МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

Харків – 2019

УДК 330.1 (075)
Е 457

Рекомендовано вченою радою Українського державного університету залізничного транспорту як навчальний посібник (витяг з протоколу № 5 від 25 червня 2019 р.)

Рецензенти:
професори О. С. Марченко (НЮУ ім. Я. Мудрого),
Л. Л. Калініченко (ХНУБА)

Е 457 Економічна теорія: Навч. посібник / Н. М. Каменева, М. В. Косич, О. І. Фролов, О. Ю. Александрова. – Харків: УкрДУЗТ, 2019. – 163 с., рис. 26, табл. 3.

ISBN 978-617-654-116-5

Цей навчальний посібник підготовлений відповідно до діючих програм вищої освіти рівня бакалавр технічного напряму. Автори ставили за мету у стислій формі викласти основні проблеми та базові поняття сучасної економічної теорії. До посібника включено 12 розділів, у кожному з яких розкриваються найбільш складні питання курсу.

Видання стане в нагоді перш за все студентам технічних спеціальностей закладів вищої освіти.

УДК 330.1 (075)

ISBN 978-617-654-116-5

© Український державний університет залізничного транспорту, 2019.

Навчальний посібник

Каменева Наталія Миколаївна,
Косич Марина Василівна,
Фролов Олександр Іванович
та ін.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Відповідальний за випуск Александрова О. Ю.

Редактор Ібрагімова Н. В.

Підписано до друку 01.04.19 р.

Формат паперу 60х84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк. арк. 7,5. Тираж 100. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Український державний університет залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейєрбаха, 7.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6100 від 21.03.2018 р.

ЗМІСТ

ВСТУП……..... 6
1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ…….. **7**
1.1. Предмет економічної теорії……. 7
1.2. Методи дослідження економічних явищ…… 10
1.3. Функції економічної теорії…….. 11
1.4. Основні етапи розвитку економічної теорії……... 11
1.5. Раціональне економічне мислення…….. 15
2. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ І ЇХНЯ РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ…… **22**
2.1. Економічна система: поняття, структура, типи…… 22
2.2. Власність і її місце в економічній системі суспільства…… 24
2.3. Форми і види власності в Україні……... 27
2.4. Проблеми роздержавлення і приватизації в Україні……... 30
2.5. Особливості розвитку ринку в Україні……... 31
3. ГРОШІ ТА ЇХНІ ФУНКЦІЇ. МІСЦЕ КРИПТОВАЛЮТИ У СУЧАСНОМУ СВІТІ ГРОШЕЙ……. **36**
3.1. Теоретичні концепції виникнення грошей. Функції грошей…….. 36
3.2. Структура грошової маси. Особливості сучасного грошового обігу. Закон грошового обігу…….. 40
3.3. Місце криптовалюти в сучасному світі грошей…… 43
4. ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ КРУГООБІГ ТА ОБІГ……. **49**
4.1. Сутність фондів підприємств. Виробничі фонди, їх кругообіг та його стадії…….. 49
4.2. Основні та оборотні виробничі фонди. Амортизація та її норма…… 51
4.3. Фізичне та моральне зношення основних виробничих фондів…….. 53
4.4. Обіг фондів. Час обороту виробничих фондів і шляхи його прискорення. Показники ефективного використання виробничих фондів……. 54

5. АНАЛІЗ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ…….. **59**
5.1. Закон попиту, еластичність попиту…… 59
5.2. Закон пропозиції, еластичність пропозиції…… 64
5.3. Взаємодія закону попиту і закону пропозиції. Ціна рівноваги…….. 66

6. ПРИБУТОК І ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА……. **72**
6.1. Виробнича функція…….. 72
6.2. Закон зниження граничної віддачі……. 74
6.3. Витрати виробництва…….. 76
6.4. Правило максимізації прибутку…….. 83

7. РИНКИ ДОСКОНАЛОЇ ТА НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ……. **87**
7.1. Загальна характеристика типів ринкових структур.. 87
7.2. Фірма на конкурентному ринку…….. 88
7.3. Фірма на ринку монополії…… 91
7.4. Особливості монополістичної конкуренції…… 94
7.5. Олігополістична структура ринку…….. 96

8. ОСОБЛИВОСТІ РИНКІВ ПРАЦІ, ЗЕМЛІ ТА КАПІТАЛУ……. **101**
8.1. Особливості формування попиту на фактори виробництва……. 101
8.2. Особливості окремих ринків факторів виробництва……. 103

9. ОСНОВНІ УЯВЛЕННЯ ПРО МАКРОЕКОНОМІКУ. ВИМІРЮВАННЯ ОБСЯГУ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА…….. **107**
9.1. Загальне поняття макроекономіки. Система національних рахунків…… 107
9.2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) і методи його вимірювання: Номінальний і реальний ВВП…… 107
9.3. Інші макроекономічні показники…… 110
9.4. Економічне зростання та його типи…… 113

10. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЦИКЛІЧНІСТЬ, ІНФЛЯЦІЯ ТА БЕЗРОБІТТЯ……. **117**
10.1. Циклічність як форма економічного розвитку…… 117
10.2. Суть інфляції, її вимірювання і рівні…… 121

10.3. Соціально-економічні наслідки інфляції. Антиінфляційна політика держави…… 124
10.4. Суть безробіття і його типи. Соціально-економічні наслідки безробіття……. 126
10.5. Державне регулювання ринку робочої сили…… 130
11. СТАБІЛІЗАЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ…….. **134**
11.1. Необхідність державного регулювання ринкової економіки. Основні економічні функції держави…… 134
11.2. Фінансова система та її роль у регулюванні економіки. Податкова політика держави…….. 137
11.3. Основні цілі та методи фіскальної і грошово-кредитної політики держави…….. 142
11.4. Методи державного регулювання……. 144
12. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЗА УМОВ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ…. **147**
12.1. Зміст, цілі та напрями зовнішньоекономічної політики держави……... 147
12.2. Сутність і особливості сучасної економічної глобалізації……..…… 154
12.3. Глобальні проблеми та шляхи їх вирішення…….. 157
Бібліографічний список…….. 161

ВСТУП

Не отримавши відповідної економічної загальнотеоретичної підготовки, дає все більше про себе знати проблема інформаційного вакууму і відсутності широкого економічного мислення молодого фахівця. Ця проблема «замикається» не лише на відсутності загальнотеоретичної економічної підготовки випускників вищої школи – на знаннях заради знань. Вона пов'язана з проблемою відсутності економічного мислення, економічної культури і нездатністю орієнтуватися в економічному середовищі (а не тільки в господарюючому суб'єкті, що відповідає змісту профілю підготовки).

Автори ставили собі за мету у стислій формі викласти основні проблеми та базові поняття сучасної економічної теорії. До посібника включено 12 розділів. У кожному розділі розкриваються найбільш складні питання курсу. На закріплення розуміння теоретичних питань в усіх розділах містяться завдання і задачі. Цей навчальний посібник підготовлений відповідно до діючих програм галузевих стандартів вищої освіти рівня «бакалавр» технічних спеціальностей .

Видання стане в нагоді перш за все студентам технічних спеціальностей транспортних закладів вищої освіти. Воно може бути використане також і студентами транспортних спеціальностей закладів вищої освіти 3-4 рівнів акредитації як денної, так і заочної форм навчання.

Слід, однак, підкреслити, що читання посібника не може замінити інших форм роботи студентів над курсом. Перш за все йдеться про регулярне відвідування лекцій та практичних занять, систематичну роботу над курсом, вивчення додаткової літератури.

Посібник підготовлено колективом кафедри економічної теорії та права Українського державного університету залізничного транспорту.

Окремі розділи та підрозділи написали: к. е. н., доц. Н. М. Каменева – вступ, розділи 1, 9; к. е. н., доц. М. В. Косич – розділи 5, 6, 7, 8; к. е. н., доц. О. І. Фролов – розділи 1 (підрозділ 1.2), 2, 3, 4, 12; к. е. н., старш. викл. О. Ю. Александрова – розділи 3 (підрозділ 3.3), 10, 11.

1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1.1. Предмет економічної теорії

Необхідність задовольняти свої потреби спонукає людей до трудової діяльності.

Трудова діяльність – взаємодія суб'єктів з метою пристосування довкілля для задоволення своїх потреб. Вона є об'єктом вивчення економічної теорії.

Завдання економічної теорії полягає в тому, щоб з'ясувати закономірності поведінки людей у процесі суспільного виробництва, тобто в процесі безпосередньо виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

Основна проблема, яка при цьому виникає, - матеріальні потреби суспільства практично безмежні, а ресурси (природні, трудові, капітальні, підприємницькі), за допомогою яких вони можуть бути задоволені, обмежені і дефіцитні.

Під обмеженістю економічних ресурсів слід розуміти не лише можливість їхнього абсолютного вичерпання, але і просто їхню кількісну визначеність, тобто наявність їх величини в даний момент у цьому місці.

Дефіцитність ресурсів обумовлює і обмеженість випуску кінцевого продукту. Отже, суспільство не може споживати стільки, скільки хоче. Воно постійно стикається з вибором: яку кількість і якого продукту зробити. При повному використанні готівкових ресурсів збільшення випуску одного продукту можливе лише за рахунок скорочення виробництва якого-небудь іншого.

У процесі вибору виникає поняття альтернативної вартості. **Альтернативна вартість** – це ті втрати , які несе суспільство або окремий підприємець при ухваленні іншого економічного рішення.

Цей альтернативний вибір може бути представлений графічно у вигляді кривої виробничих можливостей (рис. 1.1).

Відкладаючи по горизонтальній осі X виробництво олії, а по вертикальній осі Y виробництво верстатів, отримаємо ряд точок , що виражають різні комбінації виробництва цих двох продуктів при максимумі їх випуску. Крива, що з’єднує ці точки,

називається **кривою виробничих можливостей** (КВМ). Вона є своєрідною межею максимально можливого використання готівкових ресурсів.

За межами КВМ виробництво стає неможливим, оскільки будь-яка комбінація, що виходить за рамки обмеженої нею області (наприклад точка W), перевищує ресурсні і технологічні можливості суспільства. Якщо ж обрана комбінація виявиться нижче межі виробничих можливостей (наприклад точка К), це означатиме недовикористання наявних ресурсів. При цьому слід враховувати, що сама крива виробничих можливостей рухлива і може переміщатися. Зрушення КВМ управо, що відбувається в результаті розширення пропозиції ресурсів і під впливом науково-технічного прогресу, означає економічне зростання (рис. 1.1).

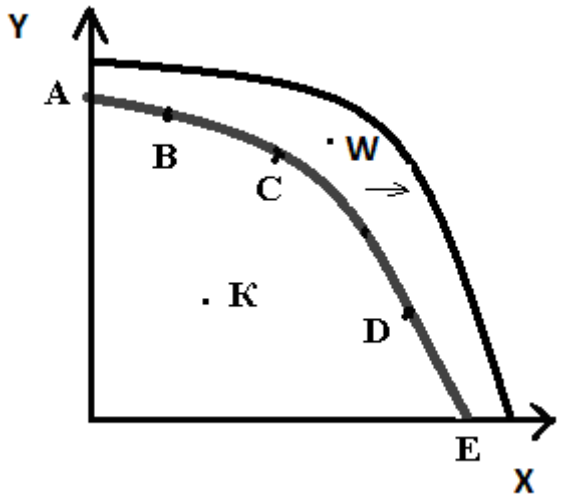


Рис. 1.1. Крива виробничих можливостей

Стикаючись з проблемами вибору, суспільство постійно повинне вирішувати, що, як і скільки виробляти і як розподіляти зроблене, щоб максимально задовольнити потреби своїх членів. Способом вирішення цих завдань і займається економічна теорія.

Отже, **предметом економічної теорії є вивчення закономірностей розвитку суспільного виробництва і обґрунтування вибору господарюючими суб'єктами способів оптимального використання обмежених ресурсів з метою задоволення зростаючих потреб індивідів і суспільства.**

Щоб виконати свої завдання, економічна наука повинна не просто реєструвати наявність якихось господарських явищ і фактів, а систематизувати їх, аналізувати і узагальнювати. При цьому в першу чергу необхідно встановити наявність зв'язків між економічними явищами, їхню взаємозалежність і взаємообумовленість.

Важливо визначити характер економічного зв'язку, оскільки це найбезпосередніше впливає на правильність оцінювання ситуації. Найбільш глибокими і істотними є причинно-наслідкові зв'язки, коли одне явище виступає як причина виникнення іншого. Виявлення і пізнання цього типу зв'язків – основне завдання економічного аналізу. Складність, проте, полягає в тому, що далеко не всі зв'язки в економічному житті причинно-наслідкові. Якщо одна подія передує іншій, це не означає, що вона є її причиною. Між ними може взагалі не бути ніякого зв'язку або існувати кореляційний зв'язок, що означає, що два явища пов'язані між собою в певній послідовності, але нічого не говорить про їхню причинну залежність.

А якщо у результаті економічного аналізу вдалося виявити міцні причинно-наслідкові зв'язки, то з'являються підстави говорити про наявність закономірності, тобто про підлеглість процесів, що відбуваються, дії економічних законів. Під **економічним законом** розуміється істотний, стійкий, такий, що постійно повторюється, причинно-наслідковий зв'язок між економічними процесами (явищами), що проявляється як об'єктивна необхідність.

Економічні закони, як і закони природи, об'єктивні (тобто вони діють незалежно від волі і свідомості людей). Але, на відміну від законів природи, вони діють тільки в суспільстві і проявляються лише при дотриманні певних умов.

З точки зору об'єкта дослідження економічну теорію можна розділити на мікро- і макроекономіку.

Мікроекономіка вивчає дію економічних законів на рівні окремого споживача, окремої фірми (підприємства), галузі.

Макроекономіка вивчає економічні закони, що діють на рівні всієї національної економіки.

1.2. Методи дослідження економічних явищ

Завдання економічного аналізу – узагальнювати факти, встановлювати існуючі між ними причинно-наслідкові зв'язки. Особливості об'єкта, який вивчає економічна наука, і своєрідність прояву закономірностей у цій сфері обумовлюють і особливості методів економічного аналізу.

Основні методи економічного аналізу :

1. Основоположним методом дослідження в економіці є **наукова абстракція**, тобто розумова операція з вичленення найбільш суттєвого в об'єкті, що вивчається, і відвернення від несуттєвого і другорядного.

2. Найбільш поширеним способом застосування цього методу є **моделювання**. Воно є дослідженням економічних систем шляхом створення їхнього абстрактного образу – моделей. Економічна модель дає спрощене, схематичне відображення основних рис описуваних явищ і процесів і тому не може повністю відповідати модельованому об'єкту.

3. **Метод індукції** – аналіз розгортається від окремого до загального, від розгляду окремих фактів до їх узагальнення і формування теоретичних принципів.

4. **Метод дедукції** – рух від загального до окремого: спочатку відбувається формування теоретичного положення, виходячи з уже відомого, а потім це положення підтверджується фактами.

5. **Статистичний аналіз** – більшість економічних явищ мають кількісні характеристики, і за допомогою статистичних вимірів можна виявляти наявність залежностей і кореляційних зв'язків. Важливість статистичного аналізу полягає в тому, що досліджуються масові явища, в яких, за законом великих чисел, взаємопогашаються випадкові відхилення від основної лінії розвитку і закономірність проявляється виразніше.

6. **Експеримент** – метод пізнання, за допомогою якого в контрольованих і керованих умовах досліджуються явища дійсності.

Експеримент широко використовується в природних науках. В економічному дослідженні застосування цього методу ускладнене, оскільки в суспільстві важко створити штучні умови і за

бажанням експериментатора змінювати їх, адже кожна людина має свідомість, волю і її важко змусити поступати так або інакше.

1.3. Функції економічної теорії

1. Пізнавальна. Пізнавальна функція полягає в тому, що суб'єкти ринкових відносин, вивчаючи закономірності економічного життя, пізнають їхню внутрішню, глибинну суть і на підставі цього можуть будувати свою поведінку на раціональній основі, щоб не уподібнитися «глухому, такому, що намагається оцінити , оркестр». У цілому ж для науки це означає вийти у своїх дослідженнях на рівень закону, що відображує найбільш глибинні, сутнісні, міцні, сталі зв'язки і залежності між процесами і явищами.

Економічна теорія здобуває знання, систематизує їх, розкриває закономірності економічних процесів (явищ).

2. Практична. Практична функція полягає у виробленні економічною теорією наукових рекомендацій для проведення ефективної економічної політики, обґрунтуванні способів оптимального використання обмежених ресурсів з метою підвищення життєвого рівня населення країни.

Практичність економічної теорії полягає в тому, наскільки адекватно відображено нею об'єктивні закономірності і тенденції економічного розвитку.

3. Методологічна. Економічна теорія є початковою базою для комплексу економічних дисциплін (галузевих, допоміжних, функціональних), які у свою чергу поставляють їй фактичний матеріал для економічного аналізу.

4. Прогностична. Прогностична функція припускає розроблення науково обґрунтованих прогнозів, показників соціально-економічного розвитку національної економіки, які мають бути досягнуті в майбутньому при проведенні певної економічної політики.

1.4. Основні етапи розвитку економічної теорії

Термін «економія» («ойкономія», від грец. «ойкос» – дім, господарство, «номос» – правило, закон) виник в епоху

античного рабства. Він означав певну систему правил, законів управління домашнім господарством, землеробством. Його використовували ще Ксенофонт, Платон, Арістотель для аналізу економічних явищ і закономірностей розвитку суспільства. У той період економічні відносини не були складними, а закони про управління господарством передавались із покоління в покоління як досвід ведення господарства.

Як наука, тобто як система знань про економічні процеси, економічна теорія виникла набагато пізніше – у ХУІІ-ХУШ ст., коли почав зароджуватись капіталізм, економічні відносини стали набагато складнішими, виникла необхідність їх регулювання на рівні держави. Підходи до аналізу економічних процесів визначались об'єктивними економічними умовами, реальними потребами та інтересами економічного буття, і спочатку досить часто змінювалися залежно від змін в економічних процесах, що відбувались.

Першою школою політичної економії (як основної складової економічної теорії) був **меркантилізм**, який отримав свою назву від італійського слова «мерканте» — торговець, купець. Це зумовлено тим, що капіталістичні економічні відносини почали формуватися насамперед у торгівлі. Найвидатнішим представником меркантилізму був французький учений А. Монкретьєн (1575–1621). Меркантилісти відображували переважно інтереси торговельної буржуазії. Вони першими поставили питання про причину багатства, проте ототожнювали його з грошима, а джерелом багатства вважали сферу обігу, яку назвали предметом політичної економії. Відстоювали ідею протекціонізму (захисту вітчизняного ринку), виступали за втручання держави в економіку.

Наприкінці XVI – початку XVII ст. такі погляди почали суперечити інтересам промислової буржуазії та значною мірою перестали відповідати реаліям дійсності, тому на зміну меркантилізму приходить класична політична економія, що є другим етапом у розвитку економічної теорії.

Класична політекономія. Найвидатнішими представниками класичної політекономії були англійські економісти А. Сміт (1723-1790) і Д. Рікардо (1772-1823). Основою переходу до неї було те, що капітал із сфери обігу інтенсивно проникає у сферу

виробництва. Класики політичної економії стверджували, що джерелом багатства є не обмін, а вся сфера матеріального виробництва. Тим самим вони започаткували теорію трудової вартості, за якою людська діяльність у виробничій сфері є джерелом багатства. Тому предметом економічної теорії вважали відносини між людьми у цій сфері. Класична політична економія вперше поставила проблему економічних законів: їхнього об'єктивного характеру, необхідності використання у господарській практиці та політиці. Так, Д. Рікардо доводив, що ця наука вивчає закони розподілу багатства, сформулював закон обернено пропорційної залежності між заробітною платою і прибутком. Єдиним джерелом вартості він вважав працю працівника, яка лежить в основі доходів інших класів. Оскільки Англія на той період була найрозвинутішою країною світу, класики політичної економії виступали проти політики протекціонізму, за вільну конкуренцію. Зміцнілій буржуазії непотрібне було активне втручання держави в економіку, тому А. Сміт і Д. Рікардо виступали за державу переважно як «нічного сторожа» — захисника приватної власності, вільної конкуренції, суб'єкта, що створює загальні умови виробництва (розвиває освіту, будує дороги тощо).

Марксистська політекономія. Наступний етап розвитку економічної теорії пов'язаний з іменами К. Маркса (1818–1883) та Ф. Енгельса (1820–1895). Основною заслугою економічних поглядів К. Маркса було вчення про двоїстий характер праці, додаткову вартість, обґрунтування законів розвитку капіталістичного способу виробництва і насамперед основного економічного закону. Він визначив предметом дослідження капіталістичний спосіб виробництва і відповідні йому відносини виробництва та обміну, обґрунтував історично перехідний характер даного ладу, сутність абсолютної ренти та ін. Проте при з'ясуванні особливостей дії закону єдності та боротьби суперечностей за капіталізму акцентував увагу лише на боротьбі, необхідності знищення класу буржуазії (значною мірою це було виправдано умовами тогочасного етапу розвитку капіталізму), недооцінював роль приватної власності, гіпертрофовано розглядав роль державної власності. Багато ідей К. Маркса

догматично тлумачилися верхівкою партійного, державного та радянського апаратів.

Його послідовник Ф. Енгельс першим визначив предмет політичної економії як науку, що вивчає закони, які управляють виробництвом і обміном матеріальних благ.

Сучасна економічна теорія. Основними напрямами сучасної економічної думки, яка сформувалася наприкінці XIX – початку XX ст., є: 1) неокласичний; 2) кейнсіанський; 3) інституційно-соціологічний; 4) марксистський.

Неокласичний напрям сформувався у протистоянні з марксизмом ще у 70-ті рр. XIX ст. і відстоював ідею мінімального, опосередкованого втручання держави в економіку. Зокрема теорії трудової вартості (визначення вартості товару суспільно необхідними витратами) протиставлялася концепція «граничної корисності» (коли вартість товару визначається суб'єктивно споживачем і зумовлена корисністю граничного (останнього) екземпляра, який задовольняє найменш значущу (граничну) потребу в ньому, а отже враховує корисний ефект товарів і послуг). Англійський економіст А. Маршалл (1842–1924) і український учений М. Туган-Барановський (1865–1919) справедливо стверджували, що ці два підходи слід об'єднати.

Нині неокласичний напрям представлений двома теоріями – **монетаризмом і неолібералізмом**. Найвідоміший представник монетаризму американський економіст М. Фрідмен стверджував, що державне регулювання економіки повинно обмежуватися контролем над грошовою масою, кількістю грошей в обігу. Неоліберальна теорія (представником якої є передусім австрійський економіст Ф.-А. фон Хаєк (1899–1992) відстоює принципи вільної ринкової економіки (вільної конкуренції, вільного ціноутворення та ін.), виступає проти моделі змішаної економіки, в якій оптимально поєднуються державні та ринкові важелі регулювання економіки, державна, колективна й приватна форми власності.

Кейнсіанський напрям отримав назву від імені англійського економіста Дж. Кейнса (1883–1946), який стверджував, що без активного втручання держави в економіку капіталістичний лад не може існувати. Він обґрунтував необхідність державного регулювання сукупного попиту і

сукупної пропозиції за допомогою фінансово-кредитних важелів, зокрема — збільшення державних інвестицій, зниження відсоткової ставки під час кризи тощо. Сучасних послідовників Кейнса називають посткейнсіанцями. Вони виступають за активізацію процесів перерозподілу національного доходу, збільшення соціальних виплат, довгострокове регулювання економіки у формі національного планування та інші ідеї. Окремі теоретичні положення запозичені Кейнсом із економічного вчення К. Маркса.

Інституційно-соціальний напрям, або **інституціоналізм** (лат. institutum – установа), підтверджує думку, що у процесі розвитку суспільства здійснюється природний відбір інститутів, система яких утворює своєрідну культуру і визначає тип цивілізації. Інститутами за сучасних умов вважають корпорації, державу, профспілки та ін., а вирішальними факторами розвитку – техніку, науково-технічний прогрес. Засновник інституціоналізму – американський економіст Т. Веблен (1857–1929) – звинувачував підприємців у надмірному прагненні до наживи, до придушення ними конкуренції, обмеження випуску товарів та ін.

Сучасні представники інституціоналізму американські вчені Г. Мінз (1896–1982), Дж. Гелбрейт та інші вважають, що в корпорації відбувається відокремлення власності від процесу її управління, а отже, від влади (остання нібито належить лише найманим менеджерам, але не капіталістам, які зосередили у своїх руках власність). Найбільш прогресивними ідеями інституціоналістів є затвердження необхідності участі працівників у розподілі власності та управлінні виробництвом, надання їм соціальних гарантій, а влади – гуманітарній інтелігенції.

1.5. Раціональне економічне мислення

Людина, яка мислить раціонально, приймає рішення, керуючись співвідношенням витрат і вигод. На раціональну поведінку кожної людини впливає система стимулювання, що може бути систематизована в основні принципи економічного мислення.

Принцип перший: люди вибирають; вибір пов'язаний з витратами.

Цей важливий принцип говорить про те, що кожна людина, роблячи вибір, завжди поступається чим-небудь.

У ринковій економіці вибір відіграє дуже важливу роль. Споживачам потрібно вибирати, які товари і послуги купити, маючи на увазі, що після того, як рішення прийнято, їм прийдеться відмовитися від інших товарів. Виробники повинні вирішити, які товари виробляти і яким чином виробляти їх ефективно. Якщо виробник буде приймати неправильні рішення, він не зможе залишитись у бізнесі.

Слід пам'ятати, що використання ресурсів – це втрата; використовуючи ресурси в одних цілях, втрачаєш можливість використовувати їх в інших цілях. Таким чином, в економіці необхідно завжди аналізувати альтернативні витрати – витрати на виробництво товару, оцінені з погляду втраченої можливості використання тих самих ресурсів в інших цілях. Альтернативні витрати в грошовому виразі – це сума грошових витрат, пов'язаних з вибором, і втрачених можливих доходів.

Поняття, що стало одним з основних в економіці (**opportunity cost**), увів Фрідріх фон Візер (1851-1926). У перекладі зараз у літературі трапляються такі варіанти: **витрати альтернативних можливостей, витрати втрачених можливостей, альтернативна вартість, альтернативні витрати**. В основі вибору лежить закон Візера: дійсна цінність якої-небудь речі є недоотримані корисності інших речей, що могли бути зроблені (придбані) за допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (придбання) даної речі.

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

Звичайно, не кожний зробить вибір, що й інший, адже в людей різні цінності. Іншими словами, у кожного свій вибір, але вибирати доводиться всім. Що ріднить усіх людей, це раціональна поведінка, пов'язана з вибором альтернатив. В економіці таку поведінку називають економічною: люди обирають варіант, що їм здається найкращим, оскільки він несе в собі найменші витрати і найбільші вигоди порівняно з іншими варіантами.

Таким чином, **раціональна поведінка** проявляється в тому, що люди ухвалюють рішення, щоб отримати найбільше задоволення або найповніше досягнути власних цілей. Отже, споживачі намагаються витрачати свої доходи раціонально з метою отримання найбільшої вигоди або задоволення від товарів і послуг, які дозволяють їхні доходи.

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

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

Принцип третій: люди передбачувано реагують на стимули. Стимулами називаються фактори, що впливають на людину і визначають мотиви її поведінки.

Економічні стимули звичайно діють через грошові винагороди чи стягнення, ставлячи їх у залежність від поведінки людини, через надання великих чи менших прав на товари і послуги. Але людська поведінка визначається не одними лише економічними стимулами. Іноді люди відмовляються від краще

оплачуваної роботи через небажання переїжджати в іншу місцевість. У деяких країнах жінки в період виховання дітей припиняють роботу на значний час, незважаючи на пов'язані з цим фінансові втрати.

Оскільки люди прагнуть дотримуватися існуючого порядку чи, можливо, хочуть зробити кому-небудь послугу, приватні і державні замовлення не завжди дістаються тим, хто пропонує найнижчу ціну. І далеко не у всіх випадках роботу одержують найбільш кваліфіковані претенденти, тому що роботодавець може захотіти зберегти або змінити звичну процедуру наймання на роботу. Але врешті-решт економічні стимули, тобто бажання одержати фінансову чи матеріальну вигоду й уникнути фінансових чи матеріальних витрат, залишаються могутніми рушійними силами.

Коли стимули змінюються, люди змінюють свої рішення, причому їхній новий вибір піддається прогнозуванню.

Головною рушійною силою в ринковій економіці є переслідування власного економічного інтересу. Споживачі хочуть так розмістити свій дохід, щоб одержати від нього найбільше задоволення. Виробники прагнуть до максимального прибутку і використовують найбільш ефективні альтернативи виробничих ресурсів для випуску товарів і послуг, необхідних споживачу. Працівники бажають продати свою працю за найбільшу грошову винагороду і кращі умови праці. Власники заощаджень шукають високі відсоткові ставки, щоб одержати більший дохід на вкладені кошти. І у всіх цих випадках як рушійна сила виступають власні інтереси.

Принцип четвертий: добровільний обмін вигідний і для покупців, і для продавців. В усьому світі люди добровільно обмінюються з іншими людьми для того, щоб придбати потрібні товари і послуги. Торгівля існувала майже протягом усієї людської історії, тому що люди мають можливість поліпшити своє власне становище шляхом обміну того, що в них у відносному надлишку (і тому його цінність для них низька), на те, у чому вони мають відносну нестачу (і тому його цінність для них велика). Японці обмінюють телевізори і фотоапарати на американські пшеницю і ліс. Працівники обмінюють робочий час на дохід, що платять їм власники фірм. У будь-якій ситуації люди

приймають раціональні рішення про те, щоб відмовитися від чого-небудь коштовного заради одержання чого-небудь ще більш цінного для них. У результаті вони виграють порівняно з тим, що вони мали до обміну.

Вигоди від обміну можуть необов`язково вимірюватися тільки грошима. Також у них може входити усе, що приводить людину до думки про те, що після обміну її становище покращилося. Наприклад, збільшення кількості вільного часу, розширення асортименту товарів і послуг, поліпшення здоров'я.

Добровільний обмін товарами здійснюється на основі поняття «альтернативні витрати». Альтернативні витрати виробництва однієї одиниці товару А – це та кількість товару В, від виробництва якого змушені відмовлятися, щоб виготовити додаткову одиницю товару А. Слід виготовляти товар, альтернативні витрати якого мінімальні.

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

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

Підприємець повинен знайти ту галузь, той вид діяльності, у якому він має порівняльну перевагу. Використання принципу порівняльних переваг дозволяє найповніше застосовувати наявні ресурси, робить розподіл ресурсів ефективним.

Принцип п'ятий: вибір спричиняє наслідки, що матимуть місце в майбутньому.

Фредерік Бастіо, французький економіст XIX ст., якось сказав, що різниця між гарним і поганим економістом у тому, що поганий економіст розглядає лише негайні, явні результати економічної політики, у той час як гарний економіст розглядає

наслідки, пов'язані з нею в сучасному періоді, прояв яких можна помітити чи відчути лише після деякого часу. Непрямі наслідки якої-небудь дії можуть бути дуже далекими від її первісного ефекту.

Економічний спосіб мислення рекомендує задаватися питанням, як позначиться на майбутніх діях зміна економічних стимулів у результаті сучасної політики. Наприклад, скид шкідливих відходів у річку може призвести до зниження цін хімікатів, але як це вплине на здоров'я людей? Державний контроль, що встановлює низькі ціни на м'ясо, начебто допомагає людям, але деякими побічними ефектами такої політики можуть бути зниження виробництва м'яса, зниження його якості, поява довгих черг і чорного ринку.

Принцип шостий: економічні системи впливають на індивідуальний вибір і стимули.

Правила і звичаї, характерні для економічної системи в даній країні, впливають на індивідуальний вибір. Люди в усіх країнах мають засоби для спільної роботи з метою забезпечити себе їжею, одягом, житлом, засобами транспорту, розвагами й іншими важливими товарами і послугами. Процес спільної роботи керується писаними і неписаними правилами співробітництва, що впливають на стимули людини. Закони і контракти - це приклади писаних правил в економіці, у той же час як увічливість стосовно покупців («покупець завжди правий!») - це неписаний закон чи звичай. Зі зміною правил змінюються стимули і вибір. Культурні традиції також позначаються на моделі економічної поведінки у суспільстві. Прикладів тут безліч - від відомої всім «робочої етики» японців до усунутої від світу філософії деяких буддійських держав і традиційної для більшості країн системи сезонного розпродажу, пов`язаної з релігійними і світськими святами.

Контрольні питання

1. У чому полягає основна проблема економіки?
2. Що демонструє крива виробничих можливостей?
3. Що вивчає економічна теорія?
4. Які методи використовує економічна теорія при вивченні економічної дійсності?

5. Які функції виконує економічна наука?

6. Чому принципи економічного мислення є фундацією раціоналізму?

Завдання 1

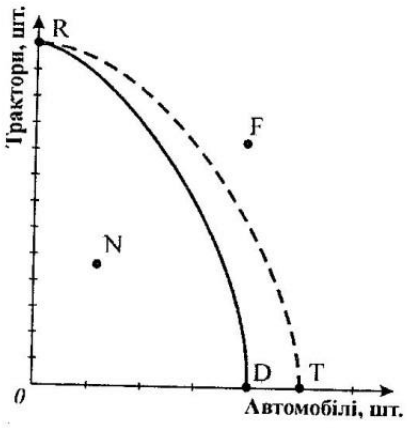
1) поясніть, що зображено на графіку;

2) нанесіть декілька точок ефективного розподілу ресурсів між виробництвом двох видів продукції у галузі;

3) проілюструйте графічно вплив закону спадної віддачі факторів виробництва;

4) поясніть ситуації, які складаються в точках N і F;

5) який процес відображає зміна положення кривої від RD до RT?

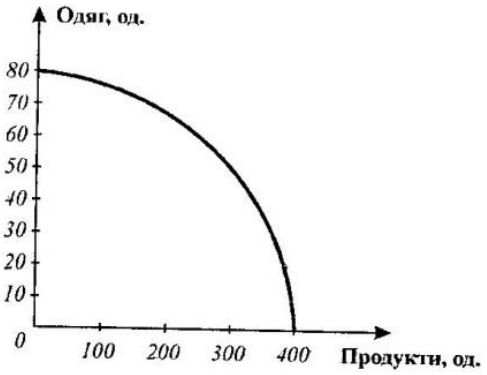


Завдання 2

1) позначте на графіку точки, що відповідають пропорціям виробництва, заданим даними таблиці, і визначте ефективний, неефективний і неможливий варіанти виробництва;

2) нехай спочатку вироблялось 300 од. продуктів і 50 од. одягу. Згодом попит на одяг підвищився на 20 од. Які зміни в структурі виробництва дозволять задовольнити цей додатковий попит;

3) які зміни мають відбутись, щоб стало можливим виробництво 40 од. одягу і 400 од. продуктів?



Комбінація товарів	A	B	C	D
Одяг, од.	60	60	50	40
Продукти, од.	250	100	300	400

2. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ І ЇХНЯ РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

2.1. Економічна система: поняття, структура, типи

У процесі господарської діяльності економічні відносини завжди є певною системою, яка охоплює об'єкти цих відносин, різні форми зв'язків між ними. Кожна ланка системи перебуває у взаємозв'язку з іншими ланками. Отже, **економічна система** – це спосіб організації економічного життя суспільства, впорядкована система зв'язків між виробниками і споживачами товарів і послуг, яка характеризується організованістю її структурних елементів (галузей, господарських суб'єктів і людей).

