенти, товарні знаки, цінні папери, авторські права;

обіговий – слугує недовго та/або повністю входить до складу готового продукту. Це:

- сировина, паливо, матеріали, енергія, напівфабрикати;
- незавершене будівництво, запаси власної готової продукції, товари для перепродажу;
- гроші у касі, на розрахункових рахунках та у платежах.

Основний капітал з часом зношується, тобто втрачає свої властивості.

Існує два види **зношування**:

фізичне – пов'язане із закінченням терміну служби устаткування. Це означає, що, з одного боку, устаткування втрачає свої фізичні властивості, а з іншого – свою вартість;

моральне – старіння устаткування у зв'язку з появою нових моделей або радикальних новинок, що повністю замінюють старий тип устаткування.

Для будь-якого устаткування розраховують величину зношування у грошовому еквіваленті – **амортизацію**. В процесі амортизації устаткування з часом зношується та переносить свою вартість на готову продукцію окремими частками. Амортизаційні відрахування підприємства здійснюють за нормами амортизації. **Норма амортизації** – це відсоток вартості певного виду основного виробничого капіталу, згідно з яким щороку відшкодовується його вартість.

У багатьох країнах використовують **прискорену амортизацію**, за якої норма амортизації підвищується. Це дає змогу швидше замінювати старе устаткування новим, але підвищує ціни на готовий продукт.

Необхідно відзначити, що капітал постійно змінюється. Сучасні зміни у капіталі зумовлені науково-технічною революцією (НТР), і до них належать:

- широке застосування машин-автоматів, роботів;
- створення гнучких виробничих систем, які швидко реагують на зміну виробничих програм;
- масове використання мікроелектроніки та нових способів збирання й обробки інформації;
- використання нових джерел енергії (атомної, ядерної);
- запровадження нових предметів праці (полімерів, кераміки, напівпровідників, м'яких металів);

• розвиток біотехнології (генної та клітинної інженерії), що впливає на охорону здоров'я, сільське господарство та ін.

У будь-якому процесі виробництва незалежно від його суспільної форми беруть участь матеріальний і речовий фактори виробництва – засоби виробництва та люди.

Фактори, що перебувають у власності або розпорядженні підприємства і служать матеріальною основою його виробничої діяльності називаються **виробничими фондами**.

Капітал завжди треба розглядати у русі.

Формула кругообігу капіталу:

$$G - T (PC \text{ та } ZB) \dots V \dots T^* - G',$$

де G – гроші,

T – товар,

PC – робоча сила,

ZB – засоби виробництва,

V – виробництво.

1 стадія: $G - T (PC \text{ та } ZB)$ – капітал у грошовій формі і знаходиться у сфері обігу. Тут готуються умови для виробництва.

2 стадія: ... V – стадія виробництва (капітал у продуктивній формі). Робоча сила та засоби виробництва, поєднуючись, стають факторами виробництва і споживаються. У результаті виготовляються нові товари T^* , вартість яких більша вартості вжитих факторів виробництва. Функція продуктивної форми капіталу – виробництво вартості і прибутку.

3 стадія: $T^ - G'$* – стадія обігу (продаж). Капітал приймає товарну форму і функціонує для реалізації прибутку.

Кругообіг – круговий рух виробничих фондів, у процесі якого вони проходять три стадії, набувають трьох форм і у кожній з них виконують відповідну функцію.

Виробничі фонди постійно і одночасно перебувають у всіх трьох формах. Гроші перетворюються на засоби виробництва та робочу силу, останні – на товар, а товар – на гроші. Виконавши свою функцію, кожна з трьох форм переходить у наступну. Цим забезпечується безперервність процесу виробництва. Але у дійсності вона може порушуватись. Наприклад, якщо товари не реалізовані, то порушується і перша стадія – неможливо придбати матеріали, виплатити зарплату.

Оборот капіталу – кругообіг, взятий не як окремий акт, а як процес, що постійно відновлюється. Він характеризується швидкістю і часом обороту.

Час обороту – це час від моменту авансування фондів у грошовій формі до моменту повернення їх у тій же формі.

$$\text{Час обороту} = \text{час виробництва} + \text{час обігу.}$$

Час виробництва включає: робочий період (обробка предметів праці); час природних процесів, потрібних для зміни властивостей виробу; перерви в обробці між операціями, час перебування на складах як виробничих запасів.

Час обігу: час перебування готової продукції у виробника, час перебування товарів як відвантажених, але не оплачених; час купівлі нових

засобів виробництва; час перебування грошей на рахунку в банку і в касі підприємства з моменту реалізації продукції до моменту видачі зарплати.

Швидкість обороту капіталу (кількість обертів на рік):

$$n = O / o,$$

де O – 12 місяців або 365 днів; o – час обігу фондів.

Нагромадження капіталу – приєднання частини отриманого доходу до діючого капіталу.



Рисунок 8.1 – Форми нагромадження капіталу

8.4. Управління діяльністю фірми. Менеджмент і його функції

Управління в широкому розумінні являє собою особливий вид діяльності, який здатний перетворити неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Здійснити це можна лише через процес планування, організації, мотивації та контролю спільних дій.

Система управління як сфера суспільної практики включає чотири головні групи елементів: механізм управління, структуру управління, процес управління, розвиток управління.

Механізм управління будується на таких фундаментальних елементах: принципи, цілі, функції і методи управління.

Принципи управління – це ті основоположні засади, які притаманні всім компонентам системи управління в процесі її функціонування на всіх етапах її розвитку.

Цілі управління визначають бажаний стан системи управління в майбутньому.

Функції управління – це ті відносно самостійні, спеціалізовані види діяльності, які відокремлюються в процесі розподілу управлінської праці.

Методи управління – конкретні способи досягнення цілей.

Структура управління включає такі елементи, як організаційна структура, кадри і технічні засоби управління. Структура являє собою статичну характеристику системи управління.

Організаційна структура управління формується у процесі розподілу формальних ролей в організації і встановленні зв'язків між ними, а також між частинами структури. В системі управління працюють люди (кадри управління), які використовують у своїй роботі відповідні технічні засоби.

Процес управління – це динамічна характеристика системи управління. Він включає взаємодію елементів структури з метою прийняття рішень. Визначення технології і процедур роботи, організації праці робітників управління тощо.

Рішення – це основний продукт (результат) управлінської діяльності. Рішення обов'язково передбачає стадію реалізації.

Технологія управління – це система правил, методів, процедур, які використовуються у процесі управління.

У різних видах управлінської праці мають місце загальні прийоми, процедури, операції. Пошук їх раціональних форм і поєднань – завдання менеджменту.

Розвиток системи управління – обов'язковий компонент її функціонування. Він реалізується через механізм, який має змістовну, організаційну та процедурну сторони.

Аналіз теорії та практики управління дає можливість зробити висновок, що узагальненням практики раціонального управління комерційними організаціями є менеджмент. Поява соціального інституту менеджерів була історично зумовлена об'єктивним процесом відокремлення «капіталу–функції» від «капіталу–власності». До управлінської праці в організації професійні менеджери залучаються через відповідну плату. Цим вони відрізняються від управлінців – власників. Однак за допомогою відповідної системи стимулювання досягається збіг інтересів менеджерів з інтересами організації. Сучасний менеджер виступає в системі управління і суспільного виробництва як управляючий, дипломат, лідер, вихователь, новатор та ін.

Тож, **головним завданням менеджменту** є координація та організація діяльності колективів на основі врахування об'єктивних законів та закономірностей (тобто управління на науковій основі).

В цілому сучасний менеджмент характеризується:

- всебічним дослідженням факторів успішної діяльності;
- орієнтацією управління на досягнення стабільних успішних результатів;
- розвиненою теорією та практикою маркетингу;
- розробкою ефективних технологій прийняття рішень;
- широким застосуванням математичних методів і досягнень інформатики в управлінні на базі ПЕОМ;
- активною участю персоналу в управлінні.

Для ефективного функціонування підприємства необхідно планувати його діяльність. Великі підприємства частіш за все використовують систему перспективного та оперативного планування. Відносно невеликі фірми,

особливо ті, що тільки розпочинають свою діяльність, будують її на основі так званих бізнес-планів.

Бізнес-план являє собою аналітичний документ прогнозного типу, змістом якого є всебічне обґрунтування цілей, шляхів, засобів та результатів підприємницької діяльності. Тобто він повинен характеризувати існуючий потенціал фірми та перспективи її розвитку. Форма й обсяги цього документу залежать від мети його розробки та використання. Але обов'язково він містить розділи, присвячені товару фірми, її ринку, конкурентам, маркетингу, виробництву, управлінню та фінансам.

У *першому розділі* бізнес-плану дається характеристика продукції або послуг, заради яких створюється підприємство. Дається приблизна оцінка вартості товару і тих затрат, що потребує його виробництво.

Другий розділ присвячений аналізу майбутнього ринку підприємства, визначенню його ємності. Тут мають бути відповіді на питання: хто, чому, скільки і коли буде готовий купити продукцію підприємства.

У *третьому розділі* йдеться про конкуренцію. Даються відповіді на такі питання: хто є найбільшим виробником аналогічного товару? Що являє собою їхня продукція? Який обсяг продажу, доходу, які нові моделі, сервіс? Який рівень цін та цінова політика?

Четвертий розділ містить у собі план маркетингу. Його головними елементами є: схема розповсюдження товару, ціноутворення, реклама, методи стимулювання збуту, організація післяпродажного обслуговування, формування суспільної думки про підприємство і його продукцію.

П'ятий розділ являє собою план виробництва (для тих підприємств, які ним займаються). Бажано представити схему виробничих потоків, а також оцінку можливих витрат виробництва та її динаміку на перспективу.

В *шостому розділі* (організаційний план) йдеться про управління, кадровий склад підприємства, організацію його праці.

Сьомий розділ являє собою фінансовий план, який у вартісному виразі узагальнює матеріали попередніх розділів. Він складається з таких документів: прогноз обсягів реалізації (продажу), баланс грошових витрат та надходжень, таблиця доходів та витрат, зведений баланс активів та пасивів підприємства, графік досягнення беззбитковості.

Заключний *восьмий розділ* присвячується оцінці ризику та засобам страхування. Тут міститься інформація про те, які ризики найвірогідніші і до яких збитків можуть привести. Вказують засоби профілактики ризиків і наводиться програма страхування від них.

8.5. Маркетинг: сутність, функції, принципи

Щоб зацікавити споживача, необхідно гнучко й оперативно реагувати на його потреби, поліпшувати сервіс, підвищувати якість товару, надавати інші послуги. Споживача дедалі більшою мірою цікавить не стільки ціна, скільки якість товару, його післяпродажна експлуатація та обслуговування.

НТП переносить боротьбу за споживача з ринку у сферу наукових досліджень, які зосереджуються на вивченні потреб споживачів, що постійно змінюються під впливом швидкого розвитку продуктивних сил, на розробці та виготовленні нових товарів, нових послуг, які привертати б споживача. Тож відбулася глибока прив'язка виробництва до споживача. В цьому якраз і полягає головна суть маркетингу.

Маркетинг – це комплекс взаємопов'язаних і науково обґрунтованих форм і методів господарювання в умовах ринкової економіки, що охоплюють всі стадії руху товару, починаючи з вивчення потреб і попиту, виробництва товарів і надання послуг різного роду, доведення їх до кінцевого споживача і закінчуючи організацією післяпродажного обслуговування.

Принципи маркетингової діяльності:

- 1) всебічне і глибоке пізнання ринку, зростаючих запитів споживачів;
- 2) пристосування до ринку, випуск товарів, що відповідають попиту;
- 3) вплив на ринок, активне формування попиту (через рекламу, виготовлення нових товарів, «створення» споживачів).

Маркетингове дослідження ринку означає, насамперед, визначення об'єктивних економічних тенденцій його розвитку: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції та ін. Дослідження в галузі маркетингу можуть бути постійні і епізодичні. Систематичне проведення досліджень має істотне значення, бо підприємство при цьому одержує можливість оперативно змінювати свою політику у разі відповідних змін в основних факторах, що визначають попит. Водночас багато ситуацій маркетингу своєрідні (наприклад, надходження на ринок нового товару), що вимагає проведення окремих спеціальних досліджень.

Можна виділити такі **основні етапи дослідження маркетингу:**

- 1) обґрунтування необхідності проведення дослідження;
- 2) аналіз факторів, що обумовили потребу в інформації, і формулювання проблеми;
- 3) чітке формулювання мети дослідження;
- 4) визначення необхідних вихідних даних, методів їх збору та видів аналізу, які необхідно провести;
- 5) збір даних (складання плану вибіркового обстеження, збір даних з другорядних джерел інформації – публікації в пресі та звітність підприємства, а також з первинних джерел – на місцях, шляхом особистих опитувань, анкет);
- 6) систематизація та аналіз даних;
- 7) інтерпретація результатів та формулювання висновків;
- 8) підготовка звіту про результати дослідження;
- 9) аналіз прийнятих на основі дослідження заходів.

До початку складання плану дослідження необхідно вивчити головні аспекти проблеми на основі аналізу вузького кола джерел даних і архіву підприємства. Інколи цінну інформацію вдається виявити навіть при поверхневому перегляді матеріалів. Одержавши необхідні дані, можна розробити детальний план із зазначенням видів інформації та джерел її одержання і скласти програму дослідження.

Висновки

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) для досягнення економічних і соціальних результатів і отримання прибутку.

Економічні функції підприємця: ресурсна – мобілізація фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів; організаторська – організація виробництва, збуту, реклами, сервісу й управління ними; творча – новаторство, запровадження нових ідей у господарську діяльність, ініціатива, ризик.

Підприємство – самостійно господарюючий суб'єкт, утворений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та послуг із метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку. Фірма – організаційно-економічна, суспільна, підприємницька форма виробництва. У складі фірми може бути одне чи декілька підприємств.

Функції підприємства: виробнича – створення товарів і послуг для задоволення потреб та отримання максимуму прибутку за мінімальних витрат; виробничо-технологічна – забезпечення виробничого процесу належними засобами виробництва, запровадження нових технологій, оптимізація виробничих процесів; економічна – управління виробництвом, збутом, укладання контрактів, найм працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів, розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку; соціальна – поліпшення умов роботи, відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату, надання допомоги та підтримки працівникам та їхнім сім'ям, благодійність; зовнішньоекономічна – спільні з іноземними партнерами виробництво, будівництво, науково-дослідна діяльність.

Капітал підприємства – засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва. За тривалістю використання і способом перенесення вартості на готову продукцію він поділяється на основний і обіговий.

Кругообіг капіталу – круговий рух виробничих фондів, у процесі якого вони проходять три стадії, набувають трьох форм і у кожній з них виконують відповідну функцію. Оборот капіталу – кругообіг, взятий не як окремий акт, а як процес, що постійно відновлюється. Він характеризується швидкістю і часом обороту.

Головним завданням менеджменту є координація та організація діяльності колективів на основі врахування об'єктивних законів та закономірностей (тобто управління на науковій основі).

Маркетинг – комплекс взаємопов'язаних і науково обґрунтованих форм і методів господарювання в умовах ринкової економіки, що охоплюють всі стадії руху товару, починаючи з вивчення потреб і попиту, виробництва товарів і надання послуг різного роду, доведення їх до кінцевого споживача і закінчуючи організацією післяпродажного обслуговування.

Контрольні питання

1. Що представляє «підприємництво» як фактор виробництва?
2. Розгляньте функції підприємця в ринковій економіці.
3. За якими критеріями класифікується підприємництво?
4. Які принципи та умови здійснення підприємницької діяльності?
5. Дайте визначення «підприємства». Розгляньте види підприємств.
6. Чим різняться поняття «підприємство» та «фірма»? які вони мають спільні риси?
7. Назвіть функції підприємства.
8. Розгляньте групи державних підприємств.
9. У чому особливості діяльності приватного підприємства, товариства, акціонерного товариства?
10. Охарактеризуйте капітал фірми.
11. Дайте визначення понять «амортизація», «норма амортизації», «прискорена амортизація».
12. Охарактеризуйте кругообіг та оборот капіталу, назвіть різницю між ними.
13. Назвіть критерії поділу капіталу на основний та оборотний.
14. Дослідіть різницю між моральним та фізичним зношуванням капіталу.
15. У яких формах відбувається нагромадження капіталу?
16. Охарактеризуйте механізм управління діяльністю фірми.
17. Назвіть головні завдання менеджменту.
18. Розгляньте основні розділи бізнес-плану.
19. Сформулюйте принципи та основні етапи дослідження маркетингу.

Розділ 9. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

Задоволення попиту споживачів передбачає процес виробництва, трансформацію факторів виробництва у продукцію, яка буде запропонована на ринку. Пропозиція товарів безпосередньо пов'язана з їх виробництвом, а виробництво – з витратами ресурсів.

В даному розділі зосереджено увагу на обмеженнях фірми у досягненні мети, проаналізовано витрати виробництва, які є основним критерієм для прийняття рішення відносно оптимальних обсягів виробництва і пропозиції продукції.

9.1. Витрати виробництва: сутність та класифікація

Аналізуючи поняття «витрати виробництва» слід розрізняти його від поняття «затрати», які пов'язані з різницею відносно ресурсів, що витрачаються на виробництво та їх вартісною оцінкою. Тому витрати – це не просто затрати, а затрати ресурсів, які прийняли на ринку вартісну

форму.

Витрати виробництва – важлива категорія економічної теорії. Її задача визначити величину та структуру витрат фірми на виробництво продукції, яка б забезпечила підприємству стабільний розвиток.

Витратами називається грошовий вираз використання виробничих ресурсів, в результаті якого здійснюється виробництво та реалізація продукції.

Існує декілька *підходів* до розглядання витрат виробництва.

По-перше, витрати виробництва з позиції соціально-економічних відносин поділяються на витрати суспільства та витрати підприємства.

З позиції суспільства до витрат відносять витрати всієї особистої та уречевленої праці, яка відображається у вартості готової продукції.

Витрати виробництва підприємства представляють собою результат процесу відтворення та відображає грошові затрати підприємства на споживання у виробництві засобів виробництва та виплату зарплати.

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

По-друге, існує так званий економічний підхід до визначення витрат виробництва.

Економічне розуміння витрат виробництва базується на фактах рідкісності ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Тому всі витрати, пов'язані з залученням обмежених ресурсів, розглядаються як *альтернативні*. Альтернативні витрати у грошовій формі називаються **економічними витратами**.

Економічні витрати будь-якого ресурсу, який обрали для виробництва товару, дорівнюють його вартості при найкращому з усіх можливих варіантів використання.

Іншими словами, **економічні витрати** – це витрати, які фірма зобов'язана здійснити, або ті доходи, які фірма забезпечує постачальнику

ресурсів для того, щоб вилучити ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.

Вони поділяються на явні та неявні.

Явні витрати (зовнішні, бухгалтерські або розрахункові) – це альтернативні витрати, які приймають форму наявних грошових платежів постачальникам факторів виробництва та проміжної продукції. Це виплати за ресурси, якими фірма не володіє, а закупає їх у зовнішніх постачальників ресурсів. Це платежі за електроенергію, сировину, матеріали, транспортні послуги, працю робітників та ін.

Бухгалтерські витрати групують за економічним змістом і за калькуляційним статтями.

За економічним змістом розрізняють:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- амортизацію основних засобів;
- відрахування на соціальне страхування;
- інші витрати.

На основі цього розподілу складається **кошторис виробничих витрат** – це плановий розрахунок витрат на всі потреби підприємства на певний період часу. Кошторис допомагає визначити потреби фірми в кожному виді ресурсів.

Співвідношення елементів витрат називається структурою витрат. Залежно від типу структури витрат розрізняють такі виробництва або галузі:

- **матеріаломісткі** – з високою часткою матеріальних витрат, наприклад у легкій та харчовій промисловості матеріальні витрати становлять 90% загальних витрат, у чорній металургії – 80%, хімічній промисловості – 75%, машинобудуванні – 70%;
- **трудомісткі** – з високою часткою трудових витрат, наприклад у добувній промисловості – 50%;
- **капіталомісткі** – з високою часткою амортизаційних відрахувань (електроенергетика, нафтодобувна промисловість).

Бухгалтерські витрати також групуються за місцем їх виникнення та виробничого призначення. У цьому разі здійснюють калькуляцію витрат, а аналіз калькуляційних статей допомагає виявити, за рахунок яких джерел можна реально скоротити витрати на одиницю продукції.

Неявні витрати (внутрішні, імпліцитні) – це вартість факторів виробництва, що належать володарям фірми, витрати на які не входять у явні витрати. **Неявні витрати** не мають явного характеру і не відображаються у бухгалтерській звітності. Проте їх може розрахувати економіст на основі альтернативної вартості: сума внутрішніх витрат дорівнює тим грошовим доходам, які могли би бути отримані за найкращого варіанту застосування власних ресурсів – зазвичай за умов їх передачі у користування іншим суб'єктам.

Економісти вважають витратами усі платежі – зовнішні та внутрішні, включаючи в останні й нормальний прибуток, – необхідні для того, щоб залучати та утримувати ресурси в межах даного напрямку підприємницької діяльності.

Нормальний прибуток включає нормальну винагороду за підприємницькі здібності та нормативну віддачу на капітал.

Нормальний прибуток повинен бути достатньо високим, щоб наявні фірми залишалися у галузі, і достатньо низьким, щоб не допустити входження в галузь усіх фірм поспіль.

9.2. Поведінка фірми у короткостроковій та довгостроковій перспективі

Характер витрат підприємства змінюється залежно від виробничого періоду. В економічній теорії відрізняють короткостроковий та довгостроковий період.

В межах короткострокового періоду виробничі потужності фірми фіксовані. Підприємство може використовувати їх більш менш інтенсивно, збільшуючи чи зменшуючи кількість змінних ресурсів, однак часу, який є в його розпорядженні недостатньо для того, щоб змінити розміри підприємства.

Короткостроковий період – це проміжок часу, впродовж якого підприємство не змінює свої постійні витрати, а може змінити тільки змінні. Потреба збільшення або зменшення обсягу змінних витрат може бути зумовлена коливаннями ринкових цін.

Довгостроковий період – період часу, достатній для того, щоб підприємств могло змінити всі витрати, у тому числі й постійні.

Маючи незмінну ціну ресурсів і певний обсяг виробництва, можна визначити витрати у короткостроковому періоді.

Постійні витрати (FC) – це витрати, величина яких у короткостроковому періоду не залежить від випуску продукції. Постійні витрати мають місце навіть тоді, коли продукція зовсім не випускається.

Основні види постійних витрат: орендна плата, амортизаційні відрахування, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати, витрати на капітальний ремонт, відсоток за кредит, оплата обов'язків по облігаційним позикам і т.п.

Постійні витрати в графічному вигляді являють собою пряму, паралельну лінії абсцис (рис. 9.1).

Середні постійні витрати (AFC) – це кількість постійних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції (рис. 9.2).

$$AFC = FC / Q$$

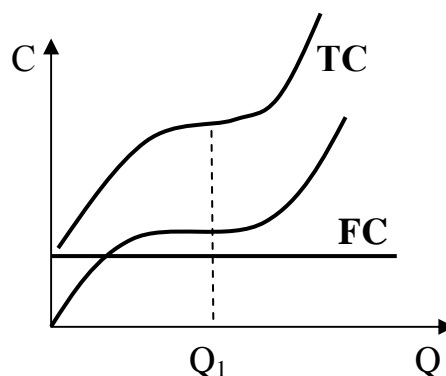


Рисунок 9.1. – Крива сукупних витрат

Змінні витрати (VC) – це витрати виробництва, які залежать від випуску продукції і змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва (рис. 9.1).

Основні види змінних витрат: витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоресурси, оплата праці, витрати на транспортні послуги і т.п.

При досягненні обсягу продукції Q_1 спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове їх зростання, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно із зростанням виробництва.

Середні змінні витрати (AVC) – це кількість змінних витрат виробництва, що припадають на одиницю випуску продукції (рис. 9.2).

$$AVC = VC / Q$$

Середні змінні витрати сягають свого мінімального значення у випадку досягнення оптимального випуску продукції.

Сукупні витрати (TC) – це витрати, які характеризують сукупність постійних та змінних витрат виробництва фірмою у короткостроковому періоді (рис. 9.1).

$$TC = FC + VC$$

Середні сукупні витрати (ATC або скорочено AC) – це кількість сукупних витрат, що припадає на одиницю виробництва (рис. 9.2).

$$ATC (AC) = TC / Q$$

Розглядаючи питання про обсяги виробництва необхідно аналізувати не тільки середні, а й граничні витрати.

Граничні витрати (MC) – це додаткові витрати, які необхідні для виробництва додаткової одиниці продукції (рис. 9.2).

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

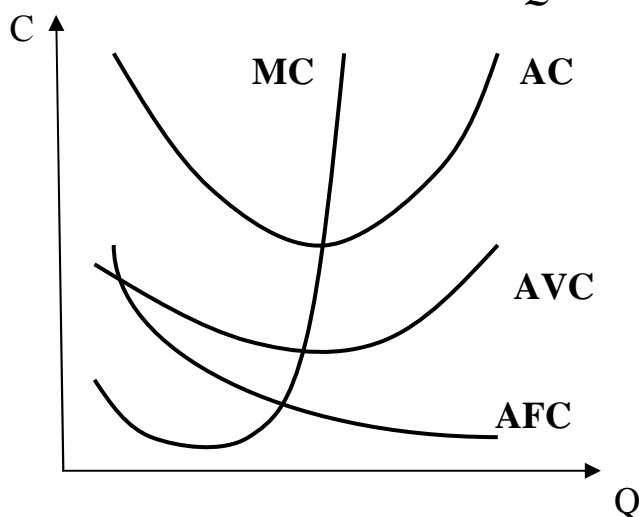


Рисунок 9.2. - Взаємодія середніх та граничних витрат

Граничні витрати показують на яку величину зростуть витрати фірми у зв'язку зі збільшенням виробництва на 1 одиницю продукції.

Крива граничних витрат має U - подібну форму й обумовлена законом спадної доходності, коли додаткові зусилля докладаються до обмежених або фіксованих факторів виробництва у все зростаючих розмірах.

Оскільки при прийнятті рішення фірмою найбільш важливим є розрахунок витрат на одиницю продукції, то розглянемо дані за середніми величинами. Середні постійні витрати при збільшенні випуску продукції падають, тому що їх абсолютні величини незмінні.

Крива середніх змінних витрат на першому етапі показує зменшення AVC: впливає ефект масштабу, збільшення обсягу виробництва. Але потім AVC починають зростати: над ефектом масштабу бере верх дія **закону спадної віддачі** (або закон спадної граничної продуктивності).

Тобто, існує певна межа, після якої віддача від збільшення використання якогось певного елемента витрат починає зменшуватись. Падіння віддачі відбувається тому, що вичерпуються можливості даного ресурсу, при тому, що використання усіх інших залишається на тому ж рівні.

З рис. 9.2 видно, що крива граничних витрат перетинає криві середніх сукупних витрат та середніх змінних витрат у точці їх мінімальних значень. Це не випадково, а результат дії правила взаємозв'язку граничних та середніх величин.

Правило взаємозв'язку граничних та середніх величин. Суть його в тому, що якщо у будь-якій точці граничні витрати наступної одиниці продукції менші ніж середні витрати попередньої одиниці, то крива середніх змінних витрат буде спадною; а якщо граничні витрати більші ніж середні змінні, то крива буде зростати. Тому крива граничних витрат перетинає цю криву в її найбільш низькій точці.

Те ж відноситься і до взаємодії з кривою сукупних середніх витрат.

У межах довгострокового періоду постійні витрати не мають місце.

Розбіжність довгострокового та короткострокового аналізу витрат виробництва полягає у відмінності ступеня еластичності факторів виробництва. Протягом довгострокового періоду виробники мають можливість контролювати обсяг випуску і витрати, змінюючи не тільки інтенсивність виробничої діяльності на підприємстві, але й розміри й кількість підприємств.

Крива довгострокових середніх витрат (LATC), або планова крива, складається з дільниць кривих короткострокових ATC, які відповідають різним розмірам підприємства та різним технологічним процесам (рис. 9.3).

Крива **LATC** має плавний вигляд у тому випадку, коли розміри підприємства можливо змінювати таким чином, щоб обсяг продукції (при *min AC*) був на одиницю більшим, ніж на попередньому підприємстві.

Граничні витрати довгострокового періоду (LMC) – це величина зміни витрат при зміні обсягу виробництва, коли усі фактори виробництва змінні; це приріст витрат виробництва за умов можливості зміни розмірів підприємств (рис. 9.3).

$$LMC = \Delta LC / \Delta Q$$

Якщо $LMC < LAC$ – підприємство збільшується; $LMC > LAC$ – підприємство зменшується; $LMC = LAC$ – мають *min* значення LAC і це – оптимальний розмір підприємства.

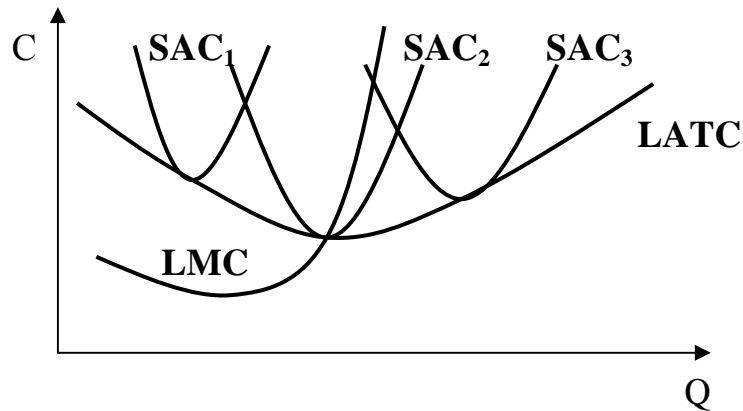


Рисунок 9.3. – Крива довгострокових витрат

Динаміку витрат у довгостроковому періоді визначає ефект масштабу (ефект масового виробництва, економія, зумовлена ростом масштабу виробництва).

Позитивний ефект масштабу полягає у тому, що при поступовому зростанні підприємства, цілий ряд факторів починає діяти в напрямку зниження середніх витрат виробництва.

До них відносяться:

1. *Спеціалізація праці робітників.* З розширенням виробництва відпадає необхідність у поєднанні професій, в тому числі професій кваліфікованої та некваліфікованої праці, втрати часу на перехід до різних робочих місць, операціям, здобуваються навички, виникає можливість отримати роботу за бажанням.

2. *Спеціалізація та економія праці управлінського персоналу.*

3. *Ефективне використання основного та оборотного капіталу.* Розширяється можливість застосовувати більш продуктивне, дороге обладнання, прогресивні технології, використовувати новітні досягнення науки та техніки.

4. *Можливість здійснювати більш глибоку переробку сировини, використовувати технологічні відходи, здійснювати диверсифікацію виробництва.* Диверсифікація виробництва фірми – розвиток у складі фірми або включення до неї декількох, безпосередньо не пов'язаних між собою виробництв (виробництво побічних продуктів).

Тож позитивний ефект масштабу має місце коли LAC фірми зменшуються по мірі збільшення випуску продукції.

Негативний ефект масштабу виникає при такій організації виробництва, коли LAC зростають по мірі збільшення обсягу виробництва продукції.

Його головна причина пов'язана з послабленням контролю та координації діяльності різних ланок фірми. Управлінський апарат стає численним, вище керівництво віддаляється від виробничого процесу. Це знижує оперативність, чіткість управління, зростають прямі та накладні витрати виробництва.

Постійний ефект масштабу виникає, коли LAC набувають мінімального значення по мірі збільшення обсягу виробництва.

Потрібно наголосити на тому, що короткостроковий та довгостроковий періоди відрізняються один від одного не лише тривалістю, але й сутністю. Наприклад, одному підприємству достатньо місяця, щоб збільшити свої постійні витрати, а іншому на це необхідно витрати більше року.

9.3. Прибуток фірми. Умова максимізації прибутку

Один з американських економістів Ф. Найт у середині ХХ ст. зазначив, що жоден економічний термін не використовується у такій неуявлюваній кількості загальноживаних значень, як прибуток. Сьогодні становище не змінилося, бо й нині слово «прибуток» використовується в різних значеннях.

У найзагальнішому вигляді **прибуток** – це надлишок над витратами виробництва, або загальний дохід (виручка) підприємства чи фірми за вирахуванням витрат виробництва.

Щодо джерела прибутку серед економістів різних шкіл та напрямів немає єдиної думки. Однією з перших була теорія прибутку меркантилістів, згідно з якою прибуток виникає в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за межами країни за вищими цінами, ніж ті, за якими товар куплено.

Класична політична економія в особі А. Сміта і Д. Рікардо джерело прибутку вбачала у виробництві. А. Сміт прибуток трактував як вирахування підприємця з продукту праці найманого робітника. Д. Рікардо розкрив залежність між прибутком і заробітною платою, яка полягає в тому, що збільшення прибутку призводить до зменшення заробітної плати і навпаки.

Марксистська економічна теорія визначає прибуток як перетворену форму додаткової вартості, що спотворює сутність капіталістичних відносин, маскуючи справжнє джерело прибутку, яким є неоплачена праця найманих робітників.

Сучасна немарксистська економічна теорія найчастіше пов'язує прибуток з капіталом, трактуючи його як винагороду за підприємницьку діяльність, тобто пов'язує його з таким чинником виробництва як підприємницький талант, підприємницькі здібності.

У загальному вигляді *прибуток фірми* визначається як різниця між сукупною виручкою (TR) та сукупними витратами (TC):

$$P_F = TR - TC$$

Доход фірми (TR) – сума коштів, які отримала фірма від продажу або реалізації товарів та послуг за певний час.

$$TR = P * Q,$$

де:

P – ціна товару;

Q – кількість товару, що реалізується.

Треба відмітити, що економісти та бухгалтери по різному розуміють поняття «прибутку».

Бухгалтерський прибуток представляє собою загальну виручку фірми за відрахуванням зовнішніх витрат. Він не враховує внутрішні витрати.

Бухгалтерський прибуток = дохід – зовнішні (наявні) витрати

Економічний прибуток – це загальна виручка за відрахуванням усіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останні й нормальний прибуток підприємця).

Тому, якщо економісти говорять, що фірма лише покриває витрати, то це значить, що усі зовнішні та внутрішні витрати покриваються, а підприємець отримує такий дохід, якого лише хватає, щоб утримати його талант у рамках даного напрямку діяльності. Якщо сума грошових надходжень перевищує економічні витрати фірми, то всякий надлишок накопичується в руках підприємця. Цей надлишок називається економічним або чистим прибутком.

Економічний прибуток = дохід – (наявні + неявні витрати), або

Економічний прибуток = бухгалтерський прибуток – внутрішні витрати

Таким чином, на відміну від бухгалтерського прибутку, в якому враховані тільки зовнішні витрати, економічний прибуток визначається шляхом відрахування із сукупного доходу, як зовнішніх так і внутрішніх витрат, в тому числі і нормального прибутку.

Тому при встановленні обсягу реального прибутку необхідно визначати таку ціну ресурсу, яка б максимізувала прибуток при найкращому його використанні.

Розкриття сутності економічного прибутку сприяє виявленню відмінності між бухгалтерським і економічним підходами в оцінці діяльності фірми.

Метою діяльності фірми є **максимізація прибутку**. Максимізація прибутку для фірми означає пошуки шляхів для одержання найбільшого економічного прибутку, тобто різниці між загальним доходом та сукупними витратами. Якщо випуск та реалізація збільшуються, а ціна не змінюється, то зростають і загальний дохід, і загальні витрати. Прибуток можна одержувати лише доки зростання доходу перевищуватиме зростання витрат, а його розміри залежать від співвідношення цих величин.

Визначити обсяг виробництва, при якому фірма максимізує прибуток, можна за допомогою **двох основних методів**:

1. Сукупного аналізу, який використовує зіставлення сукупних величин.
2. Граничного аналізу, що використовує зіставлення граничних величин.

Розглянемо підходи до визначення максимізації прибутку використовуючи модель досконалої конкуренції, оскільки вона є найбільш виразною схемою ринкової структури, яку можна використовувати для аналізу економічних процесів. Це ідеальний тип ринкової структури, перевага якого полягає в тому, що завдяки його існуванню стає можливим чітко визначення системи обмежень, із якими стикається фірма на шляху до максимізації прибутку.

Сукупний аналіз

Прибуток фірми – це різниця між сукупним доходом (**TR**) та сукупними витратами фірми (**TC**).

$$P_F = TR - TC,$$

Максимізація прибутку досягається, коли відрізок між TR і TC найбільший (відрізок BD), обсяг випуску Q^* (рис. 9.4). Точки А та С – точки критичного обсягу випуску продукції, коли $TC = TR$, тобто, точки самоокупності. Коли обсяги виробництва менші ніж Q_1 , або більші ніж Q_2 виробництво стає збитковим ($TC > TR$).