Економічні системи відрізняються одна від одної з точки зору:

1) відносин власності на засоби виробництва;

2) способів вирішення основних економічних проблем : що, як і для кого виробляти;

3) способів досягнення основних соціальних цілей системи (економічна свобода, економічна справедливість, економічна ефективність, економічна безпека, економічне зростання);

4) способів узгодження відносин між економічними суб'єктами.

Однією з найважливіших характеристик системи є її структура. Під структурою системи розуміють сукупність складових її елементів і характер постійних, стійких у часі зв'язків між ними.

Структура економічної системи:

1. Соціально-економічні відносини. У їхній основі лежать відносини власності на засоби виробництва.

2. Продуктивні сили суспільства.

3. Господарський механізм - це спосіб регулювання економічної діяльності на макрорівні.

4. Конкретні економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами.

Основні типи економічних систем:

1. Традиційна. Діє в слаборозвинених країнах. Заснована на традиціях, які передаються з покоління в покоління. Традиції

визначають, які товари, як і для кого виробляти. Економічні ролі індивідів визначаються спадковістю і кастовою приналежністю. Науково-технічний прогрес проникає в такі системи важко, оскільки він вступає в протиріччя з традиціями. Панує натуральне господарство.

2. Командна (командно-адміністративна):

а) усі рішення щодо основних економічних проблем приймає держава;

б) усі ресурси є власністю держави;

в) централізоване директивне планування охоплює усі рівні народного господарства;

г) розподіл ресурсів здійснюється на основі довготривалих пріоритетів;

д) відсутність конкуренції призводить до низького рівня продуктивності праці і якості продукції;

е) гарантоване зрівняльне забезпечення низького рівня життя населення.

3. Ринкова. Усі відповіді на основні економічні проблеми дають ринок, ціни, прибуток і збитки. Недоліками ринкової економіки є: 1) ринок погано реагує на деякі загальнонаціональні та загальнодержавні потреби, наприклад в освіті, культурі, фундаментальній науці, збереженні навколишнього середовища. Ці сфери діяльності не забезпечують приватному сектору прибутків, проте мають вагоме значення в житті суспільства; 2) механізм ринкової конкуренції може спричиняти масові банкрутства, безробіття, соціальне розшарування суспільства; 3) конкуренція як рушійний механізм ринкової економіки, що забезпечує її головні переваги, має тенденцію до згасання. Конкуренції протидіють такі процеси, як злиття фірм, мета яких – стати монополістами на ринку.

4. Змішана. Ринкову економіку, коли уряд виконує активну роль в господарському житті, називають змішаною економікою, змішаною економічною системою.

Вона поєднує елементи ринкової економіки (насамперед ринковий механізм) із державною участю в економіці, державним регулюванням. Державне регулювання передбачає у першу чергу економічні методи, а не тільки адміністративні, як за командної економіки. Економіка більшості країн світу є змішаною з

певними національними особливостями (німецька модель, американська модель, японська модель та ін.).

Змішані системи мають такі загальні риси:

а) широка участь держави в забезпеченні економічної стабільності і перерозподілі доходів;

б) розвинене індикативне (рекомендаційне) планування, координація діяльності уряду і приватного сектора;

в) держава відіграє важливу роль у затвердженні правил економічної гри, регулюванні бізнесу, розвитку освіти і науки;

г) соціальна орієнтація економіки, підвищення життєвого рівня людей;

д) демократична форма управління, здатна забезпечити економічні, політичні та духовні гарантії для найбільш повної реалізації потенціалу кожної людини;

е) динамізм, висока ефективність економіки та екологічна безпека.

2.2. Власність і її місце в економічній системі суспільства

Власність можна розглядати як юридичну і як економічну категорії.

Як юридична категорія вона розглядається системою правових наук, і відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування і розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.

Юридичний аспект власності реалізується через право власності. **Право власності** – це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення і використання об'єктів власності.

Право власності визначається трьома основними правочинностями – володіння, користування і розпоряджання.

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

Користування виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх.

Розпоряджання передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, а отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта або делегувати таке право іншим суб'єктам.

Власність як економічна категорія – це система стосунків між людьми з приводу привласнення предметів природи і результатів праці (передусім засобів виробництва).

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

Економічний зміст власності насамперед визначається умовами її виникнення. Вони пов’язані з об’єктивною обмеженістю економічних благ. Тільки коли виникає обмеженість, з’являється інтерес до власності. У цьому разі виникає необхідність подолати відчуження блага шляхом його привласнення і одночасно заборонити користуватися ним іншим людям. Оволодіння благом може здійснюватися шляхом витрачання трудових зусиль або загарбництвом. У такому випадку виникають відносини між людьми, коли панівним стає контроль над речами. Метою володіння є користування речами, тобто отримання від них якогось корисного ефекту. Цінність володіння визначається ступенем обмеженості та відтворення благ. Більш рідкісні блага обмежують доступ до них, тим самим потребують додаткових витрат на їх привласнення, що означає зростання цінності прав користування, розпоряджання та володіння. Отже, поняття «власність» охоплює сукупність відносин між людьми, їхні можливості щодо речей, які трапляються в природі, певною мірою обмежені.

Власність як економічна категорія розглядається з таких позицій:

1. Хто реально виступає власником засобів виробництва і привласнює дохід від об'єктів власності.
2. Хто приймає економічні рішення відносно функціонування об'єктів власності.

3. Яка система економічних інтересів формується на основі існуючих відносин власності.
4. Як складаються економічні стосунки між власником засобів виробництва і найнятим працівником.
5. Як відносини власності впливають на процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

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

Об'єкти власності – це все те, з приводу чого між людьми існують відносини привласнення. За матеріально-речовим складом і функціональною роллю в процесі життєдіяльності людей об'єкти власності класифікують так:

- об'єкти власності, дані природою. Це земля з її рослинним і тваринним світом, водоймами й надрами, як природними умовами людської діяльності, повітряний і космічний простір, інші обмежені природні ресурси;
- об'єкти власності, що є продуктами суспільного виробництва. Ними є засоби виробництва, предмети особистого використання, послуги, наукові й технічні винаходи, моделі, твори літератури, мистецтва тощо;
- об'єкти власності, що є продуктами соціально-економічного походження. Це особливі об'єкти власності, до яких належать гроші і цінні папери, а також робоча сила людей.

Характер об’єкта власності обумовлює спосіб його використання і багато в чому визначає особливості відносин між суб’єктами. Так, привласнення землі має специфіку порівняно з володінням споживчим майном (одягом, автомобілем та ін.). А власність на капітал відтворює особливі економічні, соціальні та політичні відносини.

Суб'єкти власності – це окремі індивідууми, групи осіб, інші соціальні структури, суспільство, між якими виникають відносини з привласнення умов їхньої життєдіяльності.

Економічний зміст власності визначається тим, що користування, володіння, розпоряджання речами залежить від певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства і не може бути змінено за бажанням людей чи держави.

Економічний зміст власності відтворюється через усю систему економічних відносин і визначає характер виробництва (тобто яким способом будуть поєднані ресурси), розподілу (яка частина і в якій формі буде отримана учасниками виробництва), обміну (буде це натуральна чи товарна форма) і споживання (індивідуальне чи спільне).

Власність на засоби виробництва є основою економічної системи. Зазначимо, що економічна система включає суспільне виробництво як ціле, тобто весь спосіб виробництва. Поняття «економічна система» використовується насамперед для позначення сукупності об'єктивних виробничих відносин. Оскільки виробничі відносини дуже різноманітні, то економічна система визначається пануючими в даних конкретних історичних умовах специфічними виробничими відносинами. Таким вузловим елементом є власність на засоби виробництва.

По-перше, відносини власності на засоби виробництва проявляються, розгортаються в усій системі виробничих відносин.

По-друге, відносини власності пронизують усі фази відтворення (і розподіл, і обмін, і споживання).

По-третє, на основі відносин власності формується соціально-класова структура суспільства.

2.3. Форми і види власності в Україні

Згідно із законодавством України сьогодні можна виділити такі **основні форми власності**: приватна, колективна, державна.

Всі форми власності є рівноправними, і держава створює рівні умови для розвитку всіх форм власності та їх захисту.

Приватна власність – це майнові та немайнові особисті блага конкретної фізичної чи юридичної особи, якими вона володіє, користується та розпоряджається на свій розсуд, використовуючи їх для будь-яких цілей. Приватна власність фізичної особи заснована на її свободі розпоряджатися своєю здатністю до праці, виборі її форм і використання результатів для задоволення особистих і суспільних потреб. Праця громадян є основою створення та примноження їхньої власності.

Об’єктами приватної власності є житлові будинки, квартири, предмети особистого користування, дачі, садові

будинки, предмети домашнього господарства, продуктивна і робоча худоба, земельні ділянки, насадження на земельній ділянці, засоби виробництва, вироблена продукція, транспортні засоби, грошові кошти, акції, інші цінні папери, зобов'язання суб'єктів підприємницької діяльності, а також інше майно споживчого і виробничого призначення. Крім того, об'єктами власності громадян можуть бути результати інтелектуальної праці: твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг та ін.

Колективна власність – майно, що належить певному колективу і необхідне для його функціонування (майно колективного підприємства, кооперативу, орендного чи акціонерного підприємства, господарського товариства, господарського об'єднання, професійної спілки, політичної партії чи іншої громадської організації, релігійної організації тощо).

Державна власність. Суб'єктом державної власності виступає держава (наприклад Верховна Рада, місцеві ради народних депутатів, Фонд державного майна).

Існує два види державної власності: загальнодержавна і комунальна (муніципальна).

Загальнодержавна власність – це спільна власність усіх громадян країни. Вона неподільна і не персоніфікується між учасниками господарської діяльності. Об'єктами загальнодержавної власності є земля, майно, що забезпечує діяльність Верховної Ради України та утворюваних нею державних органів; майно Збройних Сил, органів державної безпеки, прикордонних і внутрішніх військ; оборонні об'єкти; єдина енергетична система; системи транспорту загального користування, зв'язку та інформації, що мають загальнодержавне значення; кошти державного бюджету; національний банк, інші державні банки та їхні установи і створювані ними кредитні ресурси; резервні, страхові та інші фонди; майно вищих і середніх спеціальних навчальних закладів; майно державних підприємств; об'єкти соціально-культурної сфери або інше майно, що становить матеріальну основу суверенітету України і забезпечує її економічний і соціальний розвиток. У загальнодержавній власності може перебувати також інше майно,

передане у власність України іншими державами, а також юридичними особами і громадянами.

Світовий досвід свідчить, що є декілька причин, які викликають необхідність існування загальнодержавної власності:

– по-перше, вона необхідна для виконання державою її функцій (економічних, соціальних, оборонних);

– по-друге, для ліквідації слабких ланок у структурі національної економіки. Наприклад після Другої світової війни найслабшими ланками англійської економіки були транспорт і енергетика. Вони потребували великих капіталовкладень з тривалим строком обігу коштів, що робило їх малопривабливими для приватного капіталу. Націоналізувавши ці галузі, держава взяла на себе всі обов'язки щодо їхнього технічного переозброєння і розвитку;

– по-третє, необхідність прискорення науково-технічного прогресу. Розроблення і створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою і ризикованою, тому фірми не завжди наважуються вкладати кошти в такі напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні затрати, пов'язані з ризиком втрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції. Розвиток державної власності часто має суперечливий характер, проте не спростовує того факту, що сучасна держава є великим власником.

Комунальна власність. Об'єктами комунальної (муніципальної) власності є майно, що забезпечує діяльність відповідних Рад і утворюваних ними органів; кошти місцевих бюджетів, державний житловий фонд, об’єкти житлово-комунального господарства; майно закладів народної освіти, культури, охорони здоров’я, торгівлі, побутового обслуговування; майно підприємств; місцеві енергетичні системи, транспорт, системи зв’язку та інформації, включаючи націоналізоване майно, передане відповідним підприємствам, установам, організаціям; а також інше майно, необхідне для забезпечення економічного і соціального розвитку відповідної території.

Взаємодія вищерозглянутих форм власності породжує так звані змішані (похідні) форми власності.

2.4. Проблеми роздержавлення і приватизації в Україні

Державна форма власності довгий час була домінуючою в економічній системі України. В процесі переходу до ринкової економіки відношення власності змінювалися на основі процесів роздержавлення і приватизації.

Основною проблемою економічних реформ в Україні є роздержавлення власності і формування реального плюралізму господарських суб'єктів, що забезпечують конкурентне середовище і, отже, ефективність економіки.

Роздержавлення – це перетворення державних підприємств у підприємства інших форм власності.

Приватизація – це процес переходу від державної до різних форм приватної власності.

Основні цілі приватизації в Україні:

1. Зміна відносин власності на засоби виробництва, їх якісне відтворення і ефективне використання.
2. Утворення шару недержавних власників як основи багатоукладної, соціально орієнтованої економіки.
3. Розвиток конкуренції і обмеження монополізму.
4. Структурна перебудова економіки та її стабілізація.
5. Залучення в країну іноземних інвестицій.

Особливе значення приватизації полягає у створенні інфраструктури і сфери ринкових послуг як необхідних елементів розвиненого ринку. Вони включають дворівневу банківську систему з розгалуженою мережею комерційних банків, обслуговуючих усі сфери економіки, систему страхових і інвестиційних компаній, бірж, консультаційних і торгових центрів, аудиторські фірми і т. д.

Основні способи приватизації в Україні:

1. Акціонування підприємств на основі продажу їхніх акцій за приватизаційні і компенсаційні сертифікати.
2. Продаж підприємств за конкурсом або на аукціоні.
3. Перетворення орендних підприємств в акціонерні товариства на основі їх викупу.

В Україні приватизація здійснювалася кількома етапами:

1992–1994 рр. – відкриття громадянам приватизаційних рахунків в Ощадному банку у формі іменних депозитів, що не мали вільного обігу.

1995–1998 рр. – сертифікатна приватизація шляхом випуску приватизаційних майнових сертифікатів у паперовій формі, строк дії яких неодноразово подовжувався. Приватизаційні рахунки та майнові сертифікати свідчили про право їхніх володарів на певну частку вартості державного майна. Сертифікати обмінювалися на акції державних підприємств, які продавалися на сертифікатних аукціонах, ураховувалися при викупі державного майна трудовими колективами. За період сертифікатної приватизації 45,7 млн громадян України отримали приватизаційні майнові сертифікати. У 1995–1998 рр. було приватизовано майже 50 тис. об’єктів, понад 90 % підприємств торгівлі, сервісу і громадського харчування стали приватними. Державний житловий фонд приватизувався на базі житлових чеків, які не мали вільного обігу. З 1998 р. розпочалася грошова приватизація.

З 1999 р. здійснюється індивідуальна грошова приватизація, яка передбачає продаж на певних умовах підприємств різних галузей економіки.

Як наслідок, приватизація власності забезпечує створення необхідних умов для формування ринкового середовища за допомогою ліквідації монополії однієї форми власності (неважливо якої - приватної, колективної або державної), без якої ринок неможливий.

2.5. Особливості розвитку ринку в Україні

Україна, як і інші постсоціалістичні країни, здійснює перехід від адміністративно-командної економічної системи до ринкової. Цей перехід є об'єктивно зумовленим. Його метою є формування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки.

Перехід до ринкової економічної системи в Україні має ряд характерних особливостей.

1. Ринкові трансформаційні процеси здійснюються в умовах переходу від адміністративно-командної системи господарювання та управління до ринкової, які своїм вихідним пунктом мали всеохоплюючу державну монополію на засоби виробництва. Тому головним напрямом ринкової трансформації вітчизняної економіки було реформування відносин власності, створення

достатньої кількості самостійних підприємств, які формували б конкурентне середовище, сучасні ринкові відносини, що ґрунтуються на різних формах власності та господарювання.

Створення різноманітних форм власності відбувається через роздержавлення власності, приватизацію значної її частини. Це сприяє розвитку різних форм господарської діяльності та формуванню конкурентного ринкового середовища.

2. Адміністративно-командна система господарювання та управління в Україні вкоренилася значно глибше, ніж у більшості країн Східної Європи (Польщі, Чехії, Східній Німеччині та ін.), які мали досить розвинений приватний сектор сільськогосподарського виробництва.

Адміністративно-командна система надала перевагу вертикальним економічним зв'язкам між виробниками та споживачами. Тепер у вітчизняній економіці замість вертикальних зв'язків між виробництвом та споживанням мають утвердитися властиві ринку горизонтальні прямі економічні зв'язки, система самостійних виробників, які працюють на ринок, на задоволення потреб реальних споживачів.

3. Характерним для економіки України пострадянського часу було те, що вона отримала у спадок від Радянського Союзу частину його народногосподарського комплексу, яка означала спеціалізацію на важкій промисловості, видобувних галузях і військово-промисловому комплексі, а також мала незавершений цикл виробництва. Так, у військово-промисловому комплексі, що завантажував 40 % виробничих потужностей, замкнутий цикл виробництва становив узагалі 3 %. Вітчизняна економіка виробляла лише 20 % продукції, що реалізувалася на внутрішньому ринку. Все це негативно позначилося на ринковій трансформації економіки України. Тому головним у новій економічній політиці держави став принцип керованого формування сучасних ринкових відносин.

4. Перехід України до ринкових відносин ускладнювався також тим, що вона не мала Центрального банку, власної фінансово-кредитної та грошової системи, ринкової інфраструктури, достатньо кваліфікованих кадрів у цих сферах та інших інституцій, які могли б на практиці забезпечити формування економічних підвалин національного ринку. Нині в Україні вже

сформовано основні елементи інфраструктури ринку, але їхня діяльність малоефективна. Це пояснюється недосконалим законодавством, недостатнім рівнем професійного управління.

5. Негативний вплив на формування ринкових відносин в Україні мали такі деструктивні процеси, як економічна нестабільність, велика інфляція, гіперінфляція – понад 100000 % (нинішня інфляція на рівні 20 %), високий рівень безробіття, криза державних фінансів, висока дефіцитність державного бюджету, витік вітчизняних капіталів за кордон, натуралізація обміну (бартерні операції), знецінення національних грошей (українського карбованця), дефіцит платіжного балансу та ін. Всі ці обставини вимагали застосування державою широкого комплексу спеціальних заходів, які забезпечили б нормальні умови для формування національного ринку, ринкових відносин.

Внаслідок трансформації економічної системи в Україні активно формуються ринкові відносини, а отже, сучасні ринкові механізми. На сучасному етапі можна виділити такі характерні особливості функціонування та розвитку національного ринку:

1) відсутність розвиненого ринкового середовища досконалої економічної конкуренції і немонополістичного сектора вітчизняної економіки, що негативно впливає на розвиток малого і середнього підприємництва;

2) наявність монополістичних структур, незначна кількість малих підприємств, слабка конкуренція, неефективна система державного регулювання цін роблять внутрішній ринок стихійно-монополізованим, звужують сферу ринкових відносин;

3) нерозвиненість сучасної ринкової інфраструктури, зокрема функціонуючих товарних, інвестиційних компаній, лізингу тощо;

4) слабка конкуренція на ринку залучення вільних коштів фізичних і юридичних осіб, що звужує джерела кредитних ресурсів, дає можливість комерційним банкам підвищувати відсоткові ставки на кредити, що є руйнівними для суб'єктів підприємницької діяльності, особливо для початківців малого бізнесу;

5) неефективна податкова політика, яка перешкоджає створенню сприятливих умов для розвитку підприємництва, зокрема малого та середнього, а отже, звужує легальний, цивілізований ринок і формує нелегальний (тіньовий) ринок;

6) недостатньо розвинений ринок робочої сили, свідченням чого є дуже низька ціна на неї (заробітна плата), особливо кваліфікованої робочої сили, що стимулює значний відтік її за межі національного ринку, а отже, негативно впливає на його формування та розвиток;

7) недоступність для більшості суб'єктів підприємницької діяльності джерел фінансування — низьких ставок за кредити комерційних банків. Це пояснюється тим, що у вітчизняній економіці фактично не діє механізм гарантування кредитів;

8) недосконалий інвестиційний клімат, який не сприяє розвитку ефективного ринку інвестицій. В Україну не надходять у достатніх кількостях іноземні інвестиції. Причиною цього є те, що відносини власності належно не захищені законодавством, що не відповідає орієнтації іноземного капіталу на приватний сектор економіки. На низьку якість ринку інвестицій також впливає надмірна заполітизованість вітчизняної економіки, конфлікт інтересів законодавчої і виконавчої влади, бюрократичні завади, корумпованість, стрімкі зміни в оподаткуванні та регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;

9) сировинна спрямованість товарного експорту і, як наслідок, висока залежність від кон'юнктури світових ринків енергоносіїв, металопродукції, зернових;

10) низький рівень інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство, міжнародний поділ праці.

Така ситуація містить у собі серйозну загрозу деформації ринкових відносин, породжує недовіру населення до економічної політики уряду, посилює нестабільність і невпевненість у майбутньому ринкової економічної системи.

Світовий досвід формування ринкових відносин, ринкового механізму в цілому переконує, що це довготривалий процес, протягом якого постійно відбуваються зміни в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства. Ринок у цілому може успішно функціонувати лише в цілісній системі економічних та юридичних норм, за певного стану суспільної свідомості, моралі, рівня загальної правової та політичної культури. Без цих передумов цивілізаційний ринок не може існувати. Тому створення соціально орієнтованого ринку вимагає консолідації всіх сил і ресурсів суспільства.

Перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні можливий лише на основі використання реальних причинно-наслідкових зв'язків у соціально-економічному житті суспільства, економічних інтересів усіх суб'єктів господарської діяльності, ефективної взаємодії національного ринку з міжнародним.

Контрольні питання

1. Чим відрізняються між собою основні типи економічних систем?
2. Що таке власність як економічна категорія?
3. Назвіть основні форми та види власності в Україні.
4. У чому полягає основний зміст приватизації?
5. Назвіть основні способи приватизації в Україні.
6. Які характерні особливості функціонування та розвитку ринку в Україні?

Завдання

За допомогою щорічного Звіту про роботу Фонду державного майна України, який розташований на сайті Фонду державного майна України (режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/), знайдіть і проаналізуйте інформацію щодо кількості об’єктів, які змінили державну форму власності за групами. Яка форма власності, на вашу думку, є найбільш ефективною в Україні?

3. ГРОШІ ТА ЇХНІ ФУНКЦІЇ. МІСЦЕ КРИПТОВАЛЮТИ У СУЧАСНОМУ СВІТІ ГРОШЕЙ

3.1. Теоретичні концепції виникнення грошей. Функції грошей

Гроші – це, мабуть, один з найвидатніших винаходів цивілізації. У соціальному житті аналогів масштабу цього витвору людського розуму нема. Майже вся структура сучасної економіки побудована на існуванні грошей.

Гроші мають багатотисячолітню історію. Розвиток виробництва і обміну у IV-III тисячоліттях до н. е., за твердженням фахівців, зумовив виникнення грошей. Зрозуміти економічну сутність грошей можна лише на основі всебічного розуміння причин їх виникнення та закономірностей розвитку. Існують дві основні **концепції,** що пояснюють причини **виникнення грошей**: раціоналістична та еволюційна.

Представники раціоналістичного підходу пояснюють виникнення грошей як результат домовленості між людьми про введення спеціального інструменту (грошей) для здійснення обміну товарів.

За еволюційною концепцією, гроші виникли стихійно, незалежно від волі людей, у результаті тривалого еволюційного розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва та обміну.

Еволюційна концепція вперше була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом, Д. Рікардо, а потім була розвинута К. Марксом. Вони аргументовано довели, що гроші мають товарне походження і виникли в результаті тривалого розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва, обміну та послідовної зміни форм вартості.

Сьогодні цю концепцію підтримують більшість фахівців.

Гроші сприяли трансформації бартерного товарообміну ($Т_1$ — $Т_2$) у товарно-грошовий обіг ($Т_1$ — Г — $Т_2$).

Поступово розвиток обміну стимулював стихійне виокремлення з безлічі товарів якогось одного, найбільш ходового за своїми споживчими властивостями й тому придатного для виконання ролі загального, еквівалента. У різних

народів товарами, що виконували роль загальновизнаних еквівалентів, були худоба, хутро, сіль, риба, зерно, чай, рис, дорогоцінні раковини, залізо, мідь, бронза та ін. З подальшим розвитком товарних відносин роль товару-посередника, який виконував функцію загального еквівалента, закріпилась за дорогоцінними металами — сріблом і золотом, а згодом — тільки за золотом.

Золото стало краще за інші товари виконувати роль загального еквівалента і називатися грошима завдяки своїм природним властивостям.

По-перше, золото портативне, і навіть у невеликій кількості золота закладена досить велика вартість, що пов'язано з його рідкістю і великими затратами праці на його пошук і видобуток.

По-друге, золото добре зберігається і легко поділяється на найменші частини, не втрачаючи при цьому своєї якості, що дуже важливо для грошей.

По-третє, золото є загальноприйнятим грошовим металом в усіх країнах світу.

Починаючи з IV–III ст. до н. е. і до середини XX ст. золото виконувало в суспільстві роль грошей. З їх появою світ розколовся на два великі полюси:

1. Полюс товарів і послуг, суспільного багатства.

2. Полюс золота як грошей, на які можна придбати все це багатство.

Отже, **гроші** — це особливий товар, який виконує роль загального еквівалентна, виступає посередником в обміні товарів і виражає економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів.

Більш повно суть грошей розкривається у функціях, які вони виконують. **Гроші виконують такі функції**: міра вартості, засіб обігу, засіб утворення скарбів і нагромадження, засіб платежу і світові гроші.

Найбільш важливою з названих функцій є **міра вартості.** Ця функція полягає в тому, що за допомогою грошей вимірюється вартість усіх інших товарів. Гроші виконують цю функцію тому, що вони самі мають вартість. Формою прояву вартості є *ціна* як грошове вираження вартості. А сама вартість, представлена у грошовій одиниці, виступає як масштаб цін (маса металу, що

прийнята в даній країні за одиницю з рівним поділом її на певну кількість менших одиниць і служить для вимірювання цін всіх товарів). Кожна країна має свій масштаб цін – певну кількість золота, яка колись була прийнята в країні за грошову одиницю. У Великобританії це фунт стерлінгів, у Росії – рублі, у США – долари і т. д.

Через міру вартості гроші виражають кількість втіленої в товарі праці, а через масштаб цін - вагову кількість золота, яка міститься в грошовій одиниці. Функцію міри вартості гроші виконують як уявні, тобто як ідеальні гроші.

Друга функція – **засіб обігу.** Вона полягає в тому, що гроші виступають посередником у процесі обігу товарів. Цю функцію виконують лише реальні грошові знаки: монети, банкноти, коли вони використовуються в процесі купівлі-продажу товарів (Г-Т-Г^{I}).

З цієї функції виникають монети – це кількість золота певної ваги, форми, проби, вартість якого засвідчується державою. Але не скрізь і не зразу гроші існували у вигляді монет. Так, ще у XII-XIII ст. у Київській Русі функції грошей разом з монетами виконували зливки срібла видовженої форми і певної ваги, що називалися гривнями.

Перші суто руські монети – златники (із золота), на яких зображували тризуб, були карбовані наприкінці X ст. за часів Володимира Великого.

Золоті монети – це повноцінні гроші, але вони в процесі обігу зношуються, стираються, що зменшує їхню масу, створює невідповідність між реальною вартістю зливка і тією вартістю, що на ньому зафіксована.

Оскільки гроші у функції засобу обігу лише тимчасово знаходяться в руках кожного товаровиробника, то виконувати цю функцію можуть і неповноцінні гроші. Поступово металеві гроші в більшості країн світу замінялись паперовими – казначейськими білетами.

Казначейські білети випускаються державою, виступають як розмінні гроші і ніколи не обмінюються на золото.

У сучасних умовах золото перестало виконувати функцію грошей, і її виконують паперові гроші. Сучасні паперові гроші виконують цю функцію не тому, що самі вони є товаром або забезпечені золотом, а через те, що їх у цій ролі визначила

держава. З цієї точки зору гроші поділяються на товарні та декретовані.

Товарні гроші – це гроші, що мають власну внутрішню вартість (золото, золоті монети, конвертовані в золото банкноти).

Декретні гроші – це сучасні гроші, які не мають внутрішньої вартості, а їхня цінність визначається ззовні державою.

Особливості сучасних грошей також пов'язані з їхньою третьою функцією – **засобу платежу.** Необхідність цієї функції породжена відмінностями в часі виробництва і реалізації окремих товарів. У даному разі продавець стає кредитором, а покупець - боржником.

Функцію засобу платежу гроші виконують при продажу товарів і послуг у кредит, а також при виплаті заробітної плати, ренти, відсотка. Ця функція породила такі види цінних паперів, як банкноти, вексель, чек, кредитна картка – засоби, що заміняють гроші.

Банкноти (банківські білети) - це зобов`язання банку, які випускаються під векселі, золото та інші дорогоцінності. Їх випускають найбільші банки країни, і вони спочатку вільно обмінювались на золото, були ніби його «представниками» на ринку. На початку XX ст. більшість країн світу відмінили обмін банкнот на золото, а їх випуск підпорядковується іншим вимогам.

Вексель – це письмове зобов'язання боржника про оплату певної суми грошей у визначений строк. Існує суворо визначена форма оформлення векселя: на спеціальному папері, який використовується для друкування грошей, де зазначають, кому і ким, у якому місці і в який час видано вексель, строк і суму платежу на ньому.

Векселі можуть розпочати самостійний рух, якщо вони передаються від одного власника іншому шляхом особливого передатного напису – індосаменту. Вексель можна продати банку, отримавши гроші з певною знижкою раніше зазначеного на векселі строку.

Чек – це вказівка банку про зняття або перерахування певної суми грошей з чекового рахунка на користь пред'явника чека.

Кредитна картка – це розрахунковий засіб, який дає можливість на базі використання банківських електронних систем перерахувати безготівкові гроші на користь установ, що надали товари та послуги.

Тому кредитні картки ще називають електронними грошима.

Четверта функція грошей – **засіб нагромадження**. Цю функцію вони виконують, коли залишають сферу обігу і нагромаджуються або у вигляді скарбів (золота, витворів мистецтва, нерухомості), або у вигляді заощаджень в банках. Нагромадження грошей у поточному періоді дає можливість забезпечити зростання виробництва і збільшення споживання в майбутньому.

З розвитком міжнародного поділу праці та міжнародного ринку гроші починають обслуговувати міжнародну торгівлю. У цій функції вони виступають як **світові гроші.** Функція світових грошей реалізується в системі міжнародних розрахунків між державами. До початку XX ст. функцію світових грошей виконувало лише золото. З середини XX ст. цю функцію почав виконувати долар США, а потім і вільно конвертована валюта (ВКВ) найбільш розвинених країн світу (фунт стерлінгів, єна), а також міжнародні гроші.

Міжнародні гроші – це гроші, створені міжнародними організаціями для здійснення розрахунків між країнами.

До них належать *СДР* – «спеціальні права забезпечення», створені Міжнародним валютним фондом, і *ЄВРО* – європейська грошова одиниця, створена Європейським співтовариством. З 2002 р. євро-валюта в готівковій формі використовується країнами ЄС.

Хоча золото перестало виконувати роль грошей і на світовому ринку, всі країни світу намагаються збільшувати свій золотий запас. Це пов’язано з високою ліквідністю золота, тобто з можливістю його швидкого продажу.

3.2. Структура грошової маси. Особливості сучасного грошового обігу. Закон грошового обігу

У сучасній економіці для виконання ділових операцій використовують різноманітні види грошей (активів). Тому є потреба вимірювати грошову масу.

Грошова маса – це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують виконання

ділових операцій (реалізацію товарів і послуг і всі нетоварні платежі) у національній економіці.

Грошову масу можна поділити на дві частини: активні гроші (їх постійно використовують у готівковому й безготівковому обігу – готівка й чеки) і пасивні гроші («квазігроші»), які потенційно можуть бути використані як гроші за певних умов. Ці «квазігроші» мають різний рівень ліквідності (Ліквідність – це здатність цінностей легко перетворюватись на гроші). В Україні залежно від рівня ліквідності грошові засоби зводяться в грошові агрегати М0, М1, М2, М3 – показники грошової маси.

Грошовий агрегат М0 – це готівка: паперові гроші та монети. Готівка обслуговує суттєву частину повсякденних операцій. Вона в цьому разі виконує функцію засобу обміну.

Для виконання ділових операцій найчастіше використовують безстрокові вклади, які дають змогу виписувати чеки.

Чеки є способом передачі власності на вклади в банках і загальноприйняті як засіб обміну. За потреби чекові вклади можна негайно перевести в паперові гроші та монети. Тому чеки є своєрідним еквівалентом готівки, грішми. Готівку і чекові депозити позначають як **агрегат М1.**

Отже, М1 = готівка + безстрокові (чекові) депозити.

Строкові вклади після закінчення визначеного строку можна перетворити в готівку або перемістити їх у чекові рахунки, використати для ділових операцій. Тому **агрегат М2** містить ще ці два види активів. Отже, М2 = М1 + заощаджувальні вклади + дрібні строкові вклади + деякі інші компоненти.

Усі елементи М2 можна легко і без втрат вартості перетворити в готівку.

Агрегат М2 є ширшим визначенням кількості грошей порівняно з агрегатом М1.

Агрегат М3 = М2 + великі (понад 100 тис. грн) строкові депозити.

До високоліквідних фінансових активів відносять заощаджувані рахунки, строкові вклади та короткострокові державні цінні папери. Однак вони не виконують функції засобу обміну, їх легко і без ризику фінансових втрат можна перетворити на готівку або чекові депозити.

У розвинених країнах готівка загалом не перевищує 10 % грошової маси, а решту становлять банківські гроші. В Україні, до речі, поза банками перебуває близько 50 % готівки.

У кожній країні рух грошей між фірмами, домогосподарствами та державою називають грошовим обігом. Грошовий обіг обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в економіці. Держава регулює грошовий обіг і формує національну грошову систему. Стабільність грошового обігу є важливою умовою успішного розвитку національної економіки.

Грошова система – це форма організації грошового обігу, що історично склалася у країні й закріплена в національному законодавстві. До грошової системи належить: 1) назва грошової одиниці країни (американський долар, українська гривня та ін.); 2) масштаб цін; 3) вид грошових знаків, порядок їхньої емісії та вилучення з грошового обігу; 4) порядок організації безготівкового обігу; 5) порядок формування курсу і обмін національної валюти на іноземну; 6) державне регулювання грошового обігу в країні.

Особливостями сучасної грошової системи є: 1) відсутність у структурі грошового обігу будь-якого дорогоцінного металу; 2) визначення пропорції обміну товарів на гроші не кількістю срібла чи золота в грошовій одиниці, а цінністю, якої набула грошова одиниця в обігу; 3) обмінні співвідношення національної валюти на іноземну не залежать від вмісту дорогоцінного металу; 4) значна частина розрахунків відбувається у безготівковій формі; 5) єдиним суб'єктом організації та управління грошовим обігом є держава.

Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли у сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Між процесами реалізації товарів і грошовим обігом існує внутрішній зв'язок, який знаходить своє відображення в **законі грошового обігу**. Він виражає внутрішньо необхідні зв'язки між кількістю необхідних для обігу грошей, цінами товарів, що підлягають реалізації, і вартістю грошей.