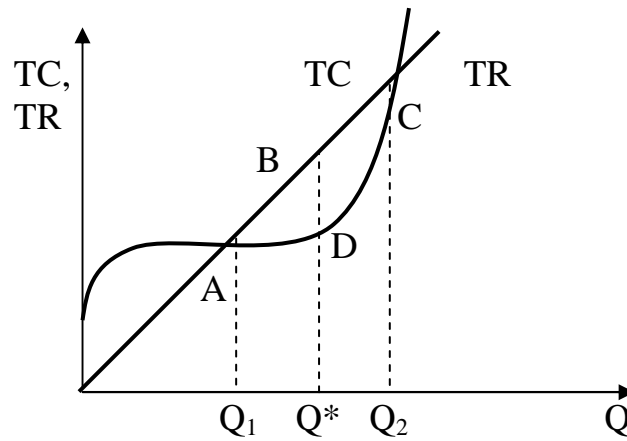


Рисунок 9.4. – Максимізація прибутку конкурентної фірми (сукупний аналіз)

Граничний аналіз

Для вирішення проблеми максимізації прибутку важливо враховувати не загальні, а граничні значення показників. Доки граничний дохід перевищує граничні витрати, фірма одержує прибуток, тобто можна збільшувати випуск продукції (рис. 9.5).

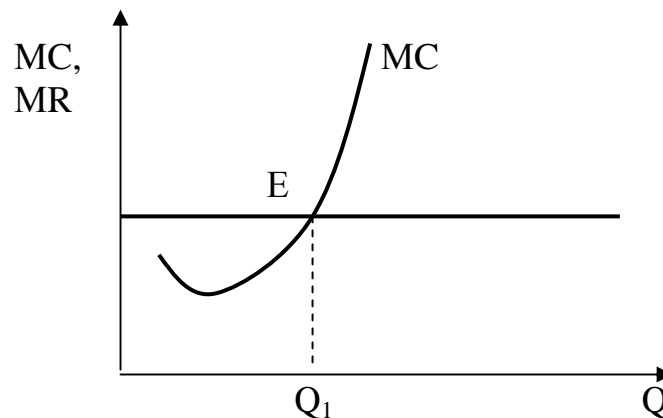


Рисунок 9.5. – Максимізація прибутку конкурентної фірми (граничний аналіз)

Граничний дохід – це приріст сукупного доходу при продажу додаткової одиниці продукції.

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

Різниця між MC та MR – це граничний прибуток RM, тобто прибуток, який одержує фірма від реалізації кожної додаткової одиниці продукції. Якщо $MR > MC$, то показник RM приймає позитивне значення, яке вказує, що кожна додаткова одиниця продукції додає певний відсоток до загального прибутку.

Якщо $MR = MC$, це означає, що $RM = 0$, а загальний прибуток досягає максимуму. Подальше зростання випуску приведе до перевищення MC над MR , граничний прибуток приймає негативні значення, а загальний прибуток починає зменшуватися.

Обсяг виробництва Q_1 , який максимізує прибуток, визначається при умові рівності граничних витрат і граничного доходу в точці E .

Правило максимізації прибутку:

фірма збільшуватиме випуск продукції, доки додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції (MC) не зрівняються з граничним доходом від її продажу (MR).

$$MC = MR$$

Варіанти ***рівноваги конкурентної фірми*** у короткостроковому періоді.

1. *Конкурентна фірма, що отримує прибуток.*

Для конкурентної фірми, що отримує прибуток, ринкова ціна на продукцію фірми більша, ніж середні витрати на її виробництво AC при тому його обсязі продукції, який максимізує прибуток.

$$\text{Прибуток} = (P - AC) * Q$$

2. *Конкурентна фірма, що знаходиться на рівні самоокупності.*

Для конкурентної фірми на рівні самоокупності ринкова ціна дорівнює мінімуму AC . Це дозволяє їй покрити витрати.

$$\text{Ціна самоокупності } P = MC = \min AC$$

3. *Конкурентна фірма, що несе збитки.*

Для конкурентної фірми, що несе збитки ринкова ціна нижча за \min значення середніх витрат ($P < \min AC$). Фірма не покриває свої витрати на виробництво продукції і несе збитки.

$$\text{Збитки} = (AC - P) * Q$$

4. *Конкурентна фірма, що мінімізує збитки.*

Для конкурентної фірми, що мінімізує збитки, ринкова ціна нижча за мінімального значення середніх змінних витрат при обсязі випуску продукції Q .

$$\min AVC < P < \min AC$$

Мінімізуючи збитки, фірма коригує обсяг випуску продукції таким чином, щоб він був встановлений відповідно до точки $P = MC$, щоб забезпечити їй покриття змінних витрат (VC) і частково постійних витрат (FC).

5. *Конкурентна фірма, що припиняє виробництво.*

Якщо ринкова ціна буде нижчою, ніж мінімальні змінні витрати, фірма припинить виробництво. Ціна припинення виробництва

$$P = MC < \min AVC$$

Висновки

Витрати виробництва – грошовий вираз використання виробничих ресурсів, в результаті якого здійснюється виробництво та реалізація продукції.

Економічні витрати – це витрати, які фірма зобов'язана здійснити, або ті доходи, які фірма забезпечує постачальнику ресурсів для того, щоб вилучити ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах. Явні витрати (зовнішні, бухгалтерські або розрахункові) – це альтернативні витрати, які приймають форму наявних грошових платежів постачальникам факторів виробництва та проміжної продукції. Неявні витрати (внутрішні, імпліцитні) – це вартість факторів виробництва, що належать володарям фірми, витрати на які не входять у явні витрати.

Характер витрат підприємства змінюється залежно від виробничого періоду. Короткостроковий період – це проміжок часу, впродовж якого підприємство не змінює свої постійні витрати, а може змінити тільки змінні. Потреба збільшення або зменшення обсягу змінних витрат може бути зумовлена коливаннями ринкових цін. Довгостроковий період – період часу, достатній для того, щоб підприємство могло змінити всі витрати, у тому числі й постійні.

В межах короткострокового періоду виробничі потужності фірми фіксовані. Підприємство може використовувати їх більш менш інтенсивно, збільшуючи чи зменшуючи кількість змінних ресурсів, однак часу, який є в його розпорядженні недостатньо для того, щоб змінити розміри підприємства.

Постійні витрати (FC) – це витрати, величина яких у короткостроковому періоді не залежить від випуску продукції. Змінні витрати (VC) – це витрати виробництва, які залежать від випуску продукції і змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. Граничні витрати (MC) – це додаткові витрати, які необхідні для виробництва додаткової одиниці продукції

Позитивний ефект масштабу полягає у тому, що при поступовому зростанні підприємства, цілий ряд факторів починає діяти в напрямку зниження середніх витрат виробництва. Негативний ефект масштабу виникає при такій організації виробництва, коли LAC зростають по мірі збільшення обсягу виробництва продукції.

Прибуток – це надлишок над витратами виробництва, або загальний дохід (виручка) підприємства чи фірми за вирахування витрат виробництва.

Бухгалтерський прибуток представляє собою загальну виручку фірми за відрахуванням зовнішніх витрат. Він не враховує внутрішні витрати.

Економічний прибуток – це загальна виручка за відрахуванням усіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останні й нормальний прибуток підприємця).

Максимізація прибутку для фірми означає пошуки шляхів для одержання найбільшого економічного прибутку, тобто різниці між загальним доходом та сукупними витратами. Визначити обсяг виробництва, при якому фірма максимізує прибуток, можна за допомогою двох основних методів: сукупного аналізу, який використовує зіставлення сукупних величин; граничного аналізу, що використовує зіставлення граничних величин.

Контрольні питання

1. Чим відрізняються поняття «витрати виробництва» та «затрати»?
2. Розгляньте підходи до визначення витрат виробництва.
3. Дослідіть сутність та структуру економічних витрат та їх роль у визначення стратегії діяльності фірми?
4. Розкрийте зміст коротко- та довгострокового періоду функціонування фірми з точки зору зміни факторів виробництва.
5. Охарактеризуйте витрати виробництва у короткостроковому періоді.
6. У чому сутність закону спадної віддачі?
7. Який взаємозв'язок існує між середніми та граничними витратами?
8. Дослідіть витрати у довгостроковому періоді.
9. Як ефект масштабу визначає динаміку витрат у довгостроковому періоді?
10. Чи різняться поняття «дохід» та «прибуток»?
11. Як визначається прибуток фірми, бухгалтерський та економічний прибуток?
12. У якому випадку фірма максимізує прибуток з точки зору сукупного аналізу?
13. Чому рівність граничних витрат та граничного доходу є умовою максимізації прибутку?
14. Дослідіть ситуації, коли конкурентна фірма отримує прибуток, несе збитки?

Розділ 10. РИНОК РЕСУРСІВ ТА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ

Для виробництва будь-якої продукції фірмам потрібні засоби виробництва або вхідні ресурси. Фірми можуть їх придбати на окремих ринках, які називаються ринками факторів виробництва. Тут продавцями виступають, по-перше, домогосподарства, які володіють різноманітними ресурсами, насамперед – працею, по-друге, інші фірми, що продають сировину, матеріали, устаткування тощо. В даному розділі вивчаються особливості функціонування цих ринків.

Вивчення ринків ресурсів базується на ряді припущень, основними з яких є наступні:

- згідно теорії факторів виробництва Ж.-Б. Сея, кожен фактор має свою продуктивність, яку враховує фірма, купуючи ресурси;
- у короткостроковому періоді діє закон спадної продуктивності факторів виробництва;
- у довгостроковому періоді існує взаємозамінність основних факторів виробництва.

10.1. Мікроекономічний аналіз ринків факторів виробництва. Попит і пропозиція на фактори виробництва

Ринок факторів виробництва та ринок товарів та послуг мають суттєві відмінності:

- на ринку товарів і послуг фірми є продавцями, а споживачі – покупцями готової продукції;

- на ринку факторів виробництва фірми є покупцями, а домашні господарства разом з фірмами – продавцями виробничих ресурсів;

- попит на споживчі товари гнучкіший, ніж на виробничу продукцію, тому що реакція споживачів еластичніша за реакцію підприємств, для яких перебудова виробництва потребує великих витрат;

- ринки виробничих факторів більше, ніж споживчі, піддаються впливу неекономічних факторів – держави, профспілок, громадських організацій.

Попит на фактори виробництва є похідними від попиту на кінцеву продукцію, що виробляється за допомогою даного фактора виробництва. Рівновага на ринку факторів виробництва залежить від ступеня ринкової влади фірми на ринку кінцевої продукції.

До факторів виробництва відносять: працю, капітал, землю, підприємницьку здібність, інформацію.

Ринки факторів виробництва виконують такі **функції**:

1. Визначають, яким чином виробляються товари, тому що однакову кількість продукції можна виробляти, використовуючи велику кількість техніки і незначну кількість живої праці або навпаки. Вибір методів виробництва

залежить від цін на фактори виробництва. Менеджер завжди буде використовувати у більшій кількості дешевші виробничі ресурси.

2. Визначають, для кого виробляються товари, тому що ціни на виробничі фактори визначають рівень доходів економічних суб'єктів від їх продажу. Зі встановленням цін на ринку факторів виробництва встановлюється відповідно і частка сукупного продукту, яка припадає на продавців праці, капіталу та інших ресурсів.

Таким чином, ринок факторів виробництва є невід'ємною частиною обігу товарів, послуг, інформації між суб'єктами ринкової економіки.

Фактори виробництва певного типу та якості створюють окремі ринки, наприклад: ринок засобів виробництва, ринок фахівців певної кваліфікації (економістів, технологів, бухгалтерів тощо), ринок патентів та ліцензій та ін.

В мікроекономічному аналізі розрізняють:

- **досконало конкурентний ринок факторів виробництва** – кількість продавців та покупців певного виду ресурсів настільки велика, що вони не в змозі впливати на ціни виробничих факторів;

- **недосконало конкурентний ринок факторів виробництва** – ринок, де або продавці, або покупці мають монопольну владу.

Попит на фактори виробництва визначається метою, яку ставить перед собою конкретна фірма в рамках певних обмежень. До них відносяться:

1) **технологія виробництва.** Кожна фірма має обмеження комбінацій ресурсів для виробництва продукції в умовах короткострокового та довгострокового періоду;

2) **ефективність факторів виробництва при створенні кінцевого продукту.** При виробництві кінцевого продукту фірма може використовувати більш або менш якісні фактори виробництва для реалізації кінцевої мети – максимізації прибутку;

3) **ринкова вартість ресурсів.** Прибуток фірми залежить від ринкової вартості кінцевого продукту, виробленого за допомогою певного виду ресурсів. Тому перед фірмою стоїть проблема мінімізації витрат на фактори виробництва.

4) **попит на кінцевий продукт.** Попит на виробничі фактори визначається і є похідним попитом від попиту на кінцеву продукцію фірми.

Особливість пропозиції факторів виробництва полягає в тому, що вони за певний час бувають визначеними, але не фіксованими.

Загальна пропозиція ресурсів за певний час залежить від фізичного або технологічного обмеження ресурсів. Наприклад, посівні площі у кожному році є заданою величиною, як і кількість трудових ресурсів. У кількісному плані ресурси можуть бути змінені дуже мало і за великий проміжок часу. Природні ресурси теж обмежені, але не фіксовані, тому що є можливість відкриття нових родовищ, розробки і впровадження штучних матеріалів – заміників природних. Обмеженість, але не абсолютна фіксованість, притаманна всім виробничим ресурсам.

Пропозиція капіталу не може бути фіксованою, тому що пропозиція засобів виробництва може змінюватися за рахунок виробництва нових верстатів, обладнання, споруд.

Пропозиція праці, тобто загальний обсяг кількості робочих годин, які може відробити працездатне населення, залежить від багатьох чинників: від оплати праці, тривалості робочого дня або тижня, можливості одержання різних видів допомоги і таке інше. Тобто, пропозиція праці, хоч і обмежена певними рамками, також не є фіксованою.

Пропозиція землі, як фактор виробництва, при всій своїй обмеженості не є строго фіксованою. Тому що хоч і не в значній мірі, але можливо збільшити пропозицію землі шляхом меліорації, іригації та інших робіт.

У загальному вигляді формування цін на ринку факторів виробництва залежить від співвідношення між попитом та пропозицією, тобто ринкова ціна тяжіє до рівноважної, за якої попит дорівнює пропозиції.

10.2. Ринок послуг праці

Особливість ринку праці полягає в тому, що продавцями на ньому виступають не фірми, які максимізують прибуток, а домашні господарства і окремі індивіди, які максимізують корисність.

На ринку праці продається та купується не сама праця, а послуги праці, кількість та якість яких залежить від багатьох факторів – рівня професійної підготовки робітника, його кваліфікації, досвіду та ін. Купівля-продаж послуг праці виступає у формі найму вільного виробника на певних умовах, які стосуються терміновості робочого дня, розмірів заробітної плати, посадових обов'язків та деяких інших.

Ринок праці – це система економічних відносин, де укладаються угоди купівлі-продажу та використання робочої сили як особливого товару. До ринку праці входять відносини найму робочої сили, система професійної підготовки зайнятих, державна політика у сфері зайнятості, правова база регулювання зайнятості.

До **суб'єктів** ринку праці відносяться:

- працівники – власники і продавці робочої сили як особливого ресурсу, тобто люди працездатного віку, які вже мають роботу або знаходяться в пошуках роботи;
- працедавці – покупці робочої сили (компанії, підприємці, банки та ін.);
- посередники між працедавцями та працівниками (служби зайнятості);
- органи влади, які розробляють правові основи відносин на ринку праці;
- представники інтересів працівників та працедавців (профспілки, асоціації підприємців тощо).

Ринок праці порівняно з іншими ринками факторів виробництва має певні **особливості**:

- робоча сила є специфічним «живим» товаром;

- заробітна плата як ціна праці є особливим видом ціни, яка торкається життєвих інтересів людей, її низький рівень може призвести до безробіття та віддзеркалитися на емоційному та фізичному стані людини;

- мобільність робочої сили набагато нижча порівняно з іншими товарами, тому зростання попиту на робочу силу в межах певної території не одразу призводить до припливу працівників;

- ринок праці не може розглядатися як однорідний, тому що він складається з багатьох спеціалізованих ринків, які відрізняються регіональними особливостями, відмінностями в освіті, національною належністю, культурним рівнем та ін.

Ринок праці виникає тоді, коли робоча сила стає товаром. Для цього потрібні такі умови:

- носій робочої сили повинен бути позбавлений засобів виробництва, що змусить його шукати можливості продажу своєї праці;

- він має бути юридично вільним, щоб розпоряджатися нею;

- на ринку повинні з'явитися покупці цього специфічного товару.

Попит на працю пред'являють працедавці, і він залежить від наступних факторів:

- попит на товари та послуги, які виробляються працівниками;

- продуктивність праці – чим вища продуктивність, тим вищий попит на таку працю;

- закон спадної віддачі факторів виробництва, згідно з яким завжди настає момент, коли починає знижуватися граничний продукт, вироблений кожним додатковим виробником, саме тому підприємець стежить за змінами у граничному продукті і регулює попит на працю;

- галузева структура економіки – розвинені галузі пред'являють підвищений попит на працю;

- наявність факторів виробництва, які замінюють трудовий ресурс;

- стан розвитку економіки (криза та піднесення).

На рисунку 10.1 зображено криву попиту на робочу силу. Вона представляє обернену залежність між заробітною платою (W) та працею, на яку пред'являється попит (L).

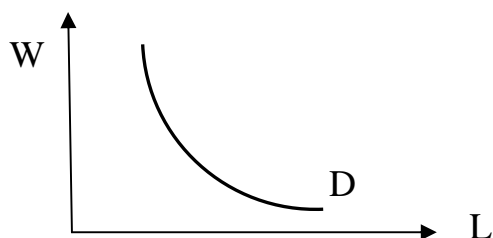


Рисунок 10.1. – Крива попиту на працю

Пропозиція праці – це обсяг трудових ресурсів на ринку, що пропонується до продажу. Вона залежить від:

- чисельності населення та темпів його приросту;

- чисельності робочої сили та темпів її приросту;

- частки працездатних у загальній чисельності населення;
- тривалості робочого дня;
- заробітної плати;
- інтенсивності праці;
- кваліфікації робітників;
- рівні життя.

Крива пропозиції робочої сили (рис. 10.2) ілюструє пряму залежність кількості праці від заробітної плати: чим вища заробітна плата, тим більше охочих працювати.

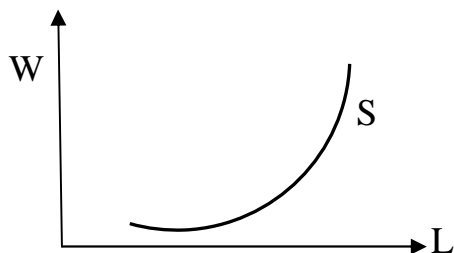


Рисунок 10.2. – Крива пропозиції праці

Водночас індивідуальна пропозиція праці має цікаві особливості, які виражаються у дії «ефекту доходу» та «ефекту заміщення» (рис. 10.3).

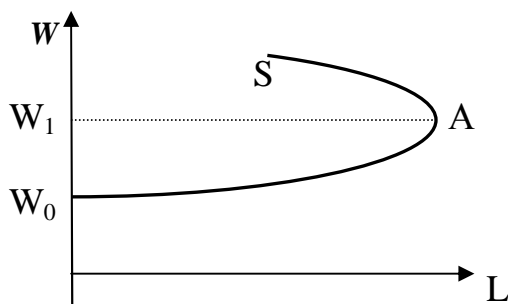


Рис. 10.3. - Крива індивідуальної пропозиції робочої сили

Ефект заміщення – це заміна годин дозвілля робочим часом задля додаткового заробітку. З досягненням доволі високого рівня заробітної плати частина працівників скорочуватимуть пропозицію праці, віддаючи перевагу відпочинку, внутрішньому розвитку, самоосвіті, сім'ї. Це явище віддзеркалює **ефект доходу** – при зростанні зарплати підвищується і ціна дозвілля.

Інколи спрацьовує **«ефект низького доходу»**, коли за низького рівня заробітної плати пропозиція робочої сили зростає. Ця ситуація властива періоду економічних криз, коли люди навіть за умов незначних заробітних ставок намагаються працювати за сумісництвом або у кілька змін, щоб забезпечити попередній рівень проживання.

Пропозиція праці взаємодіє з попитом, і результатом стає формування рівноважної ціни праці – заробітної плати (рис. 10.4).

Точка E – точка ринкової рівноваги на ринку праці, за якої пропозиція праці дорівнює попиту на неї. W_E – рівноважний рівень заробітної плати, Q_E – рівноважна кількість праці.

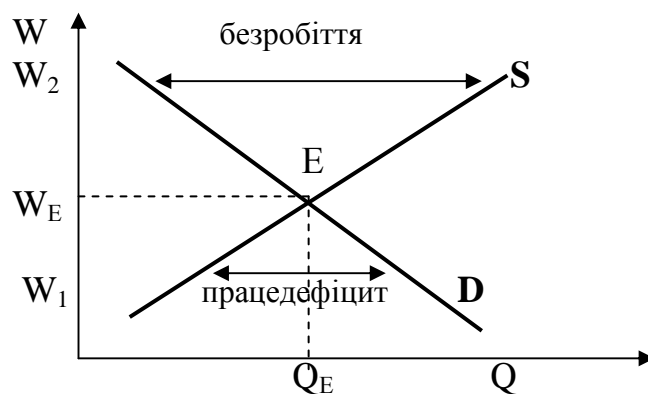


Рисунок 10.4. – Формування рівноважної заробітної плати на ринку праці

Порушення рівноваги на ринку праці відбувається практично завжди і зумовлене діями неринкових сил:

- держави, яка для регулювання ринку праці законодавчо встановлює тривалість робочого дня, відпусток, мінімального рівня заробітної плати та ін.;
- профспілок, які домагаються підвищення заробітної плати;
- монополій, які прагнуть до зниження заробітної плати.

Існують дві теорії, які пояснюють походження *заробітної плати*:

Марксистська, згідно з якою заробітна плата – це перетворена форма вартості такого товару, як робоча сила. Під робочою силою розуміють здатність людини до праці, а її вартість визначається вартістю коштів, потрібних для нормального відтворення цієї здатності (витрати на харчування, одяг, освіту). Відповідно до теорії К. Маркса, кожний працівник отримує у вигляді заробітної плати тільки мінімум коштів, а решту доходу, створеного їхньою працею, привласнює капіталіст.

Неокласична, що ґрунтується на теорії граничної продуктивності (віддачі). Неокласики стверджують, що підприємець найматиме додаткових працівників доти, доки вартість продукту не зрівняється із заробітною платою. Якщо граничний продукт буде менший заробітної плати, то такий працівник не буде вигідним для підприємця.

Форми заробітної плати:

Погодинна - її величина безпосередньо залежить від кількості відпрацьованого часу та його погодинної (потижневої, помісячної) оплати. Ця форма оплати застосовується, коли режим роботи чітко регламентований і визначається не людиною, а технікою (автоматизоване виробництво). Використання погодинної оплати дає змогу підприємцям підвищувати інтенсивність праці без збільшення заробітної плати. Вона встановлюється у формі погодинної ставки або у вигляді посадових окладів.

Відрядна (поштучна) - її величина залежить від обсягу виробленої продукції (кількості виробів). Встановлюється *норма виробітку* і розцінки одиниці продукту (роботи), або ж *норма часу* (кількість часу, за який потрібно виготовити одиницю виробу). Ця форма оплати існує на тих підприємствах, де висока частка витрат ручної праці, а результати виробництва залежать від трудових зусиль. Переваги відрядної оплати в тому, що вона стимулює

працівників до більш інтенсивної праці, результатом якої стає зростання заробітної плати.

У сучасних умовах приблизно 80% найманих працівників отримують погодинну заробітну плату. Це пов'язано з переходом до автоматизованого способу виробництва, де люди переважно контролюють роботу машин, а не беруть безпосередньої участі у виробництві.

З іншого боку, дедалі частіше поштучна та погодинна форма оплати комбінуються і утворюють різні **системи заробітної плати**:

Тарифна система - сукупність нормативів, які регулюють рівень заробітної плати робітників і службовців. Вона є найпоширенішою системою. Її основою є *тарифно-кваліфікаційний довідник*, у якому характеризуються всі професії з урахуванням рівня кваліфікації. У довіднику вказуються *тарифні ставки* – розміри оплати праці робітників за годину або день, залежно від розряду робітника. Різниця в оплаті праці різних тарифних розрядів визначається *тарифними коефіцієнтами*. Тарифно-кваліфікаційний довідник розробляють відповідні державні органи, а приватні фірми користуються ним за своїм розсудом.

Аналітична оцінка робочих місць - різновид тарифної системи, за якого ставки заробітної плати залежать не від кваліфікації, а від складності робіт. Так, у Великій Британії використовують гнучкі тарифні ставки, які враховують обсяг і якість робіт, самостійність робітника, його професіоналізм. Роботи ранжуються за складністю та впливом на кінцеві результати виробництва, і кожна оцінюється у балах. Заробітна плата нараховується відповідно до набраних балів.

Відрядно-регресивна - більш властива ринковій економіці. Вона не стимулює перевиконання норм виробітку, тому що це може призвести до поступового зниження цін на більшу кількість продукції.

Акордна - використовується у галузях з дуже тривалим періодом виробництва (будівництво або суднобудування), де об'єкт створюється кілька років. Періодично (щотижня або місяця) працівники отримують аванс, а остаточний розрахунок здійснюється лише після впровадження об'єкта у дію.

Преміальна - передбачає додаткову винагороду за особливі результати. Застосовується як додаток до інших видів заробітної плати, відтак може бути погодинно-преміальна, відрядно-преміальна та ін.

«Участь у прибутках» - форма преміювання, яка стимулює працівника не тільки до особистого успіху, а й до успіху всієї фірми. Найчастіше працівникам надають право володіння акціями підприємства, а також участі в розподілі прибутку.

Розміри заробітної плати суттєво різняться залежно від професії, рівня кваліфікації та в межах однієї професії. Це називається **диференціацією заробітної плати**. Фактори диференціації:

- професійні відмінності;
- рівень кваліфікації;
- престижність професії;

- умови праці (за шкідливу для здоров'я працю заробітна плата підвищується);
- наявність унікальних здатностей людей;
- вплив профспілок;
- національні відмінності у різних країнах;
- податкові відрахування із заробітної плати;
- державна політика в галузі заробітної плати.

У розвинених країнах держава встановлює **мінімальний рівень заробітної плати**. Для цього розраховується **прожитковий мінімум** – вартість товарів і послуг, які задовольняють вузьке коло першочергових потреб людини. Це – «*межа бідності*». Мінімальна заробітна плата за логікою має бути не нижчою за прожитковий мінімум. Держава також може встановити мінімальну погодинну ставку.

Для зіставлення рівнів заробітної плати в різних країнах або ж в одній країні в різні періоди часу розрізняють два типи заробітної плати.

Під **номінальною заробітною платою** розуміють суму грошей, яку отримує робітник за виконану роботу. За величиною номінальної заробітної плати можна судити про рівень заробітку, доходу, але не про рівень споживання та добробуту людини. Для цього потрібно знати, яка реальна заробітна плата.

Реальна заробітна плата – кількість споживчих благ та послуг, яку робітник може придбати за свою номінальну зарплату за даного рівня цін після відрахування податків. Рівень реальної зарплати знаходиться в прямо пропорційній залежності від номінальної зарплати та в обернено пропорційній – від рівня цін на предмети споживання та послуги, а також від розміру податків, які сплачують робітники.

Різний рівень зарплати в різних країнах пов'язаний з національними, культурними традиціями, кліматичними умовами, економічним рівнем розвитку країни, соціальними функціями держави, стану ринку праці тощо.

10.3. Ринок землі та земельна рента

Земля і будь-які інші природні ресурси загалом, а також праця, відносяться до первинних факторів виробництва, запаси яких формуються поза межами економічної діяльності, на відміну від капіталу, який представляє собою продукт виробництва, нагромаджений минулою працею людей.

Земля має альтернативні варіанти використання: вирощування сільськогосподарських культур, будівництво промислових споруд, доріг, житла і т.п. Крім того, різні ділянки землі мають різну якість, тому можуть використовуватись для вирощування лише певних культур або для розведення тварин, і за умов однакових витрат виробництва дають різну віддачу суб'єктам господарювання.

Економісти-класики розглядали землю як первісний дар природи, тому вважали, що в необробленому стані вона не має вартості і ціни, як повітря та

вода в річках і морях. В той же час земля, як і капітал, належить до обмежених (економічних) факторів виробництва тривалого використання, продається, купується і здається в оренду на деякий час, і в результаті таких операцій приносить землевласникам дохід.

Ринок землі – це ринок природних ресурсів, що включає в себе сільськогосподарські угіддя, родовища корисних копалин, ділянки для споруд тощо. Пропозиція на ринку землі більш-менш стабільна. Вона залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: якості або родючості землі, місцезнаходження ділянки землі. **Якість землі** залежить від природно-кліматичних умов, структури ґрунту, умов господарювання та ін.

Особливістю функціонування ринку землі є те, що її сукупна пропозиція залежить від позаекономічних сил. Незамінність, невідтворюваність і жорстка обмеженість запасів землі та інших природних ресурсів створюють унікальні умови для формування ринкової ціни і доходів. Отже, кількість землі та природних ресурсів загалом жорстко обмежена і жодні коливання ціни або інші фактори не в змозі збільшити обсяги пропозиції. Фіксований характер пропозиції землі означає, що ціна землі і, відповідно, *доходи землевласників мають природу економічної ренти і що єдиним фактором, який впливає на величину земельної ренти, є попит. Пропозиція відіграє пасивну роль.*

Рента – це будь-який регулярно одержуваний дохід з капіталу, нерухомості, землі, який не потребує від свого володаря підприємницької діяльності. Як форма доходу земельна рента безпосередньо пов'язана з появою і розвитком земельної власності. Найбільш поширена форма ренти – плата землевласникам за передачу ними права землекористування на певний термін.

Сільськогосподарський попит на землю, як і на інші фактори виробництва, є похідним від попиту на продукцію, яка виробляється за допомогою даного ресурсу, та загалом від ситуації, що складається на ринку готової продукції. Крива попиту плавно спадає, відображаючи дію закону спадної родючості землі, а також падіння ціни на готову продукцію в умовах розширення обсягів її виробництва. Рис. 10.5 ілюструє ситуацію визначення земельної ренти: крива S – пропозиція землі; D_2 – попит на землю в умовах початкової рівноваги (точка E). Початкова рівноважна величина земельної ренти встановлюється на рівні R_2 . Кількість землі, що пропонується, становить OQ^* . Якщо попит на землю підвищується до D_1 , то за незмінного обсягу пропозиції земельна рента зростає до R_x . Аналогічно в умовах зменшення попиту фермерів від D_2 до D_3 ефект кількості землі відсутній і змінюється лише величина ренти. Коли попит впаде до D_5 , земельна рента буде дорівнювати нулю. Земля виступає в своєму первинному стані як безкоштовний дар природи. Історії відомі такі випадки, наприклад, під час освоєння європейцями нових земель в Північній Америці.

Можливість альтернативного використання землі підвищує орендну плату. Наприклад, якщо на одну і ту ж ділянку попит пред'являє фермер – для сільськогосподарського використання, і будівельник, то власник землі здасть землю в оренду тому, хто має вищу готовність платити, тобто згоден платити більшу орендну плату.

Крива сукупного попиту на землю утворюється як горизонтальна сума сільськогосподарського і несільськогосподарського попиту.

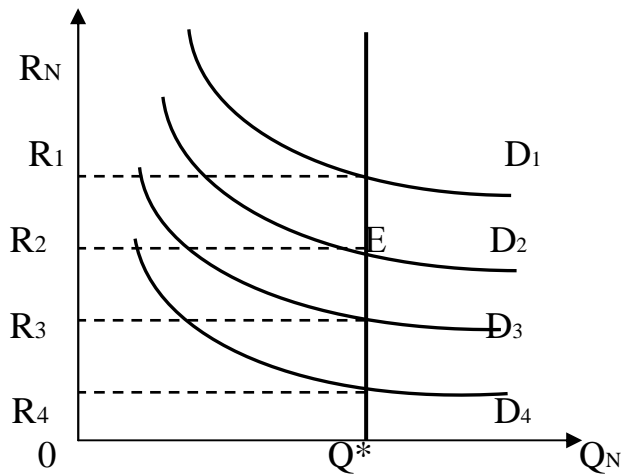


Рисунок 10.5. Утворення земельної ренти

Всі інші фактори виробництва, крім землі та незамінних природних ресурсів, обмежені менш жорстко. Підвищення ціни спонукає власників до розширення пропозиції неземельного ресурсу. Це відноситься не лише до капіталу, але й до трудових ресурсів. Тому крива пропозиції неземельних ресурсів має додатний нахил, іншими словами, ціна виконує стимулюючу функцію по відношенню до обсягів пропозиції. Земельна ж рента не виконує ніякої стимулюючої функції, тому що пропозиція землі обмежена, чітко фіксована. Будь-яке зростання чи зменшення величини земельної ренти не змінить ресурсного потенціалу виробництва.

З цих причин економісти вважають **земельну ренту** надлишком, не пов'язаним з господарською діяльністю, тобто платою, яка не є необхідною для суспільства. У XIX ст. багато економістів піддавали критиці рентні платежі, вважаючи, що вони не мають економічної основи, що це данина суспільства власникам землі. Оскільки населення землі зростає, а відповідно зростає і попит на землю, то власники землі одержують все більші доходи, не витрачаючи на землю жодних виробничих зусиль. Тому чимало економістів виступали за націоналізацію землі, яка ліквідувала б цей вид ренти (вона дістала назву абсолютної ренти), в результаті чого значно подешевшала б сільськогосподарська продукція.

Інша група економістів виступала за те, щоб приріст земельної ренти внаслідок підвищення попиту на землю належав всьому суспільству, і для цього пропонували обкладати власників землі податком, який дозволив би вилучати надлишок ренти. Ідея оподаткування ґрунтувалася не лише на ідеї рівності і справедливості, але й на засадах ефективності. На відміну від будь-якого іншого виду податків, податок на землю не призводить до перерозподілу ресурсів. Так, наприклад, високий податок на заробітну плату може спонукати індивідів вийти зі складу робочої сили і перейти на систему соціального забезпечення; майновий податок на нерухомість може спричинити перелив

капіталу в інші сфери або в інші інвестиційні об'єкти. Але нічого подібного не відбудеться, коли податком обкладається земля. Щоправда, власник може вивести землю з господарського обороту, проте тоді він не одержить не лише надлишку ренти, але й ніякого доходу.

Сучасні економісти критикують ідею єдиного податку на землю, мотивуючи тим, що окрім землевласників ще багато груп населення одержують незароблені доходи. Наприклад, дрібний акціонер, який випадково купив одну акцію компанії, яка згодом стала високоприбутковою, одержує дохід на акцію. Така ситуація нічим не відрізняється від земельної ренти, оскільки власник акції ніякої участі в організації виробництва не приймає. До того ж землевласники міняються. Чимало нинішніх власників купили свою ділянку землі за високу конкурентну ціну, тому стягувати з них податки за вигоду, яку колись одержував інший власник, несправедливо. Нарешті, родючість землі підвищується в процесі виробничої діяльності, тому **абсолютну ренту** важко відділити від доходів, одержаних від додаткових вкладень капіталу (**диференційної ренти**).

Абсолютна земельна рента

При розгляді сутності та механізму утворення ренти передбачалось, що на гірших за якістю і розташуванням землях рента не виникає. В реальній дійсності землевласник ніколи не віддасть у користування орендарю безоплатно навіть ці землі, оскільки існує монополія на землю як об'єкт власності. Цей вид монополії породжує *абсолютну ренту, що сплачується з усіх видів землі, незалежно від її якості*. Як і за рахунок чого орендар може сплачувати абсолютну ренту землевласнику? Це можливо тоді, коли попит на ту чи іншу продукцію перевищуватиме її пропозицію, а отже, вищі ринкові ціни забезпечать отримання економічного прибутку, який і набере форми абсолютної ренти.

Нехай ціна виробництва 1 т пшениці на гіршій землі становить 150 дол., з яких 120 – витрати на виробництво продукції, а 30 – прибуток, що забезпечує його середню норму в галузі. Поки ціна пшениці становитиме на ринку, наприклад, 120 дол. за 1 т, орендарі не братимуть в оренду такі ділянки землі, оскільки вони не забезпечують для них середню норму прибутку та необхідні виплати землевласнику. Як наслідок виробництво продукції знизиться, що призведе до перевищення попиту над пропозицією, і ціна встановиться десь на рівні 170 дол. за 1 т. Така ціна забезпечить отримання орендарем 30 дол. прибутку, 20 дол. буде сплачено землевласнику, що і становитиме абсолютну земельну ренту. Джерелом абсолютної ренти є додатковий продукт, що створюється не лише в сільському господарстві, а й в інших галузях виробництва – промисловості, торгівлі, будівництві, який сплачується власнику землі через існування власності на землю.

Причина – монополія на землю як об'єкт господарювання. Її *джерело* – надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною виробництва). К. Маркс вважав, що умовою її появи є значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві. Повному вирівнюванню органічної будови капіталу

сільського господарства з промисловістю перешкоджає сезонний характер виробництва. Деякі економісти кілька десятиліть тому почали стверджувати про зникнення абсолютної земельної ренти (оскільки органічна будова капіталу, тобто співвідношення сталого та змінного капіталу у сільському господарстві розвинених країн піднялася до рівня промисловості і навіть перевищила його). Друга умова її зникнення – значні дотації держави сільськогосподарським товаровиробникам та істотні модифікація внаслідок цього процесу ціноутворення.

До цього часу ми в аналізі виходили з припущення про однакову якість землі і однорідне її використання. Але на практиці ділянки землі мають різну *родючість* і різне *розташування* з точки зору наближеності до ринку, транспортних умов і т.п. Як ми згадували, існує багато альтернативних варіантів використання землі. Тому окремі підприємства змушені сплачувати рентні платежі, щоб виключити можливість альтернативного її використання, утримати землю в даній сфері застосування. Ці необхідні виплати вважаються витратами виробництва. Тому з точки зору суспільства рента – це надлишок, а з точки зору окремого фермера, – це витрати, які необхідні, щоб не допустити альтернативного використання землі. Більш родючі ділянки, або вигідніші за місцем розташування дають землевласникам більші рентні доходи.

Теоретично **диференціальна рента** є різницею між суспільними економічними витратами, які формуються на базі економічних витрат у господарствах, що використовують відносно гірші землі, та індивідуальними витратами, що складаються на відносно кращих землях, тобто диференціальна рента (R_d) визначається за формулою:

$$R_d = EB_C - EB_{IK}$$

де EB_C – суспільні економічні витрати;

EB_{IK} – індивідуальні економічні витрати на відносно кращих землях.

На рис. 10.5 показано, що всі землі (кращі, середні, гірші), які є в країні і придатні для вирощування сільськогосподарської продукції, орендуються. Ринкова ціна відповідає суспільним економічним витратам, тобто $C_P = EB_C$. За такої ціни підприємці – орендарі кращих земель отримуватимуть ренту у розмірі OSE_1R_d , у тому числі диференціальну у розмірі $R_aE_3E_1R_d$ і абсолютну у розмірі OSE_3R_a .

Диференціальна рента на середніх за якісними показниками ділянках буде меншою, ніж на кращих. Підприємці – орендарі гірших земельних ділянок одержуватимуть лише абсолютну земельну ренту. Усі орендарі сплачують ренту власникам земель відповідно до укладених договорів.

Таким чином, *диференціальна рента* – це диференціальний додатковий дохід, який підприємець отримує з відносно кращих земель і сплачує власникові цих земель.

Для кращого розуміння сутності земельної ренти слід зробити таке порівняння. Абсолютну нееластичність землі порівнюємо з відносною еластичністю таких майнових ресурсів, як будівлі, устаткування, цілісні виробничі комплекси, які теж здаються в оренду. Пропозиція цих ресурсів не фіксована. Так, підвищення цін буде заохочувати підприємців будувати і пропонувати більшу

кількість цих майнових ресурсів і навпаки при зниженні цін. Отже, ціни, сплачені за такі ресурси, виконують заохочувальну функцію: вони збільшують або зменшують обсяги цих ресурсів.

Щодо землі, то ситуація інша. Рента не виконує ніякої заохочувальної функції, оскільки сукупна пропозиція її фіксована. З цієї причини економісти вважають ренту надлишком, тобто платою, яка не є необхідною в тому значенні, що вона не забезпечує наявності землі в економіці.

З іншого боку, як доводять П. Самуельсон і В. Нордгауз, земельна рента сприяє ефективному розв'язанню проблеми: як виробляти продукцію землеробства. Отже, рента є показником обмеженості чинника виробництва – землі та інформує про це виробників-підприємців, допомагаючи їм вибрати найприйнятніше з погляду суспільства використання цього чинника виробництва. Таким чином, вона є необхідним елементом при виборі найкращого варіанта поєднання чинників виробництва у землеробстві: як на рівні господарств, так і на рівні всієї галузі.

В господарствах, які ведуть землеробство на власних землях, ренту привласнює земельний власник (за інших рівних умов його прибуток зросте на величину абсолютної і диференціальної ренти, які є для такого підприємця додатковим (економічним) прибутком).

На кращих і середніх ділянках індивідуальна вартість одиниці продукції нижча, тому різниця між суспільною та індивідуальною вартістю перетворюється на **диференціальну ренту 1**. Її отримує власник цієї землі. **Диференціальна рента 2** пов'язана із штучною родючістю. Це результат додаткових капіталовкладень у землю (витрати на мінеральні добрива, іригацію та інше). Орендатор підвищує якість землі, тому він і отримує диференціальну ренту 2.

Диференціальна рента виникає не лише як результат відмінностей у родючості земель, а й як наслідок відмінностей у їх розташуванні відносно ринків збуту продукції, транспортних шляхів тощо. Ці відмінності зумовлюють відмінність у транспортних витратах, вищі ціни за вищу якість продукції при швидкій доставці, що створює умови для утворення диференціальної ренти за місцеположенням.

Монопольна земельна рента

У країнах з різноманітними природними і кліматичними умовами, крім диференціальної та абсолютної ренти, є монопольна рента. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (наприклад, землі провінції Шампань у Франції). Це виявляється в тому, що лише у цих природно-кліматичних умовах, тільки на цих землях можливе виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення до сільськогосподарського обороту нових земель в інших районах, а постійний попит на цю продукцію не задовольняється, з'являється можливість реалізації такої продукції за монопольно високими цінами.

Різниця між монопольно високою ціною й економічними витратами і становить монопольну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника. Джерело монопольної, як і абсолютної, ренти перебуває за межами сільськогосподарського виробництва. Як правило, це доходи, створені в інших галузях виробництва та у сфері обслуговування, що надходять землевласнику в результаті перерозподілу. Це не означає, що власник землі обов'язково фізично відокремлений від землі як засобу виробництва. Рента привласнюється їй тоді, коли і власник, і землекористувач поєднуються в одній юридичній особі.

Таким чином, **монопольна земельна рента** сплачується споживачем рідкісних сільськогосподарських продуктів, які виробляються на землях з особливими природними умовами, тому що ціна на ці продукти висока (перевищення попиту над пропозицією викликає ціни, які перевищують вартість товару).

Монопольна рента існує в гірничодобувній промисловості, будівництві, лісовому господарстві.

Ціна землі

Визначення *ринкової ціни землі*, якщо вона продається, а не здається в оренду, має певні особливості, пов'язані з тим, що земля – це безстроковий вічний актив, який не зношується повністю від тривалого використання. За принципом дисконтування неможливо визначити сучасну вартість платежу, який можна одержати від використання землі, наприклад, через кілька сотень років. Та це і недоцільно, тому що основна сума доходів припадає на найближче майбутнє, а далі сума сучасної вартості стає мізерною, тому нею можна знехтувати. Наприклад, сучасна вартість земельної ренти в 100 грн. на рік через 50 років перетвориться на суму 0,85 грн., а через 100 років методом дисконтування одержимо суму 0,0073 грн.

Земельна рента за умов ринкової економіки виступає у формі орендної плати, відсотка за іпотечною заборгованістю та ціни землі, оскільки земля вільно продається і купується. Розглядаючи ціну землі, слід розрізняти ціну землі як продукту праці і як продукту природи. Ціна землі як продукту праці містить витрати на обробіток ґрунту та його поліпшення, тобто набуває нової якості, виступаючи вже, з одного боку, і як продукт праці землероба, з іншого – як результат функціонування таких чинників виробництва, як капітал та підприємницькі здібності. Ціна землі як продукту природи – поняття ірраціональне, оскільки, як зазначалося, земля не є продуктом людської праці.

Теоретично ціна землі містить грошовий еквівалент витрат власника на її поліпшення і величину ренти. Фактично ціна коливатиметься залежно від вартості заходів щодо її поліпшення, маси ренти, норми позикового відсотка, співвідношення попиту і пропозиції, очікуваної зміни цін на сільськогосподарську продукцію, напрямів державної економічної політики щодо регулювання аграрного сектору економіки тощо.

Отже, ціна землі ґрунтується на доході, який вона приносить своєму власнику – ренті. Для обчислення ціни землі P_N застосовують формулу:

$$P_N = (R_N / i),$$

де P_N – сума земельної ренти;
 i – ставка проценту.

Це означає, що ділянка землі продається за таку суму, яка, якщо буде покладена в банк під очікувану ставку проценту, принесе доход такої ж величини, як і земельна ділянка. В ринковій економіці ціна землі має тенденцію до зростання. Особливо швидко підвищуються ціни на земельні ділянки у містах.

10.4. Ринок капіталу та позичковий відсоток

Ринок капіталу, як і ринок землі відноситься до ринків нетрудових факторів виробництва. Виступаючи *товаром тривалого використання* капітал і ринок капіталу потребує в аналізі обов'язкового врахування *фактору часу*.

Розвиток ринкових економічних відносин обумовлює подальший дослідження категорії капіталу: появу нових концепцій та трактувань. Можна виділити різні підходи до визначення даної категорії, але найбільша кількість прихильників мають два напрямки, які характеризують капітал як сукупність засобів виробництва або як грошову суму, яка використовується в господарських операціях з метою отримання доходу.

У зв'язку з цим існує також проблема визначення поняття «ринку капіталу». В залежності від того, що виступає об'єктом взаємовідносин покупців та продавців на ринку, в подальшому виділяються два можливих варіанти визначення цього поняття.

Перший. Під **капіталом на ринку факторів виробництва** розуміють фізичний капітал: верстати, машини, споруди, запаси матеріалів та напівфабрикатів в їх вартісній формі. Тому в даному випадку ринок капіталу представляє собою частину ринку факторів виробництва.

Попит на капітал ринку факторів – це попит фірм на фізичний капітал, який дозволяє фірмам реалізувати свої інвестиційні проекти (попит на інвестиційні фонди).

Другий варіант. Під **капіталом на ринку фінансів** розуміють грошовий капітал. Тому ринок капіталів виступає однією із складових ринку позичкових капіталів.

Ринок фінансового (позичкового) капіталу представляє собою сукупність взаємовідносин, де об'єктом угоди виступає грошовий капітал та формування попиту і пропозиції на нього. Ринок позичкового капіталу поділяється на грошовий ринок і ринок капіталів. Грошовий ринок пов'язаний з короткостроковими банківськими операціями терміном до одного року. Ринок капіталів обслуговує середньострокові та довгострокові операції банків. Він в свою чергу поділяється на іпотечний (операції з закладними) та фінансовий ринок (операції з цінними паперами). Суб'єктами фінансового ринку є не тільки банки та їх клієнти, але й фондові біржі, а об'єктом операцій виступають не лише цінні папери приватних підприємців, а й державних інститутів.

До **фінансового капіталу** відносять грошові ресурси, які спрямовуються на розвиток виробництва. Фінансовий капітал сам по собі

речовим багатством не вважається. Фінансове багатство має цінність лише тому, що втілює в собі *право* на речове багатство. Гроші також не вважаються економічним ресурсом, оскільки неспроможні безпосередньо виробляти товари чи послуги. Але вони надають можливість придбати реальне багатство у вигляді фізичного капіталу (устаткування споруд, будівель виробничого призначення), використання якого забезпечує потік прибутків у тривалому періоді. Зрозуміло, що маючи на меті максимізацію прибутку, власник фізичного капіталу зацікавлений у постійному зростанні його запасу.

Зростання запасу фізичного капіталу відбувається завдяки інвестиціям. **Інвестиції** — це процес створення нового капіталу, який вимагає витрат фінансових ресурсів. Сучасна велика фірма має *три джерела фінансування довгострокових інвестиційних проектів*:

- власні грошові ресурси (нерозподілений прибуток);
- залучені (випуск акцій);
- позичені (облігації, банківський кредит).

Більшість проектів реалізується за допомогою позичених у банків фінансових ресурсів.

Рух всіх грошових коштів, які вкладаються у виробництво, утворює **ринку фінансового капіталу**. На цьому ринку обертаються цінні папери (акції, облігації), а також грошові кредитні ресурси. Отже, ринок фінансового капіталу фактично утворюється з двох різних ринків – ринку кредитних ресурсів і ринку цінних паперів, які мають свої особливості функціонування. Але вони так тісно пов'язані між собою, що для спрощення їх можна вважати єдиним ринком.

Учасниками ринку фінансового капіталу, з одного боку, виступають *фірми*, які формують попит на кредитні кошти, необхідні для реалізації довгострокових інвестиційних проектів, і *споживачі*, які також користуються кредитами, коли купують товари тривалого користування, а з іншого боку, – *домогосподарства*, які формують *пропозицію* позичкових коштів за рахунок особистих заощаджень, а також *фірми і держава*, які теж мають заощадження. Для спрощення вважатимемо основними агентами фінансового ринку **фірми і домогосподарства**, оскільки ми розглядаємо функціонування цього ринку як ринку ресурсів з точки зору його впливу на прийняття рішень мікроекономічними суб'єктами.

Посередниками на ринку фінансових ресурсів виступають банки та інші фінансові установи, які залучають кредитні ресурси і розподіляють їх між інвесторами. За джерело позичкових коштів приймаємо заощадження домогосподарств.

Ціною позичкових коштів на ринку фінансового капіталу виступає **позичковий відсоток** – сума грошей, яку повинен сплатити позичальник за можливість тимчасового використання чужих грошей. Для зручності оперують поняттям *ставки* або *норми відсотку*, тобто не абсолютною величиною плати за кредит, а відносною. Вигідність позики або купівлі цінних паперів зручніше порівнювати, коли їх ціна виражена у процентах від суми покупки. Як правило,

обчислюють річну ставку проценту – відношення величини суми сплаченого позичкового проценту (R) до величини позиченої суми (K):

$$i = (R / K) * 100,$$

де i – номінальна процентна ставка.

Процентна ставка для інвестора виступає як *альтернативна вартість інвестицій*. А для власника позичкових коштів процент – це прибуток, який він одержує від свого капіталу. Як і будь-яка рівноважна ціна, ринкова величина ставки проценту визначається в результаті взаємодії попиту на гроші і пропозиції грошей.

Оскільки в усіх країнах існує інфляція, то розрізняють номінальну і реальну ставки проценту.

Номінальна ставка – та, що оголошується банками з урахуванням темпів інфляції, **реальна** – за відрахуванням очікуваного темпу інфляції. Якщо позначимо номінальну ставку i , реальну – r , а очікуваний темп інфляції – n , то залежність між цими змінними може бути виражена таким чином:

$$r = i - n$$

Якщо, наприклад, номінальна ставка проценту складає 20%, а річний темп інфляції – 12%, то реальна ставка буде дорівнювати 8%. Це рівняння, записане у формі:

$$i = r + n$$

дістало назву *рівняння Фішера*. Воно показує основні дві причини, які впливають на зміну номінальної ставки проценту: зміна реальної ставки та зміна темпу інфляції.

Коли фірми приймають довгострокові інвестиційні рішення і розраховують очікувану норму віддачі, спираючись на діючі ціни, вони оперують реальними величинами. В принципі, для оцінки ефективності інвестицій можуть братися як реальна, так і номінальна величини ставки проценту, але в будь-якому випадку розрахунки повинні бути узгоджені, – або всі потоки в номінальних величинах, або всі – в реальних. Тобто, в усіх розрахунках очікувана інфляція повинна або враховуватись, або виключатись.

Для теоретичного аналізу ми робимо припущення, що ставки проценту єдині. Але в реальній дійсності існує ціла група процентних ставок різного рівня.

Диференціація ставок проценту спричиняється рядом факторів, таких як: ризик, термін позики, її розмір, оподаткування, ступінь монополізації грошово-кредитного ринку. Так, наприклад, чим більша вірогідність того, що боржник не поверне позику вчасно, тим більший процент буде вимагати кредитор. Це відноситься як до ризикованих інновацій, так і до малих підприємств. Високим процентом кредитор компенсує ризик втрати грошей.

За інших рівних умов *довгострокові* позики дають під вищий процент, ніж *короткострокові*, тому що кредитор може понести фінансові втрати через те, що протягом тривалого періоду не має можливості альтернативного використання своїх грошей.

Якщо позики даються на однаковий строк, то різниця ставок може бути викликана *розміром позики*. Ставка буде вища для меншої суми позики, тому що адміністративні видатки великої і малої суми в абсолютних величинах приблизно однакові. Також ставка проценту менша там, де процент не оподатковується. Важливу роль відіграє *ступінь монополізації грошового ринку* в регіональному аспекті. Так, в невеликому містечку банк, який монополізував місцевий грошово-кредитний ринок, може встановити підвищені ставки проценту. Страждають від цього переважно малі підприємства, тому що дрібним фірмам незручно далеко шукати позичальника, в той час як велика монополія може вибрати серед всіх банків найбільш вигідний для себе.

Типовою вважається ставка проценту, яка виплачується по довгострокових облигаціях уряду. Урядові облигації гарантуються державою, тому вільні від ризику і не зазнають впливу зміни кон'юнктури і конкуренції на ринку грошей. Така ставка береться для проведення аналізу ситуації на ринку капіталу.

Зміна процентної ставки чинить надзвичайний вплив на стан і розвиток економіки в цілому, тому процентна ставка використовується урядами як важливий інструмент регулювання обсягу виробництва і зайнятості. Вона є основним засобом макроекономічної монетарної політики держави.

Формування фінансових ресурсів і їх використання є довготривалим процесом, тому пов'язане з так званим міжчасовим вибором (вибором у часі).

Теорія міжчасового вибору ґрунтується на тому, що кожний економічний суб'єкт повинен визначитись, як використати свої грошові доходи у певному періоді найбільш раціонально. Приймаючи рішення щодо використання грошових коштів у довгостроковому періоді, суб'єкт змушений пожертвувати сьогоденним поточним споживанням заради виграшу в майбутньому. Так, домогосподарство, приймаючи рішення про заощадження певної частини свої обмежених доходів, повинно скоротити поточне споживання. Фірма, яка приймає рішення про будівництво нового заводу, повинна враховувати, що, вкладаючи кошти в інвестиції щорічно, вигоду вона одержить лише через кілька років, коли об'єкт буде введено в експлуатацію. Розглянемо детальніше мотиви, які визначають міжчасовий вибір кожного з суб'єктів фінансового ринку, та дослідимо механізм встановлення рівноваги на цьому ринку.

Класики вважали, що домогосподарства заощаджують частину поточного доходу з метою одержання прибутку від вкладів у банк, або купівлі акцій чи облигацій, тому величина їх заощаджень залежить виключно від ставки проценту: чим більша ставка проценту, тим більше заощаджують. Проте **Д. Кейнс**, проаналізувавши поведінку домогосподарств, прийшов до висновку, що основною метою їх заощаджень є задоволення власних потреб у майбутньому. Індивіди накопичують кошти для купівлі будинку чи автомобіля, на освіту дітей чи забезпечення певного рівня життя у старості. Він ввів поняття *схильності до споживання і схильності до заощадження*, які відображають структуру уподобань домогосподарств.

Важливою характеристикою уподобань у часі є схильність індивіда жертвувати поточним споживанням заради майбутнього споживання. **Гранична норма часової переваги** показує, заради скількох додаткових одиниць майбутнього споживання людина погодиться відмовитись від однієї одиниці поточного споживання, тобто, яка зміна споживання у майбутньому періоді припадає на одиницю зміни споживання у поточному періоді за умови сталого рівня корисності для індивіда.

На ринку *капітальних активів* купують і продають *фізичний капітал*.

До сукупного запасу фізичного капіталу західна теорія відносить основні фонди, які збільшуються шляхом *інвестицій*. Разом із землею фізичний капітал утворює речове багатство країни. Капітальний актив розглядається як благо тривалого користування, тому центральну роль в теорії капіталу відіграє *час*. З ним пов'язані такі проблеми як невизначеність і ризик. Багато показників використання капіталу носять прогностичний характер, розглядаються як майбутні очікувані потоки. Час враховується при побудові кривих попиту на капітал і пропозиції капіталу, а також при визначенні ціни капітального активу.

На обсяги *пропозиції* капітального активу впливають: запас активу, потік послуг від активу і потік доходів.

Запас капіталу визначається кількістю заводів, устаткування, транспортних засобів тощо, які знаходяться у власності фірм на даний час.

Потік послуг від активу – це кількість відпрацьованого часу машиною або устаткуванням за даний період (година, місяць, рік тощо).

Потік доходів – це прибутки або платежі, одержані від функціонування капітального активу протягом певного періоду часу.

Ціна капітального активу – це сума грошей, за яку одиниця капіталу може бути куплена або продана в кожний даний момент. Вона включає в себе *сучасну цінність потоку майбутніх платежів*, отриманих власником за весь період використання даного активу.

Сучасна (поточна) цінність майбутніх платежів, або приведена дисконтова на вартість – це сьогоденнє значення суми, яка може бути виплачена в майбутньому.

Вважають, що сьогодні певна сума грошей має більшу цінність, ніж через деякий час. Наприклад, сто гривень сьогодні мають більшу цінність, аніж ті самі сто гривень через рік. Це пов'язано з можливістю через рік одержати гривні з процентом, якщо їх вкласти в банк. Наприклад, якщо банк платить 5% річних, то сьогоднішні 100 грн. через рік будуть мати цінність 105 грн. Або навпаки, щоб через рік одержати суму в 100 грн., сьогодні треба покласти в банк під 5% річних лише 95,2 грн. В кінці року ми одержимо:

$$95,2 + 95,2 \times 0,05 = 95,2 + 4,8 = 100 \text{ грн.}$$

Оскільки ціна капітального активу включає в себе суму всіх майбутніх платежів, одержаних щороку, то треба визначити сучасну цінність кожного з платежів. Процедура, за допомогою якої обчислюється сьогоденнє значення суми, яка може бути одержана в майбутньому, називається **дисконтуванням**.

Вкладаючи капітал у будь-яку сферу економіки, фірма оцінює ефективність своїх інвестицій, навіть якщо вони власні, а не позичені,

порівнюючи віддачу від них з гарантованим доходом (процентом), який можна одержати від урядових облігацій. Якщо за даною гарантованою ставкою дисконту на облігації чиста сучасна цінність інвестиційного проекту буде більшою за нуль, то вигода від проекту перевищуватиме альтернативну вартість вкладень у облігації. У такому випадку фірма буде здійснювати інвестиції, якщо вона має від'ємне значення – інвестувати не слід.

Психологія індивіда така, що він схильний віддавати перевагу реальному благу тепер, ніж відкладати його одержання на майбутнє. Ця схильність отримала назву «*часові переваги*». Щоб вкласти кошти у будь-який економічний проект, треба відірвати їх від поточного споживання. Теорія утримання твердить, що потрібно спонукати господарюючого суб'єкта до будь-яких капітальних вкладень, які сприяють збільшенню майбутнього споживання. Цим стимулом повинен бути прибуток. Якщо відмова від додаткової одиниці блага сьогодні приноситиме в майбутньому 1,1 одиниці блага, норма часової переваги складатиме 10%.

Об'єктом купівлі-продажу на ринку послуг капіталу (орендному ринку) є *капітальні послуги*. Орендні відносини виникають, коли власник нерухомого майна передає його в тимчасове користування іншій особі за певну плату. У цьому процесі відбувається відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Функціонуючий підприємець за допомогою оренди має можливість отримувати прибуток від чужої власності, а власник нерухомого майна також одержує доход, не витрачаючи ніяких зусиль на організацію виробництва.

Ціна капітальних послуг одержала назву *рентної оцінки капіталу*. На практиці вона формується як *орендна плата*. Орендна плата, зазвичай, обчислюється в розрахунку на рік (річна).

Величина орендної плати, яка дозволяє власнику капіталу покрити альтернативні витрати, пов'язані з володінням даним капітальним активом, називається *мінімально прийнятною рентною оцінкою* використання капітального активу. Її рівень визначається трьома факторами:

- реальною процентною ставкою за кредит;
- ціною капітального блага;
- нормою амортизації.

Норма амортизації пов'язана зі зношуванням та знеціненню капітального майна в процесі його тривалого використання. Навіть якщо майно не використовується, то потрібні кошти на його підтримку в належному стані.

У сучасній практиці рентна оцінка капіталу відіграє надзвичайно важливу роль у порівнянні ефективності функціонування будь-якого капіталу. Якщо власник активу не здає його в оренду, а використовує самостійно, то в результаті через рік власник повинен одержати приріст виручки не менший, ніж рентна оцінка капіталу. На ринку капітальних послуг мінімальна рентна оцінка формується як рівноважна в результаті взаємодії попиту на послуги капіталу та їх пропозиції.

В останні десятиліття активно розвивається ринок інформаційних ресурсів. **Інформаційні ресурси** – це сукупність знань, документальних і речових свідчень і даних, потрібних для створення нового продукту.

Ринок інформації виник наприкінці ХХ ст., коли людство увійшло до інформаційної ери. Відтоді інформація є одним з найважливіших ресурсів виробництва і найдорожчим з них.

Об'єктами ринку інформації є особливий товар – знаки інформації, в яких вона закодована. Передусім це:

- знаки традиційної паперової інформації – патенти, ліцензії, ноу-хау, рецепти, проектна документація;
- знаки сучасної машинної інформації – алгоритми, програми, комп'ютерні ігри, відеофільми;
- дослідні зразки, які можуть бути використані у виробництві.

Провідна роль на ринку інформації належить науково-технічній інформації – винаходам і розробкам вчених.

10.5. Підприємницький дохід та економічний прибуток

Підприємницький дохід потрібно розглядати, з одного боку, як *кінцевий результат розподілу прибутку* підприємства, з іншого – як *винагорода за прояв підприємницької здібності*.

Під підприємницьким доходом спочатку розуміли частину прибутку, яка залишається у розпорядженні функціонуючого капіталу після сплати відсотку за взятий у позику капітал. З розвитком кредитної систем поділ прибутку на відсоток та підприємницький дохід приймає всезагальний характер незалежно від того, отриманий він від використання власного або позичкового капіталу. На відміну від позичкового відсотку підприємницький дохід не є заданою величиною і залежить від того, як конкретний підприємець господарює.

Кількісно підприємницький дохід одержується як залишок після відрахування з валового прибутку позичкового відсотку, податків та інших платежів до бюджету.

Підприємницький дохід – це винагорода підприємця за те, що він організовує виробництво, управляє ним, запроваджує нововведення, ризикує.

Джерела підприємницького доходу:

- удосконалення організації виробництва;
- кваліфіковане управління;
- реалізація нових ідей у бізнесі;
- приріст обсягів продукції;
- виключне становище підприємства у галузі.

Всі ці фактори підвищують ефективність виробництва, сприяють зниженню витрат та зростанню прибутку.

Підприємницький дохід включає:

по-перше, нормальний прибуток (така винагорода підприємця, що дозволяє утримати його в межах даного напрямку діяльності). Якщо нормальна винагорода не забезпечує стабільність фірми, то підприємець переорієнтує свої зусилля на більш прибутковий напрямок бізнесу або відмовиться від ролі підприємця заради заробітної плати в іншій фірмі.

по-друге, дохід, отриманий понад нормального прибутку, тобто економічний (чистий, монопольний) прибуток або надприбуток. Його джерелом є володіння монопольною владою або ж високий ризик.

В умовах конкурентної (статичної) економіки чистий прибуток дорівнював би нулю. Під статичною економікою розуміють економіку, яка не підлягає змінам, в якій показники затрат, дані про пропозицію ресурсів, попит та доходи є постійними. Так підприємці будуть виробляти товар лише до тієї точки, в якій ціна дорівнює граничним витратам.

В динамічній економіці утворення економічного прибутку пов'язано з ризиком, який виникає:

- в зв'язку зі змінами попиту та пропозиції фірм, в споживчих перевагах та смаках; через циклічні зміни та структурні зрушення в економіці – *зовнішні фактори, які не контролюються фірмою*. Для пом'якшення наслідків економічних коливань використовується державна антициклічна політика.

- *внутрішні фактори*, які спричиняють коливання підприємницького доходу, пов'язані з ініціативою підприємця в галузі інновацій. Впровадження нових методів виробництва, технологій, джерел сировини завжди ризиковано, не гарантує зниження витрат, зростання прибутку та підприємницького доходу. В умовах конкуренції на ринку збуту, капіталу, сировини, недосконалення законів про патенти інноваційна складова підприємницького доходу може мати лише тимчасовий характер. Однак саме це джерело отримання прибутку, доходу є економічно необхідним.

Фактори диференціації прибутку підприємця:

- обсяги виробництва – чим більший масштаб виробництва, тим менші витрати на одиницю продукції, і за умов незмінних цін підприємство отримує вищий прибуток на одиницю виробу; це явище називається «ефектом масштабу», його джерелом є поглиблення поділу праці на підприємствах, застосування більш продуктивного устаткування, технологій та ін.;

- тип галузі – існують галузі з різною прибутковістю, що залежить від технологічних особливостей, рівня технічного розвитку;

- рівень витрат – його можна знизити, застосовуючи сучасне устаткування, досконалішу технологію організації праці, дешевші джерела сировини та ін.;

- швидкість обороту капіталу – чим вона вища, тим швидше до підприємця повертаються витрачені кошти, і він, знов вкладаючи їх у бізнес, збільшує випуск продукції, а отже, і величину прибутку;

- ринкові ціни – чим меншою є різниця між ціною виробу та витратами на його створення, тим більшою – величина прибутку.

Функції прибутку в економіці:

- розвиває виробництво товарів та послуг, тому що частину отриманого прибутку знову вкладають в його розширення;

- стимулює науково-технічні розробки, тому що бажання отримати завищений прибуток спонукає підприємця до пошуку нових рішень у виробництві й реалізації товару;

- розподіляє ресурси, тому що розмір прибутку показує, яку галузь треба розвивати, а яку – скорочувати.

Висновки

Ринок факторів виробництва є невід'ємною частиною обігу товарів, послуг, інформації між суб'єктами ринкової економіки. Ринки факторів виробництва виконують такі функції: по-перше, визначають, яким чином виробляються товари; по-друге, визначають, для кого виробляються товари.

Ринок праці – це система економічних відносин, де укладаються угоди купівлі продажу та використання робочої сили як особливого товару. До ринку праці входять відносини найму робочої сили, система професійної підготовки зайнятих, державна політика у сфері зайнятості, правова база регулювання зайнятості.

Згідно марксистської теорії заробітна плата – це перетворена форма вартості такого товару, як робоча сила (здатність людини до праці), а її вартість визначається вартістю коштів, потрібних для нормального відтворення цієї здатності (витрати на харчування, одяг, освіту). Згідно неокласичної теорії поняття зарплати ґрунтується на теорії граничної продуктивності (підприємець найматиме додаткових працівників доти, доки вартість продукту не зрівняється із заробітною платою).

Ринок землі – це ринок природних ресурсів, який включає в себе сільськогосподарські угіддя, родовища корисних копалин, ділянки для споруд тощо. Пропозиція на ринку землі більш-менш стабільна. Вона залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: якості або родючості землі, місцезнаходження ділянки землі.

Земельна рента – надлишок, не пов'язаний з господарською діяльністю. Види земельної ренти: абсолютна, диференційна, монопольна. Ціна землі ґрунтується на доході, який вона приносить своєму власнику – ренті.

Варіанти визначення «ринку капіталу» в залежності розуміння поняття «капітал». 1. Під капіталом на ринку факторів виробництва розуміють фізичний капітал: верстати, машини, споруди, запаси матеріалів та напівфабрикатів в їх вартісній формі. 2. Під капіталом на ринку фінансів розуміють грошовий капітал.

Ціною позичкових коштів на ринку фінансового капіталу виступає процент – сума грошей, яку має сплатити позичальник за можливість тимчасового використання чужих грошей.

Підприємницький дохід – це винагорода підприємця за те, що він організовує виробництво, управляє ним, впроваджує нововведення, ризикує.

Підприємницький дохід включає: по-перше, нормальний прибуток (така винагорода підприємця, що дозволяє утримати його в межах даного напрямку діяльності). Якщо нормальна винагорода не забезпечує стабільність фірми, то підприємець переорієнтує свої зусилля на більш прибутковий напрямок бізнесу або відмовиться від ролі підприємця заради заробітної плати в іншій фірмі; по-друге, дохід, отриманий понад нормального прибутку, тобто економічний (чистий, монопольний) прибуток або надприбуток. Його джерелом є володіння монопольною владою або ж високий ризик.

Контрольні питання

1. Чим відрізняється ринок факторів виробництва від ринку товарів?
2. Чим визначається попит на фактори виробництва?
3. Назвіть функції ринків факторів виробництва.
4. Від чого залежить пропозиція факторів виробництва?
5. В чому особливість ринку праці?
6. Як формується попит на працю?
7. Які фактори визначають пропозицію праці?
8. Як встановлюється рівновага на ринку праці? Які причини її порушення?
9. Розгляньте позиції представників різних економічних шкіл в трактовці сутності зарплати.
10. Назвіть форми та системи зарплати.
11. Які чинники спричиняють диференціацію заробітної плати?
12. Дайте визначення номінальної та реальної зарплати.
13. Розгляньте особливості ринку землі.
Яким чином нееластична пропозиція землі впливає на земельну ренту?
14. Охарактеризуйте абсолютну земельну ренту.
15. Поясніть, чому диференційна земельна рента не виникає на гірших землях?
16. Навіть причини утворення монопольної земельної ренти.
17. Як визначається ціна землі?
18. Розгляньте підходи до визначення поняття «капітал».
19. Дослідіть функціонування ринку фінансового капіталу.
20. Чим відрізняються номінальна та реальна ставки?
21. Дослідіть сутність теорії міжчасового вибору.
22. Які чинники визначають пропозицію капіталу?
23. В чому особливості ринку інформаційних ресурсів?
24. Розкрийте сутність підприємницького доходу.
25. Дослідіть функції прибутку та фактори його диференціації.

Розділ 11. БАЗОВІ ПОНЯТТЯ МАКРОЕКОНОМІКИ. СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ

Реальною базою для поєднання інтересів усіх суб'єктів економічного життя в усіх сферах і видах діяльності суспільства є національна економіка. Її ефективно функціонування потребує врахування і подолання ряду перешкод: циклічного економічного розвитку, вирішення проблем зайнятості працездатного населення, ведення грошового господарства в умовах можливості виникнення інфляції, постійного зміцнення фінансів при існуванні загрози появи її кризи. Дослідженням цих питань займається макроекономіка, яка вивчає механізм функціонування економіки в цілому, а також чинники впливу держави на загальноекономічні процеси.

В даному розділі досліджуватимуться базові поняття макроекономіки та макроекономічного аналізу.

11.1. Національна економіка: сутність, структура та особливості

Народне господарство будь-якої країни є продуктом тривалого історичного розвитку. **Національна економіка** – це система економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру.

Національну економіку вирізняють серед інших економік такі **ознаки**:

- економічні зв'язки між господарючими суб'єктами, обумовлені суспільним поділом праці;
- господарська цілісність;
- спільне економічне середовище, в якому діють суб'єкти господарювання;
- спільна система економічного захисту тощо.

Безперервний процес виробництва на макрорівні відображає взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками народного господарства, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, які охоплюють всі галузі національної економіки.

Економічний потенціал – це сукупна здатність галузей народного господарства виробляти усі види продукції та послуг.

Найпростіша **класифікація економічного потенціалу** включає:

- **матеріальні ресурси**, які в свою чергу поділяються на: землю (усі природні ресурси, які існують в економіці); капітал (інвестиційні ресурси, засоби виробництва, будівля, устаткування та інші);
- **людські ресурси**: праця (усі трудові ресурси, включаючи кваліфіковану якісну характеристику ресурсів); підприємницькі здібності.

Для характеристики економічного потенціалу необхідна система показників. Визначальними є:

- національне багатство;
- показники системи національних рахунків.

Національне багатство – це сукупність матеріальних благ, якими розпоряджається суспільство на визначену дату і які створені працею людей за весь попередній період його розвитку.

У практиці економічного аналізу до показників національного багатства відноситься усе, що так чи інакше створено людською працею і може бути відтворено. Іншими словами, національне багатство країни представляє собою сукупність матеріальних та культурних благ, нагромаджених цією країною протягом її історії на даний період.

Основні принципи оцінки найважливіших елементів національного багатства були сформульовані в роботах У. Петті, А. Сміта та інших економістів. Після їх перших оцінок настав більш ніж двостолітній період розробки і накопичення інформації про національний дохід і розподіл його на споживану і нагромаджену частини, без чого складно визначати масштаби накопичення елементів національного багатства. Практично лише в ХХ ст. почали пропонуватися методи розрахунків відповідних показників в різних країнах і перерахунку їх в єдині грошові одиниці, щоб проводити міжгалузеві зіставлення. Широку популярність здобули оцінки італійського економіста Д. Джіні, який на прохання Ліги Націй оцінив національне багатство головних учасників першої світової війни і завданого збитку. Подальший розвиток методів оцінок національного багатства проводився окремими вченими, а також статистиками провідних країн, але розрізнено і по різних концепціях.

Національне багатство складається з таких **частин**:

I. Природні ресурси, враховані і залучені в оборот. Це невідтворні блага:

- земля;
- корисні копалини – мінеральні ресурси;
- вода – енергетичні ресурси;
- ліс і тваринний світ.

II. Матеріальні ресурси, одержані в результаті накопиченої праці.
Відтворні ресурси.

III. Інтелектуальний потенціал суспільства або накопичений науково-технічний потенціал.

IV. Національне майно (грошова і натуральна форми обліку).

Найважливішим показником національного багатства і необхідною умовою розвитку будь-якої нації є стан здоров'я населення. У розвинених країнах головним показником національного багатства вже сьогодні вважається освітній рівень населення. Тому цілком обґрунтована посилена увага до освітньої системи й її модернізації з метою досягнення більшої ефективності. Замість традиційної базової освітньої моделі робляться установки на безперервну освіту протягом життя.