За класичним підходом, кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$М = \frac{СЦ - К + П - ВП}{Q}, \quad (3.1)$$

де М – кількість грошей в обігу;
СЦ – сума цін товарів, реалізованих протягом року;
К – сума цін товарів, проданих у кредит;
П – платежі за кредити минулого року;
ВП – платежі, які взаємно погашаються;
Q – швидкість обороту однієї грошової одиниці за рік.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базується на неокласичній теорії рівняння грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (3.2)$$

де М – маса грошей в обігу;
V – середня швидкість обігу грошей;
Р – середній рівень цін на товари та послуги;
Q – кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = \frac{P \cdot V}{Q}. \quad (3.3)$$

Наслідком порушення вимог закону грошового обігу виступає інфляція.

3.3. Місце криптовалюти в сучасному світі грошей

Впродовж свого розвитку гроші пройшли кілька етапів від появи, коли їхні функції виконували випадкові товари, до поступового витіснення готівки з обороту. Черговим етапом розвитку грошей стала поява криптовалют. Перші ідеї створення криптовалют почали виникати в момент найбільш революційного періоду у світі новітніх технологій – наприкінці 90-х рр. минулого століття. Саме тоді вперше масового поширення набув

Інтернет, а комп'ютерна техніка стала персональною. У цей час і з'явилися перші, ще розмиті і недопрацьовані, концепції віртуальних валют, функціонування яких ґрунтувалося на криптографії – науці про методи шифрування інформації.

Криптовалюта – це децентралізоване цифрове вимірювання вартості, що може бути виражено в цифровому вигляді і функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їхнім результатом і має криптографічний захист обліку.

Основні відомі в даний час види криптовалют

Біткоін (BTC) (англ. Bit – біт, coin – монета) історично є першою з криптовалют та основою для створення всіх інших існуючих систем із технологією блокчейн. Датою першого випуску біткоінів є 3 січня 2009 р. Досі достовірно не відомо, хто є справжнім творцем біткоіну.

Блокчейн (від англ. Blockchain, від block – блок, chain – ланцюг), тобто ланцюжок блоків транзакцій — розподілена база даних, що зберігає впорядкований ланцюжок записів (так званих блоків), що постійно довшає. Дані захищено від підробки та спотворення. Кожен блок містить часову позначку попереднього блока та дані транзакцій, подані як дерево.

Протягом 5 років з моменту народження біткоіну на ринку з'явилося більше 2000 різновидів цифрових грошей. Більшість з них, незважаючи на кричущі назви, є лише **форком (відгалуженнями) біткоіну**. Тобто основою для створення таких валют став програмний код Bitcoin. У системі криптовалют одним з перших форків став **Неймкоін.**

Неймкоін (NMC) був випущений у середині квітня 2011 р. на основі коду біткоіну, який зазнав незначних змін.

Лайткоін (LTC). Цей вид криптовалют створюється без централізованого адміністрування і також є форком біткоіну. За обсягами капіталізації, лайткоін стабільно входить до четвірки лідерів світових криптографічних валют.

Ефіріум (ETH, Ethereum) – це відкрита програмна платформа на базі блокчейн, завдяки якій розробники можуть створювати і розгортати децентралізовані додатки. Головна перевага ефіріуму перед біткоіном полягає в тому, що для першого передбачена підтримка різних типів децентралізованих

додатків. Ефіріум займає другу позицію після біткоіну за масштабом ринкової капіталізації. Біткоін і ефіріум явно конкурують за користувачів.

Сукупна капіталізація ринку криптовалют зараз становить 182,5 млрд дол.

До появи сучасних грошей і таких функцій грошей, як «вимірювач цінності», вартість кожного товару повинна була вимірюватися в певних еквівалентах всіх інших товарів, вироблених в економіці. Так, вартість грошей формується безпосередньо у сфері їхнього обігу, де гроші обмінюються на реальні блага, а вартість їх набуває форми купівельної спроможності. У свою чергу криптовалюту можна назвати інформацією в мережі, яка ще не знаходиться у вільному доступі, отже має деяку вартість. Оскільки біткоін не має золотого підкріплення і не залежить від ВВП країни, вартість криптовалют визначається потребою людей у їх обміні на інші блага. А спираючись на теорію вартості грошей у часі, криптовалюті також властиво нарощувати свою вартість за рахунок різних факторів з плином часу. На сьогодні одним з таких рушійних факторів є великий інтерес громадськості до нової форми безготівкового розрахунку. Крім того, не слід забувати про те, що вартість будь-яких грошей і їхня цінність з часом змінюється. Цьому свідчить інфляція.

Головними властивостями криптовалют є:

1. Обмеженість їхнього ресурсу, що запобігає інфляції криптовалют.

2. Захищеність даних від зовнішніх впливів та атак. Для того щоб серйозно пошкодити криптовалютну систему, треба знищити більшість вузлів системи.

3. Анонімність користувачів системи. Саме це свого часу привернуло увагу до криптовалют з боку комп'ютерних шахраїв і значно зашкодило їхньому іміджу.

4. Прозорість транзакцій, дані про кожну з яких доступні з будь-якого вузла системи.

5. Відсутність комісій на транзакції між країнами.

6. Відсутність контролю транзакцій з боку банків, податкових служб або інших наглядових органів. Саме через ці

переваги, а також внаслідок зменшення довіри до існуючого фінансового ринку, мінливості валютних курсів і нестійкості фінансових активів криптовалюти зайняли своє місце в сучасній фінансовій системі та поступово його розширюють.

Більшість країн ще не визначили правовий статус криптовалюти. Вони не забороняють використання віртуальних грошей, але одночасно не здійснюють ніякого регулювання операцій з ними.

В Україні питання про визначення правового статусу криптовалюти останніми роками весь час змінювалось. У 2014 р. НБУ дав визначення криптовалюті як певному грошовому сурогату, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами. Але оскільки використання криптовалюти офіційно не було заборонене, то вона почала набувати все більшої популярності. У 2014 р. у Києві було відкрите четверте у світі **Bitcoin-посольство.** Крім України, такий заклад був відкритий у Монреалі (Канада), Тель-Авіві (Ізраїль) та Варшаві (Польща). Посольства проводять семінари, надають потрібну інформацію, допомагаючи новачкам освоїтися в роботі з Bitcoin.

На початку 2016 р. Приватбанк надав можливість купівлі та продажу найбільш поширеної криптовалюти – Bitcoin.

30 травня 2016 р. з'явилася перша українська криптовалюта – Карбованець (Ukrainian Karbowanec або KRB). Її вартість становила 4,30 грн.

З огляду на значне зростання інтересу до віртуальної валюти серед жителів України все нагальною стає потреба щодо правового визначення криптовалюти. Так, 6 жовтня 2017 р. у Верховній Раді було зареєстровано проект закону «Про обіг криптовалюти в Україні». Цей закон створений з метою регулювання правовідносин щодо обігу, зберігання, володіння, використання та проведення операцій за допомогою криптовалюти.

У недалекому майбутньому планується поява **криптокарток,** за допомогою яких можна буде розраховуватися в крамницях, як і звичайними кредитними картками, тобто використання карток для задоволення повсякденних потреб їхніх власників. У разі запровадження Концепція появи криптокарток

полягає в тому, що вони будуть мати вигляд звичайних пластикових карток, однак специфіка розрахунків буде відрізнятися. Можливими будуть два варіанти проведення платежу: встановлення спеціальних терміналів для нових карток або ж використання вже створеної по всьому світу платіжної інфраструктури.

Однак, для того щоб нова валюта увійшла в повномасштабний обіг, необхідно створити фундамент для стабільних операцій з криптовалютою та перейти на новий етап еволюції вірувань, що технологія продовжить своє існування.

Потенціал зростання курсу криптовалют відносно світових валют дозволяє їй бути високодохідним об'єктом інвестування грошових коштів, що пожвавлює інтерес нових майнерів. Однак, як і інші об'єкти інвестування, криптовалюта має свої ризики, серед яких законодавчий ризик, інсайдерський ризик, ризик шахрайства, що неможливо переслідувати внаслідок анонімності криптовалют. У ціноутворенні криптовалют стають помітними процеси централізації, через які на курс все активніше впливають біржі криптовалют, а також центри видобутку, які знаходяться під контролем обмеженого кола осіб.

Віртуальна валюта – це величезна кількість обчислювальних потужностей і цифрових активів. На даному етапі технологічного розвитку людства криптовалюта здобуває стійких позицій на міжнародному ринку. Стрімкий розвиток викликає подальший приріст потужностей і зацікавленість мас, але в кінцевому підсумку може призвести до краху. Втім, якщо цінова стабільність криптовалюти буде досягнута, то її можна буде використовувати в міжнародних транзакціях, а не лише для спекулятивної вигоди. Однак, це питання вже буде напряму пов'язано з легалізацією нової валюти і її визнанням центральними банками як засобу обміну або зберігання вартості грошей.

Контрольні питання

1. Що таке гроші? Розкрийте їхню сутність. Перелічіть функції та назвіть форми існування грошей.

2. З яких елементів складається грошова маса? Охарактеризуйте грошову систему та її основні елементи.

3. Яка структура грошової маси?
4. Що таке криптовалюта?
5. Які види криптовалют існують?
6. Які головні властивості криптовалют?

Завдання 1. Розрахуйте обсяг грошової маси, необхідної для обігу, якщо швидкість обігу грошової одиниці – 3, фізичний обсяг товарів – 4 од., а середня ціна – 8 грош. од. за одиницю товару.

Завдання 2. Виходячи з рівняння MV = PQ визначте обсяг грошової маси, якщо грошова одиниця робить у середньому 4 обороти на рік, середня ціна складає 200 грош. од., а умовний фізичний обсяг національного виробництва становить 500 млн од.

Завдання 3. Розрахуйте кількість грошей, необхідну для обігу, якщо швидкість обігу грошової одиниці становить 4 обороти, середня ціна товару – 10 грош. од., фізичний обсяг реалізованої продукції – 150 од., вартість товарів, цього року проданих у кредит, – 800 грош. од., сума повернених кредитів минулих років – 600 грош. од., взаємопогашені платежі – 200 грош. од.

4. ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ КРУГООБІГ ТА ОБІГ

4.1. Сутність фондів підприємств. Виробничі фонди, їх кругообіг та його стадії

Для того щоб підприємство (фірма) мало змогу здійснювати той чи інший вид діяльності, виробляти ту чи іншу продукцію (надавати послуги), йому необхідно мати певні ресурси – матеріальні, грошові (фінансові). В іноземній економічній літературі такі ресурси отримали назву «капітал». В українській економічній літературі сукупність матеріальних і фінансових ресурсів на підприємстві має назву «фонди».

Категорія «фонди» виникла і стала вживатись в умовах командно-адміністративної системи як антипод категорії «капітал». Трансформування економічної системи суспільства в напрямку ринкової економіки дозволяє перейти до застосування категорії «капітал», проте в сучасній економічній літературі частіше вживається (інерція мислення) категорія «фонди». Далі ми будемо використовувати поняття і «капітал», і «фонди».

Отже, фонди (капітал) як економічна категорія ринкової економіки відображує відносини, які складаються на рівні підприємства (фірми) щодо використання ним у процесі виробництва товарів (послуг) відповідних ресурсів (матеріальних, грошових) з метою отримання прибутку (доходу).

Виробничі фонди підприємства – це речові та особисті фактори виробництва, які служать матеріальною основою його виробничої діяльності.

Вихідним моментом у діяльності промислових підприємств є кругообіг їхніх фондів, оскільки фонди перебувають у постійному русі.

Розглянемо **три стадії** і три функціональні форми **кругообігу капіталу**:

Перша стадія кругообігу полягає в перетворенні фондів з грошової форми у продуктивну, коли підприємець закупає необхідні фактори виробництва, щоб організувати всі умови для створення необхідних товарів і послуг.

$$Г - Т -<^{РС}_{ЗВ}, \quad (4.1)$$

де Г – первісний капітал (авансовані гроші);

Т – товар;

РС – робоча сила;

ЗВ – засоби виробництва.

Друга стадія кругообігу полягає у виготовленні в процесі виробництва (…В…) за допомогою засобів праці, предметів праці та робочої сили необхідних товарів (Т/).

$$... В ... Т/, \quad (4.2)$$

де В – процес виробництва товарів і послуг;

Т/ – вироблений продукт.

Вироблений продукт Т/ більше Т на величину додаткового продукту, який виступає метою підприємницької діяльності. Крапки у цій формулі означають, що процес обігу перерваний процесом виробництва.

Третя стадія кругообігу полягає у продажі товарів Т/, які були вироблені на підприємстві, і отриманні грошей Г/. На цій стадії вироблений товар реалізується, а додатковий продукт набуває форми прибутку. Наприкінці цієї стадії виробничі фонди повертаються до своєї вихідної грошової форми.

$$Т/ —— Г/, \quad (4.3)$$

де Г' – збільшений авансований капітал.

Загальна формула кругообігу фондів має вигляд

$$Г - Т <^{РС}_{ЗВ} ... В ... Т' - Г'. \quad (4.4)$$

Кругообігом фондів називається їхній рух, у процесі якого вони проходять три стадії, набувають трьох функціональних форм, в кожній з яких виконують відповідну функцію.

Функції стадій кругообігу:

- І стадія – формування умов для організації виробництва;
- ІІ стадія – створення нових товарів як носіїв додаткового продукту;

- III стадія – реалізація на ринку виготовлених товарів та отримання прибутку.

У кожний даний момент часу фонди підприємства знаходяться одночасно і в грошовій формі (на рахунках у банках), і в продуктивній формі (обладнання, матеріали, сировина, робоча сила), і в товарній формі (готова продукція на складах). На їхній базі розвивається торгівля і банківська справа, функціонує торговельний і банківський капітал.

4.2. Основні та оборотні виробничі фонди. Амортизація та її норма

Виробничі фонди (ВФ) підприємства беруть не однакову участь у створенні вартості товару.

Засоби праці беруть участь у виробництві багатьох товарів протягом певного часу.

Предмети праці беруть участь у виробництві лише одного товару. Тому виробничі фонди з точки зору способу перенесення його вартості на готовий товар поділяються на основні та оборотні.

Основні фонди – це така частина ВФ, яка багаторазово бере участь у виробництві товарів і переносить на них свою вартість частинами у формі амортизаційних відрахувань (виробничі приміщення, обладнання, устаткування, транспорт).

До активної частини основних виробничих фондів можуть належати основні виробничі фонди, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва, вони впливають на предмет праці, переміщують його в просторі і здійснюють над ним контроль. Це можуть бути верстати, обладнання, вимірювальні прилади і т. ін.

Пасивна частина основних фондів - це та частина, яка бере участь у процесі виробництва, але не впливає безпосередньо на предмет праці. Пасивна частина основних фондів створює умови для функціонування активної частини основних фондів. Це будівлі, споруди, виробничі площі. Такий поділ на активну і пасивну частини переважно умовний, оскільки в ряді виробництв через технологічні особливості до активної частини основних виробничих фондів належать і деякі види споруд, наприклад доменні печі в металургії.

Оборотні фонди – це така частина ВФ, яка повністю бере участь у процесі виробництва і повністю переносить свою вартість на готовий товар протягом одного кругообігу (сировина, матеріали, робоча сила).

Робоча сила виступає частиною оборотних ВФ, оскільки протягом одного кругообігу створює нову вартість, яка після реалізації товару відразу повертається підприємцю.

Амортизацією називається поступовий процес перенесення вартості основних фондів на готовий товар $T^{/}$.

Амортизаційні відрахування $А_в$ дорівнюють:

$$А_В = \frac{\text{Вартість основних ВФ}}{\text{Строк служби основних ВФ}}. \quad (4.5)$$

Норма амортизації N_a розраховується за формулою

$$N_a = \frac{А_В \text{ (щорічні)}}{\text{Вартість основних ВФ}} \cdot 100\% \quad (4.6)$$

Раніше N_a обчислювалась виходячи лише зі строків фізичного зношення техніки і становила 7-10 % від вартості основного капіталу. В умовах НТР величина N_a збільшується до 20-25 %, а в ряді галузей використовуються методи прискореної амортизації, які полягають у тому, що розмір амортизаційних відрахувань нараховується не рівномірно по роках (скажімо, по 10 % в рік), а збільшується з року в рік (10 % – у 1-й рік, 15 % залишкової вартості основного капіталу – 2-й рік, 20 % залишкової вартості основного капіталу – 3-й рік і т. ін.).

З амортизаційних відрахувань утворюється **амортизаційний фонд підприємства**, кошти якого використовуються для заміщення зношених фондів.

Слід підкреслити, що на основні та оборотні фонди поділяється лише продуктивна частина ВФ. Грошова і товарна форми не поділяються на основні та оборотні, а є фондами обігу.

Фонди обігу – це товарні запаси підприємства, а також його грошові кошти.

Тому верстати, які працюють на заводі, є його основними фондами. А верстати як товар заводу, як те, що він виробляє, належать до фондів обігу.

До фондів обігу належать товари, відвантажені покупцям, але ними ще не оплачені, кошти в касі підприємств, на рахунку в банку, дебіторська заборгованість.

Оборотні фонди та фонди обігу утворюють **оборотні засоби підприємства** (рис. 4.1).

Рис. 4.1. Структура і склад оборотних засобів підприємства

4.3. Фізичне та моральне зношення основних виробничих фондів

Основні ВФ з часом фізично і морально зношуються.

Фізичне зношення основних фондів – це втрата ними своєї споживної вартості, тобто здатності до продуктивної діяльності.

Фізичне зношення відбувається під впливом часу роботи основних фондів, дії на них сил природи, хімічних та фізичних процесів.

Моральне зношення основних фондів – це втрата ними частини своєї вартості в результаті розвитку НТР в машинобудуванні та будівництві.

Моральне зношення пов’язано з тим, що основні ВФ розраховані на роботу протягом декількох років. За цей час

відбувається НТР, яка призводить до двох типів морального зношення:

1) **моральне зношення 1-го роду** відбувається тоді, коли таке саме обладнання починає коштувати дешевше в результаті зростання продуктивності праці в галузях машинобудування.

Наприклад, підприємець купив верстат за 50 тис. грн. Через 2 роки такий самий верстат коштує вже 30 тис. грн. Різниця у 20 тис. грн і є результатом морального зношення 1-го роду.

Але така ситуація була характерна для початку НТР;

2) **моральне зношення 2-го роду** полягає у створенні за певний час принципово нової більш продуктивної техніки і технологій.

Це потребує від підприємця заміняти морально застарілу техніку новою, інакше він зазнає поразки в конкурентній боротьбі з тими підприємцями, які будуть мати більш сучасну техніку. Ця форма морального зношення характерна для сучасного етапу НТР.

Отже, моральне зношення основних фондів полягає в тому, що основні фонди втрачають свою вартість ще до закінчення своєї фізичної придатності до використання. Тому воно може завдавати підприємцям великих збитків і змушує їх використовувати методи прискореної амортизації.

Прискорена амортизація – це підвищення норм амортизації та прискорене перенесення вартості засобів праці на вироблені товари й послуги з метою найшвидшого відновлення виробничого апарату.

Слід зазначити, що основні ВФ на підприємствах України мають дуже велике і моральне, і фізичне зношення. Фізично вони зношені на 60-70 %, і їхнє оновлення майже припинилось. Морально застарілим є 90 % устаткування в Україні.

4.4. Обіг фондів. Час обороту виробничих фондів і шляхи його прискорення. Показники ефективного використання виробничих фондів

Обіг ВФ – це безперервний процес їх кругообігу, протягом якого весь авансований капітал повертається підприємцю в грошовій формі.

Оскільки основний капітал переносить свою вартість на товари частинами, то потрібно декілька кругообігів, щоб підприємцю повернулись усі гроші, які він вклав у виробничі фонди.

Час обороту фондів – це час від моменту вкладення грошей у виробництво до моменту повернення їх у тій самій формі.

Наприклад, якщо підприємець вкладає у створення свого підприємства 6 млн грн (авансований капітал), і через 4 місяці ця сума йому повертається після продажу товарів або послуг, це означає, що фонди підприємства зробили 1 оборот за 4 місяці.

Час обороту = Час виробництва + Час обігу.

Час виробництва включає:

1) робочий період, коли фонди перебувають у дії, за їх допомогою виготовляють товари та послуги;

2) періоди технологічної перерви в роботі фондів;

3) час дії фізичних, хімічних або біологічних процесів, обумовлених технологією виробництва.

Час обігу включає:

1) час продажу на ринку готових товарів;

2) час купівлі виробничих фондів: необхідного обладнання, матеріалів, сировини.

Швидкість обігу фондів (кількість оборотів за рік) визначається за формулою

$$n = \frac{O}{o}, \qquad (4.7)$$

де n – кількість оборотів за рік (швидкість обігу);

O – кількість місяців на рік (12);

o – час 1-го обороту фондів.

Наприклад, якщо капітал робить повний оборот за 4 місяці, то його швидкість обігу дорівнює:

$$n = \frac{12 \text{ місяців}}{4 \text{ місяці}} = 3 \text{ обороти за рік.}$$

Швидкість обігу ВФ у різних підприємствах різна. У торгівлі, легкій промисловості фонди обертаються набагато швидше, ніж у важкій промисловості. До факторів, які впливають

на швидкість обігу фондів, як правило, відносять: 1) поліпшення їх використання (зменшення періоду) кругообігу за рахунок використання новітніх технологій, підвищення інтенсивності їх використання тощо; 2) раціоналізацію структури фондів; 3) скорочення періоду перебування фондів у товарній формі (прискорення процесу реалізації виробленої продукції); 4) зменшення часу обігу за рахунок більш ефективного використання фондів, збільшення коефіцієнта змінності в їхній роботі; 5) підвищення кваліфікації виробників і т. ін.

Щодо визначення ефективності використання основних фондів, то тут використовуються такі показники, як фондовіддача та фондомісткість, бо показник фондоозброєність характеризує лише рівень оснащеності праці, а саме величину (у вартісній формі) основних виробничих фондів, які використовує один працівник на тому чи іншому підприємстві.

Фондовіддача обчислюється як відношення вартості виробленої продукції за певний період (як правило, за рік) до середньорічної вартості основних виробничих фондів (щоб визначити середньорічну вартість основних виробничих фондів, треба скласти вартість цих фондів на початок і кінець року і цю суму поділити на два).

$$f = \frac{Q}{\text{ОВФ}}, \tag{4.8}$$

де f – фондовіддача;

Q – обсяг продукції;

ОВФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Фондомісткість – показник зворотний попередньому – фондовіддачі: він обчислюється як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої продукції.

$$f_{\text{вм}} = \frac{\text{ОВФ}}{Q}, \tag{4.9}$$

де $f_{\text{ВМ}}$ – фондомісткість продукції.

Фондомісткість показує, скільки потрібно витратити основних фондів на виготовлення одиниці продукції.

Застосовуються зазначені показники при економічному аналізі виробництва та капітального будівництва як на мікрорівні (на рівні підприємства), так і на макрорівні (у межах усього суспільного виробництва). Підвищення фондовіддачі (а отже, зменшення фондомісткості) є однією з найбільш важливих умов зростання ефективності суспільного виробництва, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції і в кінцевому підсумку – підвищення життєвого рівня населення. Вища фондовіддача зменшує необхідність введення в дію додаткових основних фондів, економить капітальні вкладення.

До факторів, які сприяють підвищенню фондовіддачі, можна віднести прискорене освоєння фізично і морально застарілих основних фондів на новій технічній основі (реконструкція), скорочення строків будівництва нових промислових об'єктів, здешевлення нової техніки (шляхом підвищення продуктивності праці в галузях, де вона виробляється), підвищення коефіцієнта змінності в роботі підприємств, раціональне завантаження виробничих потужностей тощо. Сьогодні проблеми підвищення фондовіддачі основних фондів тісно пов'язані з підвищенням автоматизації виробництва, загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня працівників, застосуванням більш якісних матеріалів і, безперечно, з широким впровадженням у виробничий процес інформаційних технологій.

Контрольні питання

1. Що відносять до основних виробничих фондів?
2. Фізичне та моральне зношення основних фондів.
3. Що розуміється під кругообігом фондів?
4. Які функції виконують стадії кругообігу фондів?
5. Що розуміється під амортизацією?
6. Як обчислюється фондовіддача?

Завдання 1. Вартість основного капіталу складає 300 млн грн. Середня швидкість його обігу – 6 років. Оборотний капітал

складає 50 млн грн і обертається 13 разів на рік. Визначити час обігу всього капіталу в цілому і кількість його оборотів за рік.

Завдання 2. Підприємство на організацію виробництва авансувало:

- на купівлю машин і механізмів – 1200 тис. грн;
- на виплату заробітної плати з розрахунку на 200 працівників – по 1200 грн на кожного;
- на сировину і матеріали – 360 тис. грн;
- на електроенергію – 100 тис. грн;
- на газопостачання – 200 тис. грн;
- на будівництво цеху – 500 тис. грн;
- на будівництво електропідстанції і теплової мережі – 400 тис. грн.

Визначте, які витрати належать до основних, а які – до оборотних фондів?

Завдання 3. Вартість основних виробничих фондів підприємства – 400 тис. грн, строк їх використання – 10 років, витрати на оплату праці – 50 тис. грн, витрати на сировину, матеріали, паливо – 100 тис. грн, прибуток – 55 тис. грн. Визначте: а) річну суму амортизації; б) норму амортизації; в) постійні витрати; г) змінні витрати; д) норму прибутку (двома способами).

Завдання 4. Якщо фірма має нульовий об’єм виробництва, чи буде вона мати видатки, пов’язані з витратами виробництва? Відповідь аргументуйте.

5. АНАЛІЗ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

5.1. Закон попиту, еластичність попиту

Попит (D) – потреба в товарах або послугах, яка забезпечена грошима (виражена в грошовій формі).

Кількість попиту – той об'єм товарів або послуг, який споживач хоче і може купити за даною ціною.

Закон попиту – між ціною і обсягом попиту існує обернений зв’язок за рівності інших умов. Тобто величина попиту на товари або послуги зростає зі зниженням ціни і падає з її зростанням (чим вище ціна, тим менше купують товари) (рис. 5.1).

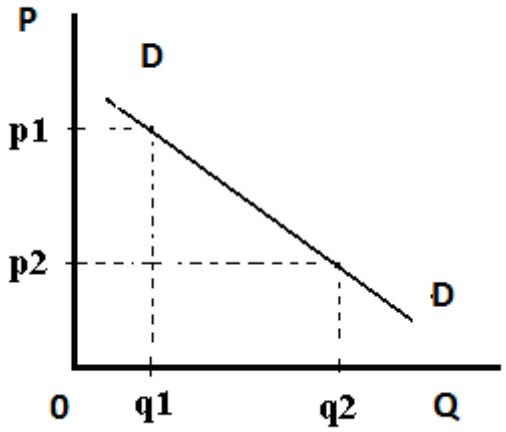


Рис. 5.1. Закон попиту

Закон попиту відображує також процес зниження попиту з задоволенням потреб покупця, бо відповідно до принципу спадної корисності кожна подальша купівля ідентичного товару принесе споживачеві меншу вигоду, ніж попередня.

Рух уздовж кривої D - D в той або інший бік означає зміну ціни (за інших рівних умов). Отже, у даному випадку попит - функція ціни.

$$D=F(P). \qquad (5.1)$$

Попит може по-різному реагувати на зміну ціни. Ця реакція описується поняттям «цінова еластичність попиту». Під **ціновою еластичністю попиту** розуміється міра зміни попиту залежно від зміни ціни.

Кількісно цінова еластичність попиту виражається за допомогою коефіцієнта цінової еластичності попиту.

$$E_{d_p} = \frac{\text{відсоткова зміна кількості продукції, яку запитують}}{\text{відсоткова зміна ціни}} . \quad (5.2)$$

Величина цінової еластичності попиту, як правило, виражається від'ємним числом, тому що відображує різноспрямовані зміни: коли ціна зростає, обсяг попиту зменшується, і навпаки. В аналізі часто знак «мінус» відкидають і порівнюють лише абсолютні значення показника (за модулем).

Можливі такі випадки:

1. $Ed_{/p} > 1$ – попит активно реагує на зміну ціни і змінюється більше, ніж ціна. Такий попит називається **еластичним** (рис. 5.2). Еластичний попит за ціною існує на товари довгострокового використання та розкоші.

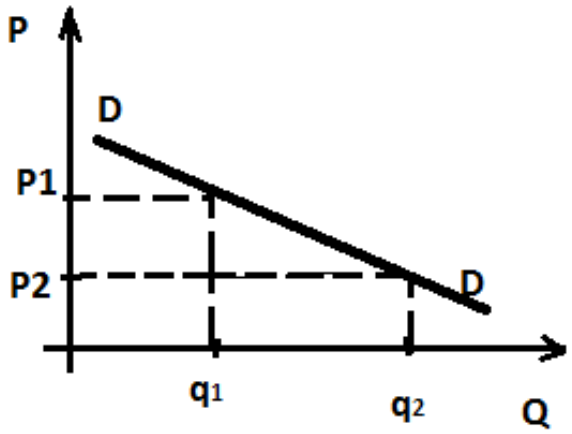


Рис. 5.2. Еластичний попит

2. $Ed_{/p} < 1$. У цьому випадку попит слабо реагує на зміну ціни і змінюється менше, ніж ціна. Такий попит називається **нееластичним** (жорстким) (рис. 5.3), до нього належать товари першої необхідності: їжа, одяг і т. д.

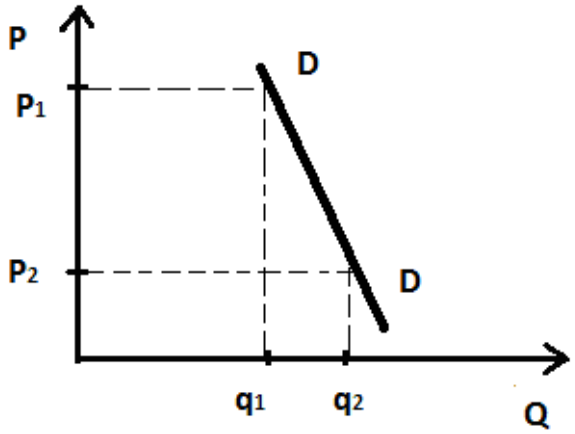


Рис. 5.3. Нееластичний попит

3. $Ed_{/p} = 1$, відносна зміна попиту дорівнює відносній зміні ціни – такий попит називається **одиничним** (рис. 5.4).

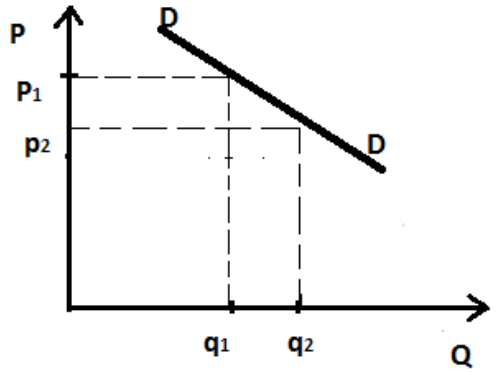


Рис. 5.4. Попит одиничної еластичності

4. $Ed_{/p} = 0$. Якщо зміна ціни не призводить до якої-небудь зміни кількості попиту, незалежно від її рівня, попит пред'являється на одну й ту саму кількість товару, то такий попит є **абсолютно нееластичним** (рис. 5.5). Крива попиту має вигляд вертикальної лінії.

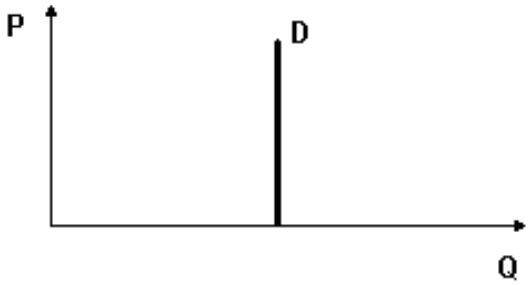


Рис. 5.5. Абсолютно нееластичний попит

5. $Ed_{/p} \rightarrow \infty$. Якщо найменше зниження ціни стимулює покупців збільшувати покупки від нуля до межі своїх можливостей, то такий попит є **абсолютно еластичним** (рис. 5.6). Крива попиту є горизонтальною лінією.

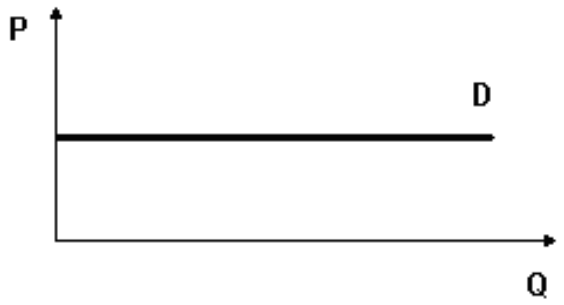


Рис. 5.6. Абсолютно еластичний попит

Існує закономірність: при більш високих цінах попит скорочується і стає жорсткіше, при нижчих – збільшується і стає еластичним.

Фактори цінової еластичності попиту:

- **замінюваність** (наявність товарів-субститутів) – чим більше добрих замінників цього товару знаходиться на ринку, тим еластичнішим буде попит на цей товар. Попит на товар, що не має замінника, - нееластичний;

- **питома вага ціни товару в доході споживача** – чим більше місця займає ціна товару в доході споживача, тим еластичнішим буде попит на нього (питома вага вартості ручки в доході споживача невелика, а питома вага ціни телевізора велика, тому, коли підвищиться ціна на те і інше на 1 %, то на ручку попит істотно не зменшиться, а на телевізор зменшиться);

- **важливість товару для споживача** (попит на предмети розкоші – еластичний, на предмети першої необхідності – нееластичний);

- **фактор часу** – попит на продукт тим еластичніший, чим довше період часу для ухвалення рішення споживачем про його купівлю.

Концепція еластичності має численні сфери практичного застосування. Однією з них є визначення цінової стратегії продавців: яку ціну призначити, щоб отримати найбільший виторг, чи варто її знижувати або підвищувати. Сукупний дохід

продавців TR=P·Q одночасно є видатками покупців, тому зв'язок між показником еластичності і зміною видатків має інтерес для обох сторін (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Взаємозв'язок характеру еластичності та виторгу виробника

Характер еластичності	Зміна ціни	Зміна доходу
$Ed_{/p} < 1$	P↑ P↓	TR↑ TR↓
$Ed_{/p} > 1$	P↑ P↓	TR↓ TR↑
$Ed_{/p} = 1$	P↑ P↓	TR - const TR - const

Таким чином, якщо попит на товар еластичний, ціна і виторг змінюються у протилежних напрямках, якщо попит нееластичний, виторг і ціна змінюються в одному напрямку. У випадку одиничної еластичності видатки покупців і виторг продавців не змінюються зі зміною ціни. У точці одиничної еластичності виторг не змінюється зі зміною ціни.

Попит може реагувати не лише на зміну ціни, але і на зміну доходу споживача. Така реакція попиту описується поняттям «еластичність попиту по доходу», яка кількісно показується коефіцієнтом еластичності попиту по доходу.

$$Ed_{/i} = \frac{\text{відсоткова зміна кількості запитуваної продукції}}{\text{відсоткова зміна доходу}} = \frac{Q2 - Q1}{Q2 + Q1} : \frac{Y2 - Y1}{Y2 + Y1}, \quad (5.3)$$

де Y1 – первинний дохід;

Y2 – дохід, що змінився.

Для більшості товарів $E_{d/i}$ має додатне значення. При цьому товари повсякденного попиту (наприклад хліб), як правило,

мають малу позитивну еластичність по доходу, оскільки вони потрібні в повсякденному житті і мають досить високу якість, щоб бути незамінними.

Предмети розкоші і дорогі товари тривалого користування мають високу еластичність по доходу, оскільки зі зростанням добробуту їх купують все більше.

Товари низької якості, використовувані з необхідності, мають негативну еластичність по доходу, оскільки зі зростанням доходу вони виключаються зі споживання і заміняються якіснішими і дорожчими.

Під перехресною (взаємною) еластичністю попиту розуміється вплив зміни ціни одного товару (наприклад Y) на об'єм попиту на інший товар (X):

$$Exy = \frac{\text{відсоткова зміна кількості запитуваого продукту X}}{\text{відсоткова зміна продукту Y}} . \quad (5.4)$$

Для товарів, які заміняють один одного у споживанні, коефіцієнт E_{xy} додатний, для товарів, які доповнюють один одного у споживанні, – від'ємний.

Наприклад, взаємна еластичність лимонаду (x) і мінеральної води (y) дорівнює 0,3. Це означає, що якщо ціна мінеральної води збільшилася на 10 %, то об'єм попиту на лимонад збільшиться на 3 %.

Чим більше додатний коефіцієнт, тим більше міра замінюваності двох цих товарів.

5.2. Закон пропозиції, еластичність пропозиції

Пропозиція – це загальна кількість товарів, яка знаходиться на ринку або може бути доставлена на нього залежно від ціни.

Закон пропозиції фіксує залежність величини пропозиції від ціни. На відміну від попиту, залежність ця пряма: чим вище ціна, тим вище об'єм пропозиції.

Закон пропозиції – величина пропозиції товару або послуги зростає зі зростанням ціни і падає з її зниженням (чим вище ціна, тим вигідніше виробляти товар і тим більше його надходитиме на ринок) за інших рівних умов.

У точці К пропозиція дорівнює 0, тому що ціна на товар у ній дорівнює витратам на виробництво цього товару (рис. 5.7).

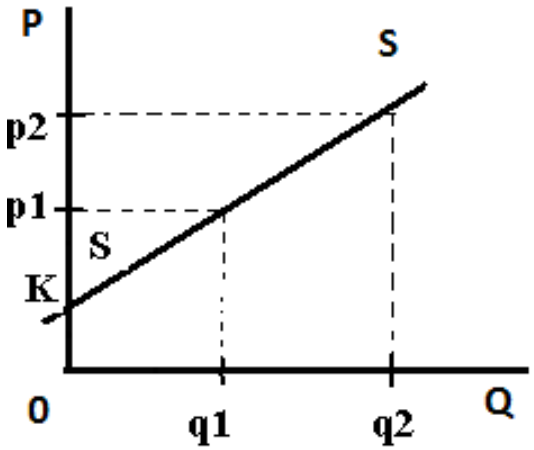


Рис. 5.7. Крива пропозиції

Додатний кут нахилу кривої пропозиції S - S відображує пряму залежність між ціною Р і величиною пропозиції Q.

Зміна величини пропозиції – це рух уздовж кривої пропозиції.

Рух уздовж кривої S - S у той або інший бік означає зміни у кількості пропозиції товарів і послуг залежно від зміни ціни (за інших рівних умов). Отже, в даному випадку пропозиція – функція ціни.

$$S = F(P). \qquad (5.5)$$

Реакцію пропозиції на зміну ціни показує **цінова еластичність пропозиції**, яка виражає міру зміни пропозиції залежно від міри зміни ціни. Кількісно цінова еластичність пропозиції виражається коефіцієнтом цінової еластичності пропозиції:

$$E_{S/p} = \frac{\text{відсоткова зміна обсягу пропозиції}}{\text{відсоткова зміна ціни}}. \qquad (5.6)$$

Можливі такі варіанти:

- $E_{s/p} > 1$ – пропозиція активно реагує на зміну ціни і змінюється більше, ніж ціна. Така пропозиція називається **еластичною** (рис. 5.8, а);

- $\mathbf{E_{s/p}} < 1$ – пропозиція слабо реагує на зміну ціни. Така пропозиція називається **нееластичною** (жорсткою) (рис. 5.8, б);

- $\mathbf{E_{s/p}} = 0$ – **абсолютно нееластична пропозиція** – має місце в тих випадках, коли зміна ціни не може вплинути на об'єм пропозиції (рис. 5.8, в);

- $\mathbf{E_{s/p}} \rightarrow \infty$ – **абсолютно еластична пропозиція** - це така пропозиція, об'єм якої при певному рівні ціни необмежений (рис. 5.8, г);

- $\boldsymbol{E_{s/p}} = 1$ – відносна зміна пропозиції дорівнює відносній зміні ціни. Така пропозиція називається **одиничною** (рис. 5.8, д).

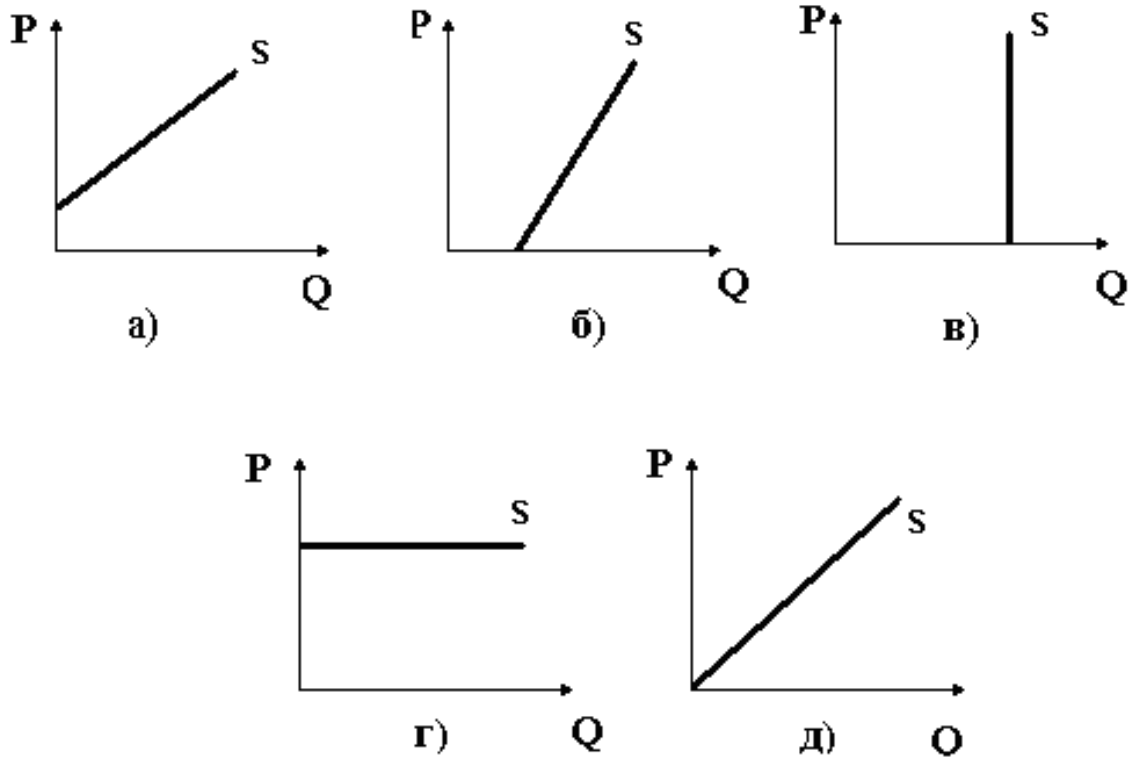


Рис. 5.8. Варіанти цінової еластичності пропозиції

5.3. Взаємодія закону попиту і закону пропозиції. Ціна рівноваги

Ринок – це конкуренція виробників за споживача і споживачів за найбільш вигідний доступ до товарів і послуг. Ціна при цьому відіграє визначальну роль. Споживач прагне купити товар дешевше, але усвідомлює інтерес продавця. Останній прагне продати товар дорожче, але вимушений зважати на

платоспроможність покупця. У реальній дійсності суб'єкти ринку переслідують свій власний інтерес, але ринковий механізм примушує контрагентів вносити необхідні зміни у свої плани. Якщо ціна пропозиції для споживача зависока, об'єм попиту буде незначним, виробники почнуть конкурувати один з одним за споживача - ціна знизиться. Низькі ціни, що не стимулюють виробництво, призведуть до зниження його об'ємів. Якщо споживачі почнуть конкурувати один з одним – ціни зростуть. Ринковий механізм рано чи пізно призведе до ситуації, коли попит і пропозиція збігатимуться і в точці перетину кривих D і S встановиться рівновага.

Розглянуті криві попиту і пропозиції, узяті самі по собі, показують, що відбувається з купівлями і продажами, якщо ціна змінюється. Але на якому рівні повинна встановитися ціна? Щоб відповісти на це питання, потрібно звести разом і порівняти криві попиту і пропозиції.

У точці зустрічі Т (рис. 5.9) попит кількісно дорівнює пропозиції (Q_0) і ціна P_0 виступає як рівноважна ціна, або ціна рівноваги.

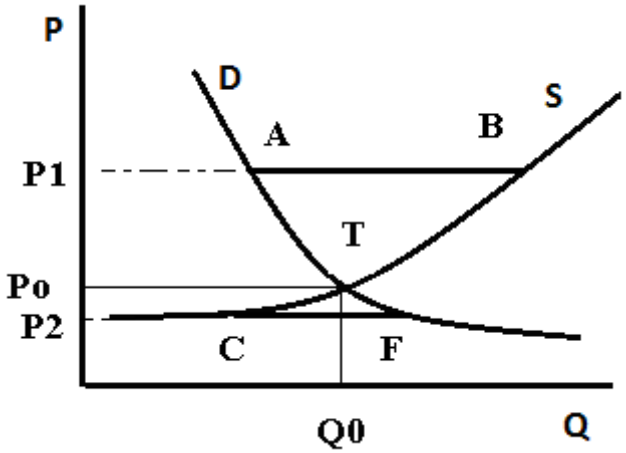


Рис. 5.9. Рівновага між попитом і пропозицією

Ціна рівноваги (P_0) – ціна, при якій кількість пропонованого товару дорівнює кількості товару, що запитується. P_0 має властивість стабільності, тобто при будь-яких своїх змінах ринкова ціна прагне повернутися назад до ціни рівноваги P_0.

При більш високій ціні P_1 виникає надлишок пропозиції над попитом (що дорівнює за величиною відрізку АВ). Цей надлишок в результаті конкуренції продавців сприятиме зниженню ціни. При ціні, що нижче рівноважної P_2, попит перевищує пропозицію (відрізок CF). У цьому випадку надлишок попиту і конкуренція покупців штовхатиме ціну вгору. Лише в точці Т досягається рівновага сил і стійка ціна, яка може зберігатися.

Окрім руху по кривих попиту і пропозиції, існує їх паралельне зрушення, яке відбувається під впливом нецінових факторів.

Нецінові фактори попиту:

- зміни в грошових доходах населення – попит зростає зі зростанням доходів споживачів;
- інфляційні очікування – очікування підвищення цін у майбутньому спричиняють зростання попиту в поточному періоді за інших рівних умов;
- зміни в демографічній структурі населення (наприклад старіння населення збільшує попит на ліки);
- зміна цін на товари-замінники – субститути (наприклад підвищення ціни на олію призводить до зростання попиту на маргарин);
- зміна цін на комплементарні товари (взаємодоповнюючі – це пари товарів, для яких зростання ціни одного призводить до зменшення попиту на інший товар, і навпаки);
- зміна споживчих переваг (під впливом реклами, моди, релігії, погоди і т. д.);
- зміна кількості покупців (зі збільшенням кількості покупців попит зростає, і навпаки).

Збільшення попиту графічно показується зміщенням кривої D - D вправо (у положення D '- D'), а зменшення попиту показується зміщенням кривої D вліво (рис. 5.10).

Нецінові фактори пропозиції:

- ціни на економічні ресурси (ціни на ресурси збільшилися - падає пропозиція, і навпаки);
- вдосконалення технологій виробництва (більш досконалі технології виробництва дозволяють фірмі виробляти більше з тих самих ресурсів);

- інфляційні очікування (в очікуванні зміни цін поведінка продавців є прямо протилежною поведінці споживачів, якщо виробники очікують зростання цін у майбутньому, вони вже сьогодні скоротять пропозицію, розраховуючи продати свій товар згодом дорожче);

- кількість товаровиробників (збільшення кількості виробників призводить до збільшення пропозиції);

- податки і субсидії (податки скорочують пропозицію, якщо розглядаються виробниками як збільшення витрат виробництва. Субсидії, навпаки, покривають частину витрат виробника, внаслідок чого пропозиція зростає, і навпаки).

Збільшення пропозиції графічно показується зміщенням кривої S - S вправо (у положення S' - S'), зменшення пропозиції – вліво (рис. 5.10).

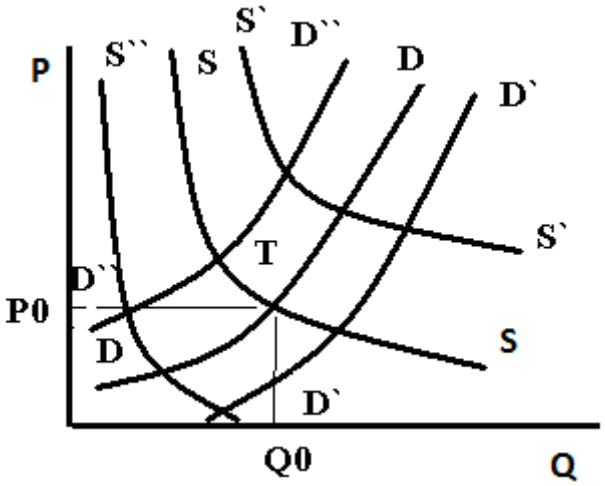


Рис. 5.10. Зміна попиту і пропозиції під впливом неціновихфакторів

Контрольні питання

1. Які фактори мають вплив на попит?
2. Що є основою попиту покупця на будь-який товар?
3. У чому різниця між поняттями «попит» («пропозиція») і «величина попиту» («величина пропозиції»)?
4. Що таке «рівноважна ціна» та «рівноважний об'єм»?

Завдання 1. У таблиці наведено об'єми попиту та пропозиції за різними рівнями цін.

Ціна за 1 кг, грн	Об'єм попиту, кг	Об'єм пропозиції, кг
2,5	12	20
2,25	14	19
2	16	16
1,75	20	14
1,5	24	10

Побудуйте графіки попиту та пропозиції в одній системі координат, визначте рівноважні величини. Опишіть ситуацію на ринку, коли держава встановить верхню межу ціни на рівні 1,75 грн.

Завдання 2. Крива попиту на товар описується таким рівнянням: $Qd = 20 - 3P$, а крива пропозиції: $Qs = 15 + 2P$, де Qd – об'єм попиту в місяць, Qs – місячний об'єм пропозиції, P – ціна товару. Які рівноважні ціна та об'єм товару? Яка встановиться ситуація, якщо нижня границя ціни становитиме 3 дол., розрахуйте розмір дефіциту або надлишку, що може виникнути.

Завдання 3. Було врожайне літо, і зібрали багато кормів. Як зміниться рівноважна ситуація на ринках кормів, коров'ячого молока, соєвого молока та виробництва доїльних апаратів? Завдання виконайте графічно.

Завдання 4. У базовому періоді при доході на душу населення 90 умов. од. фірма реалізувала 1080 тис. т виробленої продукції споживачам. У поточному році дохід на душу населення склав 113 умов. од., а фірма реалізувала 1804 тис. т. Визначте:

1) еластичність попиту за доходом;

2) до яких товарів можна віднести товар, що пропонує фірма (вид еластичності попиту за доходом);

3) як зміниться еластичність попиту за доходом, якщо дохід збільшиться до 92 умов. од., а об'єм реалізації до 1158 тис. т порівняно з базовим періодом.

Завдання 5. У таблиці наведено об'єм попиту при рівнях цін:

Ціна за 1 кг, грн	Об'єм попиту, кг	Витрати (дохід), грн	Коефіцієнт цінової еластичності попиту
10	10		
9	13		
8	17		
7	22		
6	25		

Розрахуйте витрати і коефіцієнти цінової еластичності. Як можна охарактеризувати еластичність попиту на даний товар? При якій ціні об'єм попиту буде максимальним? Накресліть криву попиту.

6. ПРИБУТОК ТА ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

6.1. Виробнича функція

Процес випуску продукції здійснюється шляхом продуктивного споживання факторів виробництва (праця, земля, капітал, підприємницька здатність). Приступаючи до процесу виробництва, підприємець знає, що продукція, яка випускається ним, може бути створена за допомогою використання різних комбінацій необхідних факторів. Його завдання полягає у виборі такої комбінації, яка забезпечить технологічну ефективність, тобто дозволить зробити максимальний об'єм продукції при мінімальних (оптимальних) витратах факторів виробництва. Якщо при цій технології прийняти якість факторів постійною, то зміна їхньої споживаної кількості призведе до зміни обсягу виробництва. Цю функціональну залежність між об'ємом продукції, що випускається, і витратами використовуваних факторів виробництва називають **виробничою функцією.**

$$Q = F(K; L), \qquad (6.1)$$

де Q – максимальний об'єм виробленої при цій технології продукції;

K – використовуваний фактор виробництва – капітал;

L – використовуваний фактор виробництва – праця.

Це рівняння показує, що обсяг випуску продукції залежить від кількості факторів: праці, капіталу. Виробнича функція відображує різні способи поєднання виробничих факторів для випуску певного об'єму продукції.

Рівняння виробничої функції застосовується до певної технології, під якою розуміється конкретний стан знань про різні способи, які можуть використовуватися для поєднання виробничих факторів у процесі випуску продукції.

При зміні технології будується нова виробнича функція. Якщо витрати факторів дозволяють зробити висновок про об'єм продукції, що випускається, то їхня кількість – про рівень застосовуваної технології. Як правило, чим вище останній, тим складніше буде виробнича функція. Вона може визначатися як для всього підприємства, так і окремих виробничих ділянок.

Розрізняють виробничі функції зі змінними і постійними коефіцієнтами. Якщо при виробничій функції будь-який обсяг виробництва може бути досягнутий шляхом різних комбінацій факторів виробництва, то вона називається функцією зі змінними коефіцієнтами. Коефіцієнт показує кількість фактора, необхідну для виробництва одиниці продукції. Якщо ж для отримання цього об'єму продукції вимагається витратити певні кількості факторів виробництва, то така виробнича функція називається функцією з постійними коефіцієнтами.

Ті ресурси, які впродовж цього проміжку часу залишаються незмінними, утворюють **постійні фактори виробництва**, а ті, які за цей строк змінюються, утворюють **змінні фактори виробництва**.

Розрізняють короткострокові і довгострокові періоди в діяльності фірми. Часові проміжки, впродовж яких хоч би один фактор виробництва залишається постійним, називаються **короткостроковими періодами**, а проміжки часу, у рамках яких усі фактори виступають змінними, називають **довгостроковими періодами.**

Розглянемо виробничу функцію в короткостроковому періоді. Для простоти припустимо, що єдиним змінним фактором є праця. Якщо змінювати його витрати (чисельність працівників, кількість годин праці), то виробнича функція покаже, як вони вплинуть на обсяг виробництва в короткостроковому періоді. Так, зі збільшенням витрат праці змінюватиметься об'єм продукції, що випускається. Для його характеристики використовують поняття сукупного (загального), середнього і граничного продукту.

Сукупний продукт змінного фактора – це кількість продукції, виробленої при цих витратах змінного фактора і незмінних витратах інших факторів виробництва. Оскільки за змінний фактор прийнята праця ***L***, то сукупний продукт позначається як **TPL.**

Середній продукт змінного фактора **APL** визначається як відношення сукупного продукту до кількості використаного змінного фактора:

$$\mathbf{APL}=TPL/L.$$

Середній продукт показує, який продукт вироблений одиницею змінного фактора (одним працівником, за одну годину праці), тобто середню або просто продуктивність праці.

Граничний продукт змінного фактора – це зміна сукупного продукту, отримана при використанні додаткової одиниці змінного фактора за інших рівних умов. Якщо витрати праці змінилися на ΔL, а об'єм продукції, що випускається, – на Δ**TPL,** то граничний продукт праці розраховується так:

$$\mathbf{MPL} = \Delta TPL/\Delta L = TPL_2 - TPL_1 / L_2 - L_1. \qquad (6.2)$$

6.2. Закон зниження граничної віддачі

Основна закономірність, діюча для фірми в короткостроковому періоді, – закон зниження граничної віддачі фактора виробництва.

Під граничною віддачею фактора виробництва розуміється додаткова віддача, викликана збільшенням витрат якого-небудь виду ресурсу на одну одиницю випуску.

Суть закону зниження граничної віддачі: розширення виробництва шляхом більшого залучення тільки одного (чи декількох) з усіх видів використовуваних факторів сприяє зростанню ефективності виробництва лише до певної межі, потім вона починає падати, тобто починаючи з певного моменту послідовне приєднання одиниць змінного фактора (наприклад праці) до постійного (наприклад капіталу, землі) дає додатковий (граничний) продукт, що зменшується, з розрахунку на кожну подальшу одиницю змінного фактора виробництва.

Закон визначив форми кривих сукупного, середнього і граничного продукту (рис. 6.1). У динаміці сукупного продукту можна виділити три етапи. На етапі I (від точки 0 до точки A) він зростає швидкими темпами, оскільки тут для граничного продукту характерна зростаюча продуктивність (рис. 6.1, а). На етапі II (від точки A до точки C) він зростає все більш повільними темпами, оскільки на цьому етапі граничний продукт зменшується, тобто для нього характерна спадна продуктивність. На етапі III (від точки C і далі) сукупний продукт зменшується, оскільки граничний продукт починає набувати негативних значень.

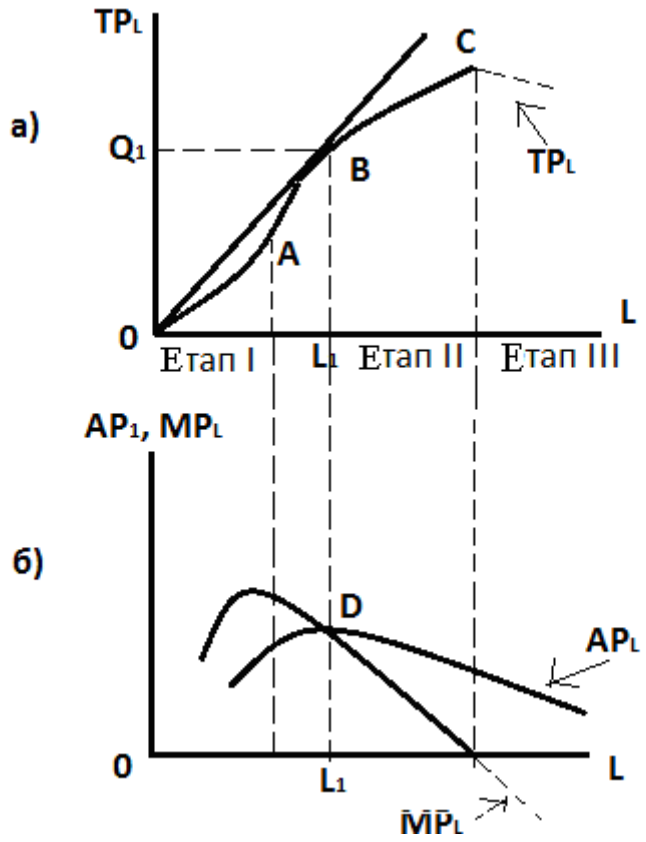


Рис. 6.1. Сукупний, середній і граничний продукт змінного фактора

Форма кривої середнього продукту також визначається дією закону спадної граничної віддачі (продуктивності). Скрізь, де MPL буде більше APL, крива середнього продукту буде такою, що зростає (рис. 6.1, б). Там же, де MPL < APL, крива середнього продукту буде такою, що спадає. Це пояснюється суто арифметично. Якщо до середнього числа додати число більше за середнє, то нове середньоарифметичне буде більше за попереднє. Якщо ж до середнього числа додати число менше за середнє, то нове середньоарифметичне буде менше за попереднє. За цим правилом, до точки D (рис. 6.1, б) крива середнього продукту зростатиме (крива MPL лежить вище кривої APL), а після точки D – спадати (крива MPL лежить нижче кривої APL). Отже, закон спадної продуктивності (віддачі) знаходить своє втілення у формах усіх трьох кривих. Закон діє за певних умов:

- по-перше, якщо хоча б один фактор виробництва залишається незмінним;

- по-друге, якщо всі одиниці змінного фактора однорідні, наприклад усі працівники мають однакові кваліфікацію і здібності;

- по-третє, закон діє тільки при незмінному стані техніки і технології.

Точка D, точка перетину середнього та граничного продуктів, показує оптимальний варіант використання змінного фактора виробництва за даної технології.

6.3. Витрати виробництва

Витрати – це грошове вираження виробничих ресурсів, використання яких дозволяє здійснювати виробництво і реалізацію продукції.

Витрати виробництва підприємства – це грошові витрати підприємства на спожиті у виробництві засоби виробництва і виплату заробітної плати.

Існують два підходи до визначення витрат виробництва.

1. **Бухгалтерський підхід**. Згідно з ним витрати – це фактичні витрати факторів виробництва для виготовлення певної кількості продукції за цінами їх придбання. При цьому підході витрати виступають у вигляді собівартості продукції.

2. **Економічний підхід.** Він ґрунтується на факті рідкості ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Економічні витрати, які слід враховувати при ухваленні економічних рішень, – це завжди альтернативні витрати, тобто для будь-якої фірми використання якого-небудь ресурсу у виробництві є результатом вибору між декількома варіантами. (Економічні витрати, таким чином, є синонімом альтернативних витрат.)

Величина економічних витрат визначається грошовим виторгом від найбільш вигідного з усіх способів використання ресурсів.

Для окремого підприємства економічні витрати – це виплати, які воно зобов’язано зробити, або ті доходи, які це підприємство зобов'язано забезпечити постачальникові, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах. Ці виплати можуть бути або зовнішніми, або

внутрішніми. Грошові виплати чи видатки, які підприємство несе на користь постачальників сировини, палива, транспортних послуг, енергії тощо, називаються **зовнішніми витратами**. Тобто зовнішні витрати являють собою плату за ресурси постачальникам, які не належать до власників даної фірми.

Однак кожна фірма може використовувати певні ресурси, що належать їй самій. Витрати на власні і самостійно використовувані ресурси являють собою неоплачувані, або **внутрішні, витрати.**

Для фірми ці внутрішні витрати дорівнюють грошовим виплатам, які могли б бути отримані за самостійно використані (найефективнішим чином) ресурси.

Слід зазначити, що плата за підприємницьку діяльність виступає як елемент витрат. Необхідна мінімальна плата, щоб втримати «підприємницький талант» на даному підприємстві, називається **нормальним прибутком**. Отже, нормальна винагорода за виконання підприємницьких функцій є таким самим елементом внутрішніх витрат, як внутрішня рента і внутрішня заробітна плата. Якщо, наприклад, капітал у 20 тис. дол. США, покладений у банк, приносить 20 тис. дол. США доходу у вигляді відсотків, то ці 20 тис. дол. США й становитимуть альтернативну вартість, тобто ту суму доходу, менше за яку капітал, якщо його вкласти в якусь справу, принести не може (інакше він буде або покладений до банку, або вкладений в іншу справу, що приносить не менше 10 % «нормального прибутку».

Економічні витрати – це всі платежі, внутрішні і зовнішні, включаючи до перших і нормальний прибуток, необхідні для того, щоб залучити і утримати ресурси в межах даного напряму діяльності. Економісти і бухгалтери по-різному розуміють значення поняття «прибуток». **Бухгалтерський прибуток** – це загальний виторг підприємства за вирахуванням зовнішніх витрат. Дещо по-іншому визначають прибуток економісти. Вони розглядають **економічний прибуток** як загальний виторг за вирахуванням усіх витрат (зовнішніх і внутрішніх, включаючи до останніх і нормальний прибуток підприємця).

Розглянемо як приклад якусь фірму, створену двома компаньйонами, які вклали у справу 200 тис. дол. США й виконують функції управляючих. Якби вони не створили свою

справу, а працювали за найманням, зарплата кожного з них склала б 40 тис. дол. США на рік, а капітал, покладений до банку, приніс би 20 тис. дол. США у вигляді відсотків. Загальне співвідношення витрат і прибутку має вигляд табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Загальне співвідношення витрат і прибутку

Загальний виторг	500 000
Зовнішні витрати: зарплата працівників і службовців	300 000
Матеріали та знос устаткування	50 000
Бухгалтерський прибуток	150 000
Внутрішні витрати: втрачена зарплата 1-го компаньйона; втрачена зарплата 2-го компаньйона	40 000 40 000
Альтернативна вартість капіталу («нормальний прибуток»)	20 000
Чистий економічний прибуток	50 000

Приймаючи рішення, фірма має уявляти, що її дійсні витрати складають не 350000 дол. США, а на 100 тис. дол. США більше, тоді як реальний економічний прибуток — на 100 тис. дол. США менший.

Тому, коли економіст говорить, що підприємство ледве покриває витрати, це означає, що всі зовнішні і внутрішні витрати відшкодовуються, а підприємець отримує такий дохід, якого ледве вистачає, щоб утримати його або його талант у межах даного напряму діяльності. Якщо сума грошових надходжень перевищує економічні витрати підприємства, це перевищення нагромаджується в руках підприємця і воно називається економічним, або чистим, прибутком. Тобто **економічний прибуток** дорівнює загальному виторгу за вирахуванням економічних витрат на всі ресурси.

Таким чином, економічний прибуток не включається у витрати, оскільки за визначенням – це дохід, отриманий понад нормальний прибуток, необхідний для збереження зацікавленості

підприємця в даному напрямі діяльності. Він пов'язаний з прийняттям на себе ризику, а також монопольною владою.

Надалі під витратами ми розумітимемо саме економічні витрати.

У короткостроковому періоді витрати, як і фактори виробництва, поділяються:

- на постійні;
- змінні.

Постійні витрати FC – грошові витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу виробництва (витрати на експлуатацію будівель і споруд, устаткування, верстатів, орендна плата, витрати на адміністративно-управлінські потреби).

Змінні витрати VC – грошові витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва (витрати на сировину, паливо, електроенергію, оплата більшої частини трудових ресурсів).

Загальні витрати TC – це сума постійних і змінних витрат.

$$TC = FC + VC. \quad (6.3)$$

Проте фірму при встановленні ціни на продукцію цікавлять не загальні, а середні витрати, тобто витрати, які припадають на одиницю продукції.

Середні постійні витрати

$$AFC = FC/Q. \quad (6.4)$$

Постійні витрати **FC** не залежать від обсягу виробництва за визначенням, тому середні постійні витрати **AFC** спадатимуть зі збільшенням кількості продукції **Q** (рис. 6.2).

Середні змінні витрати

$$AVC = VC/Q. \quad (6.5)$$

Середні змінні витрати **AVC** спочатку падають, досягають свого мінімуму, а потім починають зростати (рис. 6.2).

Середні загальні витрати

$$ATC = AVC + AFC = (FC + VC)/ Q = TC/Q. \quad (6.6)$$

Середні загальні витрати знижуватимуться до тих пір, поки зростання **AVC** компенсується зниженням **AFC**. За цією границею відбувається збільшення обсягу виробництва, що супроводжується підвищенням середніх загальних витрат **ATC** (рис. 6.2).

Дія законів зростаючої та спадної віддачі (спадних та зростаючих витрат) обумовлює U-подібну форму кривих середніх змінних і середніх загальних витрат у короткостроковому періоді.

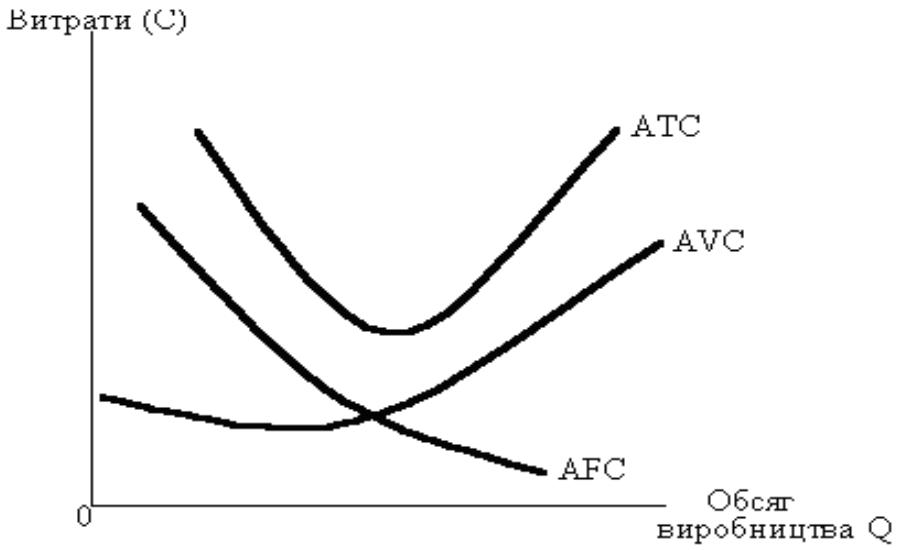


Рис. 6.2. Середні витрати

Із залученням додаткових ресурсів зростає віддача, крива **AVC** буде такою, що спадає. Але настає момент, коли віддача падатиме. В цьому випадку крива **AVC** буде такою, що зростає. Така і динаміка загальних середніх витрат (**ATC)**. Оскільки **ATC = AFC+AVC,** різниця у висоті кривих **ATC** і **AVC** залежатиме від величини **AFC.**

Тут ще важливо відзначити значення змінних витрат для бізнесу. Адже саме ними в короткостроковому періоді управляє підприємець – збільшує або скорочує змінні ресурси, що залучаються.

Граничні витрати MC – додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї, понад певний об'єм, додаткової одиниці продукції.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \quad . \qquad (6.7)$$

Графічне зображення граничних витрат має вигляд як на рис. 6.3.

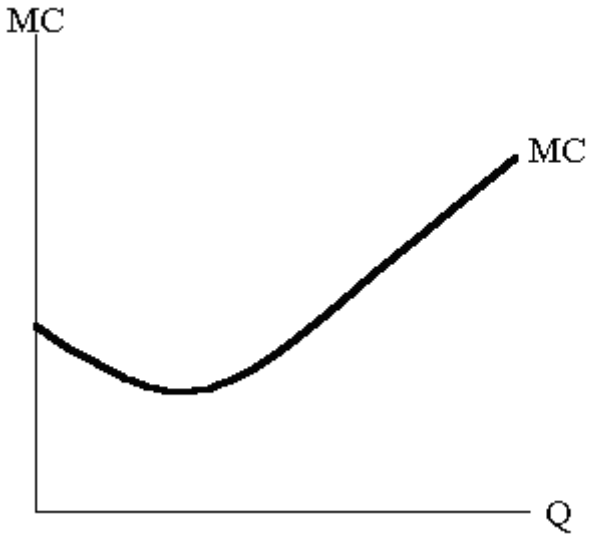


Рис. 6.3. Граничні витрати

Граничні витрати – це витрати, які фірмі доведеться понести в разі виробництва останньої додаткової одиниці продукції, і одночасно витрати, які можуть бути заощаджені в разі скорочення обсягу виробництва на цю одиницю продукції.

Отже, фірма варіює своїми витратами, визначаючи оптимальний обсяг виробництва продукції. Категорія граничних витрат підкоряється закону спадної продуктивності, віддачі.

У короткостроковому періоді обсяг випуску не може залежати від зміни у виробничих потужностях, розмірах підприємств, але в довгостроковому періоді при вирішенні проблеми обсягу випуску на перше місце висувається питання про масштаби виробничої діяльності.