У сучасній економічній теорії одним з найважливіших чинників накопичення національного багатства вважаються *людські ресурси*. У зв'язку з нерівномірним розміщенням і вичерпаністю природних запасів, з тим, що країни з однаковим рівнем розвитку мають приблизно рівну відносну

виробничу і фінансову забезпеченість, все більша увага приділяється підвищенню якості робочої сили. Зміна вимог до працівника пов'язана з науково-технічним прогресом, темпи якого прискорюються і припускають відповідну гнучкість знань, умінь, навичок працівника. Людські ресурси економіки вельми важливі, оскільки їх виробничі творчі якості цілком визначають ефективність конкурентної економіки, її можливості створення високосортних товарів і комфортних послуг, масштаби і темпи науково-технічних перетворень. Тому підготовка і випуск на ринок праці освіченої і творчо активної робочої сили, забезпечення її кваліфікаційної і територіальної мобільності є однією з першооснов життєдіяльності народного господарства.

І чим вище загальний рівень розвитку економіки, тим складніші завдання їй доводиться вирішувати, тим важливіша потреба в робочій силі вищої кваліфікації.

11.2. Основні макроекономічні показники та методика обчислення

Результати та ефективність економічного розвитку на макрорівні виявляються у створюваному щороку *суспільному продукті*, його обсязі та структурі.

Існують різні методи обчислення суспільного продукту, які відображують певний бік відтворювальних процесів.



Рисунок 11.1 – Методи обчислення суспільного продукту

Система балансів – це зведений матеріальний баланс, міжгалузевий баланс, зведений фінансовий баланс, баланс грошових доходів, баланс трудових ресурсів та ін.

Баланс народного господарства обчислює результати тільки матеріального виробництва в економіці, при цьому розмежовується виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Результати нематеріального виробництва не обчислюються. Концепція системи національних рахунків, навпаки, розглядає економіку як єдине ціле без принципового розмежування матеріального і нематеріального виробництва.

За системою балансу народного господарства обчислюються сукупний суспільний продукт (ССП), валовий суспільний продукт (ВСП).

ССП представляє собою суму всіх матеріальних благ, створених в суспільному виробництві за певний період (зазвичай рік).

ВСП представляє собою суму всіх результатів матеріального виробництва, включаючи проміжні, створених в суспільному виробництві за певний період (зазвичай рік). Він також може бути визначений як сума продукції окремих виробників (підприємств, об'єднань) за цей самий проміжок часу. Валовий суспільний продукт включає повторний рахунок, тому він не є об'єктивним показником результатів суспільного виробництва; він перевищує їх, бо подвійний рахунок не виключається.

Система національних рахунків (СНР) – це міжнародний стандарт оцінки основних економічних показників країни. Тобто – це система взаємопов'язаних показників розвитку економіки на макрорівні.

На її основі розробляються економічні моделі та прогнози в галузі оподаткування, кредитування, темпів економічного зростання, дефіциту державного бюджету, регулювання інфляції та в інших.

СНР охоплює абсолютно усі технічні операції, які відбуваються в економіці та усі ресурси, які має країна. Різні показники, які включаються до СНР, дозволяють виміряти обсяг виробництва у конкретний період часу та розкрити фактори, які безпосередньо визначають функціонування економіки.

До цих *макроекономічних показників* відносяться:

- валовий національний продукт (ВНП);
- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- чистий національний продукт (ЧНП);
- національний дохід (НД);
- особистий дохід (ОД);
- дохід кінцевого використання (ДКВ).

Економічна теорія та статистика для виміру обсягу національного виробництва використовує ряд показників, серед яких важливе місце займає валовий національний продукт.

Валовий національний продукт (ВНП) визначається як сукупна ринкова вартість усього обсягу кінцевого виробництва товарів та послуг в економіці за рік.

У загальному вигляді ВНП представляє узагальнений підсумок діяльності національного господарства країни.

Підсумкова оцінка результатів розвитку може бути надана тільки у вартісній формі. Проте, вартісний метод обліку породжує проблему *подвійного рахунку*.

Вона виникає у зв'язку з тим, що будь-який вироблений продукт – це результат праці великої кількості людей, який проходить кілька етапів або стадій виробництва. На кожній з них до продукту додається вартість, яка створюється саме на цій стадії, але кожного разу загальна вартість продукту включає до себе вже здійснені на попередніх стадіях витрати. Тому для підрахунку кінцевих результатів такий засіб виміру не придатний, оскільки при цьому в підсумок включаються декілька раз одні й ті ж витрати.

Додана вартість – це вартість, яка створена у процесі виробництва на конкретному підприємстві і яка охоплює реальний внесок підприємства у створенні вартості конкретного продукту (заробітна плата, прибуток, амортизація).

Додана вартість визначається як різниця між виручкою від реалізації товарів та вартістю матеріальних витрат на виробництво й реалізацію продукцію.

Треба відмітити, що ВВП виключає проміжну продукцію, тобто ту, що використовується для виробництва інших товарів.

Проміжна продукція – це товари та послуги, які проходять подальшу переробку або перепродаються декілька разів перш ніж потраплять до кінцевого споживання (сировина, матеріали, паливо, електроенергія та інші).

Наприклад, хліб це кінцевий продукт, а борошно для його випікання – проміжний. Тож до складу ВВП входить тільки вартість хліба, а не вартість борошна, із якого він зроблений. Але, частка продукції борошномельних заводів повинна входити в склад ВВП, а саме та частка, яка є кінцевим продуктом, тобто реалізується як борошно кінцевому споживачу.

Тож, для виключення багаторазового повторного рахунку ВВП повинен виступати як вартість кінцевих товарів та послуг і включати в себе тільки вартість, яка додається на кожній проміжній стадії обробки.

До обліку ВВП виставляються такі **вимоги**:

1) до складу ВВП включається все, що вироблено для кінцевого споживання. **Кінцева продукція** – це товари та послуги, які купуються споживачами для кінцевого використання, а не для перепродажу;

2) грошовий вимір ВВП;

3) розраховувати розмір ВВП на душу населення;

4) облічувати номінальний та реальний ВВП.

Номінальний ВВП – це вартісний показник, який визначається за поточними ринковими цінами.

Реальний ВВП – це вартісний показник, який визначається за незмінними (базисними) цінами. Він точніше показує динаміку фізичного обсягу виготовленого продукту.

Окрім ВВП одним з основних показників СНР є **валовий внутрішній продукт (ВВП)**.

ВВП – це величина кінцевих товарів та послуг, вироблених у межах країни за рік.

До складу ВВП включається продукція, створена на території даної країни національним та іноземним капіталом за рік.

ВНП та ВВП збігаються в тій частці, яка охоплює товари та послуги, вироблені національним капіталом в межах даної країни.

Різниця полягає в тому, що друга частина ВНП – це продукція, яка вироблена національним капіталом за межами країни. Друга частина ВВП – це продукція, яка вироблена іноземними капіталом в даній країні.

Існує два основних **методи розрахунку ВНП**:

1) метод витрат;

2) метод доходів.

Згідно **методу витрат** до складу ВНП входять такі компоненти:

1. Особисті споживчі витрати (C) – включають витрати домашніх господарств на різні види товарів та послуг: предмети споживання довгострокового використання, предмети поточного споживання, споживчі витрати на послуги.

2. Валові приватні інвестиції (Ig) складаються з:

- *амортизації*, тобто інвестицій на заміщення капіталу, який був зношений у процесі виробництва протягом року;

- *чистих інвестицій* (чистого приросту обсягів основного капіталу) – вся сума капіталовкладень приватного сектору, здійснена у даному році в межах країни. За натуральною формою це: будівництво, машини і устаткування, зміни в запасах, житлове будівництво та інші.

3. Державні витрати (G) у даному випадку об'єднують усі витрати держави, які йдуть безпосередньо на виробництво товарів та послуг (тобто, *державні закупки товарів та послуг*). Послуги державного сектору оцінюються не за їхньою ринковою вартістю, а за витратами.

Державні трансфертні платежі не включаються у ВНП тому, що вони не відображають зростання поточного виробництва. До урядових трансфертних платежів відносять: допомога по безробіттю, пенсії, стипендії, субсидії та ін.

Трансферти – це державні виплати індивідам, які не обумовлюються безпосередньо їхньою участю в суспільному виробництві.

4. Чистий експорт (NE) – це різниця між обсягами експорту та імпорту. Він може бути від'ємною величиною, при цьому зменшувати ВНП, або позитивною – збільшувати ВНП.

$$ВНП = C + I_g + G + NE$$

Обчислення **ВНП за доходами** включає такі елементи:

1. Заробітна плата (доходи від праці) (W) – це нарахована грошова винагорода за працю робітників і службовців, яка включає основну заробітну платню, додаткові виплати до заробітної платні, виплати на соціальне забезпечення, соціальне страхування.

2. **Рента (R)** – визначає рентні доходи, які отримують домашні господарства за здані в оренду землі, приміщення, житло та ін.

3. **Відсоток (i)** – у даному випадку виступає у вигляді доходів від грошового капіталу, заощаджуваного домашніми господарствами.

4. **Амортизація (A)** – це еквівалент величини знецінення основного капіталу за рік.

5. **Непрямі податки (T_n)** встановлюються в цінах товарів та послуг, їхній розмір для окремого платника не залежить прямо від його доходів (універсальні акцизи, мито, податок на додану вартість).

6. **Прибуток (p)**, який отримують власники одноосібних господарств, товариств (p_1 - некорпоративний прибуток) та корпорації (p_2 - корпоративний прибуток).

Некорпоративний прибуток (p_1) – це прибуток підприємств, які знаходяться в особистій або родинній власності, доходи самостійних робітників: письменників, адвокатів, художників та інші.

Прибуток корпорацій (p_2) складається з 3-х частин:

- 1) податки на прибуток корпорацій, які йдуть в держбюджет;
- 2) дивіденди, які сплачуються акціонерам;
- 3) нерозподілений прибуток корпорацій, призначений для фінансування капіталовкладень.

$$\mathbf{ВНП = W + R + i + A + T_n + p}$$

ВНП, розрахований методом витрат повинен дорівнювати ВНП, розрахованому методом доходів.

До складу ВНП **не включаються** так звані невиробничі угоди:

- продаж уживаних товарів;
- державні трансфертні платежі (виплати за соціальним страхуванням, допомога з безробіття, стипендії, пенсії, виплати відсотків за державним боргом та ін.);
- приватні трансфертні виплати (разові виплати з приватних фондів, стипендії приватних осіб, організацій та ін.);
- фінансові операції (наприклад, купівля-продаж цінних паперів).

Наступний показник СНР **чистий національний продукт (ЧНП)**.

ЧНП являє собою валовий національний продукт, з якого вилучено вартість засобів виробництва, зношених у процесі виготовлення продукції (амортизаційні відрахування).

$$\mathbf{ЧНП = ВНП - A}$$

Національний дохід (НД) – це дохід, який визначається шляхом вилучення з вартості чистого внутрішнього продукту непрямих податків.

$$\mathbf{НД = ЧНП - T_n}$$

Національний дохід (НД) – це сума факторних доходів від праці, землі та капіталу за рік.

$$НД = \text{заробітна плата } (W) + \text{відсоток } (i) + \text{рента } (R) + \text{прибуток } (p)$$

Особистий дохід (ОД) – це дохід, який отримують домогосподарства протягом року: за участь у процесі виробництва (основна і додаткова заробітна плата); як власники факторів виробництва (дивіденди, відсотки, рента); через виплату трансфертних платежів. Він розподіляється на споживання, заощадження і сплату податків.

$$ОД = НД - \text{виплати на соціальне страхування} - \text{податок на прибуток корпорацій} - \text{нерозподілений прибуток корпорацій} + \text{трансфертні платежі}$$

Дохід кінцевого використання (ДКВ) – це частина особистого доходу, яка залишається сектору домашніх господарств після сплати індивідуальних податків. Дохід кінцевого використання розподіляється на *споживання та заощадження*.

$$ДКВ = ОД - \text{індивідуальні податки}$$

До індивідуальних податків відносять: особисті прибуткові податки, податки на особисте майно, податок на спадщину.

Макроекономічні показники *не враховують*:

- позаринкову діяльність: працю домогосподарок та інші роботи у домашньому господарстві, які задовольняють власні потреби;
- товари та послуги тіньової економіки;
- зростання фонду вільного часу: тривалість робочого тижня скоротилась з 53 годин на початку ХХ ст. до 36 годин у наш час. Цей факт не враховується у ВВП, але прямо пропорційно впливає на добробут;
- підвищення якості продукції;
- екологічні наслідки виробництва.

11.3. Сукупний попит та сукупна пропозиція. Фактори, що їх визначають

Макроекономічний аналіз передбачає вивчення тих явищ і процесів, які в сукупності відбивають взаємозв'язки і взаємозалежності, що виникають загальному ринку і впливають на всі сфери національного виробництва.

Розгляд загальних взаємозв'язків і взаємозалежностей у системі національної економіки як цілого потребує наявності відповідних агрегованих економічних категорій: «загальний національний ринок», «сукупний попит», «сукупна пропозиція», «загальний рівень цін», «реальний обсяг національного виробництва» тощо. Для цього слід, по-перше, агрегувати, або об'єднати, всі окремі ринки країни в єдиний загальний національний ринок, тобто агрегувати тисячі окремих цін в єдину сукупну ціну, або загальний рівень цін; по-друге,

зібрати рівноважні кількості окремих товарів і послуг в єдине ціле – реальний обсяг національного виробництва.

Загальна модель за допомогою агрегованих економічних категорій не тільки і не стільки дає змогу знайти відповідь на низку питань (*Що зумовлює зниження і зростання загальних цін? Чому в одні періоди рівень цін різко зростає, а в інші залишається відносно стабільним? Від яких чинників залежить реальний обсяг національного виробництва?*), скільки виявити причини, що зумовили коливання національної економіки.

Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції (модель макроекономічних коливань) ґрунтується на двох змінних: обсяг вироблених товарів і послуг, вимірюваний реальним обсягом ВВП, загальний рівень цін, що визначається індексом цін або ВВП – дефлятором. Загальний обсяг національного виробництва є реальною змінною, а загальний рівень цін – номінальною. Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції допомагає розв'язувати якщо не всі, то більшу частину проблем національної економіки. Розрізняють кілька видів і форм зазначеної моделі – нормативну, аналогову тощо.

Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції у вигляді аналогової моделі – це графік сукупного попиту і сукупної пропозиції в системі координат.

Об'єднання усіх цін на окремі товари та послуги в рівень цін, а також об'єднання усієї рівноважної кількості товарів в реальний обсяг національного виробництва називається **агрегуванням**.

Об'єднані ціни (рівень цін) та об'єднана рівновага кількості (реальний обсяг національного виробництва) називаються сукупностями (агрегатами).

Сукупний попит (AD) – це реальний обсяг національного виробництва, який споживачі, підприємства та уряд бажають придбати при будь-якому можливому рівні цін.

Залежність між рівнем цін та реальним обсягом національного виробництва, на який поданий попит є від'ємною (рис. 11.2).

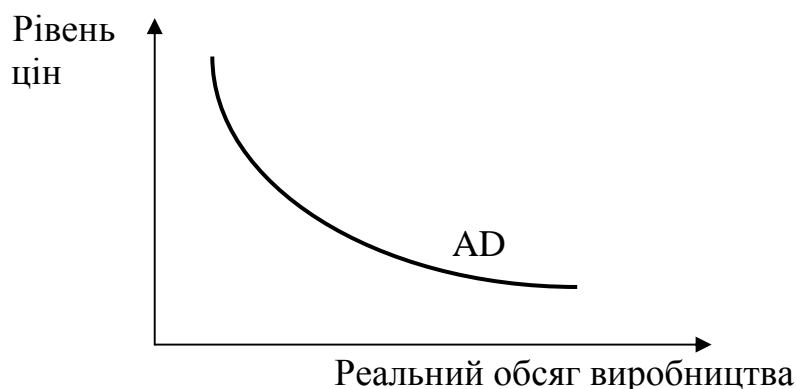


Рисунок 11.2 – Крива сукупного попиту

Вигляд кривої сукупного попиту визначають три **цінових чинники**:

1. *Ефект відсоткової ставки.*

Ефект відсоткової ставки припускає, що траєкторія сукупного попиту знаходиться під впливом рівня цін, який змінюється на відсоткову ставку, а

значить на споживчі витрати та інвестиції. Якщо рівень цін зростає, зростають і відсоткові ставки, що в свою чергу призводить до скорочення споживчих витрат та інвестицій. Тобто, більш високий рівень цін спричиняє скорочення попиту на реальний обсяг національного виробництва, внаслідок зростання попиту на гроші та відсоткової ставки (завищення відсоткової ставки збільшують вартість кредитних ресурсів, а це, в свою чергу, утримує фірми до здійснення інвестицій в основний капітал).

2. Ефект багатства або реальних касових залишків.

При більш високому рівні цін реальна вартість, або купівельна спроможність фінансових активів, що знаходиться у населення, зменшується. Можна очікувати, що вони зменшать свої витрати. І навпаки, якщо знижується рівень цін, купівельна спроможність матеріальних цінностей зростає і витрати збільшуються.

3. Ефект імпортних закупок.

При підвищенні рівня цін в країні ефект імпортних закупок призводить до зменшення сукупного попиту на товари і послуги цієї країни. І навпаки, якщо зменшується рівень цін в країні, це сприяє скороченню імпорту і збільшенню експорту.

Нецінові чинники сукупного попиту.

1. Зміни в споживчих витратах:

- а) добробут споживачів;
- б) очікування споживачів;
- в) заборгованість споживачів;
- г) податки.

2. Зміни в інвестиційних витратах:

- а) відсоткові ставки (окрім зміни рівня цін);
- б) очікуваний прибуток від інвестицій;
- в) податки з підприємців;
- г) надмірні потужності.

3. Зміни у витратах на чистий експорт:

- а) національний дохід у закордонних країнах;
- б) валютні курси.

4. *Зміни в державних витратах.* Зростання державних закупок при наданому рівні ціни приведе до зростання сукупного попиту, доки податки та відсоткова ставка будуть незмінні.

Під дією цінових чинників сукупний попит змінюється по кривій AD.

Під дією нецінових чинників крива сукупного попиту переміщується:

- праворуч вгору, коли сукупний попит зростає (від AD до AD₁).
- ліворуч вниз, коли сукупний попит зменшується (від AD до AD₂).

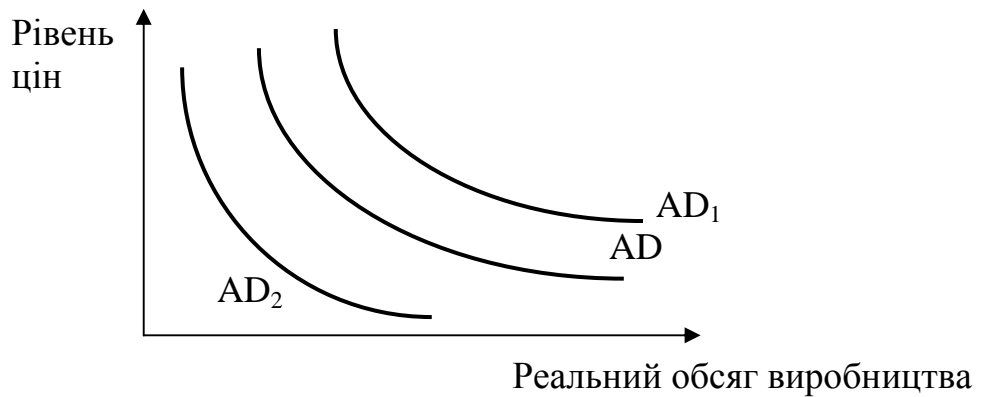


Рисунок 11.3 – Зміна сукупного попиту під впливом нецінових чинників

Сукупна пропозиція (AS) – показує рівень наявного обсягу виробництва при кожному можливому рівні ціни.

Більш високий рівень цін створює стимул для виробництва додаткової кількості товарів та пропозиції їх для продажу, тому залежність між рівнем цін та обсягом національного виробництва, що пропонується, є прямою, прямо пропорційною (рис. 11.4).

Крива сукупної пропозиції поділяється на *три відрізки* в залежності від ситуації, яка складається в масштабі всієї економіки:

- 1) *кейнсіанський* (горизонтальний);
- 2) *проміжний*;
- 3) *класичний* (вертикальний).

Кейнсіанський відрізок кривої сукупної пропозиції відповідає стану неповної зайнятості. Тобто економіка знаходиться у стані глибокого спаду або депресії і що не використовується велика кількість машин, обладнання та робочої сили. Ці невикористані ресурси можна задіяти і при цьому не вплинути на рівень цін (до відмітки Q_F).

Проміжний відрізок означає, що економіка наближається до стану повної зайнятості. В окремих галузях виявляються зайнятими усі трудові ресурси і виробничі потужності. Щоб розширити сукупний обсяг виробництва необхідно підвищити ціни на фактори виробництва для приваблення додаткових трудових ресурсів та постачальників сировини. Зростання ціни праці та матеріалів приведе до зростання витрат підприємств, а щоб зберегти колишній рівень прибутковості, підприємствам необхідно підвищити ціни на свою продукцію.

У точці Q_F економіка досягає повної зайнятості. Це означає, що подальше підвищення цін не приведе до зростання реального обсягу виробництва, оскільки економіка вже працює на повну потужність. Тому рух вздовж *класичного відрізка* супроводжується тільки зміною рівня цін, проте реальний обсяг виробництва не змінюється.

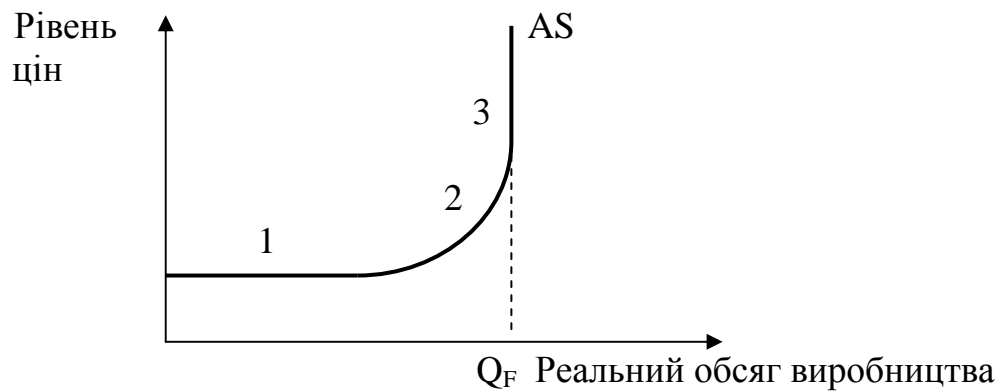


Рисунок 11.4 – Крива сукупної пропозиції

Головною детермінантою пропозиції є *рівень цін*.

Нецінові чинники сукупної пропозиції.

1. *Зміна цін на ресурси*. За інших рівних умов, підвищення цін на ресурси призводить до збільшення витрат на одиницю продукції і до скорочення сукупної пропозиції. Впливають: наявність внутрішніх ресурсів, ціни на імпортовані ресурси, домінування на ринку.

2. *Продуктивність* – це відношення реального обсягу національного виробництва до кількості використаних ресурсів. Збільшення продуктивності означає, що при наявному обсягу ресурсів або витрат можна отримати більший реальний обсяг національного виробництва.

3. *Зміни правових норм*, відповідно з якими функціонують усі підприємства. Вони можуть змінити витрати на одиницю продукції і змістити криву AS. Існує дві категорії таких змін: зміни податків та субсидій, зміна характеру державного регулювання.

Нецінові чинники сукупної пропозиції ведуть до зрушення кривої праворуч у випадку її збільшення та ліворуч, якщо сукупна пропозиція скорочується.

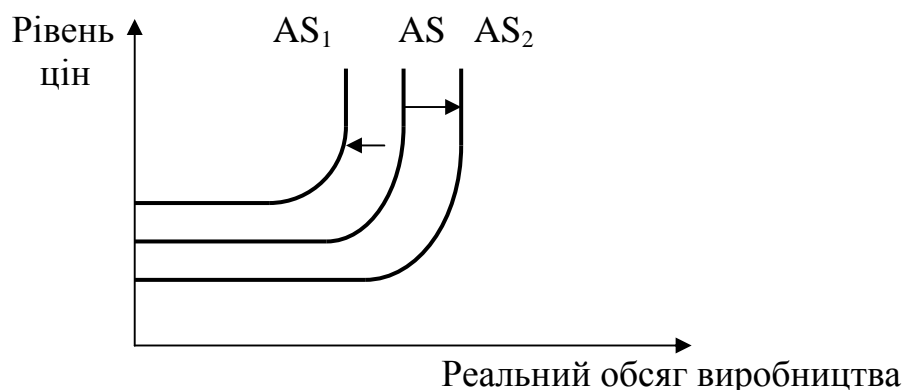


Рисунок 11.5 – Зміна сукупного попиту під впливом нецінових чинників

Висновки

Національна економіка – це система економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру.

Економічний потенціал – це сукупна здатність галузей народного господарства виробляти усі види продукції та послуг.

Національне багатство – це сукупність матеріальних благ, якими розпоряджається суспільство на визначену дату і які створені працею людей за весь попередній період його розвитку. Національне багатство складається з таких частин: природні ресурси, враховані і залучені в оборот; матеріальні ресурси, одержані в результаті накопиченої праці; інтелектуальний потенціал суспільства або накопичений науково-технічний потенціал; національне майно.

Методи обчислення суспільного продукту: баланс народного господарства (обчислює результати тільки матеріального виробництва в економіці, при цьому розмежовується виробництво засобів виробництва і предметів споживання); система національних рахунків (міжнародний стандарт оцінки основних економічних показників країни, обчислюються кінцеві результати виробництва без принципового розмежування матеріального і нематеріального виробництва).

До основних макроекономічних показників СНР відносяться: валовий національний продукт (ВНП); валовий внутрішній продукт (ВВП); чистий національний продукт (ЧНП); національний дохід (НД); особистий дохід (ОД); дохід кінцевого використання (ДКВ).

Основні методи розрахунку ВНП: метод витрат і метод доходів.

Згідно методу витрат до складу ВНП входять такі компоненти: особисті споживчі витрати, валові приватні інвестиції, державні витрати, чистий експорт. Обчислення ВНП за доходами включає такі елементи: заробітна плата (доходи від праці), рента, відсоток, амортизація, непрямі податки, прибуток.

Розгляд загальних взаємозв'язків і взаємозалежностей у системі національної економіки як цілого потребує наявності відповідних агрегованих економічних категорій: «загальний національний ринок», «сукупний попит», «сукупна пропозиція», «загальний рівень цін», «реальний обсяг національного виробництва» тощо.

Об'єднання усіх цін на окремі товари та послуги в рівень цін, а також об'єднання усієї рівноважної кількості товарів в реальний обсяг національного виробництва називається агрегуванням.

Сукупний попит – це реальний обсяг національного виробництва, який споживачі, підприємства та уряд бажають придбати при будь-якому можливому рівні цін. Нецінові чинники сукупного попиту: зміни в споживчих витратах; зміни в інвестиційних витратах; зміни у витратах на чистий експорт; зміни в державних витратах.

Сукупна пропозиція показує рівень наявного обсягу виробництва при кожному можливому рівні ціни. Нецінові чинники сукупної пропозиції: зміна цін на ресурси; продуктивність; зміни правових норм.

Контрольні питання

1. Дайте визначення ознак національної економіки.
2. Дослідіть сутність економічного потенціалу і розгляньте його класифікацію.
3. Розгляньте структуру національного багатства.
4. Які методи використовуються для обчислення суспільного продукту?
5. В чому різниця між балансом народного господарства та системою національних рахунків?
6. Які показники включаються до СНР?
7. Яка різниця між валовим національним продуктом та валовим внутрішнім продуктом?
8. Які вимоги висуваються до обліку ВВП?
9. Дослідіть методи розрахунку ВВП.
10. Які угоди і чому не включають до складу ВВП?
11. Як розраховують інші показники СНР?
12. Які операції не враховують макроекономічні показники?
13. Дослідіть сутність сукупного попиту. Які чинники визначають сукупний попит? Як їх вплив відображається графічно?
14. Чому узагальнена крива сукупної пропозиції має три відрізки?
15. Які чинники впливають на сукупну пропозицію?

Розділ 12. МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА ТА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

Важливою складовою наукового аналізу сутності макроекономіки, вивчення чинників і результатів розвитку народного господарства є дослідження економічного зростання і макроекономічної нестабільності. Єдність вирішення завдань економічного зростання в умовах циклічних коливань економіки дає можливість посилювати активний характер їхньої взаємодії в інтересах суспільного прогресу, реалізувати спроможність системи господарювання раціонально використовувати наявні ресурси, створювати максимальний обсяг продукції.

Даний розділ присвячено дослідженню нерівномірності суспільного відтворення та його окремих елементів.

12.1. Макроекономічна рівновага, її види та варіанти

Макроекономічна рівновага

характеризується збалансованістю та пропорціональністю економічних процесів: виробництва та споживання, попиту та пропозиції, виробничих витрат та результатів,

матеріально-речових та фінансових потоків.

Виділяють ідеальну та реальну рівновагу.

Досягнення **ідеальної рівноваги** вимагає дотримання таких умов відтворення:

- усі індивіди повинні знайти на ринку предмети споживання;
- усі підприємці повинні знайти на ринку фактори виробництва;
- весь продукт минулого року повинен бути реалізованим.

Реальна макроекономічна рівновага – це рівновага, яка встановлюється в економічній системі в умовах недосконалої конкуренції та впливу на ринок зовнішніх факторів.

Виділяють також часткову та загальну рівновагу.

Часткова рівновага виникає на окремому ринку товарів, послуг, факторів виробництва.

Загальна рівновага – це одночасна рівновага на усіх ринках, рівновага економічної системи в цілому.

Рівновага на товарному ринку виникає тоді, коли обсяг сукупного попиту дорівнює обсягу сукупної пропозиції. Співвідношення сукупного попиту та сукупної пропозиції визначають рівні реального ВВП та цін, які встановлюються в даний період. Загальна рівновага досягається в точці E, де криві AS та AD перетинаються. Тож, перетин кривих показує **рівноважний рівень цін та рівноважний обсяг національного виробництва**.

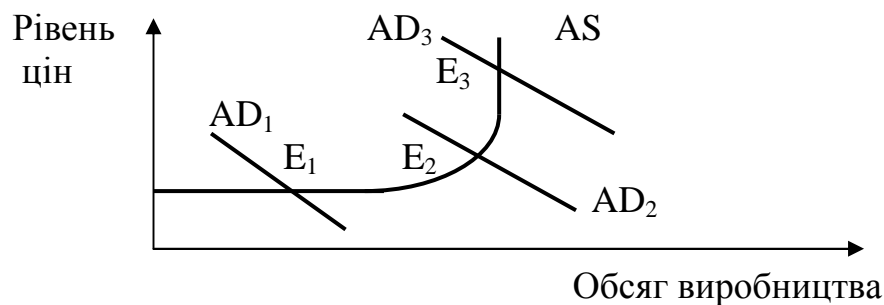


Рисунок 12.1 – Варіанти макроекономічної рівноваги

Існують три варіанти можливої макроекономічної рівноваги, тобто такого стану економіки коли весь вироблений національний продукт повністю реалізується:

- точка E_1 – це рівновага у стані неповної зайнятості без підвищення рівня цін, тобто без інфляції;
- точка E_2 – рівновага з невеликим підвищенням рівня цін і стану, близькому до повної зайнятості, тобто зміни рівня цін виключають надвиробництво або недовиробництво товарів;
- точка E_3 – рівновага в умовах повної зайнятості, проте з інфляцією.

В реальному житті рівновага переходить у нерівновагу.

Розглянемо *варіанти відхилення*.

1. Припустимо, що сукупний попит перевищує сукупну пропозицію: $AD > AS$. Щоб вийти на рівновагу, можливі два варіанти. По-перше, не змінюючи обсяг виробництва, підвищити ціну. По-друге, розширити випуск продукції. Практика показує, що фірми йдуть іншим шляхом. Але підвищення випуску продукції призводить до збільшення витрат виробництва та зростання цін, тому нова крапка рівноваги буде відповідати більш високим значенням обсягу виробництва та рівню цін. В економіці буде відбуватись зростання національного продукту.

2. Припустимо, що сукупна пропозиція більша за сукупний попит: $AD < AS$. Тут також можливі дві ситуації. По-перше, скоротити виробництво. По-друге, залишити випуск без змін, але знизити ціни. В цій ситуації підприємці будуть зменшувати виробництво і продавати вироблену продукцію за вигідними цінами. Якщо мету не буде досягнуто, то, не змінюючи масштабів виробництва, підприємці будуть поступово знижувати ціни. Це буде відбуватись доти, доки не почнеться звільнення робітників. Таким чином національний продукт почне знижуватися.

12.2. Економічне зростання та структурні зрушення в економіці

Економічне зростання є центральною проблемою оцінки ефективності будь-якої системи господарювання.

Теорії економічного зростання аналізують чинники і процеси, що забезпечують його динаміку і стабільність, шляхи досягнення оптимальності співвідношення виробництва, нагромадження і споживання, певні особливості відтворення, передусім його циклічний характер. Нерівномірність суспільного відтворення

та його окремих елементів, зміна революційної та еволюційної форм руху, інтенсивного та екстенсивного типів зростання відбивають дію законів діалектики в економічному житті.

Найбільш поширеними економічними теоріями зростання є наступні:

Теорія чинників розвитку. Автори цієї теорії А. Сміт і Т. Мальтус вважали, що чинниками розвитку є праця та капітал. Згідно з цією теорією економікою керує нагромадження капіталу, а випуск продукції забезпечується двома видами витрат – капіталу й праці. При цьому не беруться до уваги вплив розвитку науки, нових технологій на темпи економічного зростання.

Теорія виміру капіталу. Якщо у А. Сміта і Т. Мальтуса кількість праці зростала відповідно до вартості землі, то в сучасних моделях капітал зростає швидше, ніж праця. Капітал представлений інвестиційними товарами, матеріальними благами, які можуть бути використані для виробництва інших товарів. З використанням поняття сукупного основного капіталу як загальної вартості засобів виробництва досліджуються наслідки відносного зростання капіталу, або зростання капіталооснащеності. Дохід на капітал зменшується, якщо немає нововведень. Одночасно відносне зростання капіталу відбувається за умов його більш швидкого зростання порівняно з чисельністю населення і кількістю праці.

Теорія тривалої стабільності. Цей стан досягається в моделі нагромадження капіталу, за якого рівні реальної заробітної плати і відсотка постійні, нагромаджується велика кількість виробничих споруд і устаткування при одночасному зростанні доходів.

Теорія технічних нововведень і зростаючого попиту. За цією теорією швидке зростання інвестицій у науку, створення нових технологій, удосконалення системи виробництва зумовлюють зростання доходу на кожному одиницю виробничих витрат. Інвестування забезпечує зростання продуктивності капіталу за умови безперервного науково-технічного прогресу.

Теорія напряму інвестицій. Згідно з нею виділяють переважні вкладення або в капітал, або в працю. Залежно від напряму використання інвестицій розрізняють їх працезберігаючу (збільшується прибуток по відношенню до заробітної плати) або капіталозберігаючу форму (капітал застосовується більшою мірою, ніж праця, підвищуючи заробітну плату щодо прибутку). Нейтральні інвестиції займають проміжне становище.

На відміну від розглянутого групування, К. Макконнелл і С. Брю аналізують теорії економічного зростання з точки зору заходів державного регулювання, спрямованих на стимулювання цього процесу. Виділяється кейнсіанський підхід, згідно з яким економічне зростання розглядається з погляду чинників попиту. Низькі темпи зростання пояснюються у теоріях цього напряму неадекватним рівнем сукупних витрат, що не забезпечує необхідного приросту валового національного продукту. Звідси висновок про необхідність низьких ставок відсотка як засіб стимулювання капіталовкладень.

На противагу кейнсіанцям прихильники «економіки пропозиції» вважають за необхідне зменшення податків як засобу, що стимулює трудові зусилля і підприємницький ризик, заощадження та капіталовкладення.

Економісти різних теоретичних напрямів пропонують й інші методи стимулювання економічного зростання. Зокрема, вважається доцільним проведення урядом індустріальної політики, формування високоефективної структури виробництва за рахунок розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей.

Аналіз розглянутих теорій економічного зростання засвідчує два моменти: тип економічного зростання залежить від рівня розвитку продуктивних сил і спроможності існуючої системи виробничих відносин ефективно використовувати переваги науково-технічного прогресу, визначати найбільш раціональне співвідношення між фондами споживання і нагромадження у національному доході та підрозділами суспільного виробництва.

У другій половині 1980-х – на початку 1990-х років виникають теорії економічного зростання, які розкривають зв'язок між темпами розвитку економіки і економічною свободою. Витоками цих теорій є погляди А. Сміта, сформульовані в його класичній праці «Про природу і причини багатства народів». У цьому дослідженні викладені найважливіші умови процвітання країни та її населення – справедливі закони, необтяжливі податки і мир. Визначення основних складових свободи господарської діяльності було доповнено сформульованим головним правилом економічної політики: чим менше держава займається економікою, тим краще для економіки.

У подальшому значний внесок у розвиток теорій економічного лібералізму зробили представники австрійської (К. Менгер, Л. фон Мізес, Ф. Хайек, Ф. Махлуп), чиказької (Ф. Найт, Дж. Вінер, Г. Саймонс, М. Фрідмен, Р. Коуз та фрайбурзької (А. Рюстов, В. Ренке, В. Ойкен, Л. Ерхард) шкіл. Економічне зростання в моделях представників неолібералізму досягається за рахунок підвищення ефективності використання існуючих чинників у процесі змін загальних умов господарювання. Вирішальна роль у зміні цих умов належить державі, конкретним формам економічної політики, співвідношенню між економічною свободою та її обмеженням з боку держави.

Згідно з поглядами прихильників неоліберального напрямку держава має обмежити свою участь у регулюванні економічних процесів, зняти обмеження на зовнішню торгівлю, валютнообмінні операції, рух капіталів між різними країнами. Постійні зміни економічного законодавства і нестабільність головних орієнтирів економічного розвитку (термінів інфляції, валютного курсу, відсоткових ставок, податків, ввізного та вивізного мита, інших регуляторів) обмежують економічну свободу, знижують підприємницьку активність і уповільнюють в кінцевому підсумку економічне зростання.

Чинники, що визначають темпи і якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи:

- *інноваційні*, пов'язані з оновленням технологій і продукції, використанням інноваційного потенціалу країни, визначенням пріоритетів науково-технічного прогресу;

- *інвестиційні*, що визначаються інвестиційною активністю, ефектністю капітальних вкладень, оновленням виробничих основних фондів та їх використанням, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу;

- *структурної мобільності економіки*, спроможності її реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутньому періодах.

Кожна група має особливості, що формуються під впливом взаємопов'язаних заходів на макро- та мікроекономічному рівнях, взаємодії держави та підприємницької діяльності. Наприклад, процес прийняття інноваційних рішень має вигляд системи з багатьма зв'язками, де висхідний пункт – порівняння запланованих цільових установок з реальними (зокрема, можливість створити новий ринок або нішу, нову споживну вартість, новий попит, конкурентні переваги, які ґрунтуються на диференціації продукції). Порівняння запланованої та реальної ринкової ситуації дає змогу відібрати продуктивну інноваційну ідею, скласти план маркетингових заходів, спрямованих не тільки на оптимальне задоволення попиту споживачів, а й на створення нового ринку і попиту.

Економічне зростання – це кількісні та якісні зміни у виробництві, які виражаються в збільшенні кінцевих результатів.

Існують кількісні та якісні показники економічного зростання:

- якісні: якість продукції, технологія.

- кількісні: ВВП, ЧНП, НД, ОД, ДКВ.

Економічне зростання визначається рядом факторів. До них відносяться: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності.

Чинники економічного зростання:

1) чинники пропозиції (кількість та якість робочої сили, природних ресурсів, технологія, обсяг основного капіталу);

2) чинники попиту (більш повне використання обсягу ресурсів, який розширюється);

3) чинники розподілу.

В залежності від характеру зростання (кількісного чи якісного) фактори поділяються на дві групи: екстенсивні та інтенсивні.

До **екстенсивних факторів** відносяться:

- збільшення обсягу інвестицій при зберіганні існуючого рівня технології;

- збільшення кількості зайнятих робітників;

- зростання обсягів сировини, матеріалів, палива, що споживаються.

До **інтенсивних факторів** відносяться:

- прискорення НТП (упровадження нової техніки та технології шляхом поновлення основних фондів);

- підвищення кваліфікації робітників;

- покращення використання основних та оборотних фондів;

- підвищення ефективності виробництва за допомогою кращої його організації.

Держава у ринковій системі повинна забезпечити економічне зростання. Існують такі міри впливу держави на ринкову економіку:

- антициклічне регулювання;
- регіональна політика;
- політика прискореної амортизації (високі темпи технологічного прогресу, прискорення морального старіння основного капіталу веде до того, що держава збільшує норми амортизації в законодавчому порядку. Така діяльність держави називається політикою прискореної амортизації, вона дозволяє швидше списати вартість обладнання на вироблену продукцію, таким чином швидше «визволяється» від морально застарілого обладнання. В умовах технологічного прогресу значна частка засобів на відшкодування морального зносу основного капіталу поступає від прискореної амортизації. Відношення суми амортизації відрахувань до вартості основного капіталу (в %), називається нормою амортизації);
- структурне регулювання через податково-бюджетну та грошово-кредитну політику.

12.3. Циклічність економіки. Причини та фази економічних циклів

Будь-яке суспільство прагне до економічного зростання, до повної зайнятості та стійкого рівня цін, а також до інших менш значних показників, що характеризують стан економіки і визначають рівень добробуту населення.

Проте економічне зростання не є безперервним та рівномірним. Ринкова економіка періодично зазнає економічних криз. Інакше кажучи, для економічного розвитку характерне періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Виникнення та розв'язання суперечностей, зумовлених економічними кризами, має об'єктивний та суб'єктивний характер, що й визначає сутність та походження їх.

Представники різних напрямів та шкіл економічної теорії по-різному пояснювали сутність, причини економічних криз та пропонували різні методи їх розв'язання. Так, прихильники теорії диспропорцій в економіці (Ж.-Б. Сей, М. Туган-Барановський, Р. Гільфердінг) та недоспоживанні (С. Сисмонді, К. Родбертус, К. Каутський) вбачали головну причину криз у диспропорціях між обсягом виробництва та рівнем споживання.

Й. Шумпетер висунув ідею перенакопичення, пов'язавши це явище з технічним прогресом. Він вважав, що економічне зростання є циклічним процесом, зумовленим стрибкоподібним характером нововведень.

Вихід роботи Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) поклав початок кейнсіанській теорії циклу. В цьому дослідженні, де було використано окремі положення попередніх теорій подано нову макроекономічну концепцію, що пояснює механізм ринкового господарювання в цілому, причини його відхилень від рівноваги, а також напрями державного втручання в ринкову систему. Подальший розвиток кейнсіанської теорії пов'язаний з іменами Р. Харрода, П. Самуельсона, Дж. Хікка, Д. Хансона.

На початку 1970-х років кейнсіанській теорії було протиставлено монетарну теорію циклу М. Фрідмена. Згідно з нею головну роль у динаміці національного доходу та циклу відіграє нестабільність грошових пропозицій, провина за що покладається на державу. Головним стабілізатором економіки монетаристи вважають обсяг грошових пропозицій.

Своє розуміння циклічності капіталістичного відтворення дала марксистська теорія. Вона виходила з об'єктивності економічних криз для капіталістичної (ринкової) системи господарювання. К. Маркс пояснював економічні кризи головною суперечністю капіталістичного виробництва – між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою привласнення. Формою вияву цієї суперечності на практиці є суперечність між планомірною організацією виробництва на окремому підприємстві та недостатнім її рівнем у масштабі суспільства. К. Маркс називав оновлення основного капіталу матеріальною основою періодичного повторення циклічних криз надвиробництва.

Економічний цикл представляє собою періодичні спади та піднесення ділової активності протягом декількох років і включає наступні фази: спад або кризу, депресію, поживавлення та піднесення. Його інтенсивність та тривалість залежать від тих конкретних умов, за яких він розвивається, тобто, від зовнішніх та внутрішніх факторів.

До *зовнішніх факторів* відносяться об'єктивні та суб'єктивні обставини, які викликають періодичні повтори економічних явищ і які знаходяться поза економічної системи. Це: війни, революції та інші політичні струси; відкриття значних родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів; нові технології, винаходи, які дозволяють змінювати структуру суспільного виробництва.

Одним з найважливіших *внутрішніх факторів*, які породжують економічний цикл, є фізичний термін служби основного капіталу.

Інші внутрішні фактори :

- особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва і зайнятості;
- інвестування, тобто вкладення засобів у розвиток виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
- економічна політика держави, яка прямо та непрямо впливає на виробництво, попит та споживання.

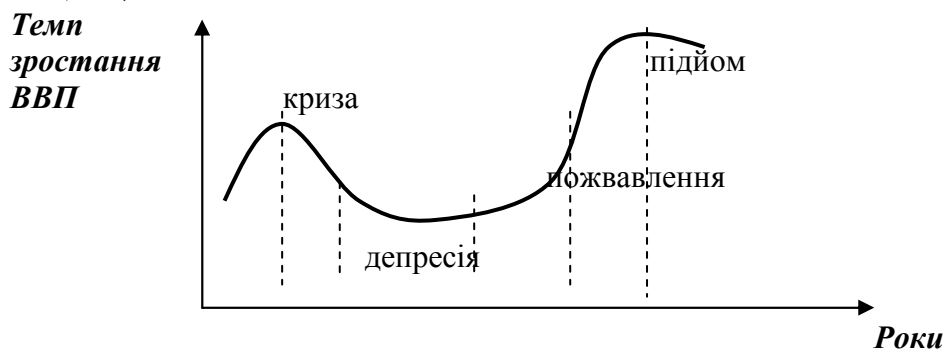


Рисунок 12.2 – Циклічність економічної динаміки

Існують такі **фази циклу**: криза, депресія, поживлення, підйом.

Фаза **кризи** характеризується різким падінням виробництва, зростають запаси нереалізованої продукції, скорочується заробітна плата, падають курси акцій, зростає банківський відсоток.

Наступна після фази кризи йде **депресія**. Вона може мати дуже тривалий характер. Зупиняється падіння виробництва. Зберігається високий рівень безробіття. Проте падіння цін зупиняється, знижується позичковий відсоток, стабілізується товарні запаси.

Наступна фаза – **поживлення** – супроводжується незначним підвищенням рівня виробництва, деяким скороченням безробіття. Поступово починають зростати ціни та позичковий відсоток. На товарному зростає попит на нове промислове обладнання. Поживлення охоплює все більшу кількість галузей.

Підйом дуже часто носить ажіотажний характер. Випуск продукції перевищує передкризовий рівень, зростають ціни на товари, пропозиція позичкового капіталу, знижуються норма банківського відсотку. Різко зростає попит на продукцію тих галузей, які визначають тенденцію руху НТП. Економіка підходить до наступного витка.

Сучасні економічні цикли суттєво відрізняються від циклів ХІХ ст. та першої половини ХХ ст. Загальні закономірності виявляються дуже слабо. Деякі фази економічного циклу змінюються, а то й зовсім зникають.

Антициклічна політика держави.

1. У фазі **кризи** усі заходи держави мають бути спрямовані на стимулювання ділової активності. В сфері *податкової політики* це означає зниження ставок, надання податкових пільг на нові інвестиції, проведення політики прискореної амортизації. Метою *кредитно-грошової політики* у цей період є поживлення економічного життя країни за допомогою додаткових кредитів. Проводиться політика «дешевих грошей», що на практиці означає: зниження ставки відсотку за надані позики, зростання кредитних ресурсів банків, що веде до зростання капіталовкладень, підсилення ділової активності, зниження безробіття. Проте, ця політика може мати й негативні наслідки, тому що у тривалій перспективі вона приведе до посилення інфляційних тенденцій.

2. В період **підйому** економічної кон'юнктури держава проводить політику стримування з метою запобігти перевантаженню економіки та зв'язаних з ним явищ в економіці. *Податково-бюджетна* політика такого періоду характеризується зростанням державних витрат, обмеження при проведенні прискореної амортизаційної політики. Фіскальні заходи приводять до зниження купівельної спроможності і попиту, що веде до деякого спаду економічної активності. В *кредитно-грошовій політиці* проводиться політика «дорогих грошей», що означає підвищення ставок відсотків по наданим позикам, скорочення кредитних ресурсів банків. У цьому випадку в тривалому періоді політика «дорогих грошей» може привести до зростання безробіття, тому що будуть скорочуватися інвестиції та виробництво.

Політика, яку повинна проводити держава з метою запобігання циклічних коливань, характеризують як **політику протидії**: заходи, спрямовані на

погашення циклічних явищ, мають йти в напрямку, протилежному існуючим на цей момент коливанням економічної кон'юнктури.

За критерієм тривалості в економічній літературі розрізняють три види циклічних коливань: 1) **великі економічні цикли**, які тривають 48-55 років; 2) **середні економічні цикли** тривалістю 7-11 років; 3) **малі економічні цикли**, які протікають протягом 3-4 років. Першу спробу їх осмислення зробив англійський економіст У. Джевонс. Наявність довготривалих і середніх циклів досліджували у своїх працях М. Туган-Барановський, А. Афталъон, М. Ленуар.

Проте науково обґрунтовану теорію тривалих циклічних коливань (довгих хвиль) створив російський учений М. Кондратьєв. Узагальнивши статистичний матеріал (починаючи з кінця XVIII ст.) щодо динаміки середнього рівня товарних цін, відсотка на капітал, номінальної заробітної плати, обороту зовнішньої торгівлі, видобутку сировини у Великій Британії, Франції та США, М. Кондратьєв вперше дійшов висновку, що поряд з «малими циклами» відтворення (8-10 років) існують «великі цикли», середня тривалість яких 48-55 років. «Великі цикли» складаються з двох фаз (хвиль) – підвищувальної та знижувальної, що припадають на періоди піднесення та криз і депресій. Оскільки «малі цикли» немов нанизуються на «довгі хвилі», характер звичайного економічного циклу багато в чому залежить від того, на яку хвилю «великого циклу» припадає цей «малий цикл»: якщо на знижувальну – фази пожвавлення та піднесення послаблюються, а кризи та депресії посилюються. Протилежна ситуація складається на підвищувальній хвилі. Цей взаємозв'язок зумовлює переплітання циклічних та структурних чинників відтворення, багато в чому визначає специфіку економічного розвитку в конкретних історичних умовах. Протягом приблизно двох десятиріч перед початком підвищувальної фази спостерігається пожвавлення в сфері технічних винаходів, а потім – у роки господарського піднесення – їх широке застосування. Періоди підвищувальних хвиль значно багатші на соціальні потрясіння в житті розвиненого суспільства, ніж періоди знижувальних.

М. Кондратьєв уперше дав розгорнуте статистичне обґрунтування існування й повторюваності «довгих хвиль» економічного відтворення.

У «великому циклі», на відміну від звичайного «малого циклу», можна виділити три основні фази: 1) структурна криза – знижувальна фаза; 2) період структурної стабілізації, або адаптації; 3) структурне піднесення у вигляді підвищувальної хвилі «великого циклу». Всі ці фази є різними ступенями заміни моделі капіталістичного нагромадження в процесі поступового розвитку продуктивних сил.

Приблизно до початку 1980-х років тривала знижувальна фаза четвертого «великого циклу». З цього часу розгорнувся своєрідний стабілізаційний період адаптації економіки до наслідків різних форм структурних криз – енергетичної, сировинної, валютної. Економіка розвинених країн починає орієнтуватися на розвиток новітніх наукомістких виробництв на основі електронізації, гнучкої автоматизації, застосування досягнень альтернативних джерел енергетики, біотехнології тощо.

Отже, урахування «довгих хвиль» економічного розвитку є важливою умовою підвищення рівня наукової обґрунтованості довготермінових прогнозів і

розробки господарських планів, адекватних реальним закономірностям розвитку ринкового виробництва.

В основі тривалих циклічних коливань лежить процес якісних змін базисних поколінь машин і технологій, транспортних засобів, великих споруд та ін. у провідних галузях економіки. Зокрема, перед початком і на початку довгої хвилі відбувається значний прогрес у технології, якому передують значні технічні відкриття. В Англії такими відкриттями перед хвилею піднесення (у довгій хвилі виділяють висхідну і низхідну фази) були механічна прядка «Дженні» Д. Харгривса (1765), ватер машина Т. Хайса для прядіння (1767), парова машина Д. Уай (1769) та ін.

Виділена М. Кондратьєвим хвиля підвищення (кінець 80-х рр. XVII ст. до 1810-1817 рр.) збігається з періодом розгортання промислової революції кінця XVIII – першої половини XIX ст. У XIX ст. коливання в межах першого великого економічного циклу були значною мірою пов'язані з обсягами будівництва залізниць. Так, в Англії перша залізниця з'явилася у 1825 р., а з 1840 по 1850 рр. протяжність залізниць зростає з 1,4 до 10,6 тис. км. У результаті цього відбувався прискорений розвиток металургійної, металообробної промисловості. Наприкінці XIX ст. центром економічних коливань стає обробна промисловість. Цей період збігається з хвилею підвищення третього циклу, який почався в 1891-1896 рр. і тривав до 1914-1920 рр. В економічній літературі переконливо стверджується, що третій цикл завершився перед початком розгортання науково-технічної революції (до середини 50-х рр. XX ст.) і почався четвертий цикл.

Але при цьому не враховується, що впродовж трьох довготривалих циклічних коливань існував технологічний спосіб виробництва, що ґрунтувався на машинній праці. Всі три хвилі доцільно об'єднати в один загальний технологічний цикл тривалістю понад 160 років. Його матеріальною основою є три етапи розвитку технологічного способу виробництва: 1) становлення і формування; 2) функціонування; 3) поступового занепаду і створення передумов для появи нового загального технологічного циклу, що почався з середини 50-х рр. (часу розгортання НТР) і ґрунтується на автоматизованій праці. Якщо в межах окремих етапів відбуваються якісні зміни базисних поколінь техніки і технологій, транспортних засобів тощо, то протягом загального технологічного циклу здійснюються кардинальні (або істотні) зміни речових факторів виробництва всіх галузей народного господарства.

Матеріальною основою середніх циклів є масове оновлення основного капіталу, а малих – масове оновлення товарів тривалого користування. Серед усіх типів циклічних коливань найважливішу роль відіграють середні цикли (їх ще називають базисними).

Водночас з кардинальними змінами техніки, технології, транспортних засобів, великих споруд тощо в межах загального технологічного циклу відбуваються аналогічні зміни кожного структурного елемента технологічного способу виробництва: робочої сили, використовуваних людьми сил природи, техніці економічних відносин (насамперед суспільного поділу праці). Більше того, протягом трьох етапів загального технологічного циклу в межах технологічного

способу виробництва з'являються нові елементи, такі, як форми і методи організації виробництва (наприкінці ХІХ ст. – початку ХХ ст.), перетворення науки на безпосередню продуктивну силу (розпочалося під час промислової революції і закінчилося з часу розгортання НТР). Це означає, що в межах технологічного способу виробництва відбулася революція, яка охопила систему продуктивних сил, техніко-економічних і організаційно-економічних відносин.

12.4. Безробіття як прояв макроекономічної нестабільності

Найгострішою проблемою, яка характеризує циклічні коливання виробництва, є проблема безробіття та інфляції. Це означає, що ці два явища об'єктивні та неминучі, і тому перед кожним урядом періодично постає гостра проблема

боротьби з ними.

Безробіття означає прямі економічні витрати суспільства. Коли збільшується кількість людей, які не мають роботи, це означає, що скоротилось виробництво, знизився добробут, посилилися соціально-економічні суперечності. Економічні втрати періоду безробіття значно більші, ніж витрати, пов'язані з монополізацією, тарифами або квотами. Вимушене безробіття негативно впливає на моральне становище людини, її психіку. Втрата роботи, життєве незадоволення часто призводять до морального спаду, до посилення криміногенної ситуації в суспільстві. Безробіття також поглиблює проблему нерівномірності доходів. Це загострює соціальну напруженість у суспільстві, що часто призводить до руйнування демократичних підвалин та становлення тоталітарних режимів.

Безробіття визначають як різницю між кількістю працездатних, які перебувають у складі робочої сили, та кількістю зайнятих.

Є кілька точок зору, які пояснюють причини безробіття.

Марксистська політична економія трактувала безробіття як неминуче при капіталістичному способі виробництва соціально-економічне явище, за якого певна частина працездатного населення не знаходить свого призначення, стає відносно збитковим та утворює резервну армію праці. Наявність безробіття пояснюється дією загального закону капіталістичного нагромадження.

З одного боку, зростає пропозиція робочої сили: природний приріст населення, розорення в конкурентній боротьбі невеликих власників, все більше залучення в процес суспільної праці жінок. З іншого боку, науково-технологічний прогрес, зростання органічної будови капіталу призводять до зменшення частки живої праці, незважаючи на збільшення його абсолютної величини. Марксистська політична економія визначає безробіття як необхідну умову існування капіталізму, оскільки воно дає змогу капіталу утримувати заробітну плату на низькому рівні, примушує робітників під загрозою втрати роботи терпіти підвищення інтенсифікації праці, збільшення робочого дня, зниження заробітної плати нижче від вартості робочої сили. Резервна армія праці також необхідна капіталізму, який розвивається стрибкоподібно і нерівномірно, як резервуар вільних робочих рук. Рівень безробіття залежить від зміни фаз проміжного циклу. Воно поступово зростає в періоди кризи та депресії. За Марксом, армія безробітних існує в трьох

формах: поточне перенаселення; аграрне (приховане) перенаселення та застійне перенаселення.

Поточне перенаселення пов'язане з циклічністю капіталістичного виробництва та пояснюється зростанням органічної будови капіталу, впровадженням нової техніки, в результаті чого значна частина робітників стає зайвою, причому ці величини змінюються залежно від фаз циклу.

Аграрне (приховане) перенаселення – одна з форм безробіття в сільському господарстві, зумовлена, з одного боку, інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, а з іншого – збільшенням чисельності дрібних фермерів.

Застійне перенаселення охоплює ту частину працюючих, що мають нерегулярні заняття. Це насамперед некваліфіковані працівники, люди, які проживають у бідних районах і не мають побічних занять.

Марксистська політична економія виходила з неминучості безробіття при капіталізмі і бачила в армії безробітних ту революційну силу, яка спроможна знищити капіталістичні відносини.

Історично першим поясненням безробіття було так зване «класичне» визначення безробіття. «Класична» теорія пояснює безробіття елементом високої заробітної плати. Економісти-класики розглядають ринок праці поряд з іншими ринками. Якщо ціни на товари вищі, ніж ціна рівноваги, виникає перевищення пропозиції над попитом. Безробіття розглядається як підвищення пропозиції робочої сили, яке, в свою чергу, тягне за собою зміни рівня заробітної плати. Звідси засобом проти безробіття є зниження заробітної плати до рівня рівноваги.

Економісти-класики не бачили в безробітті серйозної соціально-економічної проблеми. Якщо безробіття залежить від дуже високої заробітної плати, то дуже довге й велике безробіття є вибором самих найманих працівників, результатом діяльності профспілкових комітетів.

Однак економічна криза 1930-х років, яка спричинила масове безробіття, спростувала цю теорію. Стало безглуздо стверджувати, що безробіття – це тимчасове явище, яке наймані працівники обирають добровільно. На зміну класичному підходу прийшла теорія Дж. Кейнса, який не заперечував, що зниження заробітної плати призводить до зниження безробіття. Він скептично оцінював ефективність цього засобу в боротьбі з безробіттям.

По-перше, на практиці знизити заробітну плату робітникам дуже складно, і тому в масовому масштабі ця політика малоефективна.

По-друге, зниження заробітної плати – це зниження прибутків тих самих споживачів, що призводить до зниження купівельної спроможності, а отже, скорочує сукупний попит, що призводить до необхідності скорочення обсягів виробництва, а відповідно – і до збільшення безробіття.

У зв'язку з цим Дж. Кейнс пропонував боротися з безробіттям за допомогою державної економічної фінансової політики. Підвищуючи державні прибутки або знижуючи податки, можна збільшити сукупний попит. Це призводить до збільшення попиту на робочу силу, яка, в свою чергу, знижує рівень безробіття.

Державні витрати зростають завдяки розширенню державного сектору або за рахунок збільшення прибутків приватним споживачам (пенсій, матеріальної допомоги на дітей, стипендій). Це призводить до збільшення загального обсягу попиту.

Політика підвищення суспільних витрат або зниження податків зумовлює підвищення купівельної спроможності й унаслідок цього – зростання сукупного попиту. А це призводить до скорочення безробіття. Важливим шляхом збільшення виробництва та скорочення безробіття, вважав Дж. Кейнс, є стимулювання інвестицій, яке може здійснюватися безпосереднім державним втручанням (прийняття постанов уряду) або за допомогою економічних методів, наприклад, зниження відсоткової ставки, що робить кредит на розширення виробництва більш вигідним.

Отже, безробіття є об'єктивним явищем економічного розвитку суспільства. Воно є формою вияву суперечностей розвитку економіки, зростання продуктивних сил, необхідності впровадження досягнень НТП, зміни форм господарювання та форм власності. Безробіття повністю уникнути неможливо, але провадити політику його обмеження необхідно. Кожній фазі економічного циклу властивий свій рівень безробіття і головним завданням держави є проведення такої економічної політики, яка б дала змогу «пом'якшити» проходження фаз з високим рівнем безробіття, сприяла розв'язанню соціальних проблем.

Види безробіття. Розглядаючи соціально-економічні причини, які породжують безробіття, можна виділити такі його види.

Добровільне безробіття – виникає через те, що робітники не хочуть працювати за запропоновану їм заробітну плату, а згодні працювати на умовах вищої оплати. У деяких випадках люди не хочуть працювати зовсім, ніж виконувати низькооплачувану і некваліфіковану роботу. Ця позиція зростає з підвищенням сукупного добробуту та освіченості нації. Через це в розвинених країнах кількість таких безробітних постійно зростає.

Вимушене безробіття породжується негнучкою ціною праці за наявності фіксованої заробітної плати. Якщо оплата праці дуже висока з позиції ринкової рівноваги і вона не знижується, то пропозиція праці надлишкова і лише частина робітників отримає місце, а інші стають вимушеними безробітними. Причина фіксованості оплати – домовленість про постійну оплату, яка досягається між підприємцями та профспілками і фіксується на певний період (найчастіше 3–5 років).

Фрикційне безробіття (цей термін ототожнюють з пошуком або очікуванням роботи). Якщо людині пропонується свобода вибору роду діяльності, а також місця роботи, то деякі робітники певний час перебувають у становищі непрацюючих. Одні добровільно змінюють місце роботи, інші шукають роботу через звільнення, треті – тимчасово втрачають сезонну роботу (наприклад, у будівництві через несприятливу погоду). Фрикційне безробіття також пов'язане зі зміною етапів життя (навчання, робота, народження та догляд за дитиною для жінок, пенсія). Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним. Воно дає можливість людині, з одного

боку, знайти найсприятливіші умови для свого життя, а з іншого – відбиває ті прогресивні процеси, які відбуваються в економіці та суспільстві в цілому. Через те, що людина має право вибору професії та пошуку кращої роботи, фрикційне безробіття часто розглядають як добровільне.

Структурне безробіття. Воно виникає у разі, коли попит і пропозиція на робочу силу не збігаються, причому відповідність між цими показниками для різних видів праці та різних регіонів і секторів економіки неоднакова. Через певний період в структурі споживчого попиту і в технології виробництва відбуваються деякі зміни, які, в свою чергу, призводять до змін у структурі попиту на робочу силу. У зв'язку з такими змінами попит на окремі види професій зменшується або зовсім зникає, на інші, включаючи нові, які раніше не існували, зростає. Виникає безробіття, тому що робоча сила повільніше реагує на зміни, а її структура не відповідає потребам нової структури потрібних робочих місць. З одного боку, з'являються нові робочі місця, а з іншого – надлишок працівників застарілих професій.

Різниця між фрикційним і структурним безробіттям дуже непевна. Значна відмінність полягає в тому, що у «фрикційних» безробітних є навички, які вони можуть відразу продати, а «структурні» безробітні, для того щоб отримати роботу, повинні змінити кваліфікацію або місце проживання. Структурне безробіття має більш довготерміновий характер і тому породжує серйозніші проблеми.

Циклічне безробіття. Під циклічним розуміють безробіття, зумовлене загальним спадом виробництва, тобто проходженням економіки тих фаз економічного циклу, які характеризуються скороченням витрат та обсягів виробництва. У разі, коли сукупний попит на товари та послуги зменшується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. Так, у період кризи 1980–1982 рр. рівень безробіття зріс до 10%. Характерно, що тільки наявність циклічного безробіття свідчить про погіршення стану ринку робочої сили.

Інституціональне безробіття. Воно пов'язане з функціонуванням самих інститутів ринку робочої сили та чинниками, які впливають на попит та пропозицію на ньому (неповна інформація про вакансії, завищений рівень допомоги по безробіттю, занижені податки на доходи та ін.).

Безробіття не однаково впливає на різні верстви населення. Так, безробіття серед підлітків має переважно фрикційний характер. Підлітки часто змінюють місце роботи, тривалість роботи у них на одному місці в 12 разів коротша, ніж у дорослих. Досягнувши дорослого віку і отримавши професію, вони стабілізують свою трудову діяльність. Рівень безробіття залежить також від расової належності.

Ринок робочої сили. В умовах ринкової економіки товари та послуги купуються та продаються на різних ринках. Робоча сила як фактор виробництва також купується та продається на ринку праці. Робітники продають свою робочу силу за плату, а роботодавці, виявляючи попит на робочу силу, платять за неї. Отже, на ринку праці, як на всякому іншому ринку, є пропозиція праці, попит і ціна, а саме, заробітна плата. Ціна (заробітна плата) залежить від співвідношення між зайнятістю і безробіттям.

Пропозиція робочої сили визначається рядом чинників: рівнем заробітної плати, культурою та релігією (наприклад, коли це стосується залучення жіночої праці), податковою системою, впливом профспілок тощо. Масштаби та склад робочої сили коливаються, і різні люди то поповнюють її, то вибувають із складу робочої сили.

Попит на робочу силу визначається потребами підприємців у робітниках відповідно до попиту на товари та послуги. Інакше кажучи, попит на робочу силу визначається як загальним сукупним попитом в економіці, так і технічним оснащенням виробництва.

Ринок праці має певну інфраструктуру, яка містить: біржу праці, різного роду (державні та приватні) агенції з працевлаштування, різні установи, які займаються перепідготовкою робітників (підвищенням або зміною їхньої кваліфікації).

Отже, безробіття визначається як різниця між чисельністю осіб, які перебувають у цей момент у складі робочої сили, і чисельністю зайнятих.

Визначення «повної зайнятості». Насамперед, треба уточнити, що повна зайнятість не означає абсолютної відсутності безробіття. Економісти визначають фрикційне і структурне безробіття неминучим, тому «повна зайнятість» становить завжди менше ніж 100% робочої сили. Інакше кажучи, *рівень безробіття при повній зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного і структурного безробіття.* Циклічне безробіття дорівнює нулю.

Рівень безробіття при повній зайнятості називають **природним рівнем безробіття**. Реальний обсяг національного продукту, який виробляється в умовах природного рівня безробіття, називають виробничим потенціалом економіки. Це реальний обсяг продукції, який економіка спроможна виробляти при «повному використанні» ресурсів.

Природний рівень безробіття виникає при збалансованості ринків робочої сили, коли кількість тих, хто шукає роботу, дорівнює кількості вільних робочих місць. Природний рівень безробіття є позитивним явищем в економіці. Адже «фрикційним» безробітним потрібен час для того, щоб знайти відповідні місця. «Структурним» безробітним також потрібен певний час, щоб здобути нову кваліфікацію або переїхати в інше місце. Якщо кількість людей, які шукають роботу, перевищує вакансії, це означає, що ринки робочої сили не збалансовані, що свідчить уже про циклічне безробіття.

Поняття «природний рівень безробіття» потребує уточнення. По-перше, економіка дуже рідко функціонує в умовах природного рівня безробіття. Найхарактернішим для сьогоденної економіки є перевищення безробіттям свого природного рівня. Однак бувають періоди, коли безробіття опускається нижче від природного рівня. Наприклад, під час другої світової війни попит на робочу силу був необмеженим. Тоді використовувалися понаднормова робота та сумісництво. В 1944 р. рівень безробіття знизився до 1,2%. Економіка перевищувала свої потенційні виробничі можливості, але при цьому зростав рівень інфляції. По-друге, природний рівень безробіття не є постійним, він підлягає перегляду внаслідок інституційних змін (зміни в законах та звичаях суспільства). Так, збільшення компенсацій з безробіття, інші соціальні

програми уряду об'єктивно призвели до збільшення фрикційного безробіття та загального рівня безробіття. Так, якщо в 1960-х рр. природний рівень безробіття становив 4% чисельності робочої сили, то у 1980-х рр. він дорівнював 5-6 % у розвинених європейських країнах, а у США 6-7 %. Важливим чинником, який впливає на природний рівень безробіття, є розвиток структурного безробіття (криза автомобільної промисловості, нафтова криза, «бум» в електронній промисловості). Отже, потрібно більше часу для того, щоб попит і пропозиція на робочу силу урівноважилися.

Сприятливі заходи для зниження природного рівня безробіття можуть такі заходи: поліпшення інформованості населення про можливість зайнятості; вдосконалення професійної підготовки з дефіцитних та перспективних спеціальностей; зниження рівня державної захищеності безробітних, проведенням суспільних робіт тощо. *У теперішній час економісти вважають, що природний рівень безробіття складає 5-6%.*

Рівень безробіття показує відсоток безробітної частини робочої сили.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{чисельність робочої сили}} * 100\%$$

Головна негативна риса безробіття – невипущена продукція. Якщо економіка не може створити достатню кількість робочих місць для тих, хто бажає і може працювати, потенційне виробництво товарів та послуг втрачається назавжди. Економісти визначають цю втрачену продукцію як відставання обсягу ВВП, яке показує на скільки фактичний ВВП менше потенційного ВВП. Потенційний ВВП визначається виходячи з припущення про існування природного рівня безробіття при нормальних темпах економічного зростання.

Вчений Артур Оукен математично визначив відношення між рівнем безробіття та відставанням обсягу ВВП. **Закон Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то відставання фактичного обсягу ВВП від потенційного ВВП складає 2,5%.**

12.5. Інфляція: сутність, види, соціально-економічні наслідки

У найзагальнішому визначенні **інфляцію** можна визначити як підвищення загального рівня цін. Однак інфляційний процес набагато складніший. Насамперед саме зростання цін не завжди однозначне для всіх груп споживчих товарів. Так, навіть у період бурхливого росту інфляції ціни на одні товари можуть різко зростати, а на інші – залишатися на тому самому рівні. Прикладами можуть бути інфляція 1970–1980-х років і зниження цін на такі товари, як відеомагнітофони, цифрові годинники, персональні комп'ютери.

Зростання цін може зумовлюватися також поліпшенням якості товару, і, як наслідок, підвищенням його вартості. Тому інфляція означає не тільки

підвищення загального рівня цін, а й процеси, пов'язані із знеціненням грошової одиниці та зниженням рівня споживання населення.

Отже, **інфляція** – тривалий безперервний процес знецінення грошей, який проявляється як стійке підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою матеріальними цінностями.

Інфляція має за основу не одну, а декілька взаємопов'язаних причин і виявляється не тільки у підвищенні цін: поруч з відкритою (або ціновою) існує прихована інфляція, визначенням якої є дефіцит, погіршення якості товарів.

Процес, зворотний інфляції – падіння цін і витрат, – називають дефляцією.

Інфляцію вимірюють за допомогою індексу цін. Індекс споживчих цін визначає вартість «корзини» споживчих товарів та послуг. Головні з них – їжа, одяг, плата за житло, опалення, транспорт та медичне обслуговування. Використовуються й інші індекси, зокрема індекс оптових цін виробника; дефлятор ВВП, тобто відношення номінального ВВП до реального. Такий індекс є найуніверсальнішим, оскільки визначає не тільки споживчі, а й інші ціни.

Розрізняють три види інфляції:

помірна – ціни зростають повільно (менше 10% на рік). Вартість грошей зберігається;

галопуюча – ціни зростають від 20 до 200 % на рік. Більшість контрактів укладаються з урахуванням зростання цін або ж пов'язуються з іноземною валютою (наприклад, з доларом США). Населення намагається прискорено матеріалізувати гроші в товарну масу; швидко зростає відсоткова ставка;

гіперінфляція — темпи інфляції перевищують 200 % на рік. Кількість грошей в обігу та ціни зростають астрономічними темпами. Розходження цін та заробітної плати стає катастрофічним. Знижується добробут майже всіх верств населення.

Перехід від помірної інфляції до галопуючої, а потім – до гіперінфляції сьогодні не є обов'язковим для розвинених країн. Для цих країн характерніша помірна інфляція, яка в період економічних криз може перерости в гіперінфляцію. Економічна політика держав (грошова та фіскальна) дає змогу утримувати інфляцію у відносно прийнятних межах.

Диспропорції між попитом та пропозицією, перевищення доходів над споживчими витратами виникають через: дефіцит держбюджету (витрати держави перевищують доходи); надмірне інвестування (обсяг інвестицій перевищує можливості економіки); випереджаюче зростання заробітної плати у порівнянні із зростанням виробництва та продуктивністю праці; вільне встановлення державних цін, яке викликає перекоси у величині та структурі попиту, та інші фактори.

$$\text{Рівень інфляції} = (P_n - P_{n-1}) / P_{n-1},$$

де P_n – індекс цін поточного року, P_{n-1} – індекс цін попереднього року.