У довготривалому періоді всі витрати змінні, бо цей період досить тривалий, щоб фірма могла змінити об'єм усіх ресурсів і виробничі потужності. Тому тут оперують тільки категорією загальних середніх витрат **АТС**.

Крива довгострокових середніх загальних витрат АТС показує найменші витрати виробництва одиниці продукції для

кожного цього обсягу виробництва за умови, що фірма мала досить часу, щоб змінити розміри підприємства.

У довгостроковому періоді з початку процесу розширення виробництва окремою фірмою діє **позитивний ефект масштабу** (на рис. 6.4 – відрізок Q_0 – Q_1) – зі зростанням розмірів підприємства починає діяти ряд факторів, що сприяють зниженню середніх витрат:

1) більш високий рівень спеціалізації праці працівників і управлінського персоналу;

2) можливість використання продуктивнішого устаткування;

3) повніша утилізація відходів шляхом виробництва побічної продукції.

Проте подібна тенденція має місце до певної межі, після якої ефективність починає падати, а середні витрати знову починають зростати, таким чином виникає **негативний ефект масштабу** (на рис. 6.4 – відрізок Q_2 – Q_3). Головна його причина – труднощі управління великомасштабним виробництвом. Якщо в довгостроковому періоді збільшення масштабу виробництва не веде до збільшення середніх витрат, то спостерігається **постійна віддача від росту масштабів виробництва** (на рис. 6.4. – відрізок $Q_1 – Q_2$).

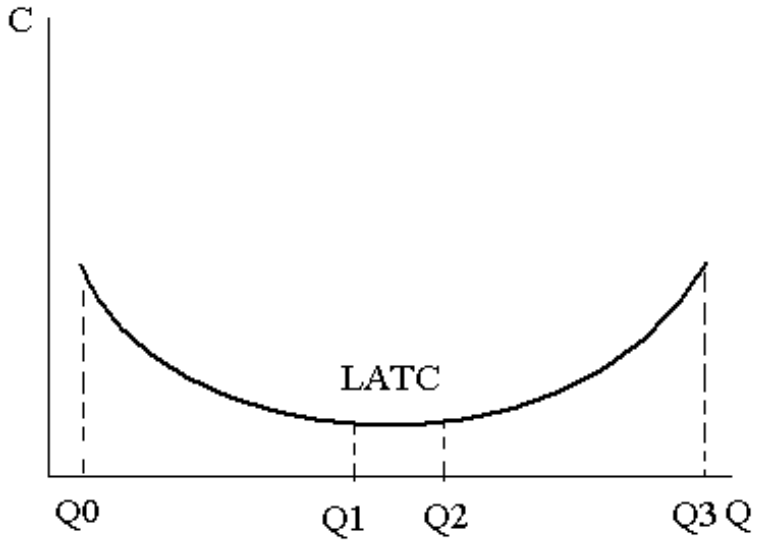


Рис. 6.4. Залежність середніх загальних витрат від розмірів підприємства

6.4. Правило максимізації прибутку

Головна мета фірми – не мінімізація витрат, а максимізація прибутку. **Максимізація прибутку** – пошук шляхів отримання найбільшого економічного прибутку **Pm**, тобто різниці між загальним доходом **TR** і загальними витратами **TC:**

$$Pm = TR - TC. \tag{6.8}$$

Загальний (валовий) дохід – загальний дохід, що отримується фірмою при реалізації її продукції за певною ціною:

$$TR = P \cdot Q, \tag{6.9}$$

де P – ціна за одиницю продукції;
Q – кількість продукції.

Граничний дохід MR – додатковий дохід, що отримується фірмою при реалізації ще однієї одиниці продукції.

Граничний дохід – приріст Δ**TR(Q)** в результаті збільшення випуску продукції на одну одиницю Δ(Q):

$$\mathbf{MR} = \frac{\mathbf{\Delta R}}{\mathbf{\Delta Q}} \quad . \tag{6.10}$$

Існують два підходи до визначення об'єму виробництва, при яких фірма отримуватиме максимальний прибуток:

- порівняння загального доходу і загальних витрат;
- порівняння граничного доходу і граничних витрат.

І підхід – порівняння валового (загального) доходу і валових (загальних) витрат.

Фірма максимізує прибуток, виробляючи такий об'єм продукції, при якому загальний доход **TR(Q)** перевищуватиме загальні витрати **TC(Q)** на найбільшу величину.

На рис. 6.5 зіставляємо валовий дохід **TR** і валові витрати **TC**.

Спочатку витрати зростають повільно, але починаючи з певного моменту, внаслідок закону спадної віддачі, вони зростатимуть збільшеними темпами. У точках **A** і **B**, які вважаються критичними, крива загальних витрат перетинає лінію загального доходу, дані об'єми виробництва є беззбитковими. За межами цих точок виробництво збиткове. У межах

заштрихованого простору виробництво прибуткове. Найбільший прибуток досягається в проміжку, в якому крива загальних витрат знаходиться від лінії загального доходу на максимальній відстані (відрізок **CD**).

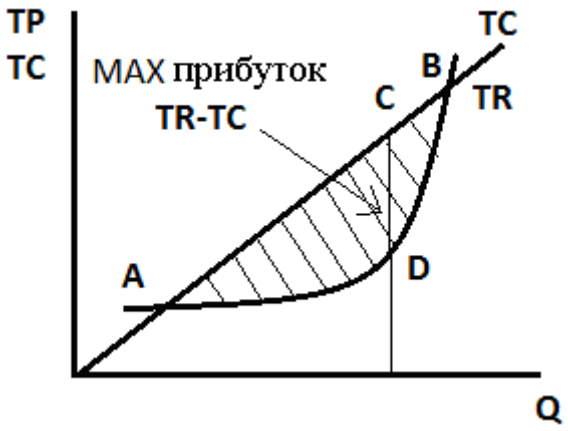


Рис. 6.5. Максимізація прибутку на основі принципу зіставлення валового доходу з валовими витратами

II підхід – порівняння граничного доходу і граничних витрат.

Фірма збільшуватиме випуск до того моменту, доки граничні витрати **MC** на виробництво додаткової одиниці продукції не зрівняються з граничним доходом **MR** від її продажу, тобто **MC = =MR**.

Таким чином, **принципом максимізації прибутку** є правило ***MC = MR*.**

Контрольні питання

1. Чому в короткостроковому періоді граничний продукт спочатку зростає, а потім зменшується?
2. Що таке виробнича функція?
3. Чим відрізняється виробнича функція в довгостроковому та короткостроковому періоді?
4. У чому різниця між бухгалтерським та економічним прибутком?
5. Чи повинна фірма припинити свою діяльність, якщо вона отримує нульовий економічний прибуток?
6. Наведіть приклади постійних та змінних витрат?

Завдання 1. Розрахуйте середній і граничний продукт праці. Побудуйте графіки: а) сукупного продукту праці; б) середнього та граничного продукту праці.

Поясніть, яку інформацію дають виробнику точки перетину кривих середнього та граничного продуктів.

Сукупний продукт	Витрати праці	Середній продукт	Граничний продукт
55	1		
100	2		
210	3		
250	4		
270	5		
288	6		
305	7		
315	8		

Завдання 2. Припустімо, що ви збираєтеся відкрити мале підприємство з виробництва столярних виробів. Придбання необхідного устаткування обійдеться в 50 тис. грош. од. власних коштів, які за альтернативного їх використання можуть щорічно давати 5 тис. грош. од. доходу. Устаткування розраховано на 10 років роботи. Вам необхідно найняти 10 працівників, місячний фонд оплати яких становитиме 2100 грош. од. Крім того, за оренду виробничого приміщення ви щорічно сплачуватимете 4 тис. грош. од., а на закупівлю сировини та матеріалів і оплату електроенергії витрачатимете 15 тис. грош. од. За вашими підрахунками річний дохід підприємства від продажу столярних виробів після сплати податків становитиме 69,3 тис. грош. од. На аналогічному малому підприємстві вам пропонують зайняти вакантну посаду менеджера з річною оплатою в 4200 грош. од. Обчисліть розміри бухгалтерського та економічного прибутку, які отримуватиме мале підприємство виходячи з наведених вище даних.

Завдання 3. Розрахуйте постійні, змінні, середні постійні, середні змінні, середні загальні та граничні витрати і заповніть таблицю. Побудуйте графіки середніх змінних, середніх

загальних та граничних витрат в одній системі координат і покажіть їхній взаємозв'язок.

Дані для розрахунків наведені в таблиці.

Об'єм виробництва Q	Загальні витрати TC
0	130
1	220
2	300
3	370
4	430
5	500
6	580
7	670
8	770

Завдання 4. Розрахуйте загальний дохід і прибуток фірми, використовуючи дані таблиці, за умови, що на ринку існує ціна за 1 од. – 35 дол. За яких об'ємів виробництва конкурентна фірма отримує максимальний прибуток? Побудуйте графіки загального доходу та загальних витрат виробництва. Покажіть на ньому точки критичного об'єму виробництва.

Об'єм виробництва, шт.	Постійні витрати, дол.	Змінні витрати, дол.
0	50	0
1		17
2		36
3		42
4		60
5		95
6		170

7. РИНКИ ДОСКОНАЛОЇ ТА НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

7.1. Загальна характеристика типів ринкових структур

Фірма функціонує на ринку у взаємодії з іншими учасниками економічного процесу. Залежно від умов протікання конкурентної взаємодії виникають достатньо стабільні утворення, що називаються ринковими структурами.

Існує чотири **типи ринкових структур:**

1. Досконала конкуренція.
2. Монополія.
3. Олігополія.
4. Монополістична конкуренція.

Цей розподіл на типи ринкових структур відбувається за такими критеріями: кількість та розмір фірм у галузі, тип продукції, умови входу на ринок, ступінь контролю за ціною. Характеристику усіх типів ринкових структур за наведеними критеріями подано в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Характеристика типів ринкових структур

Тип ринкової структури	Кількість і розмір фірм	Тип продукції	Умови входу на ринок	Контроль над ціною
Досконала конкуренція	багато малих	стандартний	вільні	відсутній
Монополія	одна велика	виключний	заблоковані	повний
Олігополія	декілька великих	стандартний, диферен-ційований	значні перешкоди	частко-вий
Монополіс-тична конку-ренція	багато малих і середніх	диферен-ційований	відносно легкі	відносний

Досконала конкуренція вважається класичною в економічній науці, коли окрема фірма не може вплинути на умови функціонування ринку загалом. Досконала конкуренція

характерна для ринків зерна, цукру, іноземних валют та ін. Конкуренція, при якій не виконується хоча б одна з ознак досконалої конкуренції, називається недосконалою. До недосконалої конкуренції належать такі типи ринкових структур: монополія, олігополія та монополістична конкуренція. Крайнім випадком недосконалої конкуренції є монополія. Монополія існує в галузях залізничного транспорту, комунального обслуговування, енергетики та ін. Коли в галузі діє обмежена кількість фірм, виникає олігополія. Олігополія характерна для галузей машинобудування, металургії, електропобутових приладів та ін. Коли фірм багато, але кожна з них має певну частку монопольної влади, виникає монополістична конкуренція. Цей тип ринкової структури існує на ринках одягу, взуття, косметики та ін.

7.2. Фірма на конкурентному ринку

Ринок досконалої конкуренції має такі характерні риси:

1) значна кількість продавців і покупців;
2) стандартизована продукція;
3) незалежність дій продавців і покупців;
4) об’єктивність ціноутворення, відсутність будь-якого впливу на ринкову ціну;
5) інформованість покупців і продавців;
6) вільний вступ і вихід з галузі.

Положення фірми на конкурентному ринку визначається тим, що вона надто мала, тому що таких фірм багато на ринку, щоб вплинути на стан ринку. Ринкова ціна не залежить від обсягу пропозиції окремої фірми. Конкурентна фірма є «ціноотримувачем» («price taker»), тобто фірма приймає ту ціну, що складається на ринку. Тому попит на продукцію конкурентної фірми є абсолютно еластичним, графічно має вигляд горизонтальної лінії на рівні ринкової ціни (рис. 7.1).

Конкурентна фірма, як і будь-яка інша, прагне максимізувати економічний прибуток, який вона визначає як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами:

$$EP = TR - TC . \qquad (7.1)$$

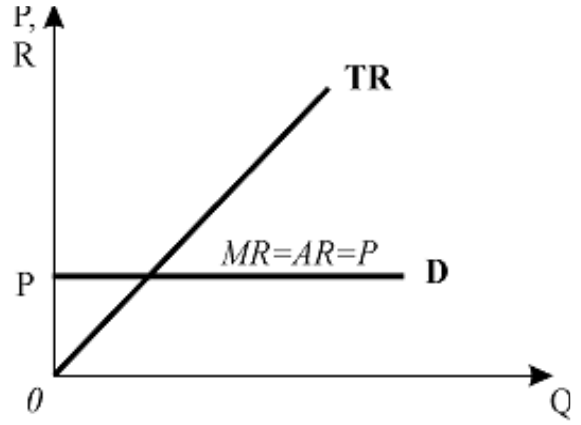


Рис. 7.1. Фірма на ринку досконалої конкуренції

Сукупний дохід – це сума грошей, отриманих від продажу продукції на ринку. Оскільки на досконало конкурентному ринку ціна є сталою, то сукупний дохід є лінійною функцією відносно обсягу проданої продукції (рис. 7.1).

Середній дохід – це дохід від реалізації одиниці продукції: $AR = TR / Q = P \cdot Q / Q = P$. Середній дохід дорівнює ринковій ціні, а крива середнього доходу співпадає з кривою попиту на продукцію фірми.

За умови фіксованої ринкової ціни кожна додатково реалізована одиниця продукції додасть до доходу величину, рівну ціні. Тому граничний дохід конкурентної фірми, як і середній дохід, є величиною сталою, а його крива графічно співпадає з лінією ціни, попиту і середнього доходу (рис. 7.1).

Для обчислення економічного прибутку фірмі потрібна інформація про ціну, обсяг виробництва і витрати. Оскільки ціна фіксована і задається ринком об’єктивно, то основним фактором, що визначає обсяги випуску, є витрати, які зазнають впливу закону спадної віддачі. Порівнюючи сукупний виторг з сукупними витратами на кожному обсязі випуску, а також ринкову ціну з середніми та граничними витратами, фірма приймає рішення: чи виробляти продукцію взагалі, а якщо виробляти, то скільки, і визначає, яким буде результат діяльності.

Рішення про доцільність виробництва фірма може прийняти лише після оцінювання його прибутковості. Загальне правило максимізації прибутку MC=MR виконується при випуску

продукції на рівні Q*, тому фірма буде виробляти даний об'єм виробництва (рис. 7.2). Ціна при даному об'ємі виробництва встановиться на рівні P, а витрати визначаться за допомогою кривої ATC, що визначає витрати на одиницю продукції. Порівняння витрат і ціни показують, що ціна перевищує, тому фірми отримує надприбуток, що дорівнює площині заштрихованої фігури.

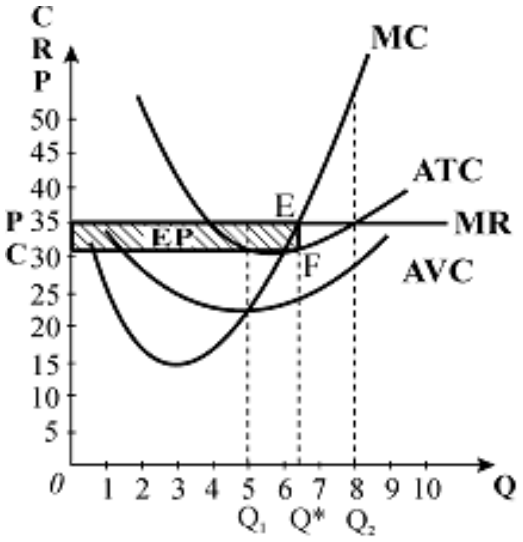


Рис. 7.2. Максимізація прибутку на конкурентному ринку

Умови прибутковості та збитковості конкурентної фірми:

1) фірма прибуткова, коли існує точка перетину лінії сукупного доходу і кривої сукупних витрат;

2) фірма беззбиткова, коли є точка перетину лінії сукупного доходу і кривої сукупних витрат;

3) фірма мінімізує збитки шляхом виробництва, коли є точка перетину лінії сукупного доходу і кривої змінних витрат;

4) фірма мінімізує збитки шляхом закриття, коли для всіх об'ємів виробництва сукупний дохід менше змінних витрат.

Однак у деяких ситуаціях фірма приймає рішення тимчасово припинити виробництво. Це буває, коли ціна спадає до рівня мінімуму середніх змінних витрат. Ціна називається критичною і визначає точку закриття. Якщо ціна падає нижче середніх змінних витрат, фірмі вигідніше тимчасово припинити виробництво. У цьому випадку фірма не матиме змінних витрат.

Зберігаються лише постійні витрати, які утворюють збитки фірми.

Умови прибутковості та збитковості конкурентної фірми за моделлю:

1) умова прибутковості P >ATC;
2) умова беззбитковості P =ATC;
3) умова мінімізації збитків шляхом виробництва P >AVC;
4) умова мінімізації збитків шляхом тимчасового припинення виробництва P <AVC– точка закриття.

Умови прибутковості та збитковості визначають коротко-строкову стратегію фірми на досконало конкурентному ринку.

7.3. Фірма на ринку монополії

Монополія – це наявність на ринку лише одного продавця і багатьох покупців, монопсонія – наявність лише одного покупця при багатьох продавцях. Обидві ринкові структури виражають крайню форму недосконалої конкуренції, полярну протилежність досконало конкурентного ринку.

До характерних рис монополії відносять такі:

1) єдиний продавець на ринку – якщо продукцію виробляє тільки одна фірма, вона уособлює цілу галузь;
2) виробництво специфічного однорідного продукту, який не має близьких і досконалих замінників;
3) ринкова влада (ситуація «price maker») – означає спроможність продавця як єдиного виробника товару, а за умов монопсонії – покупця як єдиного споживача впливати на ціну товару;
4) заблокований вступ до галузі.

Бар’єри входження на ринок є основною причиною виникнення монополій. Відповідно до джерел походження бар’єрів виділяють кілька їхніх форм:

• бар’єри, створені економією від масштабу;
• бар’єри, створені державою (патенти, ліцензії та ін.);
• розмір ринку;
• власність на важливі види сировини;
• «нечесна конкуренція».

Будь-які бар’єри входження не є абсолютно нездоланними, особливо в довгостроковому періоді, тому монополії в сучасній дійсності рідкісні, переважно підтримуються державою.

Монополізація виробництва призводить до виникнення суспільних втрат:

1) за інших рівних умов монополія порівняно з конкурентною галуззю завжди виробляє менший обсяг продукції і встановлює вищі ціни;

2) монополія не досягає виробничої ефективності, оскільки для оптимального обсягу випуску монополії завжди P> MR;

3) монополія не досягає ефективності розподілу ресурсів, оскільки для оптимального обсягу випуску P> MC.

Суспільство може платити за монопольну владу ще й додаткову ціну:

- орієнтуючись на максимізацію прибутку, а не обсягу випуску, монополія може ігнорувати ефект масштабу і мати вищі витрати на одиницю продукції;
- монополія може як сприяти розвитку науково-технічного прогресу, забезпечуючи за рахунок вищих прибутків впровадження новітніх досягнень у виробництво, так і гальмувати його, скуповуючи винаходи і не використовуючи їх, щоб мати монопольну владу на ринку;
- соціально непродуктивними є видатки для утримання чи зміцнення ринкової влади: рекламу, лобіювання своїх інтересів, спроби уникнути державного регулювання та ін.;
- утримання незадіяних надлишкових виробничих потужностей як засіб переконання потенційних конкурентів у недоцільності їх виходу на даний ринок.

Через наявність суспільних втрат монополія вважається неефективною ринковою структурою. Виняток становить **природна монополія** – ринкова структура, яка забезпечує мінімізацію витрат завдяки економії на масштабі, що проявляється на всіх рівнях виробництва. Природна (або технологічна) монополія (названа так через природні (а не штучні) бар'єри, які створюють компанії цього типу на шляху проникнення конкурентів). До природних монополій належать, наприклад, електричні й газові компанії, лінії зв’язку, метрополітени. У розвинених країнах світу такі монополії, як

правило, перебувають у руках держави або функціонують під її контролем.

Для протидії проявам монопольної влади створюються відповідні органи: антитрестівське управління Міністерства юстиції та Федеральна комісія з торгівлі (у США); Федеральне управління картелів (у Німеччині); Рада у справах конкуренції (у Франції); Комісія зі справедливих угод (у Японії). В Україні для захисту конкуренції створений Антимонопольний комітет України (АМКУ).

Одним із найважливіших завдань держави в умовах ринкових відносин є забезпечення такого співвідношення монополії і конкуренції, яке не призводить до руйнівних наслідків в економіці. Це завдання вирішується за допомогою антимонопольного законодавства, уперше прийнятого в США наприкінці XIX ст. законом «Про охорону виробництва і торгівлі від незаконних обмежень та монополій» (1890 р.). Нині практично в усіх розвинених країнах світу існує антимонопольне законодавство.

Антимонопольними визнаються **закони**, які забороняють угоди і діяння, спрямовані на обмеження конкуренції: розподіл ринків з метою їх монополізації, обмеження доступу до ринку економічних суб'єктів, цінова дискримінація та ін.

В Україні перший законодавчий антимонопольний акт виник у 1992 р. Закони України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про захист економічної конкуренції» і Господарський кодекс України передбачають відповідальність суб'єктів господарювання за недобросовісну конкуренцію та конкретні заходи щодо захисту підприємців і споживачів від такої конкуренції.

Антимонопольно-конкурентна політика в Україні спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів ринку, забезпечення їхньої взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості товарів і послуг.

Отже, антимонопольне законодавство і державне регулювання окремих галузей мають єдину мету – забезпечити

економічні умови для зростання добробуту суспільства та запобігти перерозподілу національного багатства на користь монополістів.

7.4. Особливості монополістичної конкуренції

Монополістична конкуренція – це ринкова структура, де відносно велика кількість дрібних виробників пропонує подібні товари, близькі замінники, які незначно відрізняються один від одного. До ринків монополістичної конкуренції відносять ринки одягу, ліків, спорттоварів, кави, безалкогольних напоїв, мила, шампунів, зубної пасти тощо. Ринок монополістичної конкуренції поєднує властивості ринків досконалої конкуренції та монополії.

Монополістична конкуренція має такі ознаки:

- відносно велика кількість невеликих фірм;
- диференційована продукція;
- деякий, проте обмежений, контроль над ціною;
- нецінова конкуренція;
- відносно вільний вступ до галузі і вихід з неї.

Оскільки продукція диференційована, кожен виробник певної марки товару виступає як монополіст і має спадну криву попиту. Але вхід нових фірм у галузь вільний, отже фірми конкурують між собою. Незважаючи на монопольну владу окремої фірми, кожна занадто мала, щоб значно впливати на загальну ринкову ситуацію, і це робить ринок схожим на конкурентний. Отже, в умовах монополістичної конкуренції значний розвиток конкуренції поєднується з незначною монопольною владою над ринком. Ринок сегментується, кожна фірма формує свій мікроринок, і на кожному з сегментів продавці мають можливість маніпулювати ціною як монополісти, конкуруючи між собою як досконалі конкуренти.

Розрізняють дійсну і штучну диференціацію продукту. **Дійсна диференціація** передбачає існування різних фізичних характеристик, наприклад хімічний склад шампунів. **Штучна диференціація** передбачає розбіжності в упаковці, торговій марці та ін.

Диференціація призводить до таких наслідків для фірми. По-перше, продуктова розбіжність створює певну ринкову владу фірми, бо завжди є прихильники даної марки або фірми. По-друге, продуктова диференціація вигідна для споживачів, бо вони отримують ще більше продуктового різноманіття, що більше задовольняє їхні потреби та розширює можливості споживчого вибору.

Ступінь диференціації продукту і витрати на рекламу пов'язані між собою. Чим більше фірма витрачає на рекламу, тим більше диференційований її продукт порівняно з аналогічними товарами конкурентів.

Ще однією особливістю монополістичної конкуренції є те, що провідну роль у конкурентній боротьбі відіграє нецінова конкуренція, засобами якої є подальша диференціація продукції – підвищення її якості, поліпшення умов продажу; справна організація реклами. У фірм з'являється можливість контролювати не тільки пропозицію, але і попит на свою продукцію. Значення будь-якої диференціації полягає в тому, що вона є джерелом підвищення прибутковості фірми внаслідок здобуття виробниками обмеженого контролю над цінами на свою продукцію. Завдяки постійному вдосконаленню товару кожна фірма може зберегти чи підвищити попит на свою продукцію і, розширюючи виробництво, збільшити прибуток. З іншого боку, менші порівняно з конкурентними обсяги випуску та вищі ціни на продукцію, неефективність виробництва і розподілу ресурсів, що виникає в умовах монополістичної конкуренції, цілком компенсуються тією вигодою, яку одержують споживачі від розширення можливостей споживчого вибору.

Диференціація пристосовує продукт до споживчого попиту. Реклама, навпаки, пристосовує споживчі смаки до продукту. За допомогою реклами фірми сподіваються збільшити свою ринкову частку і знизити еластичність попиту на свою продукцію.

Позитивний вплив реклами вбачають у тому, що вона поширює інформацію про властивості нового продукту, допомагає споживачам зробити розумний вибір, стимулює покращення продукту. Вона вимагає додаткових витрат, але може сприяти здешевленню продукції для споживачів, якщо фірмі

вдається скористатися зростаючим ефектом масштабу. Критики реклами наводять так само багато контраргументів.

Вплив рекламної діяльності неоднозначний: з одного боку, реклама дозволяє кожній фірмі посилити її монопольну владу, оскільки переконує споживача, що у світі товарів мало гідних замінників товару фірми, через значні видатки слугує бар'єром входження. З іншого боку, реклама надає інформацію про існування великої кількості замінників, через що попит на продукцію будь-якої фірми стає більш еластичним, а ціни і прибутки мають тенденцію до зниження, отже галузь стає більш конкурентною.

На відміну від конкурентної фірми і монополії, для максимізації прибутку фірма – монополістичний конкурент – повинна враховувати три фактори: обсяг випуску, ціну та зміну продукту і рекламну діяльність.

7.5. Олігополістична структура ринку

Олігополія – це галузь, у якій більша частина продажу здійснюється кількома великими фірмами, кожна з яких спроможна впливати на ринкову ціну власними діями. Олігополія належить до реальних ринкових структур і найбільш поширена в сучасних високотехнологічних галузях промисловості.

Олігополія охоплює значний ринковий простір між чистою монополією і монополістичною конкуренцією. Вона існує, коли кількість фірм у галузі настільки мала, що кожна з них у визначенні своєї цінової політики повинна брати до уваги реакцію з боку конкурентів.

Олігополію відрізняють такі характерні риси:

· нечисленність фірм у галузі;

· однорідна або диференційована продукція;

· всезагальна взаємозалежність фірм;

· значний контроль над ціною;

· значні перешкоди входження до галузі.

Причини утворення олігополії:

1. Ефект масштабу виробництва, при якому зі зростанням об'єму виробництва витрати на одиницю продукції зменшуються.

Для окремих галузей найбільш ефективними є великі масштаби виробництва, які доступні лише деякім фірмам.

2. Існування бар'єрів, які фірми вибудовують на шляху проникнення конкурентів на їхній ринок (наприклад патенти, ліцензії, необхідні для виробництва цього продукту).

Бар’єри входження в олігополістичну галузь досить високі і становлять одну з причин поширення олігополії. Основним бар’єром входження слугує ефект масштабу. Особливою причиною існування олігополії є ефект злиття. До злиття фірми спонукають прагнення досягти більшого ефекту масштабу, зміцнити свою ринкову владу, усунути конкурента, здобути переваги «великого покупця» на ринку ресурсів тощо.

Складність побудови моделі олігополії зумовлена двома основними причинами. По-перше, олігополія має багато проявів. Існує «жорстка олігополія», коли 2-3 фірми панують на всьому ринку, і «розмита», за якої 70-80 % ринку поділяють 6-7 фірм. Фірми можуть діяти в таємній змові, а можуть приймати рішення самостійно. Продукція олігополістичної галузі може бути як стандартизованою, так і диференційованою. Бар’єри до входження в різних галузях також різні. По-друге, наявність всезагального взаємозв’язку між фірмами, неможливість передбачити реакцію конкурентів є головним фактором невизначеності.

Проблема стратегічної взаємодії фірм є центральною в дослідженні поведінки олігополістів. Стратегічні рішення олігополістичних фірм вивчаються за допомогою теорії ігор. Економічні ігри можуть бути кооперативними або некооперативними. Гра є кооперативною, якщо змова гравців можлива, і некооперативною, якщо змова між учасниками неприпустима.

Існують концепції домінуючої і недомінуючої стратегій. Домінуюча стратегія полягає у прийнятті оптимального рішення гравцем, незалежно від дій конкурента. Недомінуюча стратегія полягає у прийнятті оптимального рішення одним гравцем залежно від того, що робить суперник. Якщо один з гравців діє в умовах недостатньої інформації або має справу з нераціональним суб’єктом, застосовується стратегія максимуму. Вона дозволяє максимізувати мінімальний прибуток.

Стратегія олігополістичної фірми полягає:

1) у ретельному зважуванні своїх дій і обліку їх впливу на суперників;

2) обліку реакції суперників на свої дії.

На олігополістичному ринку діють дві протилежно спрямовані сили: зацікавленість фірм у максимізації сукупної маси прибутку для всієї галузі, яка породжує тягу до змови і спільних дій, та егоїстична зацікавленість кожної фірми у максимізації своїх власних прибутків шляхом зниження ціни на продукцію, що штовхає фірми до порушення угод. «Дилема олігополістів» відображає вплив цих двох сил на рішення конкурентів: чи вдатися до агресивної конкуренції, намагаючись захопити більшу частину ринку за рахунок суперників, чи пасивно співіснувати, тримаючись за свою частку ринку, призначаючи високі ціни та обмежуючи обсяги виробництва. Конкуруючи пасивно, всі одержать вищі прибутки. Водночас кожен усвідомлює, що суперники відчувають спокусу збити ціни. Тому фірми побоюються конкурувати пасивно, бо суперник може несподівано піти в наступ і захопити значну частку ринку. Жодна фірма не може довіряти своєму конкуренту і очікувати від нього високої ціни.

Контрольні питання

1. Перелічіть типи ринкових структур.
2. За якими критеріями характеризують типи ринкових структур?
3. Який вигляд має крива попиту окремої фірми на ринку досконалої конкуренції?
4. У чому полягає особливість ринку монополістичної конкуренції?
5. Чим олігопольний ринок відрізняється від інших типів ринкових структур?
6. У чому полягає сутність антимонопольного законодавства?
7. Наведіть приклади реальних ринків для всіх типів ринкових структур.

Завдання 1. Маємо такі дані про діяльність фірми:

P	Q	TR	TC	FC	VC	ATC	AVC	MC
	1000	5000		1500			5,5	5

Кількість продукції така, що при її збільшенні граничні витрати зростуть. Заповніть таблицю та скажіть, що повинна зробити фірма:

а) збільшити випуск продукції;
б) зменшити випуск продукції;
в) закритися;
г) нічого не змінювати.

Завдання 2. Маємо такі дані про діяльність фірми, середні змінні витрати якої досягли мінімального значення:

P	Q	TR	TC	FC	VC	ATC	AVC	MC
3				6000	8000	3,5		

Заповніть таблицю та скажіть, що повинна зробити фірма:

а) збільшити випуск продукції;
б) зменшити випуск продукції;
в) закритися;
г) нічого не змінювати.

Завдання 3. Маємо такі дані про діяльність фірми:

Q	AFC	VC	ATC	MC	TC
0					
10			20		
20					
30				11	390
40		420			
50	2		14		

Розрахуйте всі величини та заповніть таблицю.

Завдання 4. Фірма діє в умовах досконалої конкуренції. Залежність сукупних витрат від випуску продукції подано в таблиці.

Випуск продукції, шт.	Сукупні витрати	Сукупний дохід	Прибуток
0	40		
1	120		
2	160		
3	220		
4	300		
5	400		
6	520		
7	660		
8	820		

Визначте:

а) сукупний дохід і прибуток фірми для кожного можливого рівня продажу, якщо ціна одиниці товару дорівнює 90 грош. од.;

б) за якого рівня виробництва фірма максимізує прибуток.

8. ОСОБЛИВОСТІ РИНКІВ ПРАЦІ, ЗЕМЛІ ТА КАПІТАЛУ

8.1. Особливості формування попиту на фактори виробництва

Необхідні для виробництва ресурси фірми купують на специфічних ринках, які називаються ринками факторів виробництва або ресурсів. **Ресурси** – це все те, за допомогою чого виробляються товари та послуги. Основними ресурсами, необхідними для виробництва товарів і послуг, у ринковій економіці вважаються праця, капітал і земля. Продавцями на цих ринках виступають домогосподарства та інші фірми, які мають ті чи інші ресурси, покупцями є фірми та підприємства, що виготовляють готову продукцію. Тобто на ринку ресурсів змінюються функції економічних агентів.

Ринок ресурсів – це система соціально-економічних відносин стосовно купівлі-продажу економічних факторів виробництва та послуг, що надаються ними.

Дослідження ринків ресурсів базується на ряді припущень: кожен фактор має свою продуктивність, яку враховує фірма, купуючи ресурси; у короткостроковому періоді діє закон спадної віддачі; у довгостроковому періоді існує взаємозамінність основних факторів виробництва.

Ринки факторів виробництва, як і ринки товарів, мають різну структуру: існують досконало конкурентні ринки, а також ринки з монопольною та монопсонічною владою.

Тому **особливостями ринку факторів виробництва** є:

1) зміна функцій економічних агентів: домогосподарства стають продавцями факторів виробництва, а фірми – покупцями;

2) витрати, які несе фірма при покупці факторів виробництва, виступають як первинні доходи власників цих факторів;

3) попит на фактори виробництва похідний від попиту на продукцію, що виробляється з цих факторів;

4) попит на фактори виробництва залежить від ціни продукції, що виробляється з цього фактора, бо чим вище ціна готової продукції, тим вигідніше використання даного фактора в цьому виробництві;

5) кількість факторів, що буде використана для виробництва нової продукції, залежить від цін на ресурси, бо продуктивність фактора виробництва не постійна, спочатку вона зростає, досягає максимуму, а потім починає спадати;

6) для здійснення виробничого процесу потрібні всі фактори виробництва, тому що виробництво будь-якої продукції потребує землі, праці та капіталу.

Ринки ресурсів, як і всі інші, регулюються силами попиту і пропозиції. Попит фірми на фактори виробництва має спільні риси для всіх видів ресурсів, тоді як пропозиція кожного з ресурсів має свої специфічні особливості. Закон попиту так само справедливий для ринку ресурсів, як для ринку готової продукції: чим вищою є ціна ресурсу, тим меншим за інших рівних умов буде обсяг попиту на нього.

Проте формування попиту на ресурси зазнає впливу багатьох специфічних факторів, пов'язаних насамперед з похідним характером попиту. **Попит на ресурси залежить:**

- від попиту на готову продукцію. Оскільки попит на ресурси є похідним від попиту на товари та послуги, то за інших рівних умов зростання попиту на продукт призводить до зростання попиту на ресурси, і навпаки;
- технології, яку фірма обирає для виробництва продукції. Вибір технології виробництва призводить до зміни продуктивності ресурсів: новітні технології збільшують продуктивність праці та відповідно збільшують попит на ресурси, а застарілі технології діють навпаки;
- наявність взаємозамінних або взаємодоповнюючих ресурсів. У процесі виробництва деякі ресурси можуть заміняти один одного. Так, трудові ресурси можна замінити капітальними ресурсами. Тоді збільшення цін на ресурси праці призведе до зменшення попиту на нього і відповідно збільшення попиту на капітальні ресурси. Зменшення ж цін на трудові ресурси призведе до зменшення попиту на капітальні ресурси.

Ресурси можуть розглядатись як взаємодоповнюючі в тому випадку, коли збільшення кількості одного ресурсу у виробництві призводить до збільшення використання у виробничому процесі й іншого ресурсу. Наприклад, якщо, за технологією, якась машина може управлятися тільки одним працівником, то

збільшення у виробництві кількості таких машин призведе до збільшення попиту на працівників, здатних управляти такими машинами. У свою чергу збільшення попиту на машини пов'язано зі зменшенням цін на них. Таким чином, зміни в ціні одного з взаємодоповнюючих ресурсів призведуть до обернено пропорційних змін у попиті на інший ресурс.

Ці фактори впливають на формування кривої попиту на фактори виробництва не тільки фірми, але й галузі, а також економіки в цілому.

8.2. Особливості окремих ринків факторів виробництва

Пропозиції кожного ресурсу властиві певні особливості. Найважливішим ринком ресурсів є ринок праці, бо доходи від цього фактора є превалюючими для більшості населення в будь-якій країні світу. Праця – це специфічний товар, коли людина продає свій робочий час за певну плату, що називається заробітною платою.

Заробітна плата – це ціна, яку отримує працівник за використання своєї праці, за свої професійні здібності. Для більшості населення заробітна плата є основним джерелом доходу. Тому заробітна плата є таким видом ціни використання ресурсу, яка зачіпає саме життя людини і відіграє важливу роль у житті суспільства.

Із зростанням зарплати людина буде мати бажання більше працювати та буде збільшувати кількість запропонованої праці, тобто крива індивідуальної пропозиції має позитивний нахил. Але подальше зростання заробітної плати перестає приводити до збільшення пропозиції праці, бо збільшення робочого дня має свої фізичні границі і зростає ціна відпочинку, бо люди починають більше цінувати свій вільний час. Людина не може працювати 24 години на добу, вона повинна спати, їсти, відпочивати та ін. Тому поступово настає такий момент, коли зростання зарплати поступово призводить до скорочення пропозиції робочого часу.

Мікроекономіка не може виявити ту межу, за якої зростання заробітної плати призводить до скорочення пропозиції праці. Таку межу домогосподарство для себе визначає

експериментально, коли починає більше цінити дозвілля і жертвувати заради нього часткою доходу.

Другий ресурс, що необхідний для будь-якого виробництва, – земля, під якою для спрощення можна розуміти поверхню ґрунту, що використовують для сільського господарства або виробничого будівництва. Особливістю землі як економічного ресурсу є її обмеженість, бо планета має певну територію суші, тобто пропозиція землі абсолютно нееластична та графік пропозиції землі виглядає як вертикальна пряма. Земля як ресурс обмежена не тільки кількісно, але й якісно, не тільки за родючістю, а й за місцем розташування. Це пояснюється тим, що, на відміну від інших видів капіталу, земля – це нерухомий ресурс. Тому пропозиція землі не може бути збільшена навіть за умови значного зростання ціни на землю.

Єдиним фактором, що впливає на величину ціни землі, є попит на неї. Попит на землю, як на всі ресурси, є похідним від продукції, що виробляється за допомогою даного ресурсу. Попит на землю як ресурс має спадний характер, тобто величина попиту зростає при зменшенні ціни землі, що пояснюється законом спадної родючості ґрунту (для сільськогосподарського виробництва), спадної продуктивності родовищ корисних копалин (для добувних галузей).

Земельна рента є ціною використання землі для орендаря без вкладеного в неї фізичного капіталу. Рівноважна земельна рента визначається точкою перетину кривих пропозиції та попиту на землю.

Для здійснення певного виробничого процесу потрібно використовувати фізичний капітал у формі знарядь і предметів праці. Домогосподарства через банківську систему або ринок цінних паперів надають заощаджену частину власного доходу в позику підприємцю, який і купує реальний капітал для виробництва: будівлі, устаткування, сировину і т. д.

Домогосподарствам тим вигідніше заощаджувати, чим вище **відсоткова ставка** – це ціна, що отримує власник капіталу за використання його коштів протягом певного часу. Тому пропозиція заощаджень домогосподарств має висхідний характер залежно від відсоткової ставки. Крива заощаджень є водночас кривою індивідуальної пропозиції домогосподарством грошових

позикових коштів. Тому зі збільшенням відсоткової ставки пропозиція кредитних грошових коштів зростає. Але держава для стабілізації грошового ринку регулює пропозицію кредитних ресурсів на ринку, тому ринкова пропозиція кредитних ресурсів характеризується стрімкою крутістю, що наближує її до вертикальної лінії. Але пропозиція кредитних ресурсів, на відміну від пропозиції землі, може змінюватися, збільшуватися або зменшуватися, за рішенням державних органів, а саме центрального банку країни, що регулює масу грошей в економіці.

Перед підприємством, що бажає придбати капітал, завжди стоїть складна задача. Йому потрібно зіставити витрати на придбання капіталу з тим чистим прибутком, який він може отримати від використання, наприклад, машини, для купівлі якої він позичає капітал. Проблема полягає у використанні машини протягом декількох років. Платити за нього потрібно сьогодні, а віддачу він буде давати протягом ряду років. Необхідно порівняти витрати, які підприємство робить сьогодні з прибутками в майбутньому. Для цього використовують теперішню вартість майбутніх доходів за допомогою дисконтування. **Ставка дисконту** – це відсоток, який можна отримати на ринку за наданий у кредит капітал.

Майбутні надходження менш цінні порівняно з теперішніми, тому при дисконтуванні зменшуються, перемножуються на дисконтний коефіцієнт:

$$1/(1+i)^{t,} \qquad (8.1)$$

де i – дисконтна ставка в частках одиниці; t – порядковий номер періоду у майбутньому.

Підприємство кожен рік отримує від використання капіталу певний дохід R. Для того щоб відповісти на запитання, чи будуть вкладення в реалізацію проекту вигідними і на яку суму доходу в майбутньому ми очікуємо, використовується критерій чистої теперішньої вартості капіталу:

$$ЧТВ = (R_1/ (1+i)) + (R_2/ (1+i)^2) + \ldots + (R_n/ (1+i)^n) – I, \qquad (8.2)$$

де n – тривалість розрахункового періоду;

I – початкові інвестиції (вкладення в проект).

Якщо вкладення в проект не є одноразовими, вони мають бути тільки дисконтованими. Інвестиції в проект є оправданими, якщо чиста теперішня вартість більше нуля, тобто додатна. Вкладати капітал доцільно, якщо дисконтована сума майбутнього потоку доходів перевищує вартість інвестування.

Контрольні питання

1. Що таке похідний попит?
2. Які фактори впливають на зміни в попиті на ресурси?
3. У чому полягає особливість кривої пропозиції праці?
4. Чим пояснюється особливість кривої пропозиції землі?
5. Які фактори впливають на відсоткову ставку?

Завдання 1. Ви маєте певну грошову суму. Перед вами розкриваються різні альтернативні шляхи використання цих коштів: купити земельну ділянку, покласти кошти на строковий вклад у банку, придбати капітальне обладнання для виготовлення продукції, що має великий попит та приносить великий дохід.

В якому випадку ви зупините свій вибір на купівлі землі? Які економічні показники ви маєте врахувати при цьому?

Завдання 2. Як вплинула на ринок праці скасування прописки в Україні?

Завдання 3. Підприємство планує придбати верстат вартістю 10 тис. грн, причому при розрахунку техніко-експлуатаційних характеристик даного верстата було виявлено, що цей верстат буде приносити прибуток на першому році експлуатації в розмірі 6 тис. грн, 2-му – 4 тис. грн, 3-му – 5 тис. грн, 4-му – 2 тис. грн.

Чи буде для підприємства вигідною така інвестиційна угода?

Завдання 4. Розглядається пропозиція інвестувати 100 тис. грн на строк 5 років за умови отримання щорічного доходу в розмірі 12 %.

Визначте економічну доцільність такої інвестиції.

9. ОСНОВНІ УЯВЛЕННЯ ПРО МАКРОЕКОНОМІКУ. ВИМІРЮВАННЯ ОБСЯГУ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

9.1. Загальне поняття макроекономіки. Система національних рахунків

Макроекономіка вивчає закономірності економіки в цілому або її великих підрозділів. Для макроекономіки національна економіка виступає як єдиний цілісний механізм у взаємозв'язку і взаємозалежності всіх її складових частин. Наприклад, промисловий або аграрний сектор, невиробнича сфера складається з окремих галузей, що розглядаються в макроекономіці як єдине ціле.

Макроекономічні дослідження різних економічних проблем охоплюють аналіз таких величин, як загальний об'єм продукції, загальний рівень зайнятості, загальний об'єм доходів, загальний об'єм витрат, загальний рівень цін, виявляючи взаємозв'язки між ними.

Якщо справи окремої фірми характеризуються за допомогою бухгалтерського обліку, то для макроекономіки цю функцію виконує національне (суспільне) рахівництво.

Система національних рахунків (**СНР**) включає сукупність економічних показників які характеризують результати розвитку національної економіки.

До системи національних рахунків відносять:

1. Валовий внутрішній продукт (ВВП).
2. Чистий внутрішній продукт (ЧВП).
3. Національний дохід (НД).
4. Особистий дохід (ОД).
5. Розташований особистий дохід (РОД).

9.2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) і методи його вимірювання: номінальний і реальний ВВП

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – сукупна ринкова вартість усього об'єму товарів і послуг, вироблених в усіх сферах

економіки (усередині країни) для кінцевого споживання в економіці за 1 рік.

Кінцеві продукти – товари і послуги, які купуються для кінцевого споживання, а не для перепродажу або подальшої переробки.

Проміжні продукти – товари або послуги, призначені для подальшої обробки, переробки або перепродажу.

З ВВП виключається продаж проміжних продуктів. Окремий їх облік означав би подвійний рахунок. До ВВП включається тільки додана вартість.

Додана вартість – ринкова ціна продукції, виробленої фірмою за вирахуванням вартості спожитих сировини і матеріалів, придбаних нею в постачальників.

З ВВП виключають непродуктивні операції, вони бувають двох типів: чисто фінансові операції, продажі уживаних товарів.

Фінансові операції поділяються на три види:

1) трансфертні виплати з держбюджету;

2) приватні трансфертні платежі;

3) купівля-продаж цінних паперів.

Трансфертні виплати з держбюджету включають виплати з соцстрахування і безробіття. Основна їхня особливість – одержувачі цих платежів у відповідь на виплати не роблять якого-небудь внеску для збільшення поточного обсягу виробництва.

Прикладом приватних трансфертних платежів є щомісячні субсидії студентам від батьків, одноразові надходження від дядька, тітки.

Операції з цінними паперами безпосередньо не припускають збільшення поточного обсягу виробництва.

Продаж уживаних речей або не відображує поточне виробництво або включає подвійний рахунок.

Існують три методи розрахунку ВВП:

1) ВВП розраховується як сума доданих вартостей;

2) ВВП розраховується як сума всіх витрат в економіці;

3) ВВП розраховується як сума всіх доходів в економіці.

Метод потоку витрат:

$$ВВП = C + I + G + X_n, \qquad (9.1)$$

де С – споживацькі витрати на купівлю товарів і ресурсів;

I – валові інвестиції (державні приватні);

G – державні закупівлі;

X_n – чистий експорт (визначається як експорт мінус імпорт), тобто та кількість товарів, на які пред'являється попит з боку іноземців,

$$X_n = E - I. \quad (9.2)$$

Метод потоку доходів:

ВВП = заробітна плата + рентні платежі + прибуток корпорацій + доходи власників + банківські відсоток + непрямі податки (акцизи, податок на додану вартість (ПДВ), митні збори) + амортизаційні відрахування + чистий дохід від іноземних факторів. (9.3)

∑ВВП по потоку витрат = ∑ВНП по потоку доходів.

Номінальний ВВП відображує обсяг виробництва, виражений у цінах, існуючий на момент часу, коли цей обсяг був зроблений.

Номінальний ВВП дає уявлення про результати розвитку економіки нині, проте не може бути використаний для зіставлення темпів економічного розвитку сьогоднішнього і попереднього періодів.

Для визначення темпів економічного зростання розраховується реальний ВВП.

Реальний ВВП – це ВВП, розрахований у незмінених цінах базисного року.

Для визначення реального ВВП розраховується індекс споживчих цін (ІПЦ).

$$\text{ІСЦ} = \frac{\text{ціна "ринкового кошика" у даному році}}{\text{ціна анологічного "ринкового кошика" у базовому році}} 100\% \quad (9.4)$$

Ринковий кошик – певний набір товарів і послуг.

Реальний ВВП показує реальні зміни у ВВП у бік його зростання або спадання.

Підвищення індексу споживчих цін в поточному році порівняно з попереднім роком вказує на інфляцію. Зменшення індексу споживчих цін вказує на дефляцію. Для того щоб показати реальний стан економіки, необхідно скорочувати показник фізичного об'єму ВВП при зростанні цін і підвищувати його, коли ціни падають.

Існує термін «дефлятор ВВП». **Дефлятор ВВП** – це індекс цін, застосований для коригування номінального ВНП з урахуванням інфляції або дефляції.

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{номінальний ВВП}}{\text{дефлятор ВВП (індекс цін с сотими частками)}} \quad (9.5)$$

9.3. Інші макроекономічні показники

Недоліком ВВП є те, що він не передбачає вирахування тієї частини річного виробництва, яка потрібна для того, щоб замінити інвестиційні товари (засоби виробництва), використовувані у виробництві в цьому році. Цього недоліку позбавлений чистий внутрішній продукт (ЧВП).

ЧВП показує знову створену в економіці країни вартість.

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А}, \quad (9.6)$$

де А – вартість спожитого капіталу (амортизація).

Національний дохід (НД) – це сукупний дохід, зароблений власниками економічних ресурсів. Його можна отримати:

- або віднявши з ЧВП непрямі податки:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{непрямі податки}; \quad (9.7)$$

- або підсумувавши всі факторні доходи:

НД = заробітна плата + орендна плата + відсоткові платежі + доходи власників + прибуток корпорацій. (9.8)

Особистий дохід (ОД), на відміну від національного доходу, є сукупним доходом, отриманим власниками економічних ресурсів. Для підрахунку ОД належить з НД відняти все, що не

надходить у розташування домогосподарств і є частиною колективного, а не особистого доходу, і додати все те, що збільшує доходи домогосподарств, але не включається в НД:

ОД = НД - внески на соціальне страхування - податок на прибуток корпорацій − нерозподілений прибуток корпорацій + трансферти + відсотки по державних облігаціях. (9.9)

чи

ОД = НД - внески на соціальне страхування - прибуток корпорацій + дивіденди трансферти + відсотки по державних облігаціях. (9.10)

Розташований особистий дохід (РОД) – це дохід, використовуваний, тобто такий, що знаходиться в розпорядженні домогосподарств. Він менше особистого доходу на величину індивідуальних податків, які повинні заплатити власники економічних ресурсів у вигляді прямих, передусім прибуткових, податків, а також особистих відсоткових платежів по кредиту тощо:

РОД = ОД − індивідуальні податки. (9.11)

Жодна система розрахунків не є статичною, тому вона постійно вдосконалюється. У Давосі в січні 2018 р. запропонували альтернативу показнику ВВП. Її назвали індекс (або рейтинг) інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index), який повинен «інформувати суспільство і допомагати стійкому і інклюзивному економічному розвитку». Простіше кажучи, це показник, який враховує не тільки ВВП, але ще 11 параметрів, а отже, більш повно відображує реальний стан справ у країні, а не тільки її виробничі потужності. Індекс складається другий рік поспіль.

У ньому 12 показників, які поділені на три групи:

1. Зростання і розвиток:

- ВВП на душу населення (долари США у величинах 2010 р.);
- продуктивність праці – ВВП на одного працівника (долари США);
- очікувана тривалість здорового життя (роки);

- зайнятість населення (відсотки).

2. Інклюзивність:

- коефіцієнт розшарування суспільства за доходами (від 0, тобто без розшарування, до 100);

- рівень бідності (відсотки);

- коефіцієнт розшарування суспільства за розподілом багатства (від 0, тобто без нерівності, до 100);

- медіанний дохід (долари США).

3. Наступність поколінь і стійкість розвитку:

- скориговані чисті заощадження (відсотки від валового національного доходу);

- парникова інтенсивність ВВП (кілограми викидів СО на долар);

- державний борг (відсотки від ВВП);

- коефіцієнт демографічного навантаження (відсотки).

З усіх цих показників складаються спочатку групові індекси, а потім одержують підсумковий – їхнє середнє арифметичне.

У підсумку, лідери не такі, як за ВВП. Майже такі самі, але є винятки. Наприклад, серед розвинених країн як за ВВП на душу населення (тут і далі – за паритетом купівельної спроможності), так і новим індексом інклюзивного розвитку, у лідерах Норвегія, Люксембург і Швейцарія. А от Ісландія, яка за ВВП тільки 12-та, посіла друге місце за інклюзивністю.

Є несподівані лідери і серед країн, що розвиваються. Азербайджан (26-й за ВВП) виявився на третьому місці. Перші рядки в обох випадках залишилися за європейськими країнами: Литва, Угорщина та Латвія.

А в кого все погано за інклюзивністю? У Сполучених Штатах. Передова економічна держава знаходиться на 23-му місці (з 30) за інклюзивністю серед розвинених країн. Такий результат пояснюється короткою тривалістю життя, високою бідністю і одночасно дуже високим ступенем нерівності (86 з 100 за розподілом багатства). Ну і звичайно, розміром держборгу.

Бразилія, одна з країн БРІКС, знаходиться на 37-му місці серед країн, що розвиваються. Там також серйозні проблеми з нерівністю і розмірами держборгу.

Росія за інклюзивністю (19-те місце) знаходиться нижче, ніж за ВВП (9-те місце) серед країн, що розвиваються. При низькому

рівні бідності в країні дуже високий рівень нерівності і один з найвищих в групі показників щодо викидів вуглекислого газу на кожен зароблений долар ВВП.

Головна теза економістів Всесвітнього Економічного Форуму в тому, що країни повинні усвідомити необхідність зміни курсу, тому що зростаюча нерівність і відсутність турботи про майбутні покоління не обіцяють нічого хорошого. І новий індекс потрібен, щоб показати, як оманливо може виглядати успіх, вимірюваний тільки за виробничою потужністю держави.

9.4. Економічне зростання та його типи

Кожна країна може розвиватись, збільшувати рівень життя населення лише на основі високих темпів економічного зростання.

Економічне зростання – це збільшення з року в рік рівня розвитку продуктивних сил суспільства, обсягів виробництва реального валового внутрішнього продукту і реального національного доходу країни.

Економічне зростання в країні дуже добре ілюструє вже відома крива виробничих можливостей (КВМ). Економічне зростання визначається переміщенням КВМ вправо, тобто з положення АВ в положення СД (рис. 9.1).

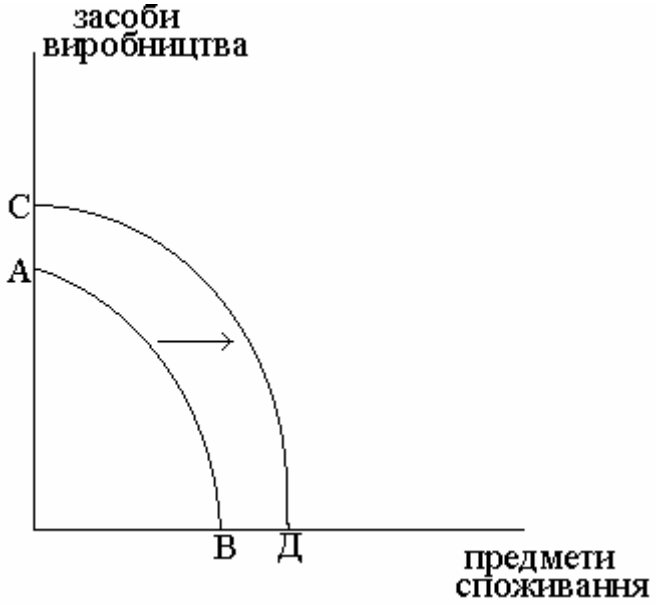


Рис. 9.1. Економічне зростання

Зростання кількості та якості ресурсів і удосконалення технологій забезпечують можливості такого переміщення, а повна зайнятість населення і оптимальний перерозподіл ресурсів дуже важливі для його реалізації.

У процесі економічного зростання країни виникають такі проблеми:

1. Джерела і тенденції зростання.
2. Забезпечення його довготривалості.
3. Наслідки вибраної моделі науково-технічної політики.
4. Можливі структурні зрушення в економіці.
5. Існування необхідних факторів і можливі результати.

Слід також зауважити, що економічне зростання не адекватно економічному розвитку. Зростання є складовою частиною економічного розвитку, який включає в себе періоди як зростання, так і падіння.

Таким чином, **економічне зростання** – це позитивна складова динаміки економічного розвитку.

Існують два **типи економічного зростання**:

1. **Екстенсивний тип економічного зростання** досягається шляхом кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, насамперед факторів виробництва, при незмінному рівні технічної основи виробництва. Наприклад, якщо потрібно збільшити у 2 рази виробництво продукції, то це досягається будівництвом нових підприємств, розширенням посівних площ, збільшенням видобутку корисних копалин і збільшенням кількості зайнятих у виробництві працівників.

2. **Інтенсивний тип економічного зростання,** при якому зростання досягається шляхом якісного вдосконалення всієї системи продуктивних сил на базі найновіших досягнень НТР.

Це означає, що збільшення обсягів виробництва досягається за рахунок реконструкції та модернізації вже діючих підприємств, використання найновіших технологій, автоматизації та роботизації виробництва, підвищення продуктивності праці.

Наслідки інтенсивного типу економічного зростання:

- зростає продуктивність праці;
- змінюється структура виробництва;
- зростає кількість працездатного населення, зайнятого в сфері нематеріального виробництва;

- збільшується питома вага наукоємних підприємств;
- збільшується вихід кінцевої продукції з кожної одиниці залучених у виробництво фондів;
- збільшується питома вага основних фондів і зменшується частка матеріальних оборотних засобів і запасів.

У чистому вигляді, один без одного, ці два типи економічного зростання не існують. Насправді, існує **змішаний** (реальний) тип економічного зростання. У процесі розширеного відтворення відбувається таке поєднання двох типів, при якому один з них є переважаючим. Тому розрізняють переважно інтенсивний або переважно екстенсивний тип економічного зростання.

Економіка України як складова економіки СРСР досить довгий час мала переважно екстенсивний тип зростання. Але оскільки більшість джерел екстенсивного зростання (земля, корисні копалини, вільні трудові ресурси) на сьогодні вичерпані і надзвичайно обмежені, Україні необхідно переходити до переважно інтенсивного типу економічного зростання. Це означає рішучий перехід до фондозберігаючих технологій і різке збільшення ефективності виробництва.

Контрольні питання

1. Що являє собою система національних рахунків?
2. Чому при розрахунку сукупного випуску продукції беруть до уваги тільки вартість кінцевих продуктів? Чим відрізняються один від одного ВВП та ЧВП?
3. Назвіть приклад, у якому показник ВВП не завжди точно відображує добробут нації.
4. Дайте визначення чистого експорту. Поясніть, у яких випадках чистий експорт може дорівнювати нулю.
5. Дайте характеристику основних методів обчислення ВВП.

Завдання 1. Валовий внутрішній продукт країни становить 5 000 грош. од. Споживчі витрати – 3 200 грош. од., державні видатки – 900 грош. од.; чистий експорт – 80 грош. од. Визначте величину валових інвестицій, обсягу імпорту, ЧВП, якщо чисті внутрішні інвестиції – 640 грош. од., а експорт – 110 грош. од.

Завдання 2. Використовуючи дані (млрд грош. од.), визначте обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) і чистого внутрішнього продукту (ЧВП).

Заробітна плата	700
Імпорт	120
Відсоток	210
Дивіденди	340
Державні видатки	570
Прибутки корпорації	800
Валові внутрішні інвестиції	920
Чисті внутрішні інвестиції	500
Непрямі податки	280
Рентні платежі	360
Споживчі витрати	930
Прибутки від власності	100

Завдання 3. За оцінкою економістів, споживчі витрати в наступному році складуть 70 % від обсягу ВВП. Сума інвестицій і державних витрат досягне 2 млрд грош. од., а величина чистого експорту буде дорівнювати нулю. Обчисліть можливий обсяг ВНП.

10. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЦИКЛІЧНІСТЬ, ІНФЛЯЦІЯ ТА БЕЗРОБІТТЯ

10.1. Циклічність як форма економічного розвитку

Економіка, як і будь-яка інша система, розвивається нерівномірно, хвилеподібно. Така форма руху пояснюється значною мірою законом спадної граничної продуктивності всіх факторів виробництва. У межах існуючої технології зростання ефективності інвестицій завжди має певну межу, подолання якої зумовлюється НТП і вищою кваліфікацією працівників. Застосування новинок НТП вимагає нагромадження капіталу. Запровадження їх у виробництво зумовлює спочатку швидке зростання граничної корисності факторів виробництва, потім це зростання повільнішає і, досягнувши певного рівня, починає спадати. Так відбуваються злети і спади в економіці.

Кожна держава прагне економічного зростання, повної зайнятості, стійких цін, нарощування обсягів експорту. Однак довгостроковий економічний розвиток є не рівномірним, а циклічним: зростання змінюється спадом виробництва, процвітання – кризою й спадом. Циклічні коливання мають синхронний характер, відбуваються зі сталою послідовністю. Це дає можливість розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

Циклічність – це об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Вона є закономірним явищем, яке відбувається у процесі руху від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої.

Окремі економічні цикли відрізняються один від одного тривалістю та інтенсивністю, відмінностями матеріальної основи їхнього розвитку, соціально-економічними наслідками. При аналізі циклічності слід усвідомити, що рух економіки відбувається не по колу, а по спіралі, від нижчого до вищого рівня розвитку. Циклічність можна розглядати як один зі способів саморегулювання ринкової економіки, що забезпечує її прогресивний розвиток.

Економічний цикл – це періодичні коливання показників економічної активності (темпів зростання ВНП; загального обсягу продажів, рівня безробіття, загального рівня цін та ін.). Виходячи з цього, цикл – це постійна динамічна характеристика економіки. Без циклу нема розвитку, руху – економіка мертва, а в кращому випадку, вона нагадує машину, що рухається, але не живу систему.

Залежно від того, як коливаються значення економічних параметрів у ході циклу, вони поділяються на **проциклічні, контрциклічні і ациклічні.**

Проциклічні параметри (сукупний обсяг виробництва, завантаження виробничих потужностей, швидкість обігу грошей, прибутку корпорацій тощо) зростають у фазі підйому і скорочуються у фазі спаду.

Контрциклічні параметри (рівень безробіття, запаси готової продукції, кількість банкрутств тощо) – показники, що, навпаки, під час підйому скорочуються, а під час спаду – збільшуються.

Ациклічні параметри (наприклад обсяг експорту) – показники, зміна яких не пов'язана з якими-небудь фазами економічного циклу.

Відповідно до класифікації Національного бюро економічних досліджень США (NBER) виділяють три типи макроекономічних параметрів: випереджальні, запізнілі і відповідні.

Випереджальними, чи ведучими (leading), вважаються такі параметри, що досягають максимуму чи мінімуму перед наближенням піку чи нижчої точки (це зміни в запасах, зміна грошової маси, кількість знов створюваних підприємств тощо).

Запізнілими (lagging) вважаються такі параметри, що досягають максимуму чи мінімуму після піку чи нижчої точки економічної активності в чисельності безробітних, середньому рівні ставки відсотка комерційних банків тощо.

Відповідними (coincident) або такими, що збігаються, є такі параметри, що змінюються відповідно до зміни економічної активності (ВНП, рівень інфляції, особисті доходи, продукція промисловості тощо).

У класичному змісті економічний цикл містить у собі чотири фази:

- криза (спад, рецесія);
- депресія (стагнація);
- пожвавлення (експансія);
- підйом (пік, бум).

На рис. 10.1 відрізок 1 ілюструє фазу кризи, відрізок 2 – фазу депресії, 3 – фазу пожвавлення і 4 – фазу підйому, точки А і В – вища й нижча поворотні точки циклу.

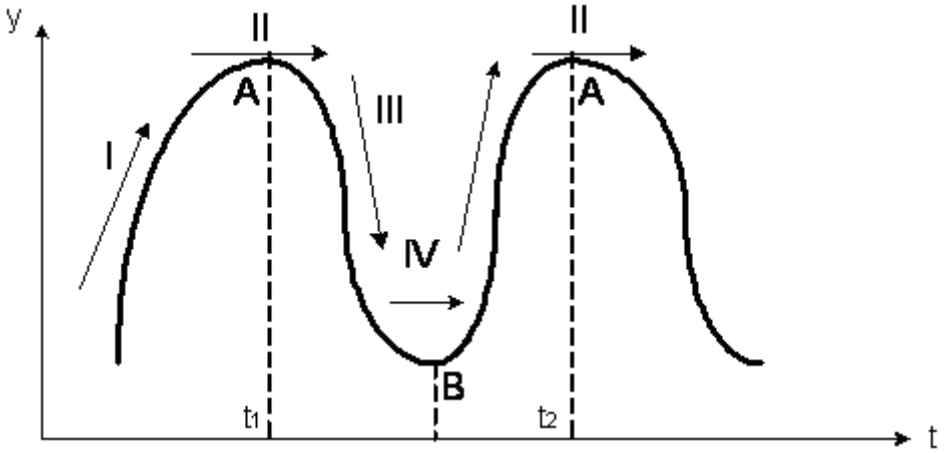


Рис. 10.1. Чотирифазова модель циклу

Сучасна західна економічна теорія виділяє тільки дві фази: рецесію й підйом. Під рецесією розуміється криза і депресія, під підйомом – пожвавлення і бум (рис. 10.2).

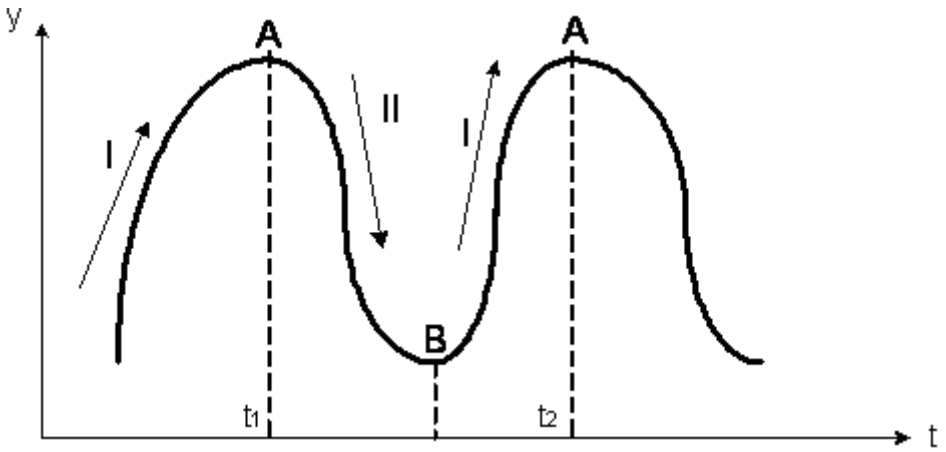


Рис. 10.2. Двофазова модель циклу

Ділянки 1 і 2 позначають відповідно фазу підйому й фазу рецесії, точки А і В – відповідно вищу й нижчу поворотні точки

циклу. Тривалість економічного циклу визначається періодом часу між двома сусідніми вищими чи нижчими поворотними точками (t2 –t1).

Визначальна роль в економічному циклі належить **кризі,** яка починає і завершує цикл. Така роль цієї фази циклу визначається тим, що в ній зосереджено основні ознаки й суперечності циклічності суспільного відтворення.

Криза ринкової економіки характеризується різким спадом виробництва, що починається з поступового скорочення ділової активності. Криза відрізняється від порушення рівноваги між попитом і пропозицією на якийсь певний товар в окремій галузі господарства тим, що вона виникає як загальне надвиробництво, супроводжуване стрімким падінням цін, банкрутством банків, зупинкою підприємств, зростанням відсотка і безробіття.

Після кризи настає фаза **депресії,** що може мати дуже тривалий характер. Рівень виробництва вже не скорочується й зберігається стабільним, але дуже низьким відносно стану перед початком кризи. Зберігається високий рівень безробіття. Але падіння цін припиняється, ставка відсотка падає до мінімуму, скорочуються товарні запаси.

Наступна фаза – **пожвавлення** – супроводжується масовим відновленням основного капіталу (основних фондів), деяким скороченням безробіття, зростанням заробітної плати і, як наслідок, підвищенням попиту на предмети споживання. Поступово починають підвищуватися ціни і зростати відсоткові ставки; підприємства збільшують випуск товарів, здійснюють нове промислове будівництво. Пожвавлення закінчується досягненням передкризового рівня за макроекономічними показниками.

Починається **фаза підйому.** Рівень ВНП перевершує вищу докризисну точку, виробництво продовжує збільшуватися. Стрімко зростають ціни. Безробіття скорочується до мінімальних розмірів при одночасному зростанні заробітної плати. Зростають товарний попит і ставка відсотка. Обсяг виробництва знову починає перевищувати платоспроможний попит, ринок переповнюється й починається новий економічний цикл.

Можна виділити такі основні види економічних циклів.

Цикли Дж. Кітчина (короткі цикли). У 1923 р. у своїй роботі Джозеф Кітчин пов'язував тривалість циклу (від 2 до

4 років) із коливаннями світових запасів золота. Однак у наш час подібне пояснення причин короткого циклу задовольняє далеко не всіх. Більшість сучасних економістів, які підтримують ідею існування коротких економічних циклів, розглядають їх лише як невід'ємну частину загальної циклічної системи, основу якої складають середні циклі.

Цикли К. Жугляра (середні цикли). Їх економічна наука виділила раніше за все. Французький економіст Клемент Жугляр (1819-1905) розглядав економічний цикл як закономірне явище, причинами якого є коливання ставок відсотка й цін. Як виявилося, ці коливання збіглися з циклами інвестицій, що у свою чергу ініціювали зміни ВНП, інфляції і зайнятості. Тому тривалість циклу Жугляра (7-12 років) збігається з тривалістю циклів, основну причину яких деякі економісти бачили в строках фізичного зносу активної частини основних виробничих фондів (основного капіталу).

Цикли Саймона Кузнеця (американський вчений, лауреат Нобелівської премії). Це так названі будівельні цикли тривалістю 16-25 років, пов'язані з періодичністю відновлення житла і деяких видів виробничих споруд. Механізм 20-річних коливань виглядає так: дохід → імміграція → житлове будівництво→ сукупний попит → дохід (зростання ВНП чи товарної маси стимулює приплив населення і народжуваність, це веде до прискорення інвестицій, у тому числі і в житловому будівництві, потім відбувається зворотний процес).

Цикли Кондратьєва («довгі хвилі»). Теорія великого циклу («довгих хвиль») 40–60 років була створена видатним російським економістом М. Д. Кондратьєвим (1892-1938) і викладена в 1926 р. в його доповіді «Великі цикли кон'юнктури», де на основі аналізу статистичних даних він довів, що разом із короткочасними коливаннями рівня цін існують більш тривалі періоди їх підвищення та зниження.