Існує два **види інфляції** (відкритої).

1. **Інфляція попиту** – це вид інфляції, який породжується надлишком сукупного попиту, за яким через ті чи інші причини не встигає виробництво. Надлишковий попит приводить до зростання цін. В умовах зростання цін складаються умови для підвищення прибутків. Підприємці розширюють виробництво, залучаючи додаткову робочу силу. В результаті цього тиск безробіття падає, що сприяє підвищенню заробітної плати, і відповідно, – подальшому зростанню попиту та підвищенню цін.

2. **Інфляція витрат**. У цьому випадку механізм інфляції починає діяти, тому що зростають витрати. Можливі два вихідних моменти:

- в результаті підвищення заробітної плати;
- в результаті збільшення цін на сировину та паливо.

Сукупний попит на ринку не стає надлишковим, але пропозиція товарів зменшується, тому що зростають витрати виробництва. В свою чергу це веде до підвищення цін, потім – до нового витку інфляції.

Розглянемо їх детальніше.

Інфляція попиту

Зростання цін традиційно пояснюється насамперед надлишковим сукупним попитом. Це пов'язано з тим, що сукупний попит економіки може бути більшим, ніж пропозиція товарної маси, що можливе для цього рівня виробничих потужностей. Така ситуація на ринку пояснюється тим, що запаси ресурсів уже повністю вичерпані. Тому цей надлишковий попит призводить до зростання цін при постійному реальному обсязі виробництва і зумовлює інфляцію попиту. Створюється ситуація, коли в обігу перебуває занадто багато грошей, які населення намагається перетворити на товарну масу.

Спочатку загальні витрати (сума споживання, інвестиції, урядові витрати і експорт) низькі й обсяг виробництва відстає від свого потенційного рівня при повній зайнятості. Інакше кажучи, рівень безробіття високий, а виробничі потужності не використовуються.

Якщо сукупний попит зростає, то це сприяє підвищенню обсягів виробництва та зайнятості, при цьому зростання цін незначне або його взагалі немає. Це пояснюється великою кількістю трудових та матеріальних ресурсів, що не використовуються, які можна ввести у виробництво при існуючих на них цінах. При зростанні попиту економіка починає виходити на другий відрізок, наближаючись до повної зайнятості та потенційного рівня виробництва.

Однак варто зауважити, що ціни можуть зростати ще й на першому етапі, оскільки в різних галузях та регіонах попит неоднаковий, а це призводить до того, що не вистачає фахівців окремих спеціальностей і окремих засобів виробництва. Збільшуються виробничі витрати, фірми змушені підвищувати ціни на свою продукцію. Звуження ринку робочої сили призводить до зростання заробітної плати. Фірми йдуть на поступки профспілкам під час підписання колективних угод. Коли досягається повна зайнятість, виробники наймають менш кваліфікованих (менш продуктивних) робітників, що також збільшує витрати. В кінцевому підсумку все це виражається в зростанні цін. Інфляцію, що виникає на другому

етапі, називають «завчасною», оскільки вона з'являється до настання повної зайнятості.

Коли загальні витрати досягають третього етапу, повна зайнятість поширюється на всі сектори економіки. Промисловість не може збільшувати обсяг виробництва, виходячи зі зростаючого попиту. Реальний обсяг виробництва досягає максимуму, і подальше збільшення попиту призводить до інфляції. Сукупний попит, що перевищує виробничі можливості суспільства, викликає підвищення рівня цін.

Інфляція, зумовлена збільшенням витрат виробництва або зменшенням сукупної пропозиції

Така ситуація виникає внаслідок диспропорцій в економіці, коли через нестачу інвестиційних товарів або робочої сили зростають ціни і витрати. На зростання витрат може впливати підвищення заробітної плати. В довготерміновій перспективі зростання заробітної плати визначається підвищенням продуктивності праці. В короткотерміновій перспективі цей показник залежить від норми прибутку та зовнішньоекономічного балансу.

Теорія інфляції, зумовленої зростанням витрат, пояснює зростання цін такими чинниками, які призводять до збільшення витрат на одиницю продукції. Витрати на одиницю продукції – це середні витрати при цьому обсязі виробництва. Їх визначають так:

$$\text{Витрати на одиницю готової продукції} = \frac{\text{Загальні витрати}}{\text{Кількість одиниць продукції}}$$

Підвищення витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибуток і обсяг продукції, яку фірми готові запропонувати при існуючому рівні цін. У результаті цього скорочуються пропозиції товарів та послуг у масштабі всієї економіки. Зменшення пропозиції призводить до зростання цін та інфляції.

Головним джерелом інфляції, що зумовлюється зростанням витрат, є збільшення номінальної заробітної плати та цін на сировину і енергію.

У практиці господарювання дуже важко провести межу між інфляцією, яка є наслідком підвищення попиту, і інфляцією, зумовленою зростанням витрат. Важко визначити тип інфляції, не знаючи справжньої причини зростання цін і витрат. Більшість економістів вважають, що інфляція попиту триває доти, доки зростають загальні витрати. Інфляція, зумовлена зростанням витрат, автоматично сама себе обмежує, тобто або поступово зникає, або самовиліковується. Це визначається зниженням реального обсягу виробництва і зайнятості через зменшення пропозиції, що обмежує подальше зростання витрат. Інфляція, зумовлена зростанням витрат, породжує спад, а спад стримує додаткове збільшення витрат.

Розрізняють збалансовану і незбалансовану інфляцію.

Збалансованою є така інфляція, до якої економіка призвичаїлась. У цьому разі відповідно до щорічного зростання виробництва і зайнятості цін на основні види товарів та послуг зростає відсоткова ставка. Отже, ситуація відповідає тій, коли ціни стабільні. Така інфляція нічого не змінює в економіці.

В умовах *незбалансованої* інфляції ціни різко зростають, причому неодноразово на всі товари і послуги. Від незбалансованої інфляції потерпають насамперед грошовий обіг та система оподаткування. Населення прагнути зберегти свої гроші, намагається перевести їх у цінні папери, що дають прогресивний відсоток прибутку, свідомо завищуючи їхню номінальну вартість. Так, під час енергетичної кризи 1979 р. ціни на енергоносії несподівано зросли на 12%, а рівень заробітної плати знизився на 3%.

Реальний дохід споживачів нафти різко знизився, а ціни на акції нафтодобувних компаній різко зросли. Інакше кажучи, якби інфляція і не припинилася, то зростання цін на нафту все одно відбилося б на її споживачах. Незбалансована інфляція, до якої економіка не може адаптуватися, породжує передусім перерозподіл доходів у суспільстві.

Різновидом інфляції є *імпортована інфляція*, за якої при незмінному валютному курсі кожне підвищення цін у світі відбивається на цінах у конкретній країні внаслідок зростання цін на імпортовані товари. Головною умовою, за якої країна може себе захистити від зовнішньої інфляції за допомогою підвищення валютного курсу (ревальвації), є скорочення внутрішніх витрат. Тоді конкурентоспроможність буде досить високою і дасть змогу витримати валютну політику, що ґрунтується на підвищенні експортних цін.

Вплив інфляції на рівень доходів та обсяги виробництва залежить від того, якою є інфляція – очікуваною чи непередбаченою.

Очікувана (прогнозована) інфляція – це інфляція, яка враховується в очікуваннях і поведінці економічних суб'єктів до свого проявлення.

Очікувана інфляція є збалансованою (такою, що не змінює відносні ціни) і передбаченою, а отже, суттєво не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів, бо отримувач доходів може зменшити негативні наслідки інфляції.

Непередбачена (непрогнозована) інфляція – це інфляція, яку населення не очікує, тому вона призводить до зниження всіх видів фіксованих доходів і перерозподілу їх на користь тих економічних суб'єктів, чий номінальний дохід зростає швидше за середній рівень цін.

Наслідки інфляції

При інфляції зростання цін і заробітної плати не мають єдиного темпу через такі причини:

- перерозподіл доходів і багатства між різними класами (зростає розрив між багатими і бідними);

- спостерігається різна спрямованість курсу відносних цін та обсягів випуску різних товарів. Інфляція перерозподіляє доходи від тих, хто має активи з фіксованим і номінальним рівнем відсотка, на користь тих, хто виплачує заборгованість за фіксованою номінальною відсотковою ставкою. У разі дефляції відбувається зворотний процес.

Інфляція впливає на економіку ще за двома напрямками: вона відбивається на загальному обсязі виробництва (макроекономічний ефект) і на розміщенні ресурсів та економічній ефективності (мікроекономічний ефект).

Для першого випадку характерно, що інфляція посилюється в період високої зайнятості та зростання обсягу виробництва і, навпаки, зниження інфляції поєднується зі спадом виробництва і зростанням безробіття. Однак сучасний ринок розвинених країн засвідчує, що такого прямого зв'язку між інфляцією та рівнем обсягу виробництва і зайнятості немає.

У другому випадку мікроекономічним наслідком інфляції є знецінення грошей. Крім того, в період інфляції довгострокові ціни на витрати і товари (трудові контракти, продукція державних підприємств) нижчі від загального рівня цін. При цьому встановлено, що помірна інфляція не призводить до тяжких соціально-економічних наслідків.

Основними *негативними наслідками інфляції є наступні:*

- зниження життєвого рівня населення;
- ефект інфляційного оподаткування (свідоме відстрочення внесення податків до держбюджету, за час якого відбувається знецінення грошей, що вигідно платнику податку);
- перерозподіл доходів між приватним сектором та державою;
- перерозподіл національного доходу між тими, хто бере участь у процесі виробництва і тими, хто отримує трансфертні платежі, на користь перших;
- перерозподіл доходів між працею і капіталом;
- перехід майна від кредиторів до дебіторів, бо борг повертається знеціненими грошима;
- скорочення обсягів виробництва як результат зниження стимулів до праці та до розширення виробництва;
- порушення управління економікою в цілому.

Антиінфляційна політика – це сукупність заходів держави, спрямованих на встановлення відповідності між темпами зростання грошової маси і темпами зростання благ (застосовується тільки для відкритої інфляції). Інфляцію не можна повністю ліквідувати, оскільки вона обумовлена циклічним характером розвитку ринкової системи. Антиінфляційна політика має два **види:**

1. **Адаптивна політика** (політика градування) виявляється у пристосуванні до умов інфляції, у пом'якшенні її негативних наслідків, поступовому зниженні темпів зростання грошової маси (темпи приросту грошової маси не перевищують 20-30 % на рік).

2. **Активна інфляційна політика** (шокова терапія) базується на різкому скороченні темпів зростання грошової маси (особливо ефективна в умовах гіперінфляції).

Антиінфляційну політику держави не можна розглядати як певний відокремлений процес. Вона є складовим елементом соціально-економічної політики держави. Як уже зазначалося, інфляція нерозривно пов'язана з таким явищем, як зростання обсягу виробництва, зайнятості, рівня витрат тощо.

Так, крива Філіпса зображує залежність інфляції від безробіття (рис. 12.3).

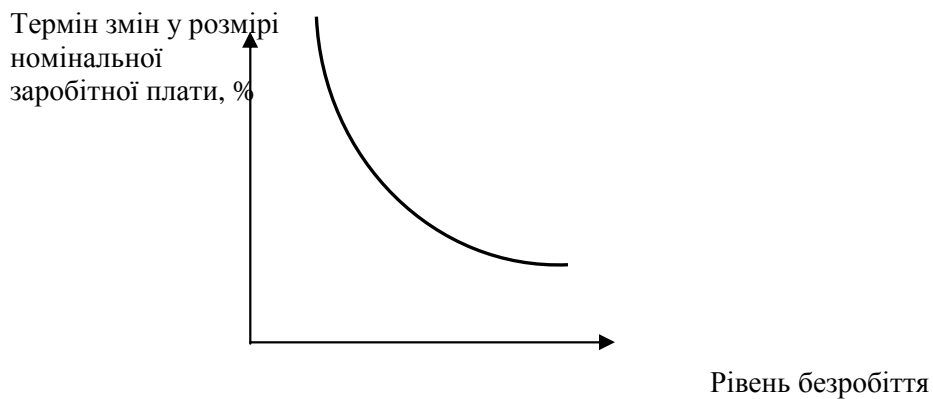


Рисунок 12.3. – Крива Філіпса

Інфляція висока при низькому рівні безробіття і низька при високому. Для зниження інфляції на 1% безробіття має протягом року бути на 2% вищим від свого природного рівня. За законом Оукена, це визначає зниження реального ВВП на 4-5% від потенційного.

Проблема зниження інфляції за рахунок зростання безробіття розв'язується неоднозначно. Частина економістів вважає, що кількісно така плата невелика, і за рахунок соціальних програм держави можна вирішити соціально-економічні суперечності, що виникають при цьому. Інші економісти вважають, що така політика завдає морально-психологічної шкоди. Світовий досвід засвідчив, що усі варіанти стримування інфляції за рахунок безробіття є невдалими. Політика держав щодо регулювання доходів не змогла стимулювати розв'язання головного завдання – поєднання повної зайнятості з поміркованою стабілізацією цін. Крива Філіпса застосовується тільки до короткотермінових періодів, оскільки під час довготермінового періоду навіть низький рівень безробіття вже призводить до зростання інфляції, оскільки останній залежить від позиції профспілок та фірм-монополістів.

Практика підтверджує, що крива Філіпса може використовуватися лише за умов інертної інфляції, темп якої постійний. Під час несподіваних економічних потрясінь (енергетичні кризи 1973 р. та 1977 р.) інфляція зростає швидшими темпами і майже незалежно від рівня зайнятості.

Наприкінці 1970-х років провідні країни опинилися в ситуації, коли одночасно прогресували такі явища, як безробіття та інфляція. Крива Філіпса стала теоретично знеціненою часом і практикою розвитку. Економіка зіткнулася з таким явищем, як стагфляція, тобто одночасно з великим безробіттям (стагнацією), і високою інфляцією.

Стагфляція – це поєднання затримки в розвитку і навіть спаду виробництва (стагнація) з безперервним прискореним зростанням цін (інфляції)). Це особливо яскраво виявилось у період кризи 1973–1975 рр., коли спад виробництва супроводжувався гігантським зростанням цін, що досягли в окремих країнах (Великій Британії, Італії) 15-20 % на рік. Головними причинами стагфляції в той період були насамперед такі об'єктивні явища, як структурна криза, спричинена розвитком науки і техніки, циклічні коливання в економіці. Відчутним був також вплив суб'єктивних чинників: економічна

політика державних витрат та інвестицій, панівна роль в окремих галузях фірмо-монополістів (саме панівна роль монополій у нафтовій промисловості призвела до загального зростання цін у період економічної кризи 1973 р.).

Досвід 1970-х рр. показав, що кейнсіанська політика економічної експансії держави не дає позитивних наслідків. У багатьох провідних країнах почали втілюватися теоретичні вчення монетаристів. Їхня основна ідея полягає в тому, що скорочення державних витрат має зменшити державний дефіцит і тим самим обмежити приріст грошової маси. Внаслідок цього починають зменшуватися темпи інфляції, однак спостерігаються спад виробництва та зростання безробіття. Головна роль у розв'язанні цієї соціально-економічної суперечності має належати державі. У розвинених країнах було розроблено комплексні програми, спрямовані на зниження безробіття. У Великій Британії на початку 1980-х рр. це виражалось у реалізації урядом спеціальних програм зайнятості та підготовки, які охоплювали професійну підготовку, освіту та передавання практичного досвіду роботи. Було вжито заходів щодо збільшення обсягів неповної зайнятості. Уряд стимулював розширення кількості робочих місць. У 1979-1985 рр. витрати на програми зайнятості зросли на 67%. Одним з напрямів зростання було також стимулювання приватної підприємницької діяльності, розширення приватного сектору в таких сферах, як сфера послуг, освіта, медицина, культура.

На початку 1980-х рр. у економічній політиці провідних країн почав використовуватися так званий природний рівень безробіття. При зниженні безробіття нижче від цього рівня зростають витрати і темпи інфляції. Новий темп інфляції враховується населенням і фіксується в контрактах. Інакше кажучи, посилюється темп інертної (очікуваної) інфляції. Після «буму» державна політика спрямовується на зниження швидких темпів економічного зростання. Стимування темпів економічного розвитку підвищує рівень безробіття до природного, але інфляція не зменшується, оскільки стає інертною. Темп інфляції постійно зростає.

У разі економічного спаду безробіття перевищує природний рівень, і процеси, що тут розглядаються, розвиваються у зворотному напрямі. Отже, стабільний рівень інфляції можливий лише за природного рівня безробіття. Ця теорія використовувалась у 1980-х рр. в США (рейганоміка) і у Великій Британії (політика уряду М. Тетчер). Економічні спади в цих країнах дійсно спричинили зниження темпів інфляції. Однак варто зазначити, що економічна політика в цих країнах мала не лише однобічний характер (боротьба з інфляцією). Це була комплексна політика щодо стабілізації економіки загалом.

Отже, жодна економічна теорія не спроможна перебороти об'єктивну суперечність економічного розвитку. Однак, усвідомивши об'єктивність таких явищ, як спад виробництва, безробіття, інфляція, нація має боротися з ними. Уряд, виражаючи і захищаючи інтереси всього народу, використовуючи рецепти економічних теорій, може пом'якшити ці процеси.

Висновки

Макроекономічна рівновага характеризується збалансованістю та пропорціональністю економічних процесів: виробництва та споживання, попиту та пропозиції, виробничих витрат та результатів, матеріально-речових та фінансових потоків.

Економічне зростання – це кількісні та якісні зміни у виробництві, які виражаються в збільшенні кінцевих результатів. Чинники економічного зростання: чинники пропозиції (кількість та якість робочої сили, природних ресурсів, технологія, обсяг основного капіталу); чинники попиту (більш повне використання обсягу ресурсів, який розширюється); чинники розподілу.

Економічний цикл представляє собою періодичні спади та піднесення ділової активності протягом декількох років і включає наступні фази: спад або кризу, депресію, поживавлення та піднесення. За критерієм тривалості такі види циклічних коливань: 1) великі економічні цикли, які тривають 48–55 років; 2) середні економічні цикли тривалістю 7–11 років; 3) малі економічні цикли, що протікають протягом 3–4 років.

Рівноважне зростання треба розглядати як тенденцію, що витримується не в кожному конкретному випадку, а як дещо середнє без відхилень. Якщо ці відхилення носять стійкий характер в економіці зростають конфліктні ситуації, які приводять до зниження економічної ефективності. Зростання економічної нестабільності поглиблює спад виробництва, внаслідок чого зростає безробіття.

Безробіття – соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активного населення) не зайнята у виробництві товарів та послуг. Безробітні і зайняті формують робочу силу країни. Основні види безробіття: фрикційне (тимчасове безробіття, яке пов'язане з добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи); структурне (вивільнення робочої сили під впливом структурних зрушень в економіці, які змінюють попит на окремі професії та спеціальності, а отже, пропозицію робочої сили щодо них); циклічне (вивільнення робочої сили, викликане загальним спадом виробництва, тобто тією фазою економічного циклу, яка пов'язана з кризовими явищами в економіці, скороченням сукупного попиту, відповідним скороченням зайнятості та зростанням безробіття); інституціональне (вид безробіття, пов'язаний з функціонуванням самих інститутів ринку робочої сили та чинниками, які впливають на попит та пропозицію на ньому).

Рівень безробіття за умов повної зайнятості називають природним рівнем безробіття.

Інфляція – тривалий безперервний процес знецінення грошей, який проявляється як стійке підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою матеріальними цінностями.

В залежності від характеру інфляції та темпів зростання інфляційних процесів відрізняють такі типи інфляції: уповільнена (до 10% на рік); галопуюча (від 20 до 200% на рік); гіперінфляція (щомісячне зростання цін понад 50%).

Контрольні питання

1. Дослідіть сутність, види та варіанти макроекономічної рівноваги.
2. Розгляньте теорії економічного зростання.
3. Які чинники визначають темпи та якість економічного зростання?
4. Назвіть показники та фактори економічного зростання.
5. Які важелі використовує держава для впливу на ринкову економіку?
6. Дослідіть сутність та причини економічних циклів з точки зору різних економічних шкіл.
7. Які зовнішні та внутрішні чинники спричиняють циклічність економіки?
8. Охарактеризуйте фази економічного циклу.
9. Розгляньте антициклічну політику держави.
10. Дослідіть причини виникнення великих, середніх та малих циклів.
11. Які причини безробіття визначають різні економічні школи?
12. Розгляньте види безробіття.
13. Як формується пропозиція та попит на робочу силу?
14. Дослідіть стан економіки за умов повної зайнятості.
15. Як визначається рівень безробіття?
16. У чому сутність закону Оукена?
17. Дослідіть сутність та типи інфляції.
18. Розгляньте причини виникнення інфляції.
19. У чому різниця між збалансованою та незбалансованою інфляцією?
20. Дослідіть наслідки інфляції.
21. Розгляньте сутність та методи антиінфляційної політики держави.
22. Що відображає крива Філіпса?

Розділ 13. МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Сучасна економіка є змішаною системою, в якій елементи державного контролю переплітаються з елементами ринку. Велика роль держави та здатність його регулювання деякі економічні процеси залежить від зв'язку економіки та політики. Держава представляє собою стрижень існуючої суспільної системи, вона концентрує владу, санкціонує існування усіх інших недержавних інститутів, формулює принципи та організує форми суспільного життя, створюючи основу інституціональної ієрархії. Вона породила нову форму суспільної обумовленості поведінки людини, відокремивши загальні інтереси від приватних. Тому виникнення та існування держави є не лише історично необхідним, але й суспільно прогресивним та значущим фактором розвитку.

Даний розділ присвячено дослідженню функцій держави в сучасній економіці та особливостей державного регулювання економіки.

13.1. Необхідність державного втручання в економіку

Ринок, який виник декілька тисячоліть тому, розвивався природним шляхом, пройшов складний шлях розвитку, змінювався, пристосовуючись до нових умов, тим самим доводячи свою

життєздатність. В цьому розумінні ринкову економіку можна розглядати як досягнення людської цивілізації, як найбільш ефективну із всіх відомих до цього часу форм організації суспільного виробництва. Разом з тим було б помилкою розглядати ринок як ідеальний саморегулюючий механізм, який немає недоліків і протиріч.

Перш за все тенденція до встановлення рівноваги, яка закладена в ринковому механізмі, прокладає собі шлях через постійне порушення цієї рівноваги. Причому мова іде про порушення не тільки рівноваги на окремих ринках, але й загальної рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Іншими словами, ринкова економіка хоч і є динамічною, але недостатньо стабільною системою. Ця макроекономічна нестабільність ринкової економіки має багато проявів: нестійкі темпи економічного зростання і циклічний характер розвитку, недовикористання ресурсів і неповна зайнятість, нестабільність загального рівня цін і інфляція. Треба підкреслити, що хоч ринкові механізми саморегулювання в кожному конкретному випадку здатні подолати кризові тенденції в економіці, однак в цілому для ринкової системи характерні періодичні коливання обсягу національного продукту, зайнятості та цін. Причому ці коливання є наслідком не тільки зовнішніх факторів, але перш за все недосконалістю самого ринкового механізму.

Як вже відмічалось, одним із головних елементів ринкового механізму, його рушійною силою є конкуренція. Однак всередині ринкової системи, відбуваються об'єктивні процеси, які можуть суттєво послабити конкурентну боротьбу між

товаровиробниками. Процес концентрації і централізації капіталу створює сприятливі умови для монополізації ринку. Тобто ринок об'єктивно породжує монополію, а монополія, яка панує на ринку, концентрує в своїх руках економічну владу, встановлює монополні ціни і привласнює монополний надприбуток.

Говорячи про недоліки ринкової системи особливо треба підкреслити соціальні проблеми. Ринок породжує значну диференціацію доходів, він об'єктивно не може вирішити багато соціальних проблем в суспільстві, оскільки ринок являє собою соціально нейтральний механізм.

Уперше «збої» у дії ринкового механізму саморегулювання проявились під час першої економічної кризи 1825 року. В подальшому економічні кризи повторювались через кожні 10-12 років і приводили до безробіття, інфляції, тривалих порушень між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Світова економічна криза 1929-1933 рр. остаточно підірвала довіру до саморегулюючих можливостей ринкової економіки. Економіка об'єктивно потребувала дієвого комплексу державних заходів підтримки, надходження нових способів корекції ринкового механізму.

Таким чином можна виділити соціально-економічні проблеми, які не може вирішити ринкова економіка, тому вони потребують необхідності втручання держави в економіку.

- Розвиток продуктивних сил, їх ускладнення, подальше усупільнення виробництва вимагають посилення регулюючої ролі держави.
- Механізм ринку не може забезпечити економіку потрібною кількістю грошей (так звані центральні гроші). Тому одна з найголовніших функцій держави – організація грошового обігу в країні.
- Ринковий механізм не забезпечує потреб суспільства товарами і послугами суспільного споживання. Цю функцію на себе повинна взяти держава.
- Економіка ринкового типу неспроможна функціонувати без інфляції. Тому держава повинна проводити ефективну антиінфляційну політику.
- Ринковий механізм не вирішує регіональних проблем в усій їх сукупності (економічні, демографічні, соціальні, екологічні). В таких випадках держава повинна проводити відповідну регіональну політику.
- Ринок не забезпечує сталості макроекономічної рівноваги, звідси необхідність втручання держави, пов'язану з підтримкою цієї рівноваги.
- Ринковий механізм не може вирішити багато соціальних проблем. Тому втручання держави в сферу соціальних відносин, перерозподіл доходів є конче необхідним.
- Якісні зміни робочої сили потребують в загальнодержавному масштабі використовувати кошти на розвиток освіти, охорону здоров'я, підготовку і перекваліфікацію кадрів.
- Ринок не здатний без втручання держави забезпечити повну зайнятість. Тому політика в сфері зайнятості – важлива функція держави.

- Ринковий механізм породжує зовнішні ефекти. Для компенсації негативних наслідків, які породжуються зовнішніми ефектами потрібне втручання держави.
- Ринковій системі, оскільки вона орієнтована на прибуток, внутрішнє притаманна тенденція до монополізації. Для підтримання ринкової конкуренції, держава повинна проводити антимонопольну політику.
- Проблеми забруднення навколишнього середовища, наростання екологічної кризи потребують втручання держави у відносини між людиною і природою.

Все це обумовлює завдання економічної політики (рис. 13.1)

Завдання економічної політики

- Досягнення збалансованості економічного розвитку
- Стимулювання економічного зростання
- Підтримання високого рівня зайнятості та утримання безробіття
- Стримування інфляції
- Забезпечення стабільності національної валюти
- Регулювання зовнішньоекономічної діяльності та інші

Рисунок 13.1 – Завдання економічної політики

13.2. Функції держави в економіці. Державне регулювання економіки

Економічна політика держави стає складовим ланцюгом та необхідним елементом ринкової системи. В цілому держава реалізує політичні та соціально-економічні принципи спілки громадян. Вона

активно приймає участь у формуванні макро- та мікроекономічних процесів.

Регулюючі функції держави в ринковій економіці зводяться до трьох основних – *законодавчої, стабілізуючої, розподільчої*.

Законодавча функція передбачає, що держава розробляє систему економічних, соціальних та організаційно-господарських законів і постанов, які створюють певні «правила гри», тобто правові засади ринкової економіки, що є гарантом однакових прав і можливостей для усіх форм власності та господарювання.

З метою захисту конкуренції як основної умови і регулятора ринкової економіки держава розробляє і реалізує антимонопольне законодавство. Це дає можливість суб'єктам ринкової економіки реалізувати свої інтереси, примушує їх діяти узгоджено і водночас не порушувати об'єктивних законів ринку. І відбувається це природним шляхом, без команд і наказів, характерних для директивної економіки.

Стабілізуюча функція полягає у підтриманні високого рівня зайнятості та цінової рівноваги, а також стимулюванні економічного зростання. З цією метою держава:

а) визначає цілі, напрями і пріоритети економічного розвитку, виділяє відповідні ресурси для їхньої реалізації, використовує грошово-кредитні та бюджетно-податкові підйоми;

б) бере на себе організацію пропозиції центральних грошей;

в) забезпечує зайнятість і стабільний рівень цін, проводячи відповідну фіскальну і кредитно-грошову політику, спрямовану на запобігання інфляції і безробіття.

Розподільча функція пов'язана, з одного боку, з досягненням більш справедливого розподілу доходів у суспільстві, а з іншого – з більш ефективним розміщенням ресурсів у ринковій економіці. Для здійснення цієї функції, яка сприяє виправленню певних недоліків ринкової системи, держава:

а) здійснює перерозподіл коштів груп населення, які мають високі доходи, на користь непрацевдатних і малозабезпечених, проводячи відповідну фінансову і податкову політику, політику регулювання цін;

б) встановлює і контролює реалізацію законодавства про встановлення мінімального розміру заробітної плати;

в) бере на себе функцію забезпечення суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, водночас без цих благ суспільство не може досягти благополуччя.

Важлива роль належить державі у регулюванні зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку, міграції капіталів і робочої сили, здійсненні контролю над платіжними балансами. Це важливі чинники стабілізації національної економіки і розвитку світового господарства.

Регулюючі функції держави в ринковій економіці є умовою досягнення балансу економіки на макrorівні, здійснення ефективної грошово-кредитної політики, соціального захисту малозабезпечених верств населення. Без регулюючого впливу держави не можна здійснити структурні перетворення, модернізацію матеріально-технічної бази ряду галузей.

Отже, сучасна реальна ринкова система органічно поєднує вільну конкуренцію і важелі державного регулювання, які й утворюють регульовану соціально орієнтовану економіку. Ігнорування будь-якої з цих засад призводить до негативних наслідків: монополізму, інфляції, спаду ділової активності. Тому надзвичайно важливо, щоб держава виконувала лише ті функції, які б усували негативні явища ринкових відносин і не більше. Вона в жодному разі не повинна порушувати внутрішньоринкові зв'язки, протидіяти їм. Саме через це не можна допускати директивного розподілу виробничих ресурсів і споживчих товарів, всеохоплюючого адміністративного контролю над цінами, тотального директивного планування, що характерно для авторитарно-бюрократичної системи. У протилежному разі руйнується ринкове середовище, що призводить до державного монополізму, директивної економіки.

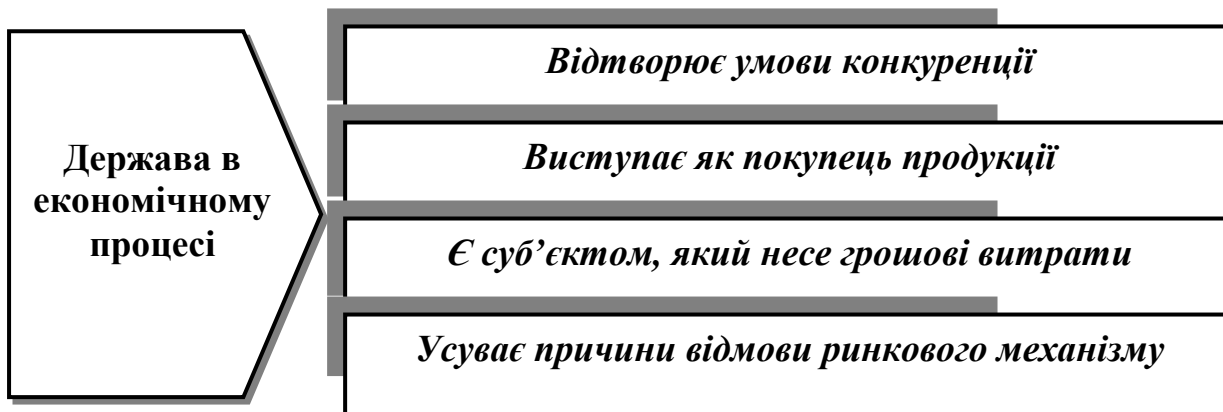


Рисунок 13.2 – Функції держави в економічному процесі

В умовах ринку *державне регулювання економіки (ДРЕ)* представляє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюються правомочними державними установами з метою пристосування існуючої соціально-економічної системи до мінливих умов господарювання.

Державне регулювання економіки – це цілеспрямований, координуючий процес управлінського впливу уряду на окремі сегменти внутрішніх та зовнішніх ринків посередництвом мікро- та макроекономічного регулювання з метою досягнення рівноважного зростання суспільної економічної системи.

Цілі ДРЕ знаходяться в тісній взаємодії, однак вони нерівнозначні по значенню, масштабам впливу та наслідкам. Виділяють генеральні та конкретні цілі. Серед *генеральних* пріоритетними вважаються: досягнення економічної та соціальної стабільності, забезпечення національних конкурентних переваг, економічна безпека, адаптація ринкового механізму до різних ситуацій.

Конкретні цілі розрізняються за об'єктами ДРЕ, однак завжди виходять з необхідності суспільних та приватних інтересів: *економічне зростання, повна зайнятість, стабільний рівень цін, зовнішньоекономічна рівновага*.

При здійсненні державного регулювання економіки необхідно знайти розумне співвідношення між державним регулюванням і ринковим механізмом. Напрямки і обсяги регулюючих заходів, які виконують держава і ринок, постійно змінюються. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, господарської ситуації, політичної розстановки сил, стану соціальної структури, національних особливостей, інституційного порядку загальнодержавного і місцевого управління.

До *суб'єктів державного регулювання економіки* відноситься держава (включаючи регіональні і місцеві інституційні утворення), яка наділена економічною і політичною владою, а також недержавні суб'єкти (недержавні спілки, союзи, об'єднання), економічний потенціал.

Держава як суб'єкт державного регулювання економіки. Влада держави повинна використовуватися для узгодження економічних інтересів різних груп виробників і населення країни; спрямування їх трудової активності на досягнення

відповідних єдиних цілей. Державне регулювання економіки утворює відповідну ієрархічну систему. На найвищому державному рівні відбувається розмежування функцій між законодавчою і виконавчою гілками влади. Характер розподілу цих функцій залежить від організаційно-політичного типу держави.

В сучасних правових державах існують деякі близькі до держави структури, які також виступають суб'єктами економічної політики. До них належать інститути, які мають *суспільно-правовий статус*. Самостійними суб'єктами вони не являються, але і не є складовою частиною державного апарату управління. їм передаються відповідні функції управління, які вилучаються із сфери діяльності державних управлінських структур (наприклад, регіональні управління по страхуванню в Німеччині).

Серед суб'єктів державного регулювання економіки існують також інститути, які мають *наддержавний характер*. Їх функціонування пов'язане з системою міждержавних угод. Національні органи влади передають їм частину своїх управлінських функцій (наприклад, діяльність Європейського союзу).

До *недержавних суб'єктів державного регулювання економіки* належать різні об'єднання, які виражають інтереси відповідних прошарків і груп населення (профспілки, союзи підприємців, релігійні і культурні організації).

Роль цих суб'єктів визначається можливістю потужного впливу, групового тиску на ті владні структури, які визначають економічну політику і проводять її в життя. Інтереси недержавних суб'єктів державного регулювання економіки можуть не співпадати з цільовою орієнтацією держави, яка ставить головною метою своєї діяльності – добробут всього суспільства. Тому між недержавними суб'єктами і державою нерідко виникає відкрита боротьба за практичну реалізацію їх економічних інтересів. Виходячи з цього, держава повинна постійно враховувати всю сукупність групових інтересів, яка існує в суспільстві.

Для узгодження інтересів держави і економічних союзів використовуються різноманітні форми і методи. Наприклад, держава може делегувати їм права вирішення відповідного кола функціональних задач. Так, в Швейцарії виробничим об'єднанням надається право на проведення високоякісної професійної атестації, сільськогосподарським союзам доручається практична реалізація аграрної політики.

Однією із форм узгодження суспільних інтересів з інтересами підприємців і найманих робітників може бути система тарифних угод, в якій приймають участь (і при необхідності приходять до компромісних рішень) держава, профспілки і союзи підприємців.

Об'єкти державного регулювання економіки – це умови, процеси, відносини, елементи і сектори народного господарства, функціонування яких ринковий механізм забезпечує незадовільно або не забезпечує взагалі.

Тобто, об'єкти державного регулювання економіки це «больові точки» ринкової економіки, де виникли або можуть виникати проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно.

Класифікація об'єктів державного регулювання економіки за рівнем задач, які вони вирішують:

- підприємства (фірми);

- галузі;
- регіони;
- сектори економіки (промисловість, сільське господарство);
- загальногосподарські процеси і відносини (економічні цикли, грошовий обіг, зайнятість, інфляція, ціни);
 - глобальні процеси (соціальні відносини, екологія);
 - зовнішньоекономічні зв'язки;
 - наднаціональні і світогосподарські відносини (інтеграційні процеси, участь в міжнародних економічних організаціях).

Об'єкти державного регулювання частково переплітаються між собою. Так, економічний цикл як об'єкт регулювання неможливо відокремити від зайнятості та інфляції, а регіони від галузей і секторів економіки.

Різноманітні об'єкти в різних країнах на певних етапах їх розвитку відіграють відповідну роль в залежності від того, де існують найбільші проблеми, які проблеми необхідно вирішувати в першу чергу. Так, в країні де відбувається економічна криза головною проблемою може бути економічне зростання, а в країнах з високими темпами зростання цін – інфляція.