10.2. Суть інфляції, її вимірювання і рівні

В умовах ринкової економіки ВВП формується у вигляді маси товарів, що потребують реалізації, яка у свою чергу не може бути здійснена без використання грошей. Однак у межах

національної економіки повинна встановлюватись відповідність між товарною масою і кількістю грошей, що в кожний даний момент перебувають в обігу. Якщо така відповідність порушується, то виникає **інфляція** – переповнення каналів обігу грошовою масою понад потреби товарообігу, що викликає знецінення грошової одиниці й відповідно зростання загального рівня товарних цін.

Ознакою інфляції є стійке перевищення сукупного попиту (AD) над сукупною пропозицією (AS).

Розрізняють два типи інфляції:

- відкрита;
- пригнічена.

Якщо перевищення AD над AS проявляється в постійному зростанні цін, то інфляція називається **відкритою.**

Якщо ж перевищення AD над AS супроводжується загальним державним контролем над цінами, то інфляція називається **пригніченою.**

Прийнято виділяти три основні рівні відкритої інфляції.

Повзуча інфляція – її рівень до 10 % в рік. Такий рівень є бажаним для економіки, оскільки стимулює вкладати гроші у виробництво.

Висока (галопуюча) інфляція – її рівень визначається від 10 до 300-500 % в рік. Вона супроводжується стрибкоподібним зростанням цін.

Гіперінфляція – її рівень перевищує 10000 % в рік або перевищує 50 % в місяць. Гроші перестають виконувати свої функції. (В Україні рівень інфляції в 1992 році перевищував 14445 %, а в 1993 р. – 10300 %.).

Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{індекс цін поточного року - індекс цін базового року}}{\text{індекс цін базового року}} \text{ x } 100\% \quad (10.1)$$

Усі ці три види являють собою тип **відкритої інфляції,** яка проявляється безпосередньо у зростанні цін. **Прихована інфляція** характеризується проявом знецінювання грошей у формі товарних дефіцитів при незмінному рівні цін. Інфляція може бути не тільки додатною, але й мати від'ємні значення. У таких випадках гроші дорожчають і їхня купівельна

спроможність зростає. Від'ємна інфляція отримала назву **дефляції.** Крім того, при певних обставинах інфляція може розгортатися на фоні спаду виробництва і супроводжуватись зростанням безробіття. Така ситуація називається **стагфляцією.**

Причини інфляції:

- економічно необґрунтована грошова емісія (випуск нових грошей, не забезпечених товарами);
- дефіцит держбюджету (перевищення витрат над доходами);
- мілітаризація економіки (переведення економіки на військові рейки);
- монополізація економіки;
- необґрунтовано висока ставка податку на прибуток, внаслідок чого менше грошей залишається на розширення виробництва;
- зростання цін на імпортну сировину і матеріали.

Розглядаючи причини інфляції, економісти проводять відмінність між двома її видами – інфляцією попиту і інфляцією витрат.

Інфляція попиту означає порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку попиту. Головними причинами тут можуть бути розширення державних замовлень (військових і соціальних), збільшення попиту на засоби виробництва в умовах повного і майже стовідсоткового завантаження виробничих потужностей, а також зростання купівельної спроможності населення (зростання заробітної плати). Внаслідок цього в обігу виникає надлишок грошей відносно кількості товарів, підвищуються ціни. У такій ситуації, коли вже має місце повна зайнятість у сфері виробництва, виробники не можуть відреагувати на попит, що збільшився, зростання пропозиції товарів. Іншими словами, надлишок в обігу платіжних засобів натрапляє на обмежену пропозицію товарів і це виражається в зростанні загального рівня цін.

Інфляцію попиту можна проілюструвати графічно (рис. 10.3).

Інфляція витрат означає зростання рівня цін внаслідок збільшення витрат виробництва. Причинами збільшення витрат можуть бути олігополістична практика ціноутворення і фінансова політика держави, зростання цін на сировину, дії профспілок, що вимагають підвищення заробітної плати, та ін.

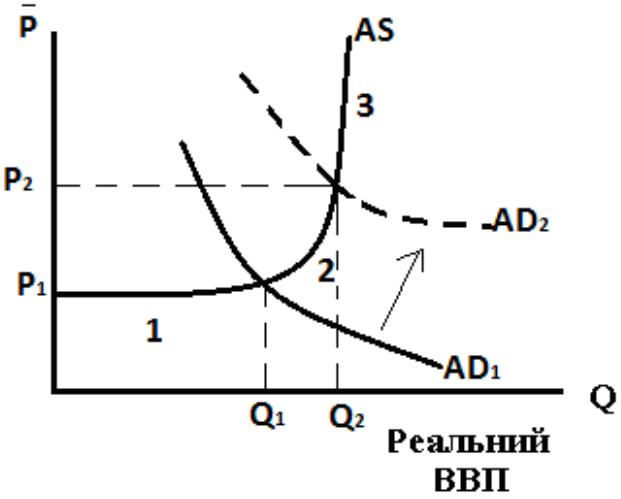


Рис. 10.3. Інфляція попиту

Інфляція витрат може бути зображена графічно (рис. 10.4).

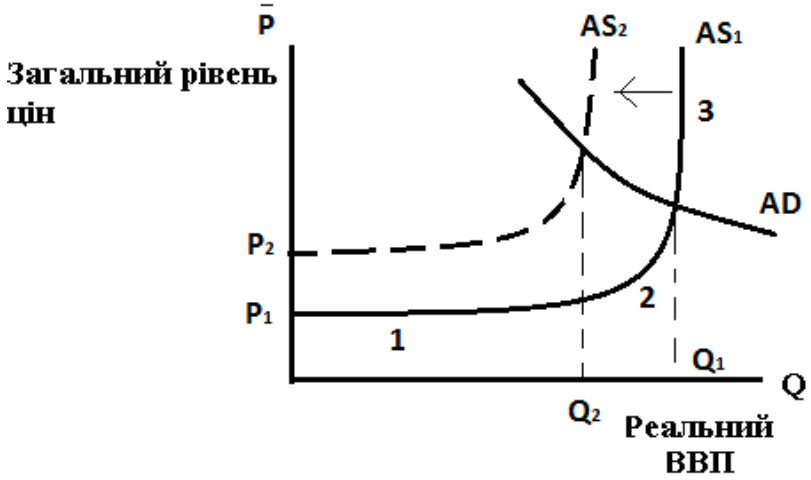


Рис. 10.4. Інфляція витрат

На практиці нелегко відрізнити один тип інфляції від іншого, вони тісно взаємодіють, тому зростання зарплати, наприклад, може виглядати і як прояв інфляції попиту, і як прояв інфляції витрат.

10.3. Соціально-економічні наслідки інфляції. Антиінфляційна політика держави

Інфляція є досить складним макроекономічним явищем, що впливає на розвиток багатьох економічних процесів. Перш за все вона сприяє перерозподілу доходів у суспільстві. Зменшуючи

купівельну спроможність грошової одиниці і відповідно ту кількість товарів і послуг, яку може придбати споживач, інфляція призводить до зменшення реальних доходів населення і скорочення споживання. Особливо страждають від інфляції люди з фіксованим рівнем доходу – пенсіонери, студенти, працівники бюджетних установ тощо. Разом з цим в умовах інфляції відбувається перерозподіл доходів між кредиторами і дебіторами. Людина, яка отримала позику, за наявності інфляційних процесів повертає її знеціненими грішми, які мають вже значно нижчу купівельну спроможність. Саме тому інфляція завдає збитків кредиторам.

Характерним для інфляції явищем є знецінення заощаджень і зменшення зацікавленості у продуктивній праці. Якщо людина на отриману заробітну плату може придбати дедалі меншу кількість товарів і послуг, а довгострокові заощадження втрачають сенс, стимулів до продуктивної праці стає дедалі менше.

Соціально-економічні наслідки інфляції:

1. Падіння рівня життя населення:

- знецінення особистих заощаджень;
- скорочення поточного споживання;
- дія ефекту інфляційного оподаткування.

2. Швидке соціальне розшарування населення, поглиблення майнової нерівності.

3. Падіння інтересу до довгострокових інвестицій.

4. Пригнічена інфляція підриває стимули до праці, а відкрита – спотворює напрями вкладення виробничих ресурсів в економіку.

Негативні наслідки інфляції потребують проведення державою певної економічної політики. **Антиінфляційна політика** – це комплекс заходів держави, спрямований на встановлення відповідності між темпами зростання грошової маси і темпами зростання реального ВВП.

В антиінфляційній політиці виділяють два підходи: перший передбачає активну **бюджетну політику** – маневрування державними витратами і доходами з метою впливу на платоспроможний попит і другий – **монетарну політику,** спрямовану на підтримку стабільних темпів зростання грошової маси на рівні 3–5 % на рік відповідно до зростання ВВП.

Викоренити інфляцію неможливо. Тому антиінфляційна політика держави ставить за мету зробити інфляцію керованої, а її рівень – помірним.

Виділяють короткострокову і довгострокову інфляційну політику.

Короткострокова антиінфляційна політика може дати результати впродовж невеликого періоду часу.

Завдання короткострокової антиінфляційної політики:

1. Збільшення пропозиції товарів і послуг без відповідного збільшення попиту (наприклад шляхом пільгового оподаткування підприємств, що розширюють асортимент продукції, яка випускається, або шляхом збільшення імпорту споживчих товарів).

2. Зниження поточного попиту без відповідного зниження пропозиції, тобто необхідно спонукати населення скоротити поточний попит і збільшити заощадження (наприклад уряд може підвищити відсоток по державних облігаціях, вкладах).

Довгострокова антиінфляційна політика дає результат лише після закінчення тривалого часу.

Методи довгострокової антиінфляційної політики:

1. Стимулювання росту пропозиції.
2. Розвиток ринкового механізму (зокрема розвиток конкуренції).
3. Стимулювання розвитку підприємництва і малого бізнесу.
4. Стимулювання іноземних інвестицій.
5. Стимулювання імпорту.
6. Проведення довгострокової грошової політики.
7. Використання інфляційної психології як у споживачів, так і виробників.

10.4. Суть безробіття і його типи. Соціально-економічні наслідки безробіття

Безробіття – це макроекономічне явище, яке виникає внаслідок перевищення пропозиції праці над попитом на неї з боку роботодавців. Взаємодія попиту на працю і її пропозиції встановлює рівень зайнятості в економіці. **Зайнятість** визначається як діяльність громадян, що пов’язана із

задоволенням особистих і суспільних потреб та отриманням від неї доходу в натуральній або грошовій формі.

Рівень безробіття – це відсоток безробітної частини робочої сили:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{безробітні}}{\text{робоча сила}} \text{ x } 100\% \qquad (10.2)$$

Робоча сила в цій формулі – це безробітні + зайняті.

Зайняті особи становлять тільки певну частину населення країни, причому економічно активного населення. Інша частина суспільства – це економічно неактивне населення, до складу якого входять:

– особи у віці до 16 років;

– пацієнти психіатричних лікарень, засуджені у виправних закладах;

– пенсіонери, учні, домогосподарки та інші особи, що вибули з контингенту робочої сили (не працюють і не шукають роботу).

Економічно активне населення (робоча сила) – це працездатні громадяни, які пропонують свою здатність до праці у виробництві товарів і послуг, тобто це сукупність зайнятого населення і безробітних.

Безробітні – це працездатні громадяни працездатного віку, які з не залежних від них причин не мають заробітку внаслідок відсутності відповідної роботи, зареєстровані в державній службі зайнятості як такі, що дійсно шукають роботу і здатні до неї приступити в будь-який момент.

Типи безробіття:

1) фрикційне;

2) структурне;

3) циклічне.

Фрикційне безробіття пов'язане з добровільною зміною людьми роботи і періодами тимчасового звільнення в період переходу людей з однієї роботи на іншу. Для існування такого безробіття може бути багато причин: зміна місця проживання, незадоволення попереднім місцем роботи, намір змінити спеціальність тощо. Фрикційне безробіття має добровільний

характер і є неминучим у будь-якому суспільстві, оскільки люди завжди будуть шукати кращих умов для реалізації своїх трудових можливостей.

Структурне безробіття породжується структурними зрушеннями у виробництві, які відбуваються під впливом змін у попиті й технологіях. Науково-технічний прогрес, відкриваючи нові можливості для отримання прибутку, стимулює виробників до впровадження нових технологій, пошуку нових модифікацій товарів і послуг, більш глибокої диференціації продукції. А це викликає появу нових виробництв, професій і відмирання старих. Структурне безробіття носить примусовий характер, оскільки працівник вже не може застосовувати в нових умовах виробництва свої навички і здібності. За таких умов виникає необхідність перепідготовки робочої сили, а то й отримання працівниками нових професій.

Циклічне безробіття виникає в періоди загального економічного спаду і проявляється в перевищенні пропозиції робочої сили над попитом на неї в усіх галузях народного господарства.

Під час кризи знижується попит на товари і послуги, звідси скорочується попит на робочу силу, як наслідок – зростає безробіття. Коли економіка вступає у фазу підйому, безробіття зникає.

Циклічне безробіття може існувати в **прихованій і відкритій** формах.

Прихована форма безробіття означає скорочення робочого дня або тижня, направлення персоналу в примусові відпустки, зменшення заробітної плати. Окрім зазначених типів безробіття, може спостерігатися часткове безробіття, коли людина зайнята неповний робочий тиждень.

Відкрита форма безробіття означає звільнення працівника, повну втрату роботи і доходу.

Повна зайнятість – рівень зайнятості, при якому кількість людей, що шукають роботу, дорівнює кількості вільних робочих місць (тобто при повній зайнятості існує фрикційне і структурне безробіття).

Кількість людей без роботи при повній зайнятості характеризує природний рівень безробіття.

Природний рівень безробіття – це оптимальний для економіки резерв робочої сили, здатної досить швидко переміщуватися з однієї галузі в іншу, з одного регіону в інший залежно від коливань попиту на неї.

Якщо поточне безробіття перевищує природну норму, воно стає вимушеним.

Негативні економічні і соціальні наслідки безробіття.

1. Зниження обсягу виробництва.

Витрати безробіття – втрата продукції і доходу, які безробітні принесли, якби працювали. Ця втрачена продукція проявляється як відставання об'єму фактичного ВВП від об'єму потенційного ВВП.

Потенційний ВВП – ВВП, створений за умови існування повної зайнятості.

Чим більше рівень фактичного безробіття перевищує природний рівень, тим більше економіка недоотримає ВВП.

Математичне вираження залежності безробіття (циклічною) і об'єму ВВП дає **закон Оукена:** кожен відсоток зростання безробіття понад природний рівень означає втрату 2,5 % потенційного ВВП.

У формалізованому вигляді закон Оукена можна записати:

$$\frac{Y^* - Y}{Y} = \& \times (u - u^*), \qquad (10.3)$$

де Y* – потенційний обсяг виробництва (ВВП) в умовах повної зайнятості;

Y – фактичний обсяг національного виробництва (реальний ВВП);

u – фактичний рівень безробіття (випускається обсяг Y);

u* – природний рівень безробіття (випускається обсяг Y*);

& – коефіцієнт Оукена (≈2,5).

2. Погіршення якісних характеристик робочої сили. Люди, які втрачають роботу, втрачають професійні навички, накопичені знання.

3. Зростання злочинності. Люди, які довго є безробітними і не одержують доходу від роботи, іноді звертаються до

кримінальних джерел доходу. Окрім того, низькі доходи і наростання розчарування в безробітних призводять до зростання самогубств, таких злочинів, як побої дітей, вбивства.

4. Втрата людської гідності. Безробітні втрачають не лише гроші, але і почуття упевненості, самоповагу. Виникає реальна загроза деградації особи. Людина іноді стає взагалі нездатною до роботи, навіть якщо виникає можливість її отримати. У таких випадках якість робочої сили знижується до нуля. Людина переходить від бідності, коли вона ще незалежна і бореться, до пауперизму.

10.5. Державне регулювання ринку робочої сили

За кейнсіанською теорією зайнятості, в умовах ринкової економіки основою регулювання ринку є державне регулювання його. Існує залежність між безробіттям та інфляцією (вона була виявлена англійським економістом Філіпсом на підставі статистичних даних з 1861 по 1958 р.). Ця залежність зворотна - чим більше темп зростання цін (рівень інфляції), тим менше рівень безробіття (рис. 10.5).

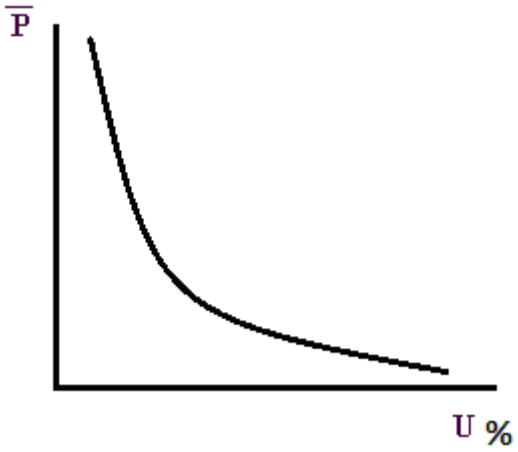


Рис. 10.5. Крива Філіпса в короткостроковому періоді:
P – темп зростання цін; U – рівень безробіття (відсотки)

Крива Філіпса достовірно описує зворотну залежність між безробіттям та інфляцією, що вимірюється поточними показниками, тільки в короткостроковому періоді. У

довгостроковому ж періоді залежність між рухом цін і безробіттям стає іншою – безробіття і інфляція мають пряму залежність, а не зворотну (рис. 10.6).

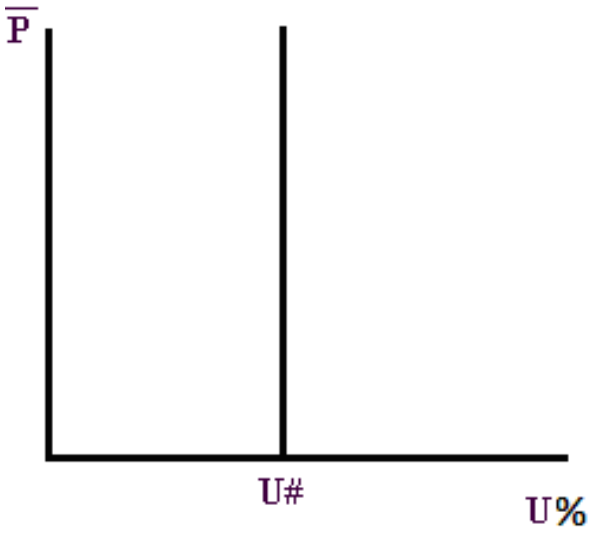


Рис. 10.6. Крива Філіпса в довгостроковому періоді
(U# – природний рівень безробіття)

У регулюванні зайнятості головне завдання держави – перетворити вимушене безробіття на природне і за рівнем, і за тривалістю.

Методи державного регулювання ринку праці не повинні збільшувати інфляцію.

Методи державного регулювання ринку праці:

1. Вдосконалення системи інформації про вільні робочі міста.
2. Розвиток професійного навчання і перекваліфікації.
3. Організація роботи бірж праці.
4. Постійний контроль над станом ринку робочої сили.
5. Фінансування досліджень проблем зайнятості.
6. Державне стимулювання розроблень нових технологій, освоєння яких створює додаткові робочі місця.
7. Пільгове оподаткування малого бізнесу, що забезпечує роботою значну частину працездатного населення.

Контрольні питання

1. Які заходи держави спрямовані на вирівнювання циклічних коливань в економіці?
2. Фаза економічного циклу, для якої характерним є скорочення обсягів виробництва, зростання безробіття, зниження цін.
3. Чому важко визначити рівень безробіття при повній зайнятості? Чому безробіття є економічною проблемою? Які неекономічні наслідки безробіття?
4. Прийнята, наприклад, програма виплати з безробіття. Чому безробіття продовжує викликати турботу?
5. Назвіть основні типи безробіття і розкрийте їхній зміст.
6. Поясніть, як жорстка гіперінфляція може призвести до депресії.
7. Які розрізняють види інфляції від темпу зростання приросту цін?
8. Поясніть сутність інфляції попиту й інфляції витрат.

Завдання 1. Визначте, яке з положень правильне, а яке помилкове:

а) зміни обсягу виробництва і рівня зайнятості не обов'язково викликані циклічними коливаннями;

б) причинами економічних циклів є виключно внутрішні економічні фактори;

в) ефективна антициклічна політика держави здатна здолати циклічність виробництва;

г) причиною економічного спаду є дія виключно економічного фактора;

д) найбільш ефективним засобом антициклічного регулювання середньострокового циклу є міжнародне економічне співробітництво;

е) довгохвильові коливання мають чотири фази.

Завдання 2. Припустимо, що рівень безробіття становить 8 %, а ВВП – 4000 грош. од. Визначте приблизно величину потенційного ВВП, якщо природний рівень безробіття складає 6 %. Нехай потенційний ВВП щороку зростає на 3 %. Яким буде потенційний ВВП через два роки?

Завдання 3. Із 80 млн осіб, які мали роботу, було звільнено 0,3 млн. Із 9 млн. осіб, які вважались безробітними, 0,5 млн припинили пошуки роботи. Визначте: кількість зайнятих; кількість безробітних; рівень безробіття.

Завдання 4. Недоотриманий ВВП, розрахований відповідно до закону Оукена, склав 100 млрд грош. од. при фактичному його обсязі 900 млрд грош. од. Зайняте населення у країні становить 50 млн осіб, а безробітне – 6 млн. Розрахуйте чисельність циклічних безробітних.

Завдання 5. Визначте рівень інфляції за січень–лютий, якщо рівень зростання цін у січні становив 10 %, а в лютому – 20%.

11. ТАБІЛІЗАЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

11.1. Необхідність державного регулювання ринкової економіки. Основні економічні функції держави

Сьогодні абсолютна більшість країн світу активно використовують можливість впливати на поведінку суб'єктів ринку не безпосередніми (прямими), а побічними важелями, що у свою чергу підвищує роль грошово-кредитних факторів. Використовуючи механізм грошово-кредитного регулювання, Центральні банки впливають на діяльність і поведінку комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ. Такі установи через власну відсоткову політику, під час надання кредитів чи прийняття внесків, передають регулювальні імпульси Центрального банку суб'єктам господарювання, що позначається на попиті, виробництві і цінах, які сприяють розвитку промислового капіталу.

Національна економіка прагне до стабільності, ефективності та справедливості через забезпечення:

1) стабільного зростання національного обсягу виробництва;

2) високого і стабільного рівня зайнятості;

3) стабільного рівня цін;

4) підтримки рівноважного зовнішнього балансу.

Названі цілі досягаються через застосування певних **інструментів макроекономічного регулювання**:

- **фіскальна політика** (оперування державним бюджетом через податкову систему і витрати держави);

- **грошово-кредитна політика** (контроль за грошовою пропозицією через ставку відсотка, резервну норму та інші інструменти);

- **політика регулювання доходів** (від вільного встановлення заробітної плати і цін до декретної контролю);

- **зовнішньоекономічна політика** (торгова політика, регулювання обмінного курсу).

Загальним і кінцевим результатами функціонування національної економіки є приростання національного багатства, обсягів прибуткових і потрібних суспільству товарів і послуг,

найбільш ефективне використання обмежених людських і матеріальних ресурсів.

Протягом досить довгого історичного періоду держава не втручалась у хід економічного відтворення. У процесі формування ринкової економіки також досить довго діяв механізм саморегуляції ринкової системи. Але на початку XX ст. держава починає активно втручатись в економічний розвиток, і сьогодні вже можна говорити про виконання нею цілого ряду глобальних економічних функцій.

Причини державного втручання в економічне відтворення:

1. Об'єктивну основу посилення державного втручання в економіку складають процеси поглиблення суспільного характеру виробництва, його взаємозалежність і комплексність. Держава виконує роль того єдиного економічного центру, який намагається координувати діяльність всіх взаємозв'язаних економічних одиниць.

2. На певному етапі економічного розвитку, з ускладненням економічних процесів, механізм саморегуляції ринкової економіки перестав спрацьовувати. Глибокі економічні кризи вимагали державного антициклічного регулювання.

3. Величезною проблемою стало забруднення навколишнього середовища та необхідність його охорони. Оскільки ринок сам по собі не може вирішити цю проблему, це також вимагало значного державного регулювання.

4. Державне втручання в економічний розвиток пов'язане також з необхідністю підтримання дії ринкового механізму вільної конкуренції, проведення антимонопольної політики.

5. Необхідність виробництва суспільних товарів і послуг, тобто таких благ, якими користується все суспільство, незалежно від внеску кожного, це – розвиток національної культури, підтримання громадського порядку, розвиток освіти і т. ін.

Теоретичні основи державного регулювання економіки були закладені в роботах англійського економіста Дж. М. Кейнса.

Сучасна економічна наука коротко зводить функції держави до трьох основних – **ефективність, справедливість і стабільність.**

1. Функція забезпечення ефективності виробництва полягає в тому, що держава встановлює податки та пільги, регулює грошовий обіг і систему кредитування, створює умови для ефективного використання обмежених ресурсів.

Сьогодні держава виступає як підприємець, оскільки в економіці функціонують і державні підприємства. Вона виступає як інвестор, вкладаючи державні інвестиції в розвиток економіки.

Вона виступає як продавець і покупець, закуповуючи у приватних підприємств величезну кількість продукції згідно з державними замовленнями та державними контрактами.

Держава забезпечує умови для відтворення засобів виробництва шляхом побудови нових підприємств, створення спільних з приватним капіталом корпорацій, фінансування найбільш прогресивних наукоємних галузей, встановлення прискорених норм амортизації.

Держава створює умови для відтворення науки, що відбувається на основі фінансування науково-дослідницьких і конструкторських розробок, підготовки наукових кадрів, будівництва науково-дослідницьких центрів, підтримання інтелектуальної власності (патентів, ліцензій).

2. Функція забезпечення справедливості – це насамперед така податкова політика, яка перерозподіляє доходи в суспільстві і забезпечує фінансування соціальних програм допомоги бідним, безробітним, непрацездатним членам суспільства.

Держава впливає на процес відтворення робочої сили, створюючи державну систему освіти, охорони здоров’я, отримання кваліфікації та перекваліфікації працівників.

3. Функція забезпечення стабільності, усунення надмірних спадів і «перегрівів» в економіці. Держава активно використовує сучасні методи програмування та прогнозування економіки, антициклічну політику для зменшення глибини економічного падіння, тривалості ділових циклів та прискорення виходу з кризового становища.

В основі виконання державою своїх економічних функцій лежить перш за все її фінансова та податкова політика.

11.2. Фінансова система та її роль у регулюванні економіки. Податкова політика держави

Фінанси як система економічних відносин існують об'єктивно, вони виникли на певному етапі розвитку людства та функціонують в межах дії економічних законів. Від рівня пізнання їхньої суті та призначення залежить використання фінансів в економічній системі держави. Разом з тим будь-яке використання фінансів владними структурами є суб'єктивним через те, що при цьому позначаються інтереси певних економічних, соціальних і політичних сил, які не обов’язково мають збігатися з інтересами суспільства.

Фінанси здатні істотно впливати на суспільне виробництво За умов ринкової економіки основним призначенням фінансів є забезпечення відповідних умов для створення, розподілу та використання валового внутрішнього продукту в державі. Для досягнення поставленої мети здійснюється правове регулювання щодо використання фінансів в економічних і соціальних процесах, розробляється та реалізується фінансова політика. Провідне місце серед ланок фінансової політики займають державні фінанси.

Фінанси – це система економічних відносин, яка складається в суспільстві для формування та використання грошових коштів.

Фінансова система будь-якої країни складається:

1) з державних фінансів;
2) фінансів підприємств та організацій;
3) фінансів населення.

Фінанси країни – це не самі гроші, а саме відносини, які складаються з приводу утворення, розподілу та використання фондів коштів між населенням, підприємствами, регіонами і державою в цілому.

Державні фінанси – це система грошових фондів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення виконання нею своїх основних функцій: управління, оборона, соціальне забезпечення, охорона навколишнього середовища.

Фінанси підприємств та організацій – це грошові фонди, які знаходяться в розпорядженні підприємств і використовуються

ними для організації своєї виробничої діяльності та відтворення виробництва на розширеній основі. Вони перебувають у формі фондів обігу підприємств, оборотних фондів і прибутку. Фінанси підприємств об'єднують фінанси всіх суб'єктів господарської діяльності – одноосібних володінь, партнерств, кооперативів, акціонерних товариств, державних підприємств.

Фінанси населення – це грошові фонди, що формуються в сімейних бюджетах домогосподарств на основі отримання доходів від трудової, господарської діяльності або спадщини.

Усі названі підсистеми фінансів тісно пов'язані між собою. Фінанси підприємств і населення складають основу для формування державних фінансів. А останні у свою чергу повертаються населенню у вигляді соціальної допомоги, а підприємствам – у вигляді капіталовкладень, дотацій і субсидій.

В основі державних фінансів лежить державний бюджет України, а також бюджетна система в цілому.

Державний бюджет, його структура. Головною складовою державних фінансів є державний бюджет. Він розробляється з метою формування та використання централізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства. Як система грошових відносин державний бюджет являє щорічний баланс надходжень і видатків, який розробляють державні органи для активного впливу на економічні процеси та підвищення їхньої ефективності. Бюджетна система, яка включає державний бюджет і бюджет відповідних адміністративних одиниць, у кожній країні становить основу державних фінансів.

Державний бюджет – це головний фінансовий план країни, розпис доходів і видатків держави. Визначальними факторами формування складу й обсягів доходів, форм їхньої мобілізації до державного й місцевих бюджетів є відносини власності, рівень соціально-економічного розвитку національної економіки та обсяг бюджетних видатків. Серед різних джерел мобілізації бюджетних ресурсів податкові надходження займають головне місце, вони є найбільш адекватним і об'єктивним відображенням стану національної економіки (економічного зростання або спаду). Класифікація доходів бюджету означає їх групування відповідно до джерел формування.

Доходи бюджету **класифікуються** за такими розділами:

- податкові надходження;
- неподаткові надходження;
- доходи від операцій з капіталом;
- трансферти.

Кожен розділ об'єднує певні види доходів за джерелами і способами їх отримання.

Податковими надходженнями визнаються встановлені відповідними органами влади загальнодержавні та місцеві податки і збори. Згідно з бюджетною класифікацією загально-державних та місцевих податків і зборів, як джерел наповнення доходів бюджетів, передбачено їх систематизацію в певні групи податкових надходжень. Виділяють податки на доходи, на прибуток, на збільшення ринкової вартості, власність та ін.

Неподаткові надходження є важливим джерелом доходів бюджетів різних рівнів. Проте їхній обсяг значно менший від податкових надходжень. Ці надходження групуються за такими класифікаційними ознаками: доходи від власності й підприємницької діяльності, адміністративні збори і платежі, доходи від некомерційного й побічного продажу, інші неподаткові надходження.

Доходи від операцій з капіталом – надходження коштів від реалізації майна, скарбів, знахідок, надходження від реалізації матеріальних цінностей державного та мобілізаційного резерву і надходження від конверсії.

Трансферти – це кошти, які безоплатно й безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Види трансфертів, які передбачено використовувати в Україні, та їх конкретне тлумачення визначено у ст. 96 Бюджетного Кодексу.

Бюджет – це фінансовий план утворення та використання грошових фондів, який регулюється органами центральної або місцевої державної влади.

Видатки державного бюджету – це рух коштів із бюджету на фінансування програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом. Окремою ланкою державних фінансів виступають позабюджетні фонди, які організаційно відокремлені від державного бюджету і мають певну самостійність. Водночас

стосовно загального керівництва вони управляються виконавчою і законодавчою владою та місцевими органами.

Дефіцит бюджету – це стан державного бюджету, при якому видатки бюджету перевищують його доходи. Реальністю сьогодення є те, що більшість як розвинених країн, так і країн з перехідною економікою не можуть збалансувати бюджети за доходами і видатками, а тому зводять їх з дефіцитом. Згідно з вимогами чинного законодавства в Україні бюджети можуть затверджуватись з дефіцитом лише за наявності обґрунтованих джерел фінансування.

Причинами виникнення бюджетного дефіциту можуть бути спад виробництва або зниження ефективності економіки країни.

Доходи бюджету – це податки або позики. Як правило, різні види податків забезпечують до 90 % надходжень у центральний бюджет і 70 % надходжень у місцеві бюджети.

Податки виступають дуже значним важелем державного регулювання економіки. Маніпулюючи податковими ставками і видами податків, держава має змогу або стимулювати, або обмежувати розвиток окремих галузей чи типів господарства.

Світовий досвід свідчить, що найкраще розвивається економіка (темпами 10-15 % зростання ВНП в рік), при мінімальному оподаткуванні прибутку – 10-12 %.

При ставці податку нижче 10 % нагромадження капіталу відбувається швидше, ніж створюються умови для його ефективного використання.

При ставках податків в 20-30 % досягається економічне зростання темпами в 3-6 % на рік. Коли оподаткування прибутку підвищується до 30-55 %, відбувається «згортання» розвитку економіки.

Ефективність податкової системи залежить також від рівня її розгалуженості як за об’єктами, так і за суб’єктами оподаткування, а також за джерелами. Так, у Німеччині до бюджету надходить понад 50 видів різних податків.

Більшість держав практикує **три основні принципи оподаткування:** прямі, непрямі та податки на майно.

1. Прямі податки – це податки з прибутків і заробітної плати, а також плата за використання ресурсів землі, державне мито.

2. Непрямі податки – це податки у вигляді акцизів, податку на додану вартість. Ці податки сплачуються при переході товару від продавця до споживача. В Україні ставка ПДВ з 1 січня 2014 року – 20 %, в інших країнах світу ставка ПДВ – 3-19 %.

3. Податки на майно – це податки при купівлі будівель, автомобілів, податок з дивідендів, отриманої спадщини.

Крім того, існує четверта група податків – **виплати на соціальне страхування.** Їх сплачують частково підприємства, частково самі працівники за наймом у відсотках до фонду заробітної плати. Так, у США податок на соціальне страхування становить 3 % від фонду заробітної плати, в Україні – 4 %. Необхідність таких соціальних відрахувань зумовлена потребами нагромадження та оплати у випадку непрацездатності. Підприємства ці затрати включають до собівартості продукції, про що вже йшлося раніше.

Податкова система також може бути:

а) **прогресивною –** коли ставки податків зростають зі збільшенням доходів, що підлягають оподаткуванню;

б) **пропорційною** – коли ставка податків залишається незмінною при різних видах доходів;

в) **регресивною** – коли ставки податків зменшуються при збільшенні доходів.

Податкова система повинна будуватися так, щоб працівники і підприємці були зацікавлені в підвищенні ділової активності, а держава при цьому мала змогу, знизивши ставки оподаткування, отримати більшу частину надходжень до бюджету.

Витрати держбюджету пов’язані з функціями держави і йдуть на розвиток виробництва, управління, оборону, соціальне забезпечення населення, розвиток системи освіти і охорони здоров'я, обслуговування зовнішньополітичних зв’язків, обслуговування та дотації державним підприємствам паливно-енергетичного і транспортного комплексу, дотації та допомогу сільському господарству, розвиток науки.

Складною проблемою бюджетної системи є **дефіцитність бюджетів,** тобто перевищення витрат над доходами. Високий рівень бюджетного дефіциту говорить про складне економічне і фінансове становище держави.

Бюджетний дефіцит покривається переважно такими шляхами:

1. Випуск державою боргових зобов'язань – державних цінних паперів, які розміщуються в резервних банках, а потім реалізуються на вторинному ринку цінних паперів.

2. Емісія нічим не забезпечених паперових грошей, що може призвести до значної інфляції.

3. Отримання зовнішніх кредитів від міжнародних фінансових організацій.

Проблема бюджетного дефіциту присутня в більшості країн світу і вирішується або за рахунок збільшення доходів бюджету, або за рахунок скорочення витрат.

Бюджетна політика держави виступає важливою складовою частиною її фіскальної політики.

11.3. Основні цілі та методи фіскальної та грошово-кредитної політики держави

Фіскальна політика держави пов'язана з використанням нею податкової системи, бюджетної системи, системи соціальної допомоги для впливу на економічний розвиток країни і перш за все на сукупний попит і сукупну пропозицію. Тому фіскальну політику ще називають **бюджетно-податковою політикою.**

Вище ми вже говорили про те, яке значення має податкова політика, що може через ставку податків впливати на збільшення виробництва.

Велике значення при проведенні фіскальної політики має бюджетна політика держави. При певних економічних умовах держава використовує принцип дефіцитного фінансування, за яким видатки бюджету повинні бути більшими, ніж його доходи. Це дає можливість збільшувати державні закупки продукції, збільшувати розміри соціальної допомоги населенню і призводить до зростання сукупного попиту.

Соціальні виплати відіграють в економіці роль вбудованих стабілізаторів, оскільки, збільшуючи соціальні виплати, можна впливати на характер сукупного попиту в країні.

Якщо в країні сукупний попит більше сукупної пропозиції, а національний продукт менший за потенціальний, держава може використовувати такі **методи фіскальної політики:**

- знизити ставки податків на прибуток з метою розвитку виробництва та збільшення інвестицій;
- збільшити витрати державного бюджету, перш за все розмір соціальної допомоги;
- збільшити рівень субсидій, дотацій підприємствам, рівень державних інвестицій;
- знизити ставки оподаткування доходів населення;
- зменшити рівень відсоткових ставок.

В іншій ситуації, коли сукупна пропозиція більше сукупного попиту, держава здійснює протилежні за змістом дії. Крім того, держава може використати фактори, які впливають на збільшення імпорту та експорту товарів у країну через регулювання розміру державного мита.

Слід мати на увазі, що застосування важелів фіскальної політики не дає миттєвого ефекту і потребує певного часу для впровадження їх в дію.

Другим напрямом державного регулювання економіки є **грошова-кредитна політика.**

Грошова-кредитна (монетарна) політика – це політика, направлена на регулювання грошової маси в країні з метою впливу на ставку банківського відсотка, розмір інвестицій і хід ділової активності.

Головна роль у здійсненні грошово-кредитної (монетарної) політики належить Національному (Центральному) банку країни.

Основними інструментами грошово-кредитної політики виступають:

1. Купівля-продаж населенню та підприємцям державних цінних паперів.
2. Регулювання норми обов’язкових резервів комерційних банків.
3. Регулювання норми міжбанківського відсотка, під який Національний банк видає кредити комерційним банкам.

Монетарна політика може бути політикою або «дорогих», або «дешевих» грошей.

Політика **«дешевих грошей»** включає збільшення пропозицій грошей на основі:

- зменшення норми обов’язкових резервів;
- викуповування в населення державних цінних паперів;
- зменшення норми міжбанківського відсотка.

Політика «дешевих грошей» веде до зменшення норми позичкового відсотка та збільшення інвестицій, що у свою чергу призводить до зростання виробництва.

Політика **«дорогих грошей»** спрямована на зменшення пропозиції грошей на основі:

- збільшення норми обов'язкових резервів;
- продажу населенню державних цінних паперів;
- збільшення норми міжбанківського відсотка.

До політики «дорогих грошей» уряд вдається, коли в країні мають місце високі темпи інфляції.

Грошова політика з позицій монетаристського підходу базується на законі грошового обігу:

$$M = \frac{P \times Q}{V}, \text{ або } M \times V = P \times Q. \qquad (11.1)$$

Монетаристи стверджують, що **V** – швидкість обертання грошей – величина відносно стабільна.

Якщо **V = const,** то **M ≈ P x Q,** тобто розвиток виробництва Q, і ціни в країні P залежать від кількості грошей в обігу M.

Таким чином, з точки зору монетаристів, зміни в пропозиції грошей M прямо впливають на розвиток виробництва. Звідси, за монетаристським правилом, грошова пропозиція щорічно має зростати так само, як і ВНП, тобто приблизно на 3-5 %.

11.4. Методи державного регулювання

Різні форми державного регулювання економіки мають досить суперечливий характер та іноді призводять до взаємно протилежних результатів. Тому політика держави направлена на те, щоб знайти ту модель державного регулювання економіки, яка б найбільше відповідала її сучасному становищу.

На практиці можна бачити дві основні моделі державного регулювання економіки**: ліберальну та консервативну.**

Ліберальна модель включає:

1) збільшення державного втручання в економічний розвиток;

2) націоналізацію окремих підприємств і галузей, розвиток державної власності;

3) посилення ролі держави в процесах розподілу та перерозподілу національного доходу через прогресивну систему оподаткування, збільшення доходів держбюджету та перевищення видатків над доходами;

4) активізацію соціальної політики, збільшення соціальної допомоги безробітним, непрацездатним, людям з низьким рівнем доходів;

5) створення нових робочих місць.

Основні риси консервативної моделі:

1. Приватизація державної власності, всебічний розвиток приватного підприємництва.

2. Зменшення ставок податків, перехід до регресивної системи оподаткування.

3. Скорочення витрат по соціальних програмах.

4. Посилення боротьби з інфляцією за рахунок збільшення безробіття в країні.

5. Перехід до політики «дорогих грошей» для боротьби з інфляцією.

6. Перехід до бездефіцитного бюджетного фінансування за рахунок скорочення соціальних програм і воєнних витрат.

Кінцева **мета консервативної моделі** державного регулювання – забезпечення більшої свободи в діях ринкових сил, зменшення масштабів державного втручання в економіку.

Ліберальна модель державного регулювання виникла наприкінці 30-х рр. XX ст. і панувала до кінця 70-х рр. Але економічна криза 1974-1975 рр., яка супроводжувалась високим темпами інфляції, валютною та структурною кризами, призвела до переходу більшості розвинених країн світу до консервативної моделі державного регулювання. У кінцевому рахунку ефективність державного втручання в економіку залежить від того, які наслідки воно має з точки зору економічного зростання, його ефективності та підвищення рівня життя населення.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте основні джерела доходів державного бюджету.
2. Розкрийте зміст видатків державного бюджету.
3. Поясніть, що означає бюджетний дефіцит і в чому причини його виникнення.
4. Сутність, причини утворення та види державного боргу.
5. У чому сутність фіскальної політики?
6. Охарактеризуйте інструменти грошово-кредитної політики.

Завдання 1. Яким є обсяг річного бюджетного дефіциту, якщо його відношення до ВВП становить 5 %; причому державний борг дорівнює 2000 млрд од., що становить 50 % ВВП?

Завдання 2. Яким є початкове зменшення державних витрат і податків при граничній схильності до споживання 4/5, якщо мультиплікативне скорочення сукупного попиту під впливом зниження державних витрат становило 100 млрд, а його мультиплікативне збільшення – 80 млрд внаслідок зниження податків?

12. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЗА УМОВ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

12.1. Зміст, цілі та напрями зовнішньоекономічної політики держави

Зростання взаємозалежності та взаємодоповнюваності на сучасному етапі розвитку світового господарства призводить до розповсюдження тенденції все більшої їх відкритості. У сучасних умовах **відкрита економіка** – це економіка, в умовах якої держава не може проводити макроекономічну політику без урахування обмежень, що накладають зовнішньоекономічні відносини країни. У цих умовах особливого значення набуває формування та цілеспрямоване втілення цілісної зовнішньоекономічної політики.

В економічній літературі можна знайти багато різних визначень зовнішньої економічної політики. Наприклад, її характеризують як діяльність держави, спрямовану на регулювання економічних відносин з іншими країнами, забезпечення ефективного використання зовнішнього фактора в національній економіці.

Ще існує визначення зовнішньої економічної політики як системи заходів, націлених на досягнення економікою конкретної країни певних переваг на світовому ринку й одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів.

Однак найбільш повно **сутність зовнішньоекономічної політики** розкриває її визначення як державної політики у сфері міжнародної торгівлі, залучення іноземного капіталу, здійснення спільних господарчих проектів, міжнародної кооперації виробництва, руху технологій, міграції робочої сили, забезпечення стабільності національної валюти, спрямованої на підтримку розвитку національної економіки шляхом оптимізації можливостей, що надає міжнародне економічне співробітництво. **Основними принципами зовнішньоекономічної політики** держави є сприяння держави в налагодженні сталих зовнішньоекономічних зв'язків, які замінять разові зовнішньоекономічні угоди; захист вітчизняного ринку і активізація його розвитку; створення сприятливих умов для

експортно-імпортних операцій з товарами; впровадження зовнішньоекономічної політики в глобальну політику країни як невід'ємної складової.

Першорядною метою зовнішньоекономічної політики є забезпечення добробуту людей і розвиток особистості за умови економічної незалежності держави і стабільного економічного зростання.

Виділяють різні типи стратегічних цілей: кількісні (наприклад зростання зовнішньоторговельного обороту); якісні (підвищення конкурентоспроможності товарів на світовому ринку); короткострокові (стимулювання експорту), середньострокові (створення спільних високотехнологічних підприємств з іноземними партнерами); довгострокові (регіональна інтеграція та довгострокове співробітництво з певними країнами). Наприклад, вступ України до ЄС є не стратегічною метою, а засобом реалізації такої мети.

Реалізація всіх стратегічних цілей має бути підпорядкована генеральній меті, а кінцевим завданням державної зовнішньоекономічної політики є зміцнення й оновлення соціально-економічних відносин у державі.

Зовнішньоекономічна політика за стратегічною метою є логічним продовженням внутрішньої економічної політики, але з власними зовнішніми факторами та інструментами для реалізації, а отже, тісно взаємопов'язана з внутрішньою політикою. Це національна політика країни стосовно інших суб'єктів світового господарства, якими можуть бути і держави, і міжнародні економічні організації, інститути й міжнародні акціонерні товариства.

На формування і реалізацію зовнішньоекономічної політики держави впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори. Об'єктивним підґрунтям формування зовнішньоекономічної політики є зовнішні економічні потреби, які у свою чергу стають фундаментом зовнішньоекономічного інтересу, а останній реалізується через політичний інтерес, перш за все економічний, і стає метою зовнішньоекономічної діяльності.

Реалізація зовнішньоекономічного інтересу – це завжди можливість вибору способів, форм, механізмів для досягнення мети. Цей вибір залежить від розстановки економічних сил,

класів, соціальних груп, партій, від певної системи політичних відносин, панівного класу або політичної партії, ідеології, теоретичної економічної концепції та інших факторів. Тому зовнішньоекономічна політика країни завжди має високий рівень суб'єктивізму, бо залежить від інтересів певного класу, соціальної групи або політичної партії, блоку партій в уряді.

Структурними елементами зовнішньоекономічної політики є суб'єкти, об'єкти і ресурси (матеріально-технічні, організаційні, адміністративні, людські та духовні). Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності дбає про свої інтереси і цілі. Головним суб'єктом зовнішньоекономічної політики є держава, тому засадничим принципом зовнішньоекономічної діяльності є принцип всеосяжності, що означає загальнообов'язковість рішень держави для всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин. Виразниками і втілювачами зовнішньоекономічних інтересів є фізичні та юридичні особи як суб'єкти зовнішньоекономічної політики, які обстоюють свої інтереси. Держава висловлює і відстоює національні економічні інтереси.

Само по собі зовнішнє середовище не визначає суті зовнішньоекономічної політики, оскільки її формують переважно інтереси політичного панівного класу. Зміст зовнішньоекономічної політики відповідної держави обумовлюється її соціально-економічною організацією, а зовнішнє середовище надає зовнішньоекономічній політиці лише форми, що відповідає об'єктивним умовам міжнародних економічних відносин на певному історичному етапі розвитку. Тому конкретна держава, інтегруючись у світове економічне співтовариство, змушена наближати свої інтереси і цілі до об'єктивної ситуації в системі міжнародних економічних відносин.

Позиції країни в міжнародних економічних відносинах характеризуються рівнем економічного і політичного розвитку, обсягом національного капіталу, життєвим рівнем населення, природними багатствами, ступенем розвитку науки та іншими факторами. Інакше кажучи, зовнішньоекономічна політика — це функція економічної та політичної системи держави.

Розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці за умов територіально-адміністративної економічної відокремленості національних економік визначають потребу в тому, щоб

міжнародні економічні ринкові відносини функціонували на підставі дії об'єктивних економічних законів. Кожний національний суб'єкт цих відносин дбає тільки про свої економічні інтереси, окреслює пріоритети з урахуванням реального стану національної економіки, сили національного капіталу. За обмежених ресурсів і підвищення ефективності виробництва, особливо в розвинених країнах, зростає і загострюється конкуренція на світовому ринку між національними товаровиробниками. Вона посилює диференціацію країн на розвинені й слаборозвинені, на багаті та бідні. Економічно могутні країни, регіональні інтеграції в змозі проводити зовнішню політику з позиції сили та істотно впливати на міжнародні економічні відносини для обстоювання своїх національних інтересів. Країни з низьким рівнем розвитку змушені пристосовуватись до такого порядку і формувати свою зовнішню політику або на підставі реальних економічних можливостей, або об'єднуватись у регіональні економічні інтеграції.

Слід зауважити, що зовнішня економічна політика мінлива й нестабільна, оскільки на неї впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори: соціально-політична ситуація в певній країні, становище національної економіки, міжнародна ситуація в системі міжнародних відносин тощо.

Основними складовими зовнішньоекономічної політики держави є зовнішньоторговельна, митно-тарифна політика, політика у сферах залучення іноземних інвестицій, міграції робочої сили, руху технологій, валютна політика.

Зовнішньоторговельна політика – система заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку і стимулювання зростання обсягів зовнішньої торгівлі, зміни її структури і напрямків товарних потоків.

Зовнішньоторговельну політику можна аналізувати з двох боків: захисного і наступального. Кожна держава залежно від рівня розвитку національної економіки і системи ринкових міжнародних відносин проводить таку зовнішньоекономічну політику, яка відповідає її національним, перш за все економічним, інтересам. В економічній теорії розглядаються два протилежних підходи до визначення завдань зовнішньоторговельної політики – протекціонізм і вільна торгівля (лібералізація).

Протекціонізм спрямовується на забезпечення сприятливих умов реалізації на внутрішньому ринку товарів національних виробників через захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Причина його застосування – необхідність захисту національних виробників і національної економіки в цілому у випадку, коли вона не зможе ефективно протистояти зовнішнім конкурентам. Негативним потенційним наслідком обмеження зовнішнього впливу є зниження рівня конкурентоспроможності національних виробників.

Концепцію вільної торгівлі розробили представники класичної англійської політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. Основоположна ідея цього вчення полягала в тому, що найбільшу вигоду отримують країни, які беруть активну участь у міжнародному поділі праці на підставі витрат виробництва або затрат праці (абсолютних, за А. Смітом, і відносних, за Д. Рікардо). Ці погляди в подальшому поглибили Е. Хекшер і Б. Олін, які сформулювали так звану теорію факторів виробництва, а також інші вчені.

Політика вільної торгівлі передбачає відкритий доступ на національний ринок іноземних товарів. Її позитивним наслідком є зростання можливостей доступу національних споживачів до більш якісних і дешевих іноземних товарів. Негативний – втрата позицій національних виробників за умов, коли вони виявляються нездатними ефективно конкурувати з іноземними. Інструментами здійснення зовнішньоторговельної політики є податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпортних операцій. Об'єктом її регулювання є товаропотоки між країнами. Залежно від спрямованості товаропотоків розрізняють експортну та імпортну політику держави.

Сьогодні в торговельно-політичній практиці широко застосовуються зразу обидва напрями зовнішньоекономічної політики — як протекціонізм, так і політика вільної торгівлі. Поодинці їх практично ніколи не використовують.

Під митно-тарифною політикою розуміється комплексна система заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони, державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин.

Зокрема при проведенні протекціоністської зовнішньоторговельної політики використовують тарифні й нетарифні інструменти. До **тарифних інструментів** регулювання зовнішніх зв'язків належить мито – державні податки, що стягуються за провезення через кордон країни (експорт-імпорт) товарів та інших матеріальних цінностей. **Нетарифні інструменти** – безпосередньо спрямовані на обмеження експортно-імпортної діяльності з метою захисту від конкурентів певних галузей національної економіки.

Розрізняють експортні та імпортні митні тарифи. Завжди мита при експорті продукції нижчі, ніж при її імпорті.

Імпортні митні тарифи – це ніщо інше, як податок уряду на імпорт. Мета такого обкладення – зменшення споживання імпортних товарів і отримання додаткових коштів до державного бюджету.

Тарифи можуть бути обмежувальними і заборонними. Заборонний тариф робить невигідним імпорт даного товару, внаслідок чого уряд не отримує взагалі ніяких митних зборів. Тарифні обмеження – негативний фактор, оскільки вони ускладнюють вільну конкуренцію, штучно підтримують «на плаву» відсталі національні підприємства. Зрештою, існування митних бар'єрів призводить до зниження рівня життя, тому що споживачі вимушені платити більш високі ціни за товари, що придбаваються.

До **нетарифних методів регулювання** зовнішньої торгівлі відносять квотування, ліцензування.

Квотування – це встановлення кількісних обмежень для імпорту окремих товарів протягом певного строку. Квотування також призводить до підвищення цін у країні-імпортері і відповідно їх зниження в країні-експортері. Квотування в певному значенні гірше, ніж тарифні бар'єри, оскільки якщо імпортер досить ефективно веде виробництво, він може знизити витрати і частково нейтралізувати негативні наслідки тарифів. У разі ж квотування використання таких можливостей лімітовано встановленими розмірами дозволеного імпорту.

Ліцензування – одержання підприємством дозволу на здійснення зовнішньоторговельних операцій товарами або послугами.

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій – комплекс заходів держави, спрямований на залучення й використання іноземних інвестицій і території країни та регулювання вивозу інвестицій за кордон з метою забезпечення економічного розвитку країни. Зазначена політика передбачає реалізацію таких цілей: створення конкурентного середовища; привнесення в країну передової технології і досвіду ринкового господарювання; отримання додаткового інвестиційного капіталу; розширення масштабів вітчизняного накопичення за рахунок зовнішніх джерел фінансування; збільшення національного виробництва за рахунок іноземних вкладень; збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття; сприяння структурній перебудові економіки; створення передумов для поєднання вітчизняного та іноземного капіталів.

Стимулювання іноземних інвестицій безпосередньо пов'язане з **політикою у сфері міжнародного руху технологій,** адже 45 % від їхнього обсягу здійснюються саме через прямі іноземні інвестиції. Така політика спрямовується на забезпечення умов для запозичення передових технологій і їх ефективного використання, а також дієвого просування національних досягнень у науково-технічній сфері. Важливою складовою цього напряму зовнішньоекономічної політики є формування ефективної системи забезпечення захисту прав інтелектуальної власності як власних розробників за кордоном, так й іноземців на території країни.

Політика у сфері міжнародної міграції робочої сили спрямовується на забезпечення сприятливих умов для максимального ефективного використання людського капіталу в процесі переміщення робочої сили через національні кордони. В умовах, коли в країні переважають еміграційні процеси, вона спрямовується на захист інтересів громадян країни – трудових мігрантів за кордоном, їх підтримку і захист. Специфіка України полягає в тому що процес виходу з трансформаційної кризи збігається в часі з посиленням демографічних проблем і тенденцією до формування дефіциту пропозиції на національному ринку праці. Отже за умов достатнього розвитку національної економіки теоретично можлива ситуація, коли з країни еміграції Україна може перетворитися на країну

імміграції. Відповідно відбудуться кардинальні зміни політики у сфері міграції робочої сили.

Валютна політика – сукупність дій держави через вплив на валюту, валютний курс і валютні операції з метою підтримки економічної стабільності і створення засад сприятливого розвитку міжнародних економічних відносин країни. Основними складовими валютної політики є дисконтна та девізна політика держави. Інструменти її здійснення – валютні інтервенції, валютні обмеження, валютні резерви, валютне субсидіювання, встановлення валютних паритетів. Від її ефективності багато в чому залежить успіх зовнішньоекономічної політики країни.

12.2. Сутність і особливості сучасної економічної глобалізації

Зовнішньоекономічна політика країн світу сьогодні формується за активної дії глобалізації. Термін «глобалізація» (від франц. global – «всезагальний», такий, що охоплює всю земну кулю) вперше був введений у науковий обіг у статті Т. Левіта в 1983 р. і характеризував процес злиття ринків окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації. У сучасних умовах це поняття значно розширилось, але не має чіткого визначення.

Більшість дослідників погоджуються з тим, що глобалізація націлена на максимізацію економічної, науково-технічної, культурної взаємодії різних країн. Виходячи з цього, під **глобалізацією** розуміється складний, багатогранний процес, який охоплює всі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму. В її основі лежить інтернаціоналізація людської діяльності, перш за все економічної. Але термін «глобалізація» не можна ототожнювати з терміном «інтернаціоналізація». **Інтернаціоналізація** – це процес посилення зв'язків між країнами світу при збереженні повного національного суверенітету, тобто характеризує міжнаціональний рівень зв'язків, перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку. В умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

формується глобальне світове виробництво на основі інтенсифікації діяльності транснаціональних корпорацій і розвитку довгострокових виробничих зв'язків; кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків (темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів і послуг); змінюється спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами; зростає орієнтація розвинених економік на активізацію людського фактора, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації; інтенсифікується пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.

Ці зміни можна проілюструвати на таких прикладах: нині 40 тис. транснаціональних корпорацій і 250 тис. їхніх зарубіжних філій контролюють 75 % світової торгівлі і третину світових виробничих фондів. За існуючими оцінками, об'єднаний капітал 15 провідних мультинаціональних компаній перевищує сукупний ВВП майже ста бідних країн; за останні 50 років світова торгівля зросла більш ніж у 10 разів і складає на сьогодні понад 5 трлн дол. на рік; – сучасний світовий фінансовий ринок переміщує більше 3 трлн дол. у місяць із країни в країну. Із них 2 трлн дол. – гроші, які не контролюються державою або іншими офіційними інститутами; двома останніми десятиліттями глобальні комп'ютерні, телефонні, телевізійні та інші мережі збільшили свої інформаційні можливості більш ніж у мільйон разів.

Процес глобалізації розгортається під впливом сукупності факторів. Серед них науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях; розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку; поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва; геоекономічні та геополітичні трансформації, пов'язані з розпадом соціалістичної системи та посиленням ринкової уніфікації сучасного світу; послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо.

У сучасній економічній літературі **глобалізація** розглядається як багаторівнева ієрархічна система, у якій виділяють такі **рівні:**

1) світовий рівень – означає зростання економічної взаємозалежності країн і регіонів;

2) рівень окремої країни – характеризується за допомогою низки показників: відкритість економіки, обсяг зарубіжних інвестиційних потоків; частка зовнішньоторговельного обороту чи експорту у ВВП та ін.;

3) галузевий рівень – характеризується за допомогою таких показників: обсяг внутрішньогалузевої торгівлі; обсяг світового виробництва галузі; коефіцієнт спеціалізації галузі та ін.;

4) рівень компанії – характеризується тим, наскільки ефективно компанія використала місцеві переваги (доступ до природних ресурсів і дешевої робочої сили); розміщенням на іноземних ринках активів компанії та ін. Процесу глобалізації на цьому рівні сприяє використання та розвиток сучасних інформаційних і комунікаційних технологій.

Таким чином, **глобалізацію світової економіки** можна розуміти як процес утворення цілісного світового господарства на основі розвитку різноманітних економічних зв'язків між фірмами (компаніями), галузями, країнами і регіонами.

До тенденцій економічної глобалізації необхідно віднести зростання матеріальної зацікавленості в постійному економічному співробітництві між країнами; формування світового економічного простору у зв'язку з переходом більшості країн до ринкової економіки; розвиток міжнародного поділу праці; створення інфраструктури світового масштабу (транспортна система, мережа інформаційних комунікацій).

Економічну глобалізацію можна проаналізувати за допомогою трьох груп індикаторів:

- головні, які запроваджено в національній статистиці всіх країн світового співтовариства;
- додаткові, які на практиці досить важко отримати, особливо якщо це стосується інформації про зарубіжну діяльність;
- експериментальні, які ще не мають чіткого обґрунтування.

Одним з агрегованих показників вимірювання глобалізації є рівень глобалізації, який включає чотири показники: 1) рівень економічної інтеграції, який визначається обсягом зовнішньої торгівлі, іноземних інвестицій і «закордонних виплат», включаючи і заробітну плату; 2) персональні контакти, які включають кількість міжнародних і туристичних поїздок; кількість користувачів міжнародною поштою та інтенсивність обміну інформацією цим способом; кількість користувачів та частота і тривалість міжнародних телефонних зв'язків; 3) технологія, яка включає загальну кількість інтернет-серверів і користувачів Інтернетом; 4) ступінь участі країни в міжнародних зв'язках та діяльність міжнародних організацій.

Чим більше є значення складових показників, тим вищим є рівень глобалізації країни. За цим показником найбільший рівень глобалізації мали у 2017 р. Нідерланди, Ірландія та Бельгія.

Аналізуючи сучасний стан економічної глобалізації, можна стверджувати, що вона відіграє як позитивну, так і негативну роль у сучасному світовому економічному розвитку. До **позитивних наслідків економічної глобалізації** можна віднести розширення можливості окремих країн використовувати і комбінувати різні групи ресурсів; поширення міжнародного поділу праці; заміну малокваліфікованої робочої сили за рахунок інших країн і т. ін. До **негативних наслідків економічної глобалізації** належать загострення конкурентної боротьби; маніпуляції з фінансовими та інвестиційними ресурсами, які спричиняють загрозу для країн з низькими і середніми доходами; суттєве обмеження можливості контролю держави над економікою; об'єднання у світовому масштабі злочинності і тероризму; поглиблення суперечностей між основними економічними центрами світового господарства і т. ін.

12.3. Глобальні проблеми та шляхи їх вирішення

Глобальні проблеми – це сукупність життєво важливих проблем людства, від вирішення яких залежить його існування та перспективи розвитку.

Умовно всі **глобальні проблеми** можна поділити на три **групи.**

До першої групи глобальних проблем належать проблеми, які виникають у взаємовідносинах між різними державами світу, наприклад проблеми економічної відсталості країн, що розвиваються; міжнаціональні конфлікти; проблеми війни; збереження миру та запобігання міжнародному тероризму і т. ін.

До другої групи глобальних проблем належать проблеми взаємодії природи і суспільства; наприклад проблеми забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору тощо.

До третьої групи глобальних проблем належать проблеми, пов'язані з розвитком людини та забезпеченням її майбутнього, наприклад, проблеми зростання народонаселення, боротьби з бідністю, голодом, епідеміями, тяжкими захворюваннями (СНІД, наркоманія тощо); проблеми пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом науково-технічного прогресу (НТП), боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом, проблеми демократизації та охорони прав людини тощо.

Кожна з названих проблем виступає не окремо, а у взаємодії, але не слід забувати, що кожна з них має свої, притаманні лише їй, особливості.

Передумовою вирішення глобальних проблем виступає перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, об’єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Основні форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем: здійснення спільних проектів і програм з ліквідації зон економічного лиха; встановлення уніфікованих норм і правил природокористування; роззброєння і конверсія; виділення кредитів і допомога країнам, що розвиваються, у вирішенні проблем злиднів, голоду, хвороб, неграмотності; загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій тощо.

Усвідомлення глобальних проблем сучасності та загроз, що виникли перед людством у XXI ст., викликало до життя

концепцію «сталого розвитку». Український термін «сталий розвиток» є офіційно прийнятим в Україні, що є адекватним англійському терміну sustainable development, який відповідно до міжнародно прийнятого визначення, наданого у доповіді «Наше спільне майбутнє» Світової Комісії з Навколишнього Середовища та Розвитку (1986) означає такий розвиток, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Оскільки в центрі соціально-економічного розвитку є людина та її потреби, все більшого значення на сьогодні набуває поняття «сталий людський розвиток». Людський розвиток – це процес розширення можливостей вибору в різних сферах: від гарантування економічних, соціальних та політичних прав і свобод до можливостей творчої самореалізації та вдосконалення. Сталий людський розвиток є тривалим у часі і означає задоволення фізичних, духовних та інших потреб людей на сталій основі без погіршення можливостей вибору наступних поколінь. Мета сталого людського розвитку – перехід до господарської діяльності, зорієнтованої на досягнення соціальної справедливості та суспільного добробуту в поєднанні з екологічною безпекою людства. Необхідною умовою досягнення сталого розвитку виступає зміна світової структури виробництва та системи суспільних цінностей, що лежать в її основі, з метою трансформації стихійної ринкової форми господарювання соціалізовану та екологізовану.

Контрольні питання

1. Що розуміється під зовнішньоекономічною політикою держави?
2. У чому відмінність між політикою вільної торгівлі та протекціонізмом?
3. Що відносять до нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі?
4. У чому відмінність глобалізації від інтернаціоналізації?
5. Що є метою сталого людського розвитку?
6. Що відносять до глобальних проблем людства?

Завдання 1. Використовуючи статистичні дані Державного комітету статистики України (www.ukrstat.gov.ua) та Урядового порталу Кабінету Міністрів України (www.kmu.gov.ua) проаналізуйте:

а) обсяг і динаміку зовнішнього товарообігу України;

б) структуру експорту та імпорту;

в) зовнішньоекономічні зв'язки з окремими країнами, групами країн;

г) ефективність стану зовнішньоекономічних зв'язків у цілому.

Завдання 2. Вихідні умови: ціна експортного товару в Україні дорівнює 4 200 грн, а в США – 200 дол., Z^x (еластичність попиту на експорт за реальним валютним курсом) – 0,4; у 2014 р. ціна американського долара складала 21 грн, а у 2015 р. – 25 грн. На скільки відсотків зменшиться попит на експорт у 2015 р.? Як зміниться експорт, якщо за новим курсом Z^x буде 0,2? До яких наслідків це призведе з боку імпорту між країнами?

Завдання 3. Ціна одиниці товару в Україні = 2250 грн, а в США – 500 дол., номінальний курс гривні = 0,2 дол. США за 1 грн. Визначте реальний курс гривні до долара США.

Бібліографічний список

1. Архієреєв С. І., Решетняк Н. Б. Курс економічної теорії: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». Харків: НТУ «ХПІ», 2008. 332 с.

2. Бачо Р. Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют). *Бізнес Інформ.* 2015. № 11. С. 294–298.

3. Бочан І. О. Основи економічної теорії: Інституціональний підхід: навч. посібник. Київ: Знання, 2012. 211 с.

4. Борович О. Д., Каменева Н. М. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник. Харків: УкрДАЗТ, 2010. 318 с.

5. Борович О. Д., Александрова О. Ю. Практикум з політичної економії. Харків: УкрДАЗТ, 2013. 132 с.

6. Борович О. Д., Каменева Н. М., Мозгова О.Т. Методичні вказівки до виконання розрахунково-графічних робіт з дисципліни «Мікроекономіка». Харків: УкрДАЗТ, 2014. 46 с.

7. Волосович С. В. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики і перспективи розвитку. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 68–87.

8. Гойчук О. І. Економічна теорія: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. Ніжин: Лисенко М. М., 2011. 475 с.

9. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: http://www.ssmsc.gov.ua.

10. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії: навч. посібник. – 3-тє вид., переробл. і допов. Київ: Знання, 2014. 423 с.

12. Тарасевич В. М., Бобровська О. Ю., Лебедєва В. К. та ін. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Знання, 2012. 206 с.

13. Економічна теорія: політекономія: практикум: навч. посібник / за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2013. 494 с.

14. Кабінет Міністрів України. URL: http://www.kmu.gov.ua.

15. Каменева Н. М., Мозгова О. Т. Глобальна економіка: програма, плани семінарських занять та завдання для самостійної й індивідуальної роботи студентів. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 33 с.

16. Каменева Н. М., Мозгова О. Т. Сучасні економічні теорії: програма, плани семінарських занять та завдання для самостійної й індивідуальної роботи студентів. Харків: УкрДАЗТ, 2016. 38 с.

17. Каменева Н. М., Мозгова О. Т. Мікроекономіка: програма, плани семінарських занять та завдання для самостійної й індивідуальної роботи студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання. Харків: УкрДАЗТ, 2013. 93 с.

18. Карчева Г. Т., Нікітчук С. М. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього. *Фінансовий простір*. 2015. № 2(18). С. 23–29.

19. Конституція України: офіц. текст: [прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 р.: станом на 1 січня 2006 р.]. Київ: Мін-во Юстиції України, 2006. 124 с.

20. Криптовалюта: що це таке і які перспективи її поширення — думка експертів. *Гроші в кредит*. 2017. URL: http://groshi-v-kredit.org.ua/kryptovalyuta-schotse-take-i-yaki-perspektyvy-jiji-poshyrennya-dumka-ekspertiv.ht ml.

21. Соболєв В. М., Борович О. Д., Писаревський І. М. та ін. Макроекономіка: навч. посібник / за ред. В. М. Соболєва. Харків: УкрДАЗТ, 2008. 310 с.

22. Мельник П. В., Максименко І. А., Мацелюх Н. П. Економічна теорія: навч. посібник. для студ. вищ. навч. закл. Чернівці: Прут, 2010. 352 с.

23. Міністерство економіки. URL: http://www.me.gov.ua.

24. Міністерство фінансів. URL: http://www.minfin.gov.ua.

25. Міжнародний Валютний Фонд. URL: https://www.imf.org/en/Countries/ResRep/UKR.

26. Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua.

27. Отрошко О. В. Основи економічної теорії: навч. посібник. Вид. 2-ге, переробл. та допов. Київ: Знання, 2013. 334 с.

28. Офіційний сайт Bitcoin. URL: https://bitcoin.com.

29. Роз’яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/n0435500-14.

30. Світовий банк. URL: http://www.worldbank.org.ru.

31. Якобчук В. П. Економічна теорія: навч. посібник. для вищ. навч. закл. Житомир: Рута, 2012. 314 с.

32. Електронний Карбованець. URL: http://karbowanec. com.

33. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Вид. 9-те, допов. Київ: Знання, 2014. 710 с. (Класичний університетський підручник).

34. Лагутін В. Д., Уманців Ю. М., Щербакова Т. А. та ін. Економічна теорія: підручник; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.

35. Економічна теорія. Основи економічної теорії: навч. посібник / укл. М. А. Слатвінський. Умань : ФОП Жовтий О. О., 2014. 202 с.

36. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім Т. Шевченка. Вид. 9-те, допов. Київ: Знання, 2014. 710 с.

37. Загнітка О. Біткоін: налаштувати не можна забороняти. *Kyiv School of Economics*. URL: http://ISBN 978-966-458-017-2.

38. Кліменко О. М., Крюкова О. М., Бріль М. С. Макроекономіка : навч. посібник для самост. вивч. дисц. Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 135 с.

39. Косич М. В. Макроекономіка: програма, плани семінарських занять та завдання для самостійної й індивідуальної роботи студентів економічних спеціальностей всіх форм навчання. Харків: УкрДАЗТ, 2008. 78 с.

40. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2008. 448 с.

41. Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії: навч. посібник. Вид. 3-тє, допов. Київ: Видавничий центр «Академія», 2009. 502 с.