Розрізняють наступні **типи ДРЕ**:

- *повний державний монополізм* в управлінні господарством. Він був характерний для колишнього СРСР та країн соціалістичного співробітництва, але зберігся і тепер в деяких посткомуністичних країнах;

- різні *варіанти сполучення ринкових та державних регуляторів*. Реалізуються в «японській», «шведській» моделях, в моделі соціально орієнтованих ринкових господарствах Німеччини, Австрії, в «китайському» варіанті розвитку;

- *крайній лібералізм*, який признає лише ефективні умови необмеженого приватного підприємництва. Головним чином властивий США.

Ефективність ДРЕ визначається наявністю законодавчої, виконавчої та судової державної влади.

Виділяють дві **головні моделі ДРЕ** посередництвом певних органів держави.

1. *Реактивна (адаптаційна) модель* (США) дозволяє чітко реагувати на зміни та промахи ринку. Це забезпечує рухомість структур та функцій регулюючих органів, варіювати важелями прямого та непрямого регулювання на макро- і мікрорівні, сполученням різних форм спільної діяльності держави та приватного бізнесу.

2. *Проактивна модель* ДРЕ (Японія) передбачає попередження можливих порушень у ринковому механізмі шляхом «точного» дозування обсягів державного втручання, використання планування, координуючих та корегуючих рекомендацій.

Держава, здійснюючи регулювання соціально-економічних процесів, використовує **систему методів та інструментів**, які змінюються в залежності від економічних задач, матеріальних можливостей держави, накопиченого досвіду регулювання.

Реалізація економічної політики держави можлива лише при використанні сукупності заходів, які складають *механізм державного впливу* на економіку. Для раціонального використання сукупності цих заходів впливу необхідно знати суть і специфіку кожного з них, структуру їх взаємозв'язків. В залежності від вибраних критеріїв існує декілька варіантів відповідної класифікації. Перш за все розрізняють методи прямого і опосередкованого (непрямого) впливу.

Методи прямого впливу примушують суб'єкти економіки приймати рішення, які ґрунтуються не на самостійному економічному виборі, а на вказівках держави. Основними інструментами прямого впливу є: *нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, ліміти, державні бюджетні витрати тощо.*

Прямі методи часто мають високу ефективність внаслідок оперативного досягнення певних економічних результатів. Але у них є серйозні недоліки. Так як економічна система складається із багатьох суб'єктів і між ними встановлюється певна система зв'язків, то прямий державний вплив на один із суб'єктів може порушити встановлені зв'язки. Таким чином, ті суб'єкти економіки, на які не були безпосередньо направлені державні заходи, також вимушені реагувати на дії держави. Тобто, методи прямого впливу порушують природній розвиток ринкових процесів.

При використанні **методів опосередкованого впливу** держава прямо не втручається в процес прийняття рішень суб'єктами економіки. Вона створює лише передумови для того, щоб при самостійному виборі суб'єкти приймали рішення, які відповідають цілям економічної політики.

Перевага даних методів впливу на економіку в тому, що вони не порушують ринкову ситуацію. Опосередковане регулювання – це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті мотивація – це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

Недоліком опосередкованих методів впливу є відповідний часовий лаг, який виникає між моментом прийняття державних заходів і реакцією на них економіки, змінами в господарській ситуації.

Наступним важливим критерієм класифікації заходів державного регулювання економіки є організаційно-інституціональний. За цим критерієм можна виділити адміністративні, економічні й інституційні методи.

Адміністративні методи базуються на силі державної влади і не пов'язані з матеріальною мотивацією. Адміністративні методи не відповідають принципам ринкової економіки, тому вони використовуються в сферах і ситуаціях де:

- ринковий механізм діє дуже повільно (соціальні кризи);
- ринковий механізм взагалі не може вирішити завдання (війни);
- дія ринкового механізму може привести до незворотних наслідків (захист навколишнього середовища).

Класичні адміністративні заходи регулювання поділяються на три групи: *заборона* (заборона будівництва нових промислових підприємств в центральних

частинах міст, заборона на імпорт зброї), *дозвіл* (дозвіл на використання військового майна), *примус* (зобов'язують використовувати очисні споруди).

Основними інструментами адміністративного регулювання є державні стандарти, норми, нормативи, ліцензії, квоти, санкції, ціни, державні замовлення.

До економічних інструментів відносяться ті заходи державного впливу, за допомогою яких створюються відповідні умови, які направляють розвиток ринкових процесів в необхідне державі русло. Мова йде, перш за все, про методи впливу на сукупний попит і сукупну пропозицію, на ступінь централізації капіталу, на соціальні і структурні аспекти економіки.

Економічні методи ДРЕ включають:

- фінансову (фіскальну, бюджетну) політику;
- грошово-кредитну (монетарну) політику;
- програмування і прогнозування.

Інституційне (правове) регулювання полягає у встановленні державою правил «економічної гри» для фірм-виробників та споживачів. Система законодавчих норм та правил визначає форми та права власності, умови укладання контрактів та функціонування фірм, взаємні обов'язки в галузі трудових відношень профспілок та роботодавців.

13.3. Монетарна політика держави

Науковий інтерес до проблем грошового обігу завжди закономірно зростає у періоди докорінних змін в упорядкуванні грошового обігу, з появою та масовим поширенням нових видів грошей і форм платіжно-розрахункових відносин. Так, поняття грошей було піддано суттєвому перегляду в середині XIX ст., коли в результаті бурхливого розвитку кредитних відносин значно розширилася сфера банкотно-чекового обігу. Іншим приводом для виникнення дискусій про природу грошового обігу та складових елементів цього економічного явища став вихід з обігу повноцінних металевих грошей внаслідок відміни золотого стандарту в 1930-х рр.

Сучасна полеміка навколо моделей кредитно-грошової політики також має об'єктивні засади. Після другої світової війни значно ускладнилася структура грошових систем, посилився зв'язок механізму кредитування з процесами емісії та обігу платіжних засобів. Кредит все більше заміщає готівку, розширились масштаби безготівкових розрахунків, особливо їхніх новітніх форм із застосуванням ЕОМ. Водночас відбулося зближення «суто грошового» обігу із сферою нагромадження та обігу грошового капіталу. Завдяки наявності в розвинених країнах досконалої кредитно-заощаджувальної системи гроші можуть швидко перетворюватися з форми платіжного засобу на капітал і навпаки. Виникли численні різновиди банківських рахунків, де гроші приносять відсоток, тобто є формою позичкового капіталу і водночас можуть використовуватися для платежів і розрахунків за товари.

Найпопулярнішими серед моделей кредитно-грошової політики є **кейнсіанська і монетаристська моделі.**

Дж. Кейнс одним з перших серед західних теоретиків відкрито визнав наявність такої проблем ринкової економіки, як безробіття, нестачу попиту, які мають не випадковий, а закономірний характер і породжені особливостями капіталістичного господарського механізму, який, на його думку, потребував систематичних коригувань з боку держави. Головна ж небезпека криється в хронічній нестачі попиту на товари. Тому необхідно випускати в обіг додаткові платіжні засоби для стимулювання витрат населення і компаній, заохочувати банківський кредит зниженням відсоткових ставок, безпосередньо створювати додатковий попит з боку державного сектору за допомогою бюджетних асигнувань. Пovoєнна практика зміни господарських механізмів розвинених країн, за Кейнсом, довела слушність основних його доказів. Однак ці рецепти, за всієї привабливості, мають чітко виражений інфляційний характер, що довела практика 1960-70-х рр. розвинених країн. Зростаюча інфляція, прискорений процес знецінення грошей, що в цей час охопив ці країни, поставили на порядок денний питання про пошук засобів стабілізації грошового обігу і цін передусім обмеженням притоку платіжних засобів в обіг, що, звичайно, суперечило прийнятій до нього у більшості країн кейнсіанській практиці попиту, який штучно стимулюється.

Проти кейнсіанської теорії виступили представники доктрини монетаризму. Початок монетаризму датується 1956 р., коли вийшов збірник статей за редакцією американського економіста М. Фрідмена під назвою «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей», де викладалося кредо нового напрямку. Сам термін «монетаризм» виник у 1968 р., коли інший американський дослідник у галузі грошей і грошового обігу К. Бруннер вперше використав його для виділення підходу, за яким кількість грошей в обігу має першорядне значення для визначення стану капіталістичної економіки. Популяризації цього терміна сприяли дослідження М. Фрідмена. Однак протягом майже 25 років монетаризм не набув поширення. І лише в 1970-х роках розпочався досить стрімкий зліт і нечувана досі його популярність. Це пояснюється передусім реальною економічною ситуацією того періоду.

Насамперед монетаристи підвели теоретичні підвалини під практичною необхідністю відмови від активного державного втручання в економіку, яка так активно проповідувалася Дж. Кейнсом та його послідовниками. На думку М. Фрідмена, його послідовників – К. Бруннера, Ф. Кейгена, Р. Седлена, Д. Фенда та ін. – кейнсіанська стратегія призводить лише до посилення господарських диспропорцій, у той час як ринковий механізм капіталістичного відтворення володіє набагато більшим «запасом міцності» і зовсім не потребує стимулюючих акцій з боку держави. Основою теорії промислового циклу монетаристів є твердження, що коливання господарської активності відбивають різкі стрибки грошової маси, а коливання самої грошової маси є результатом політики «управління попитом». Для того, щоб звести до мінімуму подібні коливання, ліквідувати цикли взагалі, треба ліквідувати активне державне втручання.

Монетаризм привертає увагу багатьох економістів своєю логічною злагодженістю, моністичним характером своєї побудови, завдяки якому сформована за його основними вимогами економічна структура (модель) виявляється досить простою, а запропоновані рішення основних проблем економіки – універсальними. Виникнувши як теорія попиту на гроші, ця теорія з часом стала претендувати на роль нової економічної філософії й водночас виступати як кредитно-грошова політика особливого типу, що націлена передусім на контроль за зростанням грошової маси на противагу контролю за відсотковими ставками.

За монетаристськими постулатами рівень номінального доходу в економіці визначається масою грошей, що перебуває в обігу; в межах короткого періоду зміна маси грошей може впливати на рівень не тільки цін, а й виробництва; у тривалій же перспективі це призводить лише до зміни загального рівня цін, суттєво не впливаючи на процеси, які відбуваються в так званому реальному секторі, тобто у виробництві. Саме тому М. Фрідмен досліджує переважно залежності між цінами, обсягом виробництва і грошовою масою в довготерміновому плані, здійснивши історико-статистичний аналіз грошового обігу США за столітній період. Ці дослідження дали йому змогу дійти таких висновків:

- для стабілізації цін важливе значення має неінфляційне зростання грошової маси;
- якщо зміни цін передбачувані й не дуже значні, то економічне зростання може відбуватися як при зростанні, так і при падінні цін;
- взаємозв'язок зміни грошової маси і тих перемінних, на які ця маса впливає, залишався сталим, незважаючи на різні причини зростання маси грошей;
- основний шлях впливу грошової маси на економіку – від зміни маси грошей до зміни доходу, а не навпаки.

Грошово-кредитна система представляє собою комплекс установ, які активно використовуються державою з метою регулювання економіки. Кредитно-грошова система опосередковує весь механізм суспільного відтворення, є фактором концентрації виробництва та централізації капіталу, сприяє мобілізації вільних грошових коштів та їх використанню в економіці країни.

Сучасна банківська система включає такі основні групи *кредитно-фінансових інститутів*:

- Центральний банк;
- комерційні банки;
- спеціалізовані кредитно-фінансові установи.

Банківська система України є дворівневою і складається з Національного банку України та комерційних банків.

Центральний банк – належить державі та є найважливішим макроекономічним регулятором економіки. Він виконує такі *функції*:

- емісія банкнот;
- зберігання державних золотовалютних резервів;

- забезпечення певною системою відносин Центрального банку та комерційних банків (зберігання резервного фонду інших кредитних установ кредитування комерційних банків та здійснення касового обслуговування державних установ; проведення розрахунків та переказних операцій; контроль за діяльністю кредитних установ);

- проведення монетарної політики.

Комерційні банки – це кредитні установи універсального характеру, які проводять кредитні установи, фондів, посередницькі операції, здійснюють розрахунки та організують платіжний обіг в масштабах всього народного господарства.

Спеціалізовані кредитно-фінансові установи – займаються кредитуванням певних сфер та галузей господарської діяльності. В їх діяльності можна виділити одну чи дві основні операції, вони домінують у відносно вузьких секторах ринку позичкових капіталів і мають специфічну клієнтуру. До них належать: інвестиційні банки; ощадні установи; страхові компанії; пенсійні фонди; інвестиційні компанії.

Грошово-кредитна політика (монетарна) – це сукупність заходів в області грошового обігу, спрямованих на зміну грошового кредиту.

Основні *методи грошово-кредитної* політики поділяються на:

- 1) *загальні*, які впливають на ринок позичкових капіталів в цілому;
- 2) *селективні*, які потрібні для регулювання конкретних видів кредиту або кредитування деяких галузей, крупних фірм та інших.

Загальні методи

1. *Встановлення норм обов'язкових резервів* комерційних банків (збільшуючи або зменшуючи офіційні резервні вимоги, Центральний банк регулює кредитну активність комерційних банків і, тим самим, контролює пропозицію грошей).

2. *Операції на відкритому ринку* – купівля та продаж Центральним банком цінних паперів у комерційних банків. При цьому ЦБ намагається за допомогою пропозиції вигідних процентів впливати на обсяг ліквідних коштів комерційних банків і тим самим керувати їх кредитною емісією. Купуючи цінні папери на відкритому ринку, він збільшує резерви комерційних банків і сприяє росту грошової пропозиції.

3. *Дисконтна політика або зміна відсоткової ставки*. Змінюючи відсоткову ставку, ЦБ може впливати на резерви комерційних банків розширюючи чи скорочуючи їх можливості у наданні кредиту населенню та підприємствам. В залежності від рівня облікового відсотку будується система відсоткових ставок комерційних банків, виникає подорожчання чи здешевлення кредиту і, тим самим, забезпечуються умови обмеження або розширення грошової маси в обігу.

До *селективних методів* грошово-кредитної політики відносяться:

1. *Контроль окремих видів кредитів*.
2. *Регулювання ризику та ліквідності банківських операцій*.

13.4. Фінансова політика держави. Державний бюджет країни

Першочерговим завданням держави є стабілізація економіки. Така стабілізація частково реалізується засобами фінансової політики.

Фінансова політика – сукупність заходів, здійснюваних шляхом маніпулювання державним

бюджетом, урядовими доходами і видатками для досягнення повної зайнятості, зростання виробництва і зниження інфляції.

Фінанси мають такі відмітні ознаки:

- грошова форма вираження на відміну від натуральних відносин;
- нееквівалентний, розподільчий і трансфертний характер платежів;
- розподіл валового національного продукту через реальні фонди, а не за допомогою ціни.

Зміст фінансових відносин розкривається через такі категорії: бюджет, доходи, витрати, податки, платежі, збір, субсидія, субвенція та інші поняття, які характеризують різноманітні види руху грошових ресурсів.

Місце і роль фінансів в економічному житті суспільства визначаються покладеними на них функціями, найважливішими серед яких вважають *розподільчу, відтворювальну і контрольну-стимулюючу*.

Через фінанси держава перерозподіляє частину національного доходу з метою регулювання економічних процесів, розвитку виробництва, вирішення соціальних проблем, удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків тощо.

Фінанси здійснюють багатосторонній регулюючий вплив на процес розширеного відтворення. Адже постійно на всіх рівнях господарювання, від окремого підприємства до суспільного виробництва в цілому, виникає необхідність у різних формах грошових фондів (наприклад, амортизаційному, нагромадженню, соціального призначення), за якими завжди стоять певні матеріальні ресурси. Тому з позицій виробництва в узагальненому вигляді фінанси є системою утворення і використання грошових ресурсів, спрямованих на забезпечення процесу розширеного відтворення. У товарному виробництві вони органічно вписуються в кругообіг і оборот капіталу, обслуговуючи його безперервний рух у вигляді трьох послідовних основних форм – грошової, продуктивної та товарної.

Фінанси всіляко сприяють формуванню ефективної структури виробництва, стимулюють розвиток пріоритетних галузей економіки, науково-виробничої та соціальної інфраструктури та поліпшення організації господарських зв'язків. В умовах ринку призначення їх полягає також у підтримці підприємницької ініціативи, ділової активності всіх суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності. Одночасно за допомогою фінансів здійснюється цільовий контроль за дотриманням встановленого порядку формування, розподілу і використання кожного виду грошових ресурсів на всіх рівнях господарювання. Вони виконують роль важливого засобу узгодження економічних інтересів окремих виробників, підприємств, акціонерних товариств, галузей народного господарства та регіонів країни. Це конкретна форма використання товарно-грошових відносин, регулювання, функціонування та розвитку всієї економічної системи.

Суб'єктами фінансових відносин у суспільстві є всі причетні до створення, розподілу і перерозподілу валового національного продукту – держава, підприємства (організації), громадяни.

Особливе значення мають фінансові відносини між державою і підприємствами. Адже саме на підприємствах створюється нова вартість, частина якої йде на формування централізованого чистого доходу, акумульованого в державному бюджеті, на створення різноманітних фондів організацій галузевого і територіального управління. В умовах ринкових виробничих відносин фінансові зв'язки між державою і підприємствами ґрунтуються на визнанні економічної незалежності підприємств як господарських одиниць. В умовах різноманітних форм власності, коли підприємства можуть бути і державними, і кооперативними, і колективними чи приватними, виключається пряме втручання держави у господарські справи. Держава встановлює певну плату від прибутку в своє розпорядження, а поза цим підприємства ведуть самостійну фінансову політику. При виборі форм фінансових взаємовідносин держави і підприємств є можливість гнучкого маневрування, що свідчить про досить високий динамізм і універсальність цих зв'язків, визначення найраціональніших і взаємоприйнятних рішень для обох об'єктів на основі глибокого аналізу об'єктивних закономірностей розвитку економічних процесів.

Широкий спектр фінансових відносин існує між державою і населенням щодо отримання різних виплат (пенсій, допомоги, стипендій) та пільг із суспільних фондів споживання. Це кошти на освіту, лікування і покриття витрат на інші блага, що надаються населенню безоплатно чи на частково оплачуваній основі. Ці фінансові відносини також охоплюють податки з громадян і кредитування ними держави через позики, лотереї, акції, внески до ощадних банків. Використовуються й різноманітні форми надання кредитів населенню, в тому числі орієнтовані на розвиток ринку позики для заняття підприємницькою діяльністю.

Реалізуються фінансові відносини на основі діючої відповідної інституціональної структури, до якої входять фінансово-кредитні установи. Їхнє функціональне регулювання здійснюється існуючими в кожній країні принципами і методами, організаційними формами, правилами, сукупність яких утворює своєрідний фінансовий механізм. Фінансові відносини в сукупності з інституціями та механізмом, що використовується для забезпечення руху грошових ресурсів різної цілеспрямованості, формують цілісну фінансову систему.

Фіскальна політика проявляється через маніпуляцію державним бюджетом (урядовими видатками та доходами) для досягнення певної мети (збільшення виробництва та зайнятості, зниження темпів інфляції та ін.).

Податки – основний атрибут держави. Як метод і джерело державних доходів вони є закономірним результатом історичного та економічного розвитку суспільства, їхнє функціонування бере початок з глибокої давнини і пов'язане з появою владних структур. На своєму тривалому еволюційному шляху податки були натуральними, подушними, сімейними, вартісними тощо.

Здійснювався постійний пошук оптимальних варіантів побудови податків і механізму стягнення їх.

Податки є вихідною категорією фінансів, економічною базою функціонування держави.

Податки відображають економічні відносини між державою і юридичними та фізичними особами з приводу примусового стягнення нею частини новоствореної вартості для формування центральних і регіональних (місцевих) фондів грошових ресурсів.

Найважливіші суттєві ознаки, властивості, специфічне суспільне значення податків знаходять вираження в їхніх функціях, а саме – *фіскальній, регулюючій, контрольній*.

Фіскальна функція забезпечує створення фінансових засад держави, оскільки податки є головним джерелом формування доходної частини централізованого бюджету.

Регулююча функція податків полягає в тому, що як активний елемент перерозподільчих процесів вони суттєво впливають на економічні відносини у визначеному напрямі. Так, держава, оперуючи податковими ставками, способами оподаткування, пільгами, санкціями, має змогу стимулювати (прискорювати) темпи відтворення або обмежувати (стримувати) розміри нагромадження капіталу, науково-технічний рівень виробництва, виробництво і споживання окремих товарів, зайнятість, розвиток певних галузей, типів господарств, регіонів тощо.

Контрольна функція пов'язана з можливостями кількісного визначення податкових надходжень до бюджету та зіставлення їх з потребами держави у фінансових ресурсах.

Сутність і зміст податків на практиці набувають різноманітних реалізаційних форм, які визначаються залежно від національних особливостей, політичного, соціально-економічного розвитку країни та ряду інших чинників. *Сукупність податків, форм, способів і методів їх взаємодії, регулювання, обчислення, контролювання утворює податкову систему.*

В усіх країнах світу є свої податкові системи. Вони різноманітні, мають значні відмінності, можуть бути класифіковані за певними загальними ознаками.

За *формою обкладання* податки поділяють на дві групи: прямі та непрямі. Цей поділ відомий ще з XVII ст. Його критерієм є теоретична можливість перекладання податків на споживача, що, зауважимо, на практиці не завжди підтверджується. Зокрема, прямі податки за певними умовами частково перекладаються на споживача через механізм зростання цін. У свою чергу, непрямі податки певною мірою перекладаються на споживача, оскільки ринок може не прийняти (не реалізувати) попередньо визначений обсяг товарів за підвищеними цінами.

В узагальненому вигляді **прямі податки** – це податки на доход та майно. Розмір їх залежить від величини об'єкту оподаткування. Встановлюються вони безпосередньо щодо платника, тобто щодо того, хто отримує доход і володіє майном. Для прикладу тут можуть бути названі податок на прибуток

підприємств і організацій, прибутковий податок з громадян, податок на нерухоме майно, земельний податок, податки на дивіденди тощо.

Особистий прибутковий податок виник у Великій Британії наприкінці XVII ст., а сьогодні є традиційним для всіх держав світу. Сплачують його фізичні особи з отриманих ними доходів (заробітної плати, авторських винагород, дивідендів, розподільчого прибутку та інших доходів від підприємницької діяльності). У країнах з розвинутою економікою ним обкладаються також підприємства некорпоративного сектору. Визначають його на основі величини річного оподаткованого доходу. Оподаткуванню підлягає сукупний дохід платника, зменшений на величину неоподаткованого мінімуму та наданих законом знижок і пільг.

Одне з провідних місць у системі оподаткування посідає *податок на прибуток корпорацій*. Він стягується з фірм, які є юридичними особами. Об'єктом оподаткування є прибуток, визначений як різниця між виручкою від реалізації товарів та послуг і сумарними витратами на їх виробництво. По суті він підлягає подвійному оподаткуванню. Перший раз – податком на прибуток корпорацій, а другий – податком на прибуток громадян, коли частину прибутку компанія направляє на виплату дивідендів своїм акціонерам.

Непрямі податки – це податки, об'єктом яких є оборот і споживання певних товарів та послуг. Вони не настільки очевидні для платника, тому що включаються до продажної ціни товарів чи тарифів на послуги. Їх сплачують усі споживачі (працюючі, школярі, пенсіонери, інваліди) незалежно від свого фінансового становища. Ці податки прямо не пов'язані із сукупним доходом платника, а лише з тією його частиною, що використовується як споживчі витрати. Не випадково їх ще називають податками на споживання. До них належать передусім податок на додану вартість, акцизний збір, мито.

Акцизи як непрямий податок поширені в усіх країнах. Вони можуть бути індивідуальними й універсальними. Індивідуальні акцизи встановлюють на окремі високорентабельні, монопольні та специфічні товари з малоеластичним за ціною попитом. Сплачують їх підприємства, які виробляють і реалізують підакцизні товари. Останні визначаються законодавчим органом. До переліку їх традиційно включаються винно-горілчані, тютюнові, ювелірні вироби, вироби з кристалю та хутра, відеотехніка, легкові автомобілі, бензин, чай, сіль, цукор тощо. Збирається цей податок здебільшого за твердою ставкою з одиниці виміру товару.

Податок на додану вартість (ПДВ), запроваджений у 1960-х рр., сьогодні використовується більш ніж у 50 країнах світу. В Україні він введений у 1992 р. замість податку з обороту. За економічним змістом податок на додану вартість є частиною новоствореної вартості, яка з'являється на кожній стадії виробництва та обігу. Його базою є не прибуток як результат господарської діяльності, а оподатковується різниця між грошовою виручкою певного підприємства від реалізації вироблених ним товарів і сумою його витрат на матеріали і послуги, які придбані у продавців. По суті цей податок акумулюється в ціні упродовж усього процесу руху продукції (послуг) і стягується в міру їх реалізації. Формально його платниками є всі суб'єкти, які

займаються господарською і комерційною діяльністю. Проте фактично ПДВ сплачує покупець у момент оплати товарів (робіт, послуг), які споживаються на території країни, незалежно від їхнього походження. Інакше кажучи, це податок на споживання. Його величина залежить від суми обороту.

Мито є непрямим податком на імпорتنі, експортні й транзитні товари. Метою його застосування є збереження додаткового джерела бюджетних надходжень, захист власного внутрішнього ринку, стимулювання імпорту-експорту, запобігання вивезенню вітчизняних товарів за демпінговими цінами. Платником мита є як продавець, так і покупець. Величина цього податку визначається у відсотках до митної вартості товарів (адвалерне мито), у вигляді твердої грошової суми на одиницю товарів (специфічне мито), а також поєднанням перших двох видів оподаткування (комбіноване мито).

У податковій практиці розвинених країн світу є три способи стягнення податків: кадастровий, з джерела (до отримання власником прибутку), за декларацією (після отримання доходу). Перший спосіб передбачає використання реєстру, якій містить перелік типових об'єктів (землі, майна, прибутку), що класифікуються за зовнішніми ознаками, а також установлює середню доходність об'єктів оподаткування. Є поземельний, побудинковий, промисловий кадастри.

При стягненні податку з джерела його обчислює і утримує бухгалтерія тієї юридичної особи, яка виплачує доход суб'єкту податку. Цей спосіб характерний для оподаткування доходів осіб найманої праці та інших більш-менш фіксованих доходів. Стягнення податків за декларацією (офіційною заявою про отриманні протягом певного періоду доходи) практикується, як правило, щодо нефіксованих доходів або при значній кількості їх джерел.

Сутність і принципи побудови бюджетної системи. Формування фінансової системи тієї чи іншої країни неможливе без утворення різних централізованих і децентралізованих фондів, де провідна роль належить бюджету як загальнодержавному фонду грошових ресурсів.

У найпростішому визначенні **бюджет** є *планом утворення і використання фінансових фондів у державі*.

За своєю будовою бюджет характеризується як бюджетна система. У ньому зосереджена сукупність усіх бюджетів, створюваних у державі на річних рівнях структур влади і управління.

Державний бюджет. Як система економічних розподільчих відносин він охоплює все суспільство, на відміну від інших фінансових ланок, які мають вузькі рамки. Це пов'язано з тим, що централізований бюджет має забезпечувати існування держави, її економічний та соціальний розвиток.

За своїм матеріальним змістом **державний бюджет** є *центральною фондом грошових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні уряду*.

Державний бюджет показує бюджетний потенціал, який фактично спроможна сформувати країна, і виступає вихідною базою для розробки поточної фінансової політики. Структура бюджету країни характеризується насамперед двома головними взаємопов'язаними складовими: доходами і видатками. Однак це не означає, що зміст бюджету зводиться до простого

кошторису чи своєрідної каси, куди надходять і звідки витрачаються гроші. Він завжди був і залишається головним фінансовим планом держави, який є засобом досягнення економічної стабільності, і в ньому відбивається реальне життя суспільства. Його проект щороку розробляє виконавчий орган країни, обговорює і приймає законодавчий орган (парламент, конгрес). Затверджений бюджет реалізують виконавчі органи, які після завершення фінансового року звітують про відповідність його фактично досягнутих показників плановим, що встановлені законом.

Джерела, характер формування і напрями витрат державного бюджету в кожній країні відрізняються своїми національними особливостями. Це залежить від багатьох чинників адміністративної системи, структури і рівня розвитку економіки, конкретно втілюваної державної політики тощо. Попри всю різноманітність використовуваних у країнах способів бюджетотворення і підходів до нього, в цьому процесі існують й загальні риси та закономірності. Зокрема, доходна частина бюджетів в основному складається із податкових надходжень, а їхні видатки здебільшого пов'язані із забезпеченням соціальних послуг, що пом'якшує неминуче властиву для ринкової економіки диференціацію в доходах, рівні життя різних верств населення.

Бюджетний дефіцит і державний борг. Стан бюджету може характеризуватися балансом доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками або, навпаки, видатків над доходами. Найбільш оптимальним і прийнятним для будь-якої країни є збалансованість доходів і видатків бюджету. Перевищення доходів над видатками (профіцит) означає надійну фінансову стабільність держави, але воно не може бути суттєвим і тривалим, оскільки немає сенсу збирати зайві податки. Найгострішою і складною є тут проблема бюджетного дефіциту. Випереджаюче зростання державних витрат порівняно з доходами зумовлює хронічний дефіцит бюджетів більшої частини країн світу.

Дефіцит державного бюджету – явище в економіці не нове і досить поширене. На жаль, розробники бюджету не можуть точно визначити майбутніх надходжень і необхідних витрат. Навіть при налагодженій процедурі прийняття бюджету реальні величини його обох складових частин (доходів і видатків) значною мірою залежать від стадії ділового циклу. Дефіцит зростає в період спаду виробництва, оскільки доходи від податкових надходжень знижуються, а обсяг соціальних витрат зростає. Якщо держава не спроможна ліквідувати дефіцит свого бюджету, то постає питання про допустимі його межі. Як переконує світовий досвід, нормально економіка функціонує при бюджетному дефіциті на рівні 2-3% від валового національного продукту і не має ознак фінансової кризи.

Державний борг і державний дефіцит взаємопов'язані: за наявності дефіциту виникає борг, і чим тривалішим є термін дефіциту бюджету, тим більшим стає борг держави.

Не випадково у загальноживаному значенні **державний борг** розглядається як сума всіх минулих непогашених дефіцитів державних бюджетів країни. Слід також мати на увазі, що великий державний борг перерозподіляється в часі і його тягар перекладається на майбутні покоління.

Ситуація ускладнюється, якщо взяті в борг кошти використовуються непродуктивно, на поточне споживання. Тоді й бюджетний дефіцит, і державний борг стануть неминучими, невідворотними явищами. Інша річ – вкладення коштів у виробничу сферу, що створює передумови для зростання доходів, у тому числі в державний бюджет.

Фіскальною (бюджетно-податковою) політикою називають *систему заходів уряду, спрямованих на зміни в державних видатках, оподаткуванні та бюджетотворенні для забезпечення прискореного економічного зростання з повною зайнятістю і стабільними цінами.*

Вона охоплює такі основні завдання:

- послаблення коливання економічного циклу;
- стабілізаційне прискорення темпів економічного зростання;
- забезпечення високого рівня зайнятості і помірних контрольованих темпів інфляції.

Якщо з метою їх виконання застосовують свідоме спеціальне маніпулювання податковими ставками, урядовими витратами, це означає, що здійснюється **дискреційна фіскальна політика**. Вона є активною політикою держави. Її інструментарій залежно від реальної ситуації має різний макроекономічний вплив.

В умовах економічної рецесії, коли скорочуються інвестиційні видатки, зменшується сукупний попит, знижуються реальні обсяги макроекономічних показників, зростають безробіття та інфляція, доцільно застосовувати стимулювальну фіскальну політику. Здійснюватися вона може за будь-яким із трьох варіантів: а) збільшення державних видатків; б) зменшення рівня оподаткування; в) застосування прийнятної комбінації перших двох варіантів.

За інших однакових умов збільшення державних витрат заохочує компанії, що виконують урядові замовлення, найняти додаткову кількість працівників і розширити виробництво. У результаті зайнятість і прибуток стають безпосереднім ефектом зростання попиту з боку держави. Реакція цих суб'єктів економіки (працюючих і власників) на збільшення доходу полягає в підвищенні їхніх витрат на споживчі товари та послуги.

Отже, кожна витрачена урядом грошова одиниця може підвищити сукупний попит на більшу величину, ніж її власна величина. Це означає, що по відношенню до сукупного попиту державні витрати (закупки) мають **ефект мультиплікатора**. Ланцюгова реакція тут триває, оскільки набуває позитивного зворотного зв'язку: підвищення попиту – зростання доходів – більш значний попит. Ефект мультиплікатора може посилюватися ще й завдяки інвестиційному акселератору. Це спостерігається в тому разі, коли підвищення попиту з боку держави сприяє зростанню потреб фірми-виробника в інвестиційних товарах.

Існує й інший ефект впливу бюджетної експансії на сукупний попит. Він діє в протилежному, порівняно з ефектом мультиплікатора, напрямі. Оскільки, як уже зазначалося, зростання державних витрат зумовлює підвищення доходу працівників і власників фірм, то зрозуміле їхнє бажання придбати більшу кількість товарів і послуг, що означає водночас збільшення попиту на гроші.

Відбувається одностороннє поштовплення на грошовому ринку при незмінній пропозиції. Для збереження тут рівноваги між попитом і пропозицією підвищується відсоткова ставка, що, в свою чергу, призводить до зменшення попиту на товари і послуги. На тлі зростання ціни запозичень зменшуються виробничі капіталовкладення, інвестиційні витрати недержавного сектору. Зменшення попиту, викликане підвищенням відсоткових ставок завдяки бюджетним витратам, називають **ефектом витіснення**.

Забезпечити належний рівень сукупного попиту дає змогу також знизити податки. Одна частка їхнього приросту спрямовується на збереження, інша витрачається на придбання споживчих товарів. Оскільки зменшення ставок оподаткування супроводжується збільшенням споживчих витрат, зростає й попит на товари і послуги. Величина зростання сукупного попиту завдяки змінам в оподаткуванні також залежить від ефектів мультиплікатора і витіснення.

При зниженні податкових ставок заробітна плата і прибуток збільшуються, що стимулює зростання споживчих витрат (ефект мультиплікатора). Збільшення доходів підвищує попит на гроші і відповідно відсоткові і ставки. При встановленні високих відсоткових ставок дорожчає запозичення, інвестиційні витрати знижуються (ефект витіснення). В окремих випадках для досягнення бажаного економічного зростання, збільшення сукупного попиту і основних макроекономічних показників можна поєднувати варіанти збільшення видатків і зниження податків.

Мультиплікативний ефект, отримуваний завдяки зниженню податків, значно слабкіший порівняно з результативністю від збільшення державних витрат. Останні мають більш сильний вплив на величину доходів і споживання. Саме ця особливість є визначальною при виборі інструментів фіскальної політики. Якщо вона зосереджена на розширенні державного сектору, то для подолання циклічного спаду збільшуються урядові витрати, а стримування інфляційного буму покладено на підвищення податків. При протилежній спрямованості її дії у фазі спаду пов'язані зі зниженням податків, а у фазі піднесення – зі зменшенням державних витрат.

Для стабілізації економіки в умовах інфляційного надлишкового сукупного попиту, що виникає внаслідок циклічного піднесення, провадиться **обмежувальна (рестрикційна) фіскальна політика**. Дії уряду щодо уповільнення або усунення інфляції мають бути протилежними до дій подолання економічного спаду. Ця політика спрямована на створення надлишку державного бюджету і передбачає: скорочення урядових видатків, збільшення податків або поєднання певним чином обох заходів.

У реальній економіці ціни, як правило, не гнучкі щодо зниження. Повернути їх до деякого попереднього рівня практично нереально. Завдяки зменшенню урядових витрат можна лише зупинити інфляцію.

Для того, щоб обмежити сукупний попит у період інфляції, уряд може вдатися до підвищення податків. Додатковий податок зменшить розмір заощадження і споживання. Відбудеться процес мультиплікації і на основі зниження сукупного попиту інфляцію буде взято під контроль.

Проведення активної дискреційної фіскальної політики значною мірою ускладнено. По-перше, стоять на перешкоді труднощі, викликані недосконалістю економічної інформації та методів макроекономічного аналізу. По-друге, зміна структурних бюджетних витрат чи ставок оподаткування передбачає тривале обговорення цих заходів у законодавчому органі та потребує деякого часу для прийняття урядом відповідних рішень. І по-третє, самі податки суперечливі, мають технічні вади, і якщо їхні зміни тимчасові, то вони не справляють позитивного антициклічного ефекту.

Певні зміни в рівнях бюджетних витрат і податків відбуваються по суті без використання додаткових урядових заходів. Вони забезпечуються внутрішніми, вмонтованими (автоматичними) стабілізаторами, які називають **недискреційною фіскальною політикою**.

Автоматичні стабілізатори – це економічні механізми, дія яких постійно спрямована на пом'якшення циклічних коливань. В розвинених країнах ними є прогресивна податкова система, трансферти (насамперед страхування з безробіття, соціальна допомога), система участі в прибутках. Ці стабілізатори згладжують проблему тривалості часового лага дискреційної політики, оскільки «включаються» без прямого втручання парламенту.

Як створюється і діє вмонтована стабільність, можна показати на прикладі податкової системи. Вона з'явилася у зв'язку з побудовою системи оподаткування так, щоб фактично від усіх видів податків забезпечувалися більші платежі у міру зростання валового внутрішнього продукту. Законодавчо обсяг податкових надходжень не визначається, а встановлюються лише податкові ставки, серед яких найпоширенішими є прогресивні. При використанні їх за умов збільшення ВВП у фазі економічного піднесення доход зростає і автоматично збільшуються податкові надходження, податковий мультиплікатор зменшується, й знижуються трансфертні платежі з бюджету. Це призводить до скорочення особистих доходів, зменшення видатків на споживання і зниження тиску сукупного попиту. Водночас продовжує формуватися надлишок бюджету, накопичується небезпека жорсткої кон'юнктури, визріває інфляційний процес.

При економічному спаді ВВП зменшується, скорочуються сумарні доходи домашніх господарств, підприємств і, як результат, податкові надходження знижуються, а бюджет прямує до дефіцитного стану. Держава в цих умовах має збільшувати свої видатки, які, компенсуючи зменшення приватних витрат, відіграють стабілізуючу роль, обмежують глибину циклічного спаду.

Отже, автоматичні стабілізатори можуть пом'якшити циклічність економічного розвитку, скоротити амплітуду коливань ділової активності. Проте їх недостатньо, щоб усунути економічну нестабільність, скоригувати макроекономічні результати, і вони мають доповнюватися заходами дискреційної політики.

13.6. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Важливим напрямком державного впливу на економіку є регулювання зовнішньоекономічної діяльності, мета якого – зробити національну економіку частиною світового господарства.

Світове господарство – це система господарських зв'язків і відносин, в якій економічно, технологічно і соціально взаємодіють країни світу. Зв'язки національної економіки із світовим господарством здійснюються через: торгівлю, ціни на світовому ринку, фінанси, обмін науково-технічною інформацією і технологічними розробками, переміщення робочої сили.

Основні етапи розвитку світового господарства

Світове господарство склалося наприкінці XIX – на початку XX ст. в результаті тривалого історичного процесу поглиблення міжнародного поділу праці, поступового включення національних економік в систему світогосподарських зв'язків. Це стало наслідком розвитку суспільного виробництва, розподілу та закріплення територій світу між певними державами.

Історично першими формами міжнародних економічних відносин були світова торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародились ще за епохи рабовласництва. В цей час вже сформувались регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній та Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювались між собою і самі ставали об'єктом купівлі-продажу; великі торговельні общини застосовували комерційний кредит, пов'язаний із заморськими експедиціями; трудова міграція існувала переважно у примусовій формі (работоргівля).

Формування світового ринку отримало нові ознаки після створення в середині XIX ст. в найбільш розвинених країнах великої фабрично-заводської індустрії, що почала орієнтуватись на світовий збут. На світовий рівень виходить можливість і необхідність вивозу капіталу. Цей процес завершився наприкінці XIX ст. в епоху формування монополістичних об'єднань.

У другій половині XX ст. процес розвитку світового господарства отримав новий імпульс під впливом розвитку НТП та зростання ролі держави: повсюдне послаблення митних та адміністративних бар'єрів на шляху переміщення товарів, капіталів та робочої сили; посилення тенденції до створення інтеграційних об'єднань у всіх регіонах світу; розширення масштабів та сфер діяльності транснаціональних корпорацій та перетворення їх у провідну ланку розвитку світових продуктивних сил; підвищення ролі міжнародних фінансових, кредитних і торговельних організацій; посилення взаємозалежності між країнами світу в цілому, що проявляється у постійному зростанні частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті всіх країн.

У розвитку світового господарства за функціональними ознаками виділяють декілька етапів:

етап світової торгівлі – абсолютна перевага зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках; відсутність стійких зв'язків та нееквівалентність обміну;

етап іноземних інвестицій – активний розвиток іноземного інвестування; виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв'язків (купівля-продаж інформації, інтелектуальної власності; розвиток промислової кооперації);

етап економічної інтеграції – активний розвиток виробничої діяльності за кордоном; створення міжнародних економічних організацій.

За організаційною ознакою виділяють такі етапи:

друга половина XIX-го – початок XX-го ст. – етап формування сучасного світового господарства: експорт капіталу як наслідок монополізації виробництва; наявність колоніальної системи; гострі протиріччя між державами призводили до локальних і світових війн, породжували нестійкість);

1920-1930-ті – 1980-ті рр. – світове господарство поділено на дві системи: світове капіталістичне й світове соціалістичне господарство; протиборство й змагання цих двох світових систем. В 1960-ті рр. відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи. В 1950-60-ті рр. починають розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу;

1980-1990-ті рр. XX ст. – дотепер – набуття світовим господарством ознак єдиного цілісного утворення, яке базується на ринкових відносинах; глобалізація світового виробництва, яка проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств, в інтенсифікації господарських зв'язків, у формуванні міжнародного виробництва, в активізації діяльності та посиленні позицій транснаціональних корпорацій, в підвищенні ролі міжнародних економічних організацій.

Розвиток світового господарства і міжнародних економічних відносин формується на основі міжнародного поділу праці, глибинною закономірністю якого є зростання взаємозв'язку між країнами світу. **Міжнародний поділ праці (МПП)** – це вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Розвиток МПП обумовлений прагненням до економічних вигод. Основні з них – це отримання різниці між світовою і внутрішньою ціною експортних товарів; економія внутрішніх витрат за рахунок відмови від національного виробництва і використання більш дешевого імпорту; доступ до ресурсів, яких в країні недостатньо.

Теоретичні аспекти участі країн в МПП розроблені ще в роботах видатних англійських економістів А. Сміта та Д. Рікардо. На думку А. Сміта, можливості виробництва пов'язані з природними та набутими перевагами. Принцип свободи торгівлі дозволяє країні зосередити свої зусилля на тих товарах, які вона може виробити з меншими витратами (абсолютні переваги) і відмовитися від виробництва товарів, за якими вона таких переваг не має. В результаті складається міжнародний поділ праці, який приводить до збільшення міжнародної торгівлі.

Подальший розвиток теорія А. Сміта одержала в роботах Д. Рікардо. В своїй теорії відносних порівняльних переваг Д. Рікардо довів можливість і

вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни перед іншою, але й у тому випадку, коли такі переваги відсутні. Відносна порівняльна перевага має місце, якщо країна може здійснювати виробництво даного товару з меншими альтернативними витратами, тобто витратами, які були б використані на виробництво продукту А і від якого відмовились на користь отримання додаткової одиниці продукту Б. Якщо країна прагне отримати вигоду від участі в міжнародній торгівлі, їй варто спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, за якими вона має менші альтернативні витрати, тобто відносні порівняльні переваги.

Спочатку визначальними факторами міжнародного поділу праці були *природно-кліматичні фактори*: відмінності між країнами в наявності природних багатств, кліматичні умови, величина території, кількість населення, географічне положення. На початку ХХ ст. основними факторами МПП стали соціально-економічні: рівень розвитку продуктивних сил, рівень індустріального розвитку тощо. З другої половини ХХ ст. головними факторами формування МПП стали такі, що пов'язані з науково-технічним прогресом: рівень розвитку науки і техніки, ступінь морального зносу основних фондів, рівень розвитку науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок, рівень технологічної диверсифікації тощо.

Поняття «*міжнародна економічна інтеграція*» можна визначити як об'єктивний, усвідомлюваний та направлений процес зближення, взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем, який має потенціал саморегулювання та розвитку, і в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та МПП.

До найважливіших характеристик економічної інтеграції можна віднести:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування єдиного регіонального (замість незалежних національних) господарського комплексу із спільною структурою відтворення;
- усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному рухові у межах утворення товарів, капіталів та робочої сили;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах-членах.

Виділяють такі основні види інтеграційних об'єднань:

зона вільної торгівлі – зниження та відміна митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

митний союз – вільне переміщення товарів та послуг доповнюється встановленням єдиного мита по відношенню до третіх країн (до країн, які не є членами об'єднання);

спільний ринок – ліквідація обмежень між країнами переходить з сфери торгівлі у виробничу сферу, усуваються бар'єри щодо переміщення робочої сили та капіталу;

економічний союз – вже досягнуті перелічені заходи доповнюються узгодженням соціально-економічної політики країн-учасниць;

повна інтеграція – узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної, соціальної політики тощо.

Перераховані види розглядаються також як етапи розвитку інтеграційних об'єднань, кожний наступний вид не може бути досягнутий без вирішення проблем та завдань попереднього. На практиці в діяльності міжнародних економічних угруповань поєднуються особливості та окремі елементи різних етапів розвитку, але рух від простіших до складних простежується досить чітко.

Міжнародна інтеграція забезпечує ряд вигод для взаємодіючих сторін. Насамперед – це більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах всього регіону; можливість виробляти продукцію в розрахунку на більш ємний ринок інтеграційного угруповання; сприяння структурній перебудові економіки; привілейовані умови для фірм країн-учасниць щодо захисту їх від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми (розвиток відсталих районів, пом'якшення ситуації на ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального забезпечення); створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. В результаті – зміцнюється співробітництво в політичній, військовій, соціальній та інших сферах.

Одночасно існують певні негативні наслідки, пов'язані з приєднанням до торгово-економічних союзів. Серед них визначаються: можливість відтоку ресурсів на користь більш сильних економічному плані членів союзу; погіршення умов торгівлі для країн, що не входять у відповідні союзи (зняття торгових бар'єрів у межах угруповань одночасно може означати їх відносне підвищення у відношеннях до третіх країн); зростання витрат країн-учасниць на утримання спільних органів управління, реалізації спільних програм тощо.

Сутність світової торгівлі

Міжнародна торгівля виникла ще в глибоку давнину як одна з перших форм міжнародних економічних відносин. Проте світовий ринок сформувався як складова світового господарства на основі міжнародного поділу праці у період становлення капіталістичний відносин. **Світовий товарний ринок** – це система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.

Світова торгівля є традиційно найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин, на частку торгівлі припадає біля 80% їхнього обсягу. Для будь-якої країни значення міжнародної торгівлі важко переоцінити. За визначенням Дж. Сакса, «економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні світу не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи».

Структурні зрушення, які проходять в економіках країн світу під впливом НТП, спеціалізація і кооперування промислового виробництва посилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка опосередковує рух міжнародних товаропотоків.

Вплив зовнішньої торгівлі на розвиток національної економіки виявляється у її функціях:

доповнення відсутніх елементів національного виробництва – ресурси, якими країна не володіє, чи складна, наукомістка продукція, яку вона поки не в змозі виробити тощо;

трансформаційна – зовнішня торгівля видозмінює структуру ВВП, пристосовує її не тільки до внутрішніх, але й до міжнародних потреб;

ефектостворююча – максимізація національного доходу за зменшення витрат на його виробництво (вигоди міжнародного поділу праці);

економія від збільшення масштабів виробництва – особливо важлива для малих країн з відносно невеликим внутрішнім ринком, дає можливість розгортати масове виробництво;

підвищення конкурентоспроможності національної продукції – за допомогою міжнародної конкуренції стимулює національного товаровиробника.

Дослідження міжнародного зовнішньоторговельного обороту показують, що на кожні 10% росту світового виробництва припадало 16% зростання обсягів світової торгівлі. Коли ж у торгівлі виникають збої, то уповільнюється і розвиток світового виробництва.

Можна виділити фактори, які обумовлюють стабільне і стійке зростання зовнішньої торгівлі. До них відносять

- ◆ розвиток міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва в умовах інформаційно-технологічного способу виробництва;

- ◆ посилення міжнародної інвестиційної діяльності;

- ◆ НТР, яка сприяє оновленню основного капіталу і створенню нових галузей;

- ◆ активну діяльність транснаціональних корпорацій;

- ◆ лібералізацію міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що включає відміну кількісних обмежень імпорту і суттєве зниження мита;

- ◆ розвиток процесів економічної інтеграції;

- ◆ виділення групи нових індустріальних країн з моделлю економіки, орієнтованої на зовнішні ринки.

Торговельна політика держав характеризується протидією двох тенденцій: лібералізації і протекціонізму. **Лібералізація** – це полегшення умов зовнішньої торгівлі, що має форму зменшення величини мита, скорочення використання валютних і кількісних обмежень. **Протекціонізм** – захист внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції, має форму підвищення мита, введення кількісних та інших (технічних, екологічних) обмежень. Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі свідчать, що *лібералізація стає провідною тенденцією*: загальне зниження митних зборів, розвиток інтеграційних процесів, посилення конкурентної боротьби на світовому ринку посилює відкритість національних економік. Разом з тим поряд із лібералізацією діє і протекціонізм. Протекціоністська політика активно використовується країнами із відносно слабкою в конкурентному відношенні економікою, які здійснюють структурні перетворення. Метою цієї політики є захист вітчизняних виробників, збереження за ними певної частки внутрішнього ринку і робочих місць.

Держави, проводячи протекціоністську політику, використовують інструменти, які можна поділити на дві основні групи: тарифні обмеження (мита) та нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, угоди про «добровільне» обмеження експорту, адміністративні формальності, тощо).

Найбільш розповсюдженим засобом регулювання зовнішньої торгівлі є мито. **Мито** – це податок, який отримується державою під час перетинання товаром митного кордону країни. За використання мита переслідуються цілі, пов'язані з одержанням додаткових доходів у держбюджет, регулюванням зовнішньоторговельних потоків, захистом національних виробників.

Реалізація цілей визначає ставки мита. Ставка може бути: *преференційною* (привілейованою – використовуються в зонах вільної торгівлі або митних союзах і можуть дорівнювати нулю); *договірною* (мінімальною за величиною – застосовуються за режиму найбільшого сприяння в торгівлі) і *генеральною* (максимальна ставка, яка використовується для всіх інших країн).

Тарифи, що визначають розмір державних грошових зборів з товарів, цінностей і майна (мито) при перетині кордонів країни.

1. *Адвалерне мито* – фіксований процент з ціни товару.

2. *Особливе мито* – тверда ставка за встановлену одиницю товару (вага, обсяг тощо).

3. *Складне мито* – одночасне вилучення адвалерного і особливого мита.

Нетарифні бар'єри почали поширюватись після другої світової війни, як реакція на зниження рівня мита. Вони активно використовуються для захисту внутрішнього ринку не тільки менш розвиненими країнами, а і лідерами економічного розвитку. Їх нараховується більше 50 видів.

Нетарифні бар'єри:

1. *Кількісні:* квотування імпорту-експорту; добровільні обмеження експорту; ліцензування.

2. *Приховані:* державні закупки, внутрішні податки, держстандарти.

3. *Фінансові:* субсидії, кредитування, демпінг.

Торгові відносини між країнами визначаються також договорами. Існує принцип найбільшого сприяння, який обумовлюється в договорі про взаємне надання прав та пільг. Ціни товарів на світовому ринку визначаються попитом, пропозицією і впливом монополії. Наслідком зовнішньої торгівлі є сальдо торгового балансу, яке показує різницю між експортом та імпортом. При позитивному результаті торговий баланс має активне сальдо.

Збільшення експорту дає позитивні ефекти: збільшується зайнятість, обсяг виробництва і доходи; уникаються кризи надвиробництва; збільшується обсяг закордонної валюти, яку отримує держава.

На сьогодні, щодо визначення рівнодіючої тенденції у зовнішньоторговельній політиці можна говорити про лібералізацію в цілому світової торгівлі, але за використання більш гнучких протекціоністських бар'єрів.

Обсяг міжнародної торгівлі характеризується динамікою показників експорту, імпорту товарів та послуг і чистого експорту, їхнім відношенням до валового національного продукту. Міжнародна торгівля дає змогу

переборювати обмеженість національної ресурсної бази; сприяє розвитку спеціалізації країни, зростанню продуктивності використання ресурсів, збільшенню обсягів виробництва; розширює масштаби виробництва, обмежені кривою виробничих можливостей; розширює місткість внутрішнього ринку і встановлює зв'язки національного ринку із світовим; забезпечує одержання додаткового доходу за рахунок різниці національних та інтернаціональних витрат виробництва; сприяє впровадженню у виробництво різноманітних прогресивних технологій або комбінації ресурсів.

Характерною особливістю розвитку світової торгівлі є підвищення значення міждержавного регулювання. Таке регулювання розпочалося ще за часів «великої депресії» 1929-1933 рр., коли багато країн намагалися продати свою продукцію на зовнішніх ринках за навмисно заниженими демпінговими цінами, що загрожувало війною цін у міжнародному масштабі і руйнуванням всієї світової торгівлі. Зважаючи на цю загрозу уряди багатьох держав були змушені укласти угоди, які регулювали умови торгівлі багатьма товарами на світовому ринку – пшеницею, цукровою продукцією, м'ясом, каучуком.

У післявоєнний період міждержавне регулювання зовнішньої торгівлі піднялось на новий рівень зі створенням у 1948 р. Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) – міжнародної організації, яка функціонувала на основі міжурядового багатостороннього договору, в якому були визначені принципи і правила міжнародної торгівлі, однакові для всіх країн-учасників. Основною формою роботи ГАТТ було проведення багатосторонніх раундів переговорів, в ході яких досягалися домовленості про тарифне регулювання зовнішньої торгівлі, умови торгівлі окремими видами товарів, про антидемпінгові заходи, ліцензування імпорту тощо.

Основними принципами ГАТТ є *недискримінація в торгівлі* (взаємне надання, з одного боку, режиму найбільшого сприяння по відношенню до експортних, імпорتنих і транзитних операцій, а з іншого боку, національного режиму, який зрівнює в правах товари вітчизняного й імпортного виробництва щодо податків і зборів); використання *переважно тарифних засобів* захисту національного ринку, *прогресивне зниження митних тарифів*; надання *преференційного режиму* в торгівлі з країнами, що розвиваються; розв'язання торгових суперечок шляхом *переговорів*. Протягом перших десятиліть діяльність ГАТТ була практично повністю зосереджена на лібералізації торгівлі шляхом зниження мита. В результаті його рівень знизився майже в 10 разів. З 1995 р. ГАТТ перетворилася на Світову організацію торгівлі (СОТ), членами-засновниками якої стала 81 країна (зараз членів майже 150). Угода про створення СОТ вимагає від країни, яка вступає в цю організацію, прийняття на себе таких самих зобов'язань, що вже взяті країнами-засновниками (забезпечити відповідність своїх законів і нормативних актів усім прийнятим організацією угодам). Країна бере на себе зобов'язання щодо полегшення доступу іноземних товарів на свій внутрішній ринок у відповідь на надання їй загальних умов діяльності на зовнішніх ринках. У ці умови входять: ставки імпортного мита; засоби нетарифного регулювання; технічні й санітарні норми; участь у міжнародних економічних санкціях.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється також в межах відповідної компетенції Міжнародною торговельною палатою, ЮНКТАД (Конференція ООН по торгівлі та розвитку). Їх головними функціями є заохочення міжнародної торгівлі; визначення принципів і політики міжнародної торгівлі; ведення переговорів і розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі; узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

Міграційна політика – політика держави у сфері міграції населення і трудових ресурсів. Вона включає два напрямки – імміграційну та еміграційну політику. *Імміграційна політика* – регламентація правил і норм прийняття іноземних громадян. *Еміграційна політика* – регламентація правил і порядку виїзду громадян країни за кордон і захист їх прав у країнах, які приймають. Прорахунки у виборі орієнтирів міграційної політики викликали небажану реакцію у вигляді зростання нелегальної міграції, підвищення соціальної активності мігрантів після повернення. В цій сфері очевидна неефективність жорстких директивних заходів і необхідність непрямого, координуючого впливу з боку держави та урядів.

Країни-імпортери трудових ресурсів, які постійно відчують потребу у залученні робочої сили, свою імміграційну політику основує на заходах, які регулюють чисельність та якісний склад мігрантів. Інструментом цього регулювання є показник *імміграційної квоти*, який щорічно розраховується та затверджується за окремими категоріями робітників на основі аналізу національного ринку робочої сили, національного ринку житла та соціальної обстановки в суспільстві. Основними вимогами до іноземної робочої сили є рівень кваліфікації та професійної підготовки, досвід роботи за спеціальністю, віковий ценз, стан здоров'я.

Країни-експортери трудових ресурсів забезпечують постійний приплив робочої сили на світовий ринок. Проведення еміграційної політики спрямовано на досягнення таких цілей: сприяння скороченню безробіття в країні; надходження валютних коштів від трудящих-емігрантів; забезпечення відповідного рівня умов життя і праці для робітників-емігрантів.

Міграція робочої сили викликає різні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів трудових ресурсів. До ряду *позитивних наслідків* для країн-імпортерів робочої сили можна віднести:

- підвищення конкурентоспроможності вироблюваних товарів внаслідок зменшення витрат, які пов'язані з більш низькою зарплатою іноземних робітників; економія на витратах на освіту та професійну підготовку іноземних робітників;
- встановлення з боку іноземних робітників додаткового попиту на товари та послуги, стимулюючи зростання виробництва;
- робітники-іноземці виступають соціальним амортизатором під час кризових явищ; економія на пенсійному забезпеченні робітників-мігрантів.

До негативних наслідків можна віднести:

- посилення соціальної напруги, коли мігранти займають робочі місця національних робітників; визначення тенденції до зниження заробітної плати; потенційна загроза зростання безробіття.

До *позитивних наслідків експорту* робочої сили можна віднести:

- зменшення тиску надлишкових ресурсів та соціальної напруги в країні; надходження валютних коштів, які в деяких країнах перевищують надходження від інших форм зовнішньоекономічних відносин;

- економія на навчанні новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці в країні прийому.

До *негативних наслідків для країн експортерів* робочої сили можна віднести «відтік умів» – виїзд висококваліфікованих спеціалістів. Міграція висококваліфікованих спеціалістів набуває дедалі більшого розмаху. Спеціалістів, які виїжджають, приваблює, передусім, вищий рівень зарплати та побутових умов, а також більші можливості для професійного зростання.

Інтернаціоналізація економіки, розвиток зовнішньої торгівлі та вивозу капіталу сприяють розширенню валютних відносин між країнами.

Міжнародні валютні відносини представляють сукупність відносин, пов'язаних із функціонуванням грошей як світових грошей. Гроші, як світові гроші, обслуговують зовнішню торгівлю товарами та послугами, міграцію капіталу, переведення прибутків у інвестиції, надання позик, науково-технічний обмін, державні та приватні грошові перекази тощо.

Валютні відносини здійснюються на національному та міжнародному рівнях – національні та міжнародна валютні системи. Перехідною ланкою між національними та міжнародною валютною системами є валютний курс та паритет.

Валютний курс – це співвідношення між валютами окремих країн. Або «ціна» валюти даної країни, що виражена в валютах інших країн.

Паритет – це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет лежить в основі курсу валют, але курс валюти практично ніколи не співпадає з паритетом.

Міжнародна валютна система представляє собою форму організації валютних відносин в межах світового господарства. Вона виникла в процесі еволюції світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами. Основними елементами міжнародної валютної системи виступають національні і колективні резервні валюти; механізм валютних паритетів та курсів; умови конвертації валют; режим міжнародних валютних ринків та ін.

Головна задача міжнародної валютної системи – регулювання міжнародних розрахунків та валютних ринків для підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну, стримування інфляції. Міжнародна валютна система є одним з найбільш важливих механізмів, який може сприяти розширенню, або обмежувати міжнародні економічні відносини.

На сьогодні більшість розрахункових операцій на міжнародному валютному ринку здійснюються в національних валютах промислово розвинених країн, передусім 2/3 операцій – у доларах США.

Висновки

Необхідність втручання держави в економіку спричинена об'єктивними вадами ринку. Регулюючі функції держави в ринковій економіці зводяться до трьох основних – законодавчої, стабілізуючої, розподільчої.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) – це цілеспрямований, координуючий процес управлінського впливу уряду на окремі сегменти внутрішніх та зовнішніх ринків посередництвом мікро- та макроекономічного регулювання з метою досягнення рівноважного зростання суспільної економічної системи.

До об'єктів ДРЕ слід віднести наднаціональний рівень міждержавних союзів національної економіки, окремих секторів та регіонів, де виникають проблеми, які не можуть бути вирішені посередництвом ринкових регуляторів.

Суб'єктами ДРЕ виступають центральні, регіональні, муніципальні та комунальні органи управління.

Методи ДРЕ: правові, адміністративні, економічні (прямі та непрямі).

Грошово-кредитна політика (монетарна) – це сукупність заходів в області грошового обігу, спрямованих на зміну грошового кредиту.

Основні методи грошово-кредитної політики поділяються на загальні, що впливають на ринок позичкових капіталів в цілому, і селективні, які потрібні для регулювання конкретних видів кредиту або кредитування деяких галузей, крупних фірм та інших.

Фінансова політика – сукупність заходів, здійснюваних шляхом маніпулювання державним бюджетом, урядовими доходами і видатками для досягнення повної зайнятості, зростання виробництва і зниження інфляції.

Державний бюджет – це річний план державних витрат і джерел їх фінансового покриття. Видатки бюджету: витрати на соціальні послуги, витрати на господарчі потреби; витрати на озброєння та матеріальне забезпечення зовнішньої політики, враховуючи утримання дипломатичних служб та позики іноземним державам; адміністративно-управлінські витрати: утримання урядових органів, міліції, юстиції; платежі по державному боргу. Доходи бюджету: податки; неподаткові надходження; позабюджетні та цільові фонди.

Основним джерелом державних надходжень є податки – фінансові відносини між державою та платником податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

Міжнародна торгівля – це форма економічних відносин через експорт та імпорт товарів і послуг, яка базується на міжнародному поділі праці. Два основних типи зовнішньоторгової політики: вільна торгівля – це торгівля без обмежень, тобто без державного втручання; протекціонізм, який захищає національне господарство. Протекціоністська політика за допомогою мит або адміністративного регулювання торгівлі спрямована на захист однієї або кількох галузей виробництва від іноземної конкуренції. Вона зменшує або зводить до нуля вигоди від спеціалізації.

Контрольні питання

1. Чому виникає необхідність державного втручання в економіку?
2. Які завдання виконує економічна політика?
3. Розгляньте функції держави в економіці.
4. Дослідіть цілі державного регулювання економіки.
5. Кого відносять до суб'єктів ДРЕ?
6. Охарактеризуйте об'єкти ДРЕ.
7. Дослідіть типи і моделі ДРЕ.
8. У чому сутність прямих та непрямих методів ДРЕ?
9. Які інструменти використовує держава для впливу на економіку?
10. У чому сутність кейнсіанської та монетаристської моделей грошово-кредитної політики?
11. Які функції в грошово-кредитній системі виконують Центральний банк, Комерційні банки, спеціалізовані кредитно-фінансові установи?
12. Розгляньте методи грошово-кредитної політики держави.
13. Які функції виконують фінанси в економічному житті суспільства?
14. Які фінансові відносини виникають між макроекономічними суб'єктами?
15. Дослідіть сутність та функції податків.
16. Які види податків сплачують домогосподарства та фірми?
17. Назвіть принципи побудови бюджетної системи.
18. Як виникає бюджетний дефіцит та державний борг?
19. Які завдання фіскальної політики?
20. Дослідіть сутність дискреційної та автоматичної фіскальної політики.
21. Розгляньте основні етапи розвитку світового господарства.
22. Сформулюйте сутність міжнародного поділу праці.
23. Назвіть характеристики міжнародної економічної інтеграції та види інтеграційних об'єднань.
24. У чому сутність світової торгівлі?
25. Як зовнішня торгівля впливає на національну економіку?
26. Які фактори зумовлюють стійке зростання зовнішньої торгівлі?
27. Дослідіть сутність політики лібералізації та протекціонізму.
28. Які організації регулюють міжнародну торгівлю?
29. Розкрийте сутність міграційної політики.
30. Що представляють собою міжнародні валютні відносини?

АЛФАВІТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Абсолютна земельна рента, 150
Абсолютна монополія, 77
Абстрактна праця, 60
Акціонерне товариство, 119
Амортизація капіталу, 120
Антиінфляційна політика, 198
Антициклічна політика, 185

Б

Банк, 81
Банкнота, 67
Безробіття, 188
Біржа праці, 81
Благо, 32
Брокерські фірми, 83
Бухгалтерський прибуток, 135
Бюджетна лінія, 108
Бюджетний дефіцит, 220

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП), 169
Валовий національний продукт (ВНП), 167
Валютна біржа, 81
Вексель, 67
Виробництво, 26
Виробнича інфраструктура, 30
Виробнича функція, 36
Виробничі відносини, 26
Витрати виробництва, 128
Власність, 47

Г

Гранична корисність, 106
Граничні витрати (МС), 131
Гроші, 64
Грошова система, 66
Грошово-кредитна політика, 214
Грошово-кредитна система, 213
Гуманізація виробництва, 32

Д

Державне регулювання економіки (ДРЕ), 207
Державний борг, 220

Державний бюджет, 219
Дилерські фірми, 83
Дискреційна фіскальна політика, 221
Диференціальна земельна рента, 151

Е

Економіко-математичне моделювання, 21
Економічна ефективність, 37
Економічна категорія, 17
Економічна конкуренція, 76
Економічна політика, 22
Економічна потреба, 15, 31
Економічна система, 41
Економічне зростання, 182
Економічний вибір, 16
Економічний закон, с. 18
- загальний, 18
- особливий, 18
- специфічний, 19
Економічний кругообіг, 83
Економічний потенціал, 164
Економічний прибуток, 135
Економічний ресурс, 33
Економічний цикл, 184
Еластичність с. 99

З

Загальна корисність, 106
Загальний закон грошового обігу, 68
Закон вартості, 62
Закон зростання потреб, 32
Закон Оукена, 193
Заробітна плата, 145
Засіб праці, 26
Змінні витрати (VC), 131
Змішана економічна система, 43

І

Ізокванта, 36
Інституціоналізм, 12
Інтенсивність праці, 61
Інфляція, 194

К

Капітал, 34
Капітал підприємства, 119

Капіталістичне (розвинуте) товарне виробництво, 57
Карта байдужості, 107
Кейнсіанство, 11
Класична політична економія, 9
Конкретна праця, 59
Командно-адміністративна система, 42
Комерційний банк, 214
Корисність, 105
Крива байдужості, 106
Крива виробничих можливостей, 16
Крива Філіпса, 199
Кругообіг капіталу, 121

М

Макроекономічна рівновага, 178
Макроекономічний аналіз, 14
Маркетинг, 125
Маржиналізм, 10
Масштаб цін, 67
Матеріалоемність, 38
Матеріальне виробництво, 29
Менеджмент, 123
Меркантилізм, 9
Метод наукової абстракції, 20
Методи економічного пізнання, 19
Мито, 229
Міграційна політика, 231
Міжнародна економічна інтеграція, 226
Міжнародний поділ праці, 225
Міжнародні валютні відносини, 232
Мікроекономічний аналіз, 14
Монетаризм, 11
Монополістична конкуренція, 76
Монопольна земельна рента, 152

Н

Нагромадження капіталу, 122
Натуральне виробництво, 53
Національна економіка, 164
Національна модель економічного розвитку, 44
Національне багатство, 165
Недискреційна фіскальна політика, 223
Недосконала конкуренція, 76
Нематеріальне виробництво, 29
Неявні витрати, 129
Номінальна заробітна плата, 147

Норма позичкового відсотку, 155
Нормативний аналіз, 21

О

Оборот капіталу, 121
Олігополія, 77
Оптимум споживача, 109
Організаційно-економічні відносини, 15

П

Перехідна економіка, 46
Підприємництво, 113
Підприємницька здібність, 35
Підприємницький дохід, 160
Підприємство, 116
Поведінка споживачів, 104
Повна зайнятість, 192
Податкова система, 217
Податок, 217
Поділ праці, 27
Позитивний аналіз, 21
Позичковий відсоток, 155
Попит, 93
Постійні витрати (FC), 130
Праця, 27, 35
Предмет праці, 26
Прибуток фірми, 134
Природний рівень безробіття, 192
Продуктивні сили, 27
Продуктивність праці, 37
Пропозиція, 96
Протекціонізм, 228
Просте товарне виробництво, 56

Р

Реальна заробітна плата, 147
Рента земельна, 148
Ринкова економічна система, 43
Ринкова інфраструктура, 77
Ринковий механізм функціонування, 75
Ринок, 71
Ринок землі, 148
Ринок праці, 142, 192
Ринок фінансового капіталу, 154
Рівень безробіття, 193
Рівень інфляції, 195

Рівноважна ринкова ціна, 98

С

Світове господарство, 224

Світовий товарний ринок, 227

Система балансів народного господарства, 167

Система національних рахунків (СНР), 167

Соціальна інфраструктура, 30

Соціально-економічні відносини, 15

Стагфляція, 199

Сукупна пропозиція (AS), 174

Сукупний попит (AD), 172

Суспільно-необхідний робочий час, 60

Т

Тарифна система оплати праці, 146

Теорія граничної корисності, 63

Теорія попиту і пропозиції, 63

Теорія трудової вартості, 61

Технологічний спосіб виробництва, 28

Товар, 58

Товарна біржа, 81

Товарна форма організації виробництва, 54

Традиційна економіка, 42

Ф

Фактор виробництва, 34

Фінансова політика, 215

Фіскальна політика, 216

Фірма, 116

Фондова біржа, 81

Фондоозброєність, 38

Ц

Центральний банк, 213

Ціна, 88

Ціна землі, 153

Ч

Чек, 67

Я

Явні витрати виробництва, 129

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барр Р. Политическая экономия: в 2-х т. / Р. Барр [Пер. с фр.] – М. : Международные отношения, 1995.
2. Білецька Л.В. Економічна теорія: Навч. посіб.: РМОіНУ / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич – К. : ЦУЛ, 2009. – 688 с.
3. Воробйов Є.М. Економічна теорія. Модульний курс.: Навч. посіб.: РМОіНУ / Є.М. Воробйов – Х.: Торсінг плюс, 2009. – 320 с.
4. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. Гальчинський. – К.: Адеф-Україна, 2010. – 572 с.
5. Давидова І.О. Основи економічної теорії: інформ.-метод. збірка / І.О. Давидова, Н.М. Федоренко, Н.А. Чвала – Х.: ХДУХТ, 2008. – 140 с.
6. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Р. Дорнбуш, С. Фішер [Пер. з англ.] – К. : Основи, 1996.
7. Економічна теорія: навч.-наоч. пос. / Н. А. Гебер, Н. М. Федоренко. – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2014. – 108 с.
8. Економічна теорія: навч.-метод. посіб. / Н.М. Салатюк, О.М. Соломка, Т.В. Швед та ін. – К. : НУХТ, 2011. – 143 с.
9. Економічна теорія: Навч. посіб. РМОіНУ / А.М. Андрющенко, А.П. Бурляй, В.С. Костюк та ін. – К. : ЦУЛ, 2009. – 520 с.
10. Козак Ю. Г. Основи економічної теорії: навч. пос. / Ю. Г. Козак. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
11. Кузнєцова Л. В. Політична економія: навч.-метод. пос. / Л. В. Кузнєцова, Н. М. Салатюк, О. М. Соломка – К. : НУХТ, 2011. – 181 с.
12. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю [Пер. с англ. II-го изд.] – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
13. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 1999. – 584 с.
14. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М. : ПРОМО-Медиа, 2000.
15. Основи економічної теорії: Навч. посіб. РМОіНУ / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинський. – К. : Каравела, 2008. – 448 с.
16. Помінова І. І. Політична економія : навчально-методичний посібник / І. І. Помінова. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 180 с.
17. Савицька Н. Л. Макроекономіка: навчальний посібник РМОіНУ / Н. Л. Савицька . – Харків : ХДУХТ, 2010. – 194 с.
18. Самуельсон П. Економіка: Підручник / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1993.
19. Ушакова Н. Г. Политическая экономия: учебно-метод. пос. / Н. Г. Ушакова, И. И. Поминова. – Х. : ХГУПТ, 2012. – 140 с.
20. Ушакова Н. Г. Мікроекономіка: навчальний посібник / Н. Г. Ушакова та ін. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 200 с.
21. Ушакова Н.Г., Чвала Н.А., Федоренко Н.М. Економічна теорія: Навчально-методичний посібник. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 174 с.

22. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи студентів. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 35 с.
23. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Тестовий тренінг. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 70 с.
24. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Курс лекцій. – Х.: ХДУХТ, 2007. – 115 с.
25. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Збірник задач. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 42 с.
26. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи [Пер. с англ.]. – М.: “Дело” ЛТД, 1993.
27. Щетинін А.І. Політична економія. Підручник. - К.: ЦУЛ, 2011. - 480 с.

Навчальне видання

УШАКОВА Наталія Григорівна
ГЕБЕР Наталія Анатоліївна
ПОМІНОВА Ірина Іванівна
ФЕДОРЕНКО Неля Миколаївна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск зав. кафедри
економічної теорії та права Ушакова Н.Г.

План 2015 р., поз. 142.

Підп. до друку 14.12.2015. Формат 60×84 1/16. Папір офсет. Друк офс.

Ум. друк. арк. 15,1. Тираж 100 прим.

Видавництво МОНОГРАФ

ФОП Іванченко І.С.

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м. Харків, 61135.

Тел. +38-057-756-09-25, +38-050-40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua