

ОСНОВИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ:
тексти лекцій

ЗМІСТ

Тема 1. Предмет, методи та функції економічної теорії. Економічна система суспільства	4
Тема 2. Суспільне виробництво: сутність, фактори і ефективність	12
Тема 3. Теорія товару і грошей	21
Тема 4. Теоретичні основи ринкової економіки	32
Тема 5. Підприємство в ринковій економіці. Капітал підприємства, його кругообіг та обіг	39
Тема 6. Доходи населення, їх формування та розподіл	52
Тема 7. Роль і функції держави в ринковій економіці	56
Тема 8. Предмет, методи та функції макроекономіки.....	71
Тема 9. Макроекономічні показники в системі національних рахунків.....	78
Тема 10. Модель сукупного попиту та сукупної пропозиції.....	85
Тема 11. Споживання, заощадження та інвестиції	95
Тема 12. Безробіття та інфляція.....	133
Тема13. Корисність економічного блага. Економічний вибір. Аналіз поведінки споживача	159
Тема 14. Попит, пропозиція та їх взаємодія. Теорія еластичності	165
Тема 15. Теорія граничних продуктів і мікроекономічна модель фірми. Витрати виробництва	171
Список джерел.....	193

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ ТА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

1. Поняття економіки і виробничих відносин. Предмет економічної теорії. Типи соціально-економічних систем.
2. Побутове і наукове усвідомлення економічних проблем. Зародження економічної думки та основні етапи розвитку економічної науки.
3. Методи пізнання економічних явищ та процесів.
4. Функції економічної теорії.

1. Поняття економіки і виробничих відносин. Предмет економічної теорії. Типи соціально-економічних систем

Економіка є особливою сферою життєдіяльності людей. Кожна людина вирішує різні економічні проблеми у повсякденному житті: купує товари, сплачує послуги, підраховує витрати, тобто вона є економічним агентом.

Поняття «економіка» у перекладі з грецької мови означає мистецтво керувати домашнім господарством («ойкос» - будинок, «номос» - закон, правило).

Економічна теорія – це суспільна наука. Отже, вона досліджує всю сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання у процесі життєдіяльності. Об'єктом вивчення економічної теорії є виробничі відносини.

Виробничі відносини – це сукупність організаційно-економічних і соціально-економічних відносин, що виникають між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Організаційно-економічні відносини – це система зв'язків між людиною і виробничим процесом, тобто сукупність відносин між людьми, які виникають у процесі безпосереднього здійснення їх виробничих функцій і стосуються організації виробництва (розподіл праці, організація праці та ін.).

Соціально-економічні відносини – це сукупність відносин людини з людиною в процесі здійснення господарської діяльності (відносини власності, розподілу доходів і багатства і т.д.)

Таким чином, **економічна теорія** – це суспільна наука, що вивчає організаційно-економічні і соціально-економічні відносини.

Сучасне трактування предмету економічної теорії ґрунтується на проблемах ефективного господарювання в умовах обмежених ресурсів з метою задоволення зростаючих потреб.

Сьогодні у багатьох країнах світу (особливо англо - американських) економічна теорія функціонує за назвою «Економікс».

Економічні відносини різноаспектні, тому економічну теорію можна представити як сукупність п'ятих взаємопов'язаних розділів:

1. Основи економічної теорії (політична економія) – це базовий, методологічний розділ економічної науки, що вивчає основні економічні закони і категорії, розкриває внутрішні зв'язки між економічними явищами і процесами, обґрунтовує закономірності історичного розвитку економічних систем;

2. Мікроекономіка – це розділ, що вивчає особливості поведінки окремих економічних суб'єктів первинної ланки (домогосподарств, фірм, споживачів), а також закономірності функціонування ринків окремих товарів і факторів виробництва (попит, пропозицію, ціни, витрати, типи ринкових структур);

3. Мезоекономіка – це розділ, предметом вивчення якого є закономірності функціонування і розвитку окремих галузей та підсистем національної економіки, а також окремих регіонів країни;

4. Макроекономіка – розділ, що вивчає закони і закономірності розвитку національної економіки в цілому. Тільки на макроекономічному рівні можна вивчати інфляцію, безробіття, економічне зростання і економічні цикли, механізми державного регулювання економіки та ін.;

5. Мегаекономіка вивчає закони і закономірності економічного розвитку на світовому рівні.

Економічну теорію розділяють також на позитивну і нормативну.

Позитивна досліджує реально існуючі економічні явища і процеси (те, що є).

Нормативна – на основі знань, отриманих позитивною наукою, обґрунтовує практичні рекомендації щодо шляхів і методів удосконалення економічної дійсності (те, що повинне бути).

Сукупність соціально-економічних відносин являє собою **соціально – економічну систему**, що складається з трьох основних ланок:

- продуктивних сил;
- виробничих відносин (основна роль серед яких належить відносинам власності);
- господарського механізму.

Продуктивні сили – це єдність робочої сили (яка має навички та уміння) та засобів виробництва (засобів праці та предметів праці), що проявляються у спільному розвитку людини та природи.

Виробничі відносини – це організаційні форми, перш за все відносини власності на засоби виробництва.

Господарський механізм – це сукупність форм і методів регулювання економічних процесів, а також узгодження інтересів та впорядкування дій економічних суб'єктів.

Критеріями виділення різних типів соціально-економічних систем є форма власності на засоби виробництва і спосіб координації та управління господарською діяльністю. Відповідно до визначених критеріїв виділяють наступні типи соціально-економічних систем:

- традиційна;
- адміністративно-командна;
- ринкова;
- змішана.

Традиційна система панувала у минулому, наразі її окремі прояви характерні для найменш розвинутих країн Африки та Азії. Основними рисами традиційної соціально-економічної системи є:

- замкнене натуральне господарство, безпосередній зв'язок між виробництвом і споживанням;

- примітивна техніка і малопродуктивна ручна праця;
- низький рівень поділу праці;
- значна залежність від природних чинників;
- економічні відносини побудовані на основі традицій, звичаїв, релігійних і культурних цінностей.

Адміністративно-командна система раніше існувала в СРСР, соціалістичних країнах Східної Європи, в КНР, КНДР і на Кубі. Характерними рисами цієї системи є:

- панування суспільної (на практиці – державної) власності на засоби і результати виробництва;
- державне регулювання всіх соціально-економічних, культурних та інших процесів;
- жорстке, централізоване директивне планування виробництва і розподілу ресурсів;
- гарантований соціальний захист;
- відсутність свободи підприємництва і конкуренції;
- зрівнювальний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до високоефективної праці;
- несприйнятливості до НТП;
- висока витратність виробництва, низька конкурентоспроможність виробленої продукції і хронічний дефіцит споживчих товарів.

Ринкова система характерна для капіталізму періоду вільної конкуренції, історично існувала до першої третини XX в. Її основними характеристиками є:

- панування приватної форми власності на засоби і результати виробництва;
- свобода і самостійність господарської діяльності, рівний доступ до економічних ресурсів;
- ринковий зв'язок між виробництвом і споживанням;
- машинна праця, високий рівень розвитку техніки, активне впровадження інновацій;
- високий рівень поділу праці;
- економічні відносини, які регулює ринковий механізм на основі вільної конкуренції;
- мінімальне державне втручання.

Змішана система – це економічна система, характерна для більшості сучасних розвинутих країн. Основними її рисами є:

- поєднання механізмів ринкового і державного регулювання;
- співіснування різноманітних форм власності на засоби і результати виробництва;
- високий рівень розвитку продуктивних сил;
- орієнтація на впровадження досягнень науки і техніки, висока конкурентоспроможність виробленої продукції;
- високий рівень соціального захисту населення.

Процес трансформації однієї економічної системи в іншу, або процес переходу від однієї стадії до іншої у межах однієї системи передбачає певний

перехідний період, упродовж якого формуються і зміцнюються елементи і форми нової економічної системи, а водночас відмирають, модифікуються елементи і форми старої системи. Такий стан характеризується як **перехідна** або **трансформаційна** економіка.

2. Побутове і наукове усвідомлення економічних проблем. Зародження економічної думки та основні етапи розвитку економічної науки

Первинні знання про шляхи добування їжі, одягу, даху, про те як варто діяти, накопичувалися поступово і спочатку являли собою визначені інтуїтивні уявлення, узагальнення поверхневих спостережень, закріплені в звичаях, традиціях, легендах, найдавніших писемних пам'ятках.

Перші спроби обґрунтувати стійкі економічні взаємозалежності, закономірності з'являються за часів стародавніх держав (Китаю, Індії, Єгипту, Греції, Рима та ін.). Одні з найдавніших відомих джерел економічної думки відносяться до часів Стародавнього Єгипту. У творах «Повчання гераклеопольського царя своєму синові» (XXII ст. до н.е.), «Проречення Іпусера» (XVIII ст. до н.е.) містяться уявлення стародавніх єгиптян про власність, товарно-грошові відносини, питання державного регулювання господарства.

Економічні проблеми знаходяться у центрі досліджень давньогрецьких філософів Ксенофонта, Платона, Аристотеля. Вони розробляли теорії ідеального устрою держави, досліджували питання поділу праці, оподаткування, ціноутворення, грошового обігу та ін.

У Середньовіччі економічна думка не мала значного розвитку. У цей час окремі економічні проблеми (питання ціноутворення, поділу праці, обміну) розглядалися не самостійно, а в межах церковного вчення про справедливий суспільний устрій. Більшої уваги приділяли не розробці теорій, а пошуку відповідей на конкретні практичні питання. Економічна думка України періоду раннього середньовіччя відображена у кодексі права Київської Русі «Руська правда» (XI ст.).

Таким чином, до кінця Середньовіччя економіка як окрема наука не існувала. Економічні питання разом із політичними, соціальними, філософськими, історичними тощо, розглядалися в межах загального знання про функціонування і розвиток людського суспільства.

Першою школою, яка займалася рішенням саме економічних питань, стала школа меркантилістів (від італійського «мерканте» - торговець, купець), що виникла в Західній Європі в період Великих географічних відкриттів. Її представники шукали шляхи збагачення країни, основне місце серед яких відводилося зовнішній торгівлі, що дозволяла залучити реальні гроші - золото і срібло. Важлива роль у регулюванні зовнішньої торгівлі (стимулюванні експорту і обмеженні імпорту) відводилася державі. Французький меркантиліст Антуан де Монкретьєн у творі «Закони суспільного господарства (Трактат політичної економії)» 1615 р., дає нову назву економічній науці — політична економія.

Погляди меркантилістів були багато в чому поверховими і часто помилковими, оскільки вони не були засновані на знанні глибинних законів і закономірностей економічного розвитку.

Представники школи фізіократів (у перекладі з грецької мови – «влада природи») Ф. Кене і А. Тюрго створили цілісну систему поглядів на економічну структуру суспільства, вважаючи джерелом багатства не обмін, а виробництво. Але як продуктивну сферу і основу життя суспільства вони розглядали лише сільське господарство. Їм належить і перша спроба створити модель суспільного відтворення – «Економічна таблиця» (1758 р.).

Більш глибокі економічні дослідження розпочинають представники класичної школи політичної економії, що зародилися в Західній Європі в XVII ст., а розквіт якої припадав на XVIII-початок XIX ст.

Її представники (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо) джерелом багатства вважали сферу виробництва. Вони стверджували, що в економіці існує природний порядок (ринкові закони, що діють незалежно від волі людини), здатний привести економічну систему до рівноважного стану при оптимальному використанні наявних економічних ресурсів. Отже, державне втручання в економіку має бути мінімальним. Кожен індивідуум («економічна людина») піклується про свій особистий інтерес, але при зіткненні з інтересами інших індивідів відбувається їхня гармонізація, і економічні дії спрямовуються в русло оптимальних рішень, навіть якщо спочатку такої мети ніхто не ставив.

Адам Сміт підкреслює, що людина «невидимою рукою» направляється до мети, що зовсім не входила в її наміри. Турбуючись про свої власні інтереси, вона часто більш діючим способом служить інтересам суспільства, чим тоді, коли свідомо прагне це зробити. Такий механізм уявляється майже ідеальним, тому що дозволяє збалансувати і гармонізувати інтереси учасників економічного процесу.

Класики також підіймають питання про те, що лежить в основі обміну товарами. На їхню думку, пропорції обміну одного товару на інший визначаються їх вартістю, яка, у свою чергу, відображає кількість вкладеної у виробництво товару праці. Таким чином, саме вони розробили трудову теорію вартості.

У другій половині XIX ст. позиції класичної школи політичної економії починають піддавати серйозній критиці, під яку, головним чином, підпадає три напрями:

- з погляду методу – економічні явища, які вважалися класиками вічними, насправді непостійні і мінливі. Тому представники історичної школи (Ф. Ліст, В. Рошер та ін.), вважали, що економічні системи слід вивчати в динаміці, щоб зрозуміти закономірності їх розвитку;

- з погляду національної ідеї – класики не враховували національних особливостей економічних систем. Наполягаючи на мінімальному державному втручанні і свободі міжнародного обміну, вони не враховували інтересів менш розвинутих країн. Протекціоністи – представники історичної школи і економісти «нової хвилі» – наполягали на необхідності державного захисту національного виробника у країнах з більш низьким рівнем економічного розвитку;

- з погляду соціальних наслідків економічного розвитку – класики вважали ринковий порядок ідеальним, незважаючи на те, що функціонування економічної системи призводить до глибокого розшарування населення на багатих і бідних. На останній момент особливу увагу звертали соціалісти-утопісти (А. Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен), які вважали, що суспільна власність на засоби і результати виробництва, а також колективна праця дозволять позбутися соціальної нерівності.

Марксистська школа економічного аналізу, що базувалась на теорії трудової вартості, розкрила фундаментальні економічні закони функціонування капіталістичної системи, виявила закономірності і рушійні сили розвитку людського суспільства.

Сучасна західна економічна теорія характеризується неоднорідністю, наявністю багатьох напрямів, течій, теорій. Така різноманітність є наслідком, перш за все, розбіжностей у визначенні об'єкту дослідження й теоретичного трактування економічних явищ, методології дослідження, основних засобів впливу на соціально-економічні процеси та роль держави у їх здійсненні.

Основними сучасними напрямками економічної науки є:

- неокласичний напрям;
- кейнсіанство (некейнсіанство і посткейнсіанство);
- неолібералізм;
- монетаризм;
- інституціоналізм (неоінституціоналізм).

В основу неокласичного напрямку покладено принцип невтручання держави в економіку. Прихильники цього напрямку вважають, що вільна ринкова економіка («досконалий ринок») забезпечує ефективний розподіл ресурсів без будь-якого зовнішнього втручання. На конкурентному ринку в повній мірі реалізується потенціал відносин вільного обміну й кінцева ринкова рівновага є ефективною. Втручання держави у відносини, що формуються на основі вільної ринкової взаємодії економічних суб'єктів, може спричинити порушення рівноваги та зниження економічної ефективності. Тому неокласики виступають за свободу підприємництва й ринкових сил.

Засновником кейнсіанства, що виникло у 30-х рр. XX ст. в умовах жорсткої економічної кризи, є видатний економіст Джон Мейнард Кейнс, який у своїй праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) змінив звичні уявлення про економічну роль держави. Він обґрунтував необхідність державного регулювання сучасної економіки через стимулювання ефективного попиту. Дж. М. Кейнс першим застосовує макроекономічний підхід до аналізу економічних процесів. Подальший розвиток кейнсіанства пов'язаний з появою некейнсіанства і посткейнсіанства.

Неолібералізм виник майже одночасно з кейнсіанством у 30-ті рр. як самостійна система поглядів на проблеми державного регулювання економіки. Сучасні представники цього напрямку виступають за лібералізацію економіки, використання принципів вільного ціноутворення, провідну роль в економіці приватної власності і недержавних господарчих структур. Вони керуються

принципом «конкуренція скрізь, де можливо, регулювання – там, де необхідно», довели правомірність обмеженого державного втручання в економічні процеси, більшого сприяння вільному функціонуванню економіки. Державі відводиться роль «нічного вартового».

Монетаризм являє собою одну з найбільш впливових течій у сучасній економічній науці. Найбільш відомий представник сучасного монетаризму, засновник Чиказької школи М.Фрідмен вважав основним засобом регулювання економіки монетарну систему.

Ще один напрям економічної теорії – інституціоналізм виник у період 20-30 –х рр. XX ст.. Його представники Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс, У. Мітчелл вважали, що рушійною силою розвитку економіки є не лише матеріальні фактори, а також духовні, моральні, правові та інші, що розглядаються в історичному контексті. В основі системи поглядів інституціоналістів на суспільство й економіку лежить категорія «інститут». До інститутів вони відносять різноманітні поняття та явища (наприклад, державу, профспілки, монополії, родину, корпорації, приватну власність і т. ін.), що відображають звичаї, етику, правові рішення, суспільну психологію і головне – еволюцію економіки. В останній третині XX ст. інституціоналізм відновлюється у вигляді «неоінституціоналізму».

Світова економічна думка представлена також вітчизняними вченими-економістами, серед яких почесне місце посідає випускник Харківського університету Михайло Іванович Туган-Барановський. Він зробив значний внесок у теорію економічної кон'юнктури, ринкової рівноваги, циклічного характеру суспільного відтворення, теорію грошового обігу і, особливо, теорію кооперації.

Слід зазначити, що сьогодні немає єдиної універсальної загальновизнаної теорії, що дає відповіді на всі питання і такої, що дозволяє розв'язати всі економічні проблеми. Тому лише розгляд усього спектру економічних ідей, що доповнюють одна одну, дозволяє більш повно пізнати закономірності суспільного економічного розвитку.

3. Методи пізнання економічних явищ та процесів

При вивченні економічних явищ та процесів використовуються економічні категорії.

Економічні категорії – це найбільш абстрактні, загальні поняття, які відбивають принципові умови економічного життя суспільства (наприклад, товар, гроші, ціна, багатство та ін.).

Економічна теорія формулює і аналізує економічні закони.

Економічні закони — це об'єктивні, стійкі, повторювані причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами та процесами. Виділяють всезагальні, загальні і специфічні (спеціальні) закони:

1. Всезагальні закони діють протягом всієї історії людства (закон економії часу, закон зростання потреб та ін.);

2. Загальні закони діють протягом тривалих періодів часу в межах декількох соціально-економічних формацій (закони товарного виробництва: закон попиту, закон пропозиції, закон вартості і ін.);

3. Специфічні (спеціальні) закони діють в рамках окремих соціально-економічних формацій або певних етапів їх розвитку (закон монопольного прибутку).

Кожна наука спирається на сукупність інструментів вивчення або на систему методів пізнання. Економічна теорія також має власний інструментарій досліджень або методологію.

Метод (у перекладі з грецької – «шлях до будь – чого») – це сукупність прийомів, способів, інструментів, підходів, на основі яких вивчаються економічні явища або процеси.

Економічна теорія використовує дві групи методів: загальнонаукові і спеціальні.

Загальнонаукові методи містять:

1. Методи формальної логіки:

Аналіз – це метод пізнання через розкладання цілого на складові частини і вивчення кожної з неї окремо.

Синтез полягає в поєднанні раніше пізнаних частин у єдине ціле, вивченні взаємодії частин і отриманні висновків про ціле.

Індукція означає шлях від окремого до загального, тобто дозволяє робити висновки шляхом перенесення на загальне вже досліджених якостей окремого.

Дедукція означає шлях від загального до окремого, тобто дозволяє використовувати знання загальних законів і закономірностей розвитку явищ задля характеристики їх окремих проявів.

Порівняння полягає у визначенні схожих або різних рис явищ та процесів.

Аналогія – це метод пізнання через перенесення властивостей відомого явища на невідоме.

2. Методи діалектичної логіки:

Слідування від абстрактного до конкретного – перехід від конкретного, реально існуючого до все більш глибоких абстракцій, що спрощують дійсність, а від них знов до конкретного, але вже пізнаного через абстрактне;

Єдність історичного і логічного – історичний метод, що передбачає дослідження предмета через його конкретні історичні прояви, безпосередньо пов'язаний з логічним методом, що полягає у дослідженні основних закономірностей розвитку предмета безвідносно до його конкретних історичних форм.

Спеціальні методи містять такі основні форми:

1. Економічний експеримент має обмежені можливості практичного застосування внаслідок масштабності соціально-економічних наслідків.

2. Економічне моделювання використовують для дослідження економічних моделей. Модель – спрощене, тобто звільнене від другорядного і випадкового відносно конкретного певного явища, віддзеркалення реальних явищ або процесів.

Економічні моделі можуть бути словесними (вербальними), графічними або аналітичними (записаними у вигляді одного або системи рівнянь).

3. Позитивний і нормативний аналіз. Позитивні питання пов'язані з поясненням та прогнозуванням, нормативні питання – з бажаним результатом.

4. Економіко – математичні методи – це дослідження економічних явищ та процесів за допомогою формалізованого математичного апарату.

5. Графічний аналіз надає можливість зображення та дослідження певних економічних категорій у вигляді графіків.

Методологія економічної теорії заснована на широкому застосуванні метода наукової абстракції, який полягає у виділенні основних і виключенні другорядних та випадкових характеристик явищ, що вивчаються.

Під час проведення економічних досліджень слід також пам'ятати про єдність кількісного і якісного аналізу. Якісний бік явища виражає його суть, а кількісний – величину.

4. Функції економічної теорії

До основних функцій економічної теорії відносять наступні:

1. Пізнавальна – полягає в дослідженні сутності економічних явищ, виявленні економічних законів, формулюванні економічних категорій.

2. Методологічна – економічна теорія є методологічною базою для інших економічних наук, оскільки вони базуються на основних економічних законах і категоріях, розкритих економічною теорією.

3. Прогностична – знання основних економічних законів і закономірностей дозволяє передбачати перспективи розвитку явища або процесу в майбутньому.

4. Виховна – вивчення основ економічної теорії сприяє формуванню у населення економічного мислення, культури і логіки, які дозволяють грамотно будувати свою економічну поведінку.

5. Практична – полягає у розробці практичних рекомендацій, принципів і методів раціонального ведення господарювання. Вона припускає наукове обґрунтування форм, методів та інструментів здійснення економічної політики держави.

Економічна теорія і практика тісно взаємопов'язані: теорія дозволяє обґрунтувати шляхи підвищення ефективності практичної діяльності, а практика надає матеріал для вдосконалення теорії. Практика – це єдиний критерій цінності та істинності теорії.

ТЕМА 2 СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ФАКТОРИ І ЕФЕКТИВНІСТЬ

1. Потреби як рушійний мотив виробничої діяльності. Види потреб.

2. Поняття та види господарських ресурсів. Крива виробничих можливостей.

3. Сутність, мета і структура суспільного виробництва. Матеріальне і нематеріальне виробництво.

4. Фактори суспільного виробництва.

5. Економічна ефективність та її показники.

1. Потреби як рушійний мотив виробничої діяльності. Види потреб

Економічна діяльність людини виникає і має сенс лише тоді, коли її результати здатні задовольняти потреби людей. Саме потреби примушують людину діяти, створювати певні продуктивні системи, щоб виробляти необхідні економічні блага, а отже, потреби є спонукальним мотивом виробничої діяльності.

Потреби – це внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини.

Потреби класифікуються за різними критеріями.

За характером виникнення потреби бувають:

- первинні (базові) – безпосередньо пов'язані із самим існуванням людини (їжа, одяг, безпека, житло і т. ін.);
- вторинні - виникають і трансформуються з розвитком цивілізації (модний одяг, комфортне житло, автомобілі та ін.).

За об'єктами потреби поділяються на:

- матеріальні;
- соціальні;
- духовні.

За суб'єктами прояву:

- особисті потреби;
- колективні (групові) потреби;
- суспільні потреби.

За формами задоволення:

- потреби, які задовольняються індивідуально;
- потреби, які задовольняються колективно (водопостачання, газопостачання та ін.).

За роллю у суспільному відтворенні:

- потреби у предметах споживання (споживчі);
- потреби у засобах виробництва (виробничі).

Існує декілька моделей ієрархії потреб, що дозволяють виділити потреби більш низького і більш високого рівня. При цьому є певна закономірність: потреби більш високого рівня з'являються у людини лише по мірі задоволення потреб більш низького рівня. Проте, людина, що перейшла до потреб більш високого рівня, не може відмовлятися від задоволення потреб більш низького рівня заради досягнення більш високих потреб.

Розглянемо деякі з моделей ієрархії потреб:

1. Модель ієрархії потреб – «піраміда» А. Маслоу:

- фізіологічні потреби;
- потреби в безпеці, захищеності;
- соціальні потреби, наприклад у спілкуванні;
- потреби в пошані, визнанні;
- потреби саморозвитку, самореалізації.

2. Модель ієрархії потреб К. Алдерфера:

- потреби існування;
- потреби взаємозв'язків;
- потреби зростання.

Потреби задовольняються за допомогою благ.

Благо – все те, що задовольняє потреби людини.

Блага бувають:

1. *За наявністю матеріально-речової форми:*

- матеріальні (їжа, одяг, житло та ін.);
- нематеріальні (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання).

2. *За призначенням: споживчі і виробничі.*

3. *За часом споживання:* теперішні (споживаються зараз) і майбутні (будуть спожиті в майбутньому).

4. *За джерелом отримання:*

- неекономічні – людина отримує від природи в готовому вигляді: вода, ягоди, повітря;
- економічні – людина отримує за допомогою виробництва.

Економічні блага виступають у формі товарів або послуг.

Товар – це продукт праці, вироблений для обміну, який здатний задовольняти потреби.

Послуга – це продукт праці, що не має матеріально-речової форми, який споживається суб'єктами безпосередньо у момент його виробництва іншими.

Більшість благ є економічними. Потреби в таких благах також називають економічними. Економічні потреби спонукають індивідів до виробничої діяльності.

Існує економічний закон зростання потреб: потреби постійно змінюються і мають тенденцію до зростання. Вони завжди перевищують можливості виробництва і реальні обсяги споживання благ, про що свідчить закон зростання потреб.

Всезагальний економічний закон зростання потреб: потреби, що безперервно зростають і розвиваються, викликають економічний і духовний прогрес людства, внаслідок чого з'являються нові потреби.

Безмежні, постійно зростаючі потреби виступають у суперечність із відносною обмеженістю ресурсів, що породжує проблему вибору.

2. Поняття та види господарських ресурсів.

Крива виробничих можливостей

Господарські ресурси – це елементи, які потенційно можуть бути використані у процесі виробництва.

Фактори виробництва – елементи, що безпосередньо використовуються для виробництва благ. Тобто фактори виробництва - це "працюючі ресурси".

Наразі в економічній теорії виділяють наступні ресурси:

1. Праця – цілеспрямована діяльність людини з виробництва економічних благ.
2. Капітал – накопичений запас технічних і матеріальних коштів, що використовуються у процесі виробництва.
3. Земля – сукупність природних багатств, які використовуються у виробничому процесі.
4. Підприємницькі здібності – організаційна діяльність людини, яка полягає в об'єднанні й ефективному використанні інших факторів з метою виробництва благ, спрямована на одержання прибутку або морального задоволення.

Сьогодні багато економістів в якості ресурсів розглядають наступні:

- наука – людська діяльність, спрямована на отримання нових знань;
- інформація – сукупність накопичених і систематизованих знань, які можуть бути використані людиною у виробничій діяльності;
- екологія – діяльність людини, спрямована на охорону навколишнього середовища, раціональне використання й відтворення природних ресурсів.

Наявність альтернативних варіантів використання факторів виробництва, а також обмеженість виробничих можливостей економічних суб'єктів через обмеженість ресурсів графічно можна відобразити за допомогою кривої виробничих можливостей (КВМ).

Крива виробничих можливостей показує різні можливі комбінації одночасного виробництва двох альтернативних товарів при повному використанні обмежених ресурсів (мал. 2.1).

Будь-яка точка на кривій відображає можливу комбінацію виробництва двох товарів при повному використанні наявних ресурсів (т. С на $КВМ_1$).

Будь-яка точка нижче кривої виробничих можливостей означає неповне використання ресурсів (т. D).

Точка за межами кривої відображає недосяжний через брак ресурсів обсяг виробництва двох товарів (т. E).

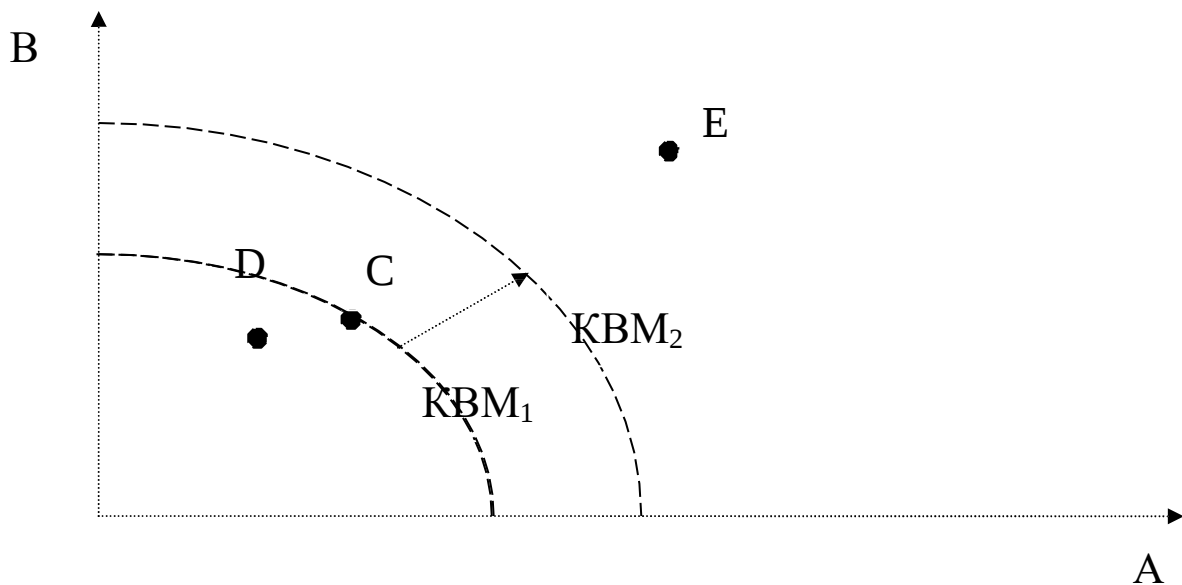


Рис. 2.1 – Крива виробничих можливостей

Економічне зростання як розширення виробничих можливостей відображається як зміщення КВМ праворуч ($КВМ_1 \rightarrow КВМ_2$). Розширення виробничих можливостей може бути досягнуто за рахунок:

- зростання обсягів національних або імпорту іноземних ресурсів;
- більш ефективного використання наявних ресурсів.

3. Сутність, мета і структура суспільного виробництва. Матеріальне і нематеріальне виробництво

Основою життя та розвитку людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ.

Суспільне виробництво – це процес створення благ, необхідних для існування та розвитку суспільства. Воно передбачає свідому, цілеспрямовану трудову діяльність, яка здійснюється в певній суспільній формі.

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. **Праця** – це людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей. Проте виробництво і праця не тотожні поняття. **Виробництво** – це процес праці, яка має завершений, результативний характер. Така праця є продуктивною. Якщо кінцевий результат – вироблений продукт, то процес виробництва відбувся. Однак може бути ситуація, коли праця мала місце, але продукт з якихось причин не створений. Таке виробництво має незавершений характер.

Виробництво включає в себе не лише створення благ особистого споживання, а й виготовлення засобів виробництва, які йдуть у виробниче споживання. Тому суспільне виробництво поділяють на два великих підрозділи: виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання.

Суспільне виробництво є безперервним, постійно повторюваним процесом. В цьому аспекті його визначають як процес відтворення.

За своєю структурою суспільне виробництво складається з наступних елементів або фаз:

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

Виробництво (безпосереднє виробництво) – процес створення матеріальних благ та послуг, необхідних для існування та розвитку людини.

Розподіл – процес визначення частки кожного економічного суб'єкта у створених економічних благах та її отримання у натуральній або грошовій формі.

Обмін – процес руху економічних благ від виробників до споживачів, що опосередковується купівлею-продажем за допомогою грошей.

Споживання – процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

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

Виробництво є вихідним пунктом руху суспільного продукту через розподіл, обмін та споживання. Крім того, йому належить визначальна роль у всіх наступних фазах. По-перше, розподіляти, обмінювати і споживати можна лише те, що попередньо вироблено, а по-друге, від характеру виробництва залежить і характер розподілу, обміну та споживання. Але існує й зворотний вплив на виробництво, що сприяє йому або гальмує його. Так, більш справедливий

розподіл доходів від виробництва підвищує зацікавленість учасників виробничого процесу у підвищенні його результативності. Поширення ринку обміну товарів сприяє розвитку виробництва. Крім того, тісний зв'язок існує між власне виробництвом і споживанням. Споживання визначає мету виробництва і його структуру. Створення благ для задоволення різноманітних потреб людини є головною метою виробництва. Виробництво створює предмет споживання, породжує нове споживання, визначає його спосіб. Відповідно, споживання надає стимул до зростання й удосконалення виробництва. Таким чином, всі стадії взаємопов'язані й складають певну цілісність.

За сферами економічної діяльності людей у суспільному виробництві розрізняють:

- 1) основне виробництво;
- 2) виробничу інфраструктуру;
- 3) соціальну інфраструктуру.

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Воно включає сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, агропромисловий комплекси, виробництво товарів народного вжитку тощо.

Виробнича інфраструктура являє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві й в народному господарстві в цілому. До них належать: транспорт, зв'язок, фінансово-кредитні установи.

Надаючи послуги виробництву, сприяючи підвищенню його ефективності і поліпшуючи умови праці, господарська діяльність даних галузей фактично примножує суспільне багатство. Тому саме розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки. Отже, за сучасних умов найважливішим напрямом удосконалення суспільного виробництва має бути прискорений розвиток виробничої інфраструктури.

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

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, галузі, продукт яких спрямований на задоволення потреб всебічного розвитку людини, підвищення її культурного та особистого рівня. До сфери соціальної інфраструктури входять: охорона здоров'я, освіта, наука, культура й мистецтво.

Досвід розвинутих країн переконує, що соціальна інфраструктура поступово перетворюється в основну сферу людської діяльності. Обсяг і якість соціальних послуг – важливий показник економічного прогресу суспільства й рівня життя населення.

Важливою складовою суспільного виробництва є також його організація й управління. Причому за умов посилення усупільнення виробництва,

поглиблення поділу праці, спеціалізації та кооперування значення чіткої організації всіх ланок економіки зростає.

Суспільна організація виробництва має забезпечувати науково-технічний прогрес і бути адекватною досягненому рівню реального усупільнення виробництва, лише тоді вона сприятиме економічному розвитку.

Характерною рисою виробництва як процесу є також поєднання в ньому елементів розвитку й функціонування. Нарощування кількісних змін під час функціонування виробництва робить можливим перехід на новий якісний рівень, на якому забезпечується більш ефективно функціонування.

Отже, суспільне виробництво не лише забезпечує людей необхідними споживчими благами, але й є двигуном науково-технічного прогресу, розвитку людини.

4. Фактори суспільного виробництва

Процес суспільного виробництва передбачає наявність двох факторів: особистого й речового.

Особистий фактор виробництва – це робоча сила.

Робоча сила – це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

У процесі трудової діяльності людина перетворює надані природою предмети відповідно до своїх потреб. Функція робітника як особистого фактора виробництва полягає у використанні своєї робочої сили в процесі праці як діяльності, спрямованої на зміну предметів та сил природи з метою задоволення своїх потреб. Однак цей процес не слід розуміти однобічно. Кожен працівник, впливаючи на природу, розвиває власні здібності, нагромаджує досвід, знання і вміння. В цьому розумінні праця забезпечує людині розвиток і вдосконалення.

Люди завжди жили й працювали в суспільстві. Тому розвиток суспільного виробництва завжди починається з удосконалення самих працівників виробництва, які потім збагачують увесь виробничий процес новими винаходами, забезпечують його постійний прогрес. З іншого боку науково-технічний прогрес підвищує роль людини в суспільному виробництві і висуває нові вимоги до кожного працівника. По-перше, зростають вимоги до кваліфікації і відповідальності працівників. по-друге, технічний прогрес вимагає від робітника творчого підходу до праці. В свою чергу розвиток тієї чи іншої економічної системи визначається насамперед тим, які вона створює умови для творчого розвитку самого працівника, його розумових та інтелектуальних здібностей, а також чи забезпечуються умови реалізації цих здібностей безпосередньо в господарській діяльності.

Іншим фактором виробництва є **засоби виробництва**. Це речові елементи виробництва, за допомогою яких люди створюють матеріальні й духовні блага. Первинним засобом виробництва була земля. З розвитком цивілізації з'явилися інші похідні від землі речові фактори виробництва.

Засоби виробництва поділяються на предмети праці та засоби праці.

Предмети праці – це все те, на що спрямована праця людини. Вони включають: предмети, дані природою; сировину; вторинні ресурси; штучно створені матеріали (штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали).

Рациональне використання наявних і винахід нових предметів праці займає важливе місце в підвищенні ефективності виробництва. Сучасне виробництво неможливе без нових речовин, складних полімерів тощо. Певна річ, важливим фактором виробництва залишається природне середовище, яке виступає первісним джерелом предметів праці.

Другою складовою засобів виробництва є **засоби праці**. Це ті засоби, за допомогою яких людина впливає на предмети праці (машини, верстати, виробничі будови та ін.). Вирішальна роль серед засобів праці належить знаряддям праці – машинам, механізмам, агрегатам. До складу засобів праці також входять такі умови праці, як будови, споруди, трубопроводи, канали, шляхи. Функція засобів виробництва полягає в тому, щоб бути провідником продуктивної дії робітника на предмети й сили природи. Частина засобів виробництва характеризується засобами праці, за допомогою яких робітники продуктивно трансформують предмети праці. Активною частиною засобів праці є знаряддя, рівень розвитку яких багато в чому є показником тих відносин, які складаються в процесі виробництва. Сучасні знаряддя праці на відміну від тих, що використовувалися на початкових етапах цивілізації, включають у себе не лише різні машини, механізми, обладнання, двигуни, а й автоматизовані системи управління, яким відповідають високі технології і переважно інтелектуальна праця робітників.

Пасивною частиною засобів праці, яка проте має велике значення, є засоби виробничої інфраструктури: будівлі, приміщення, шляхи сполучення, засоби зв'язку, інформації та інші комунікаційні системи.

Обидва типи факторів виробництва (і засоби виробництва, і робоча сила) мають єдине призначення: вони є продуктивними силами, силами дії людей на природу з метою створення благ.

Проте їх функції розрізняються. Робітник створює засоби виробництва, визначає їх призначення і приводить їх у дію в процесі праці. Речові фактори виробництва функціонують як засоби оснащення трудової діяльності людей, примноження її продуктивної сили. Це матеріальна основа розвитку процесу виробництва.

Усі зазначені функції засобів виробництва і робітників є необхідними у виробничому процесі. Однак пріоритет належить особистому фактору. Потенціальний ефект засобів виробництва не реалізується поза керуючою та спрямовуючою діяльністю головної продуктивної сили – людини. Це не означає, що речовий фактор виробництва є лише пасивною стороною процесу виробництва. Та його частина, що створена самою природою (предмети праці, які не пройшли первинної обробки), прямо впливає на робочу силу.

Функціонуванню та взаємодії факторів виробництва передують їх поєднання. У продуктивних силах завжди існують певні пропорції, в яких поєднуються фактори виробництва. Характер поєднання факторів виробництва визначається їхньою суспільною формою.

Процес виробництва передбачає об'єднання людей певним способом між собою та з відповідними речовими факторами виробництва. Якщо власником засобів виробництва і робочої сили є одна й та ж сама особа, то існує пряме поєднання особистих і речових елементів продуктивних сил. Це характерно для індивідуальної трудової діяльності, дрібного товарного виробництва. В історії мале місце і пряме, відкрите насильницьке поєднання робочої сили із засобами виробництва: в рабовласницькому та феодальному суспільствах.

У капіталістичному суспільстві поєднання факторів виробництва відбувається шляхом купівлі-продажу робочої сили. Робітник як власник робочої сили продає її, а капіталіст купує. При цьому основу заробітної плати робітника становить вартість робочої сили, тобто вартість матеріальних і духовних благ, необхідних для самого працівника й утримання його сім'ї. За сучасних умов у розвинутих країнах поєднання факторів виробництва здійснюється шляхом добровільного найму працівника. При цьому заробітна плата дедалі більшою мірою пов'язується не лише з вартістю робочої сили, а й з кількістю та якістю праці.

Таким чином, аналіз поєднання факторів виробництва із соціально-економічного боку має велике значення для характеристики економічного ладу суспільства. Ефективним слід визнати той суспільний лад, який забезпечує найвищий рівень народного добробуту.

5. Економічна ефективність виробництва та її показники

Ефективність виробництва – відносний показник, що розраховується як співвідношення результатів і витрат.

Розрізняють економічну й соціальну ефективність виробництва.

Показники соціальної ефективності відображають ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам як окремих індивідів, так і суспільства в цілому (ВВП і НД на душу населення; рівень життя населення, середня тривалість життя населення та ін.).

Рівень життя – ступінь забезпеченості людей матеріальними й духовними благами, необхідними для їхнього нормального існування.

Економічна ефективність - досягнення максимальних обсягів виробництва за наявних ресурсів або мінімізація витрат на виробництво певного обсягу продукції.

Показниками економічної ефективності є:

$$\text{фондовіддача} = \frac{\text{обсяг} \cdot \text{виготовленої} \cdot \text{продукції}}{\text{вартість} \cdot \text{основних} \cdot \text{фондів}}$$

$$\text{фондоємність} = \frac{\text{вартість} \cdot \text{основних} \cdot \text{фондів}}{\text{обсяг} \cdot \text{виробленої} \cdot \text{продукції}}$$

$$\text{матеріаловіддача} = \frac{\text{обсяг} \cdot \text{виготовленої} \cdot \text{продукції}}{\text{вартість} \cdot \text{сировини} \cdot \text{й} \cdot \text{матеріалів}}$$

$$\text{матеріалоємність} = \frac{\text{вартість} \cdot \text{сировини} \cdot \text{й} \cdot \text{матеріалів}}{\text{обсяг} \cdot \text{виробленої} \cdot \text{продукції}}$$

$$\text{продуктивність} \cdot \text{праці} = \frac{\text{обсяг} \cdot \text{виготовленої} \cdot \text{продукції}}{\text{витрати} \cdot \text{праці}}$$

$$\text{трудомісткість} = \frac{\text{витрати} \cdot \text{праці}}{\text{обсяг} \cdot \text{виготовленої} \cdot \text{продукції}}$$

$$\text{капіталовіддача} = \frac{\text{обсяг} \cdot \text{виготовленої} \cdot \text{продукції}}{\text{величина} \cdot \text{вкладеного} \cdot \text{капіталу}}$$

$$\text{капіталоємність} = \frac{\text{величина} \cdot \text{вкладеного} \cdot \text{капіталу}}{\text{обсяг} \cdot \text{виробленої} \cdot \text{продукції}}$$

Названі основні показники ефективності суспільного виробництва поряд з іншими виражають лише окремі результати господарської діяльності. Щоб мати уявлення про ефективність виробництва в цілому, необхідно проаналізувати всю систему факторів, які впливають на кінцевий результат. Цей інтегральний показник ефективності виробництва можна виразити такою формулою:

$$E = \Pi/V + M + y\Phi,$$

де E – ефективність виробництва;

Π – продукт чи доход;

V – витрати живої праці;

M – матеріальні витрати;

Φ – одноразові вкладення в основні виробничі фонди; y – коефіцієнт переведення витрат одноразових вкладень у основні фонди.

ТЕМА 3. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

1. Натуральне господарство та його характеристика.
2. Передумови виникнення товарно-ринкового господарства. Види товарного виробництва.
3. Товар, його види та властивості. Праця, що створює товар. Закон вартості.
4. Розвиток форм вартості (обміну) і виникнення грошей.
5. Сутність, функції та види грошей. Закони грошового обігу.
6. Сутність, структура і типи національних грошових систем.

1. Натуральне господарство та його характеристика

Розвиток суспільного виробництва пов'язаний з існуванням різних його форм. Сутність кожної із форм визначається потребами, які є спонукальним мотивом виробництва, і організацією виробництва, де відбувається формування відносин власності, розподілу, обміну і споживання виробленого продукту.

Історично першою формою організації суспільного виробництва, яка панувала протягом тривалого часу, було **натуральне господарство**, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, тобто для внутрігосподарського споживання. Воно характеризується нерозвинутістю суспільного поділу праці, замкнутістю організаційно-економічних зв'язків, примітивною технікою і технологією

виробництва. Йому відповідає застій, повільність розвитку самого виробництва і суспільного розвитку в цілому.

Усі зв'язки натурального господарства обумовлені лише особливостями процесу праці і виконання тих чи інших операцій у тісних межах окремих господарських одиниць – роду, племені, общини тощо. При цьому робоча сила позбавлена мобільності і є виробничо та територіально закріпленою. Виробничі відносини тут виступають у своїй неуречевленій, нематеріалізованій формі як прямі відносини між людьми. Продукти праці розподіляються безпосередньо. Саме така форма господарювання є типовою для всіх докапіталістичних стадій розвитку суспільного виробництва. Вона довела свою життєздатність протягом тисячоліть.

З розвитком продуктивних сил натуральне господарство стає перешкодою соціально-економічному прогресу. На зміну натуральній формі господарювання поступово приходить товарна форма виробництва, яка тривалий час існує поряд з натуральною, проникаючи в неї і розкладаючи її. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму. Замкнутість натурального господарства, його відособленість, примітивність, патріархальність, застій капітулюють перед взаємним обміном і прогресом.

2. Передумови виникнення товарно-ринкового господарства.

Види товарного виробництва

Загальною умовою виникнення, функціонування і розвитку товарного виробництва є **суспільний поділ праці**. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами. Але якщо в натуральному господарстві обмін здійснюється у вигляді продуктообміну, без умови еквівалентності, то товарне виробництво об'єктивно вимагає зовсім іншої форми обміну. Продукт праці в товарному господарстві призначається не для власного споживання, а для продажу, для обміну через ринок. Це передбачає постійне економічне спілкування, встановлення економічного взаємозв'язку між виробниками, що розпочинається з придбання засобів виробництва й закінчується реалізацією готової продукції, обміном досвідом.

Отже, **товарне виробництво** – це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються економічно відособленими виробниками, що спеціалізуються на виготовленні певного продукту, що потребує обміну у вигляді купівлі – продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими вони обмінюються, стають товарами.

З даного визначення випливає, що основною передумовою виникнення товарного виробництва й обміну, тобто перетворення натурального господарства в товарне, є суспільний поділ праці. Саме він приводить до того, що виробники для задоволення особистих і виробничих потреб повинні обмінювати продукти своєї праці на необхідні для них продукти праці інших виробників. Перший великий суспільний поділ праці (відокремлення скотарства від землеробства) зробив можливим регулярний обмін між общинами, другий (відокремлення ремесла від землеробства й скотарства) –

зумовив зародження товарного виробництва, а третій (відокремлення торгівлі) сприяв завершенню формування товарного господарства.

Поділ праці в суспільстві лише тоді стає основою формування товарного виробництва й обміну продуктів через ринок, коли відбувається **економічне відокремлення виробників** як самостійних власників засобів виробництва. Якщо суспільний поділ праці потребує обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників вимагає еквівалентного, товарного обміну.

Товарне виробництво виникає як **просте товарне виробництво**, яке засноване на особистій праці власника засобів виробництва, дрібне за своїми розмірами, характеризується прямим поєднанням виробника із засобами виробництва і відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару, тобто у формі товару тут виступають лише речові фактори виробництва та готовий продукт.

Спрямованість простого товарного виробництва на потреби ринку стає основою прискорення процесу розшарування виробників через їхні різні особисті якості, вміння використати кон'юнктуру ринку тощо, що призводить до збагачення окремих з них й зубожіння інших.

Водночас відбуваються істотні модифікації в самих товарних відносинах. З одного боку, з'являються власники грошей і засобів виробництва, з іншого – люди, позбавлені їх і вимушені продавати свій єдиний товар – робочу силу. Перші з них стають підприємцями, які можуть наймати робочу силу, інші – найманими робітниками, які не мають засобів виробництва, а тому й засобів існування.

Таким чином, просте товарне виробництво стало основою для виникнення капіталістичного господарства, капіталістичних відносин. Цьому процесу значно сприяло й так зване первісне нагромадження капіталу – насильницьке відокремлення виробників від засобів виробництва, а також розвиток купецького та лихварського капіталів. Як наслідок безпосередні виробники, позбавлені засобів існування, стають продавцями своєї робочої сили і покупцями продуктів своєї праці. Це означає, що поряд з ринком засобів праці й предметів споживання виникає новий – ринок праці. Форма господарства, коли товаром стає не лише продукт людської праці, а й сама робоча сила людини, називається **капіталістичним (розвинутим) товарним виробництвом**.

Між простою і розвинутою капіталістичною формами товарного виробництва є спільні риси і відмінності. Спільним є те, що вони існують за умови панування приватної власності на засоби виробництва, ринкової форми зв'язку між виробниками і споживачами, конкуренції між товаровиробниками тощо. Відмінності полягають у тому, що при простому товарному виробництві робітник і власник засобів виробництва та продуктів праці – це одна особа, тоді як при капіталістичному виробництві робітник відокремлений від засобів виробництва і продуктів праці. В умовах простого товарного виробництва процес виробництва здійснюється на основі індивідуальної праці. Він спрямований на задоволення особистих потреб виробника та членів його родини. Капіталістичне товарне виробництво передбачає спільну працю найманих робітників заради прибутку власника засобів виробництва.

Таким чином, в процесі історичного розвитку товарного виробництва можна виділити два можливі моменти: 1) перетворення натурального господарства в просте товарне; 2) перетворення простого товарного господарства в розвинуте. Перше є результатом суспільного поділу праці й економічної відокремленості виробників, друге – пов'язане з розшаруванням товаровиробників, які виготовляють товар для ринку і реалізують його в конкурентній боротьбі.

Оскільки за капіталізму всі (або майже всі) продукти праці виготовляються як товари і робоча сила є товаром, товарне виробництво набуває загального характеру і стає всеохоплюючою формою прояву економічних зв'язків між людьми.

3. Товар, його види та властивості. Праця, що створює товар. Закон вартості

Основним елементом товарного господарства та його найбільш загальним практичним відношення є товар.

Сучасна економічна теорія до товару відносить будь-які блага, що приносять людям або суспільству в цілому якусь користь відповідно до існуючих потреб.

Весь обсяг товарів можна поділити на дві великі групи – споживчі товари (товари індивідуального або сумісного споживання) та інвестиційні товари (засоби виробництва).

Згідно трудової теорії вартості **товар** – це продукт праці, який виготовляється для обміну і реалізується шляхом купівлі-продажу на ринку.

Продукт праці, що вступає в обмін, є товаром лише тому, що з приводу нього виникають відносини між двома особами або колективами. Як економічне поняття він являє собою історично визначену форму продукту суспільної праці, яка виражає суспільно-економічні зв'язки товаровиробників.

Сутність товару розкривається через розгляд його властивостей. Товар можна розглядати з боку його якості, що відображує корисні властивості товару, і кількості, що характеризує його суспільну міру.

Відповідно до цього одна властивість товару полягає в його здатності задовольняти якусь соціально-економічну потребу людини, друга – обмінюватися в певних пропорціях на інші товари. Здатність товару задовольняти ту чи іншу потребу людей називається **споживною вартістю**. Наприклад, хліб, м'ясо, молоко та інші продукти харчування задовольняють потребу в їжі. Причому тут йдеться про задоволення потреб не самого товаровиробника, а інших осіб, тобто ця властивість виявляється як **суспільна споживна вартість**. Споживна вартість є об'єктом дослідження економічної теорії тоді, коли вона створюється як суспільна споживча вартість для обміну. Вона стає речовим носієм мінової вартості.

Мінова вартість – кількісне співвідношення, в якому споживна вартість одного товару обмінюється на споживну вартість іншого товару. Кожен окремий товар можна обміняти на безліч інших у різних кількісних пропорціях. В основі цих пропорцій (мінових вартостей) лежить те, що вони (товари) – продукти праці. Мінові вартості виражають співвідношення між витратами праці на виробництво товарів, що обмінюються. Отже, **вартість** – це внутрішня

властивість товару, зовнішньою формою прояву якої є мінова вартість. Саме вартість як уречевлена в товарах праця робить всі товари порівняльними.

Вартість як економічна категорія виражає відносини між товаровиробниками з приводу витрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами.

Споживна вартість і вартість – дві властивості товару, що постійно перебувають у суперечності. В умовах простого товарного виробництва, де ринкові зв'язки виникають стихійно, товаровиробник часто не знаходить покупця на свій товар. Він залишається не проданим, а споживна вартість не виявляє себе як вартість.

Двоїста природа товару є наслідком двоїстого характеру праці, втіленої в ньому. Вона виступає одночасно як конкретна й абстрактна праця. Положення про двоїстий характер праці – наукова основа трудової теорії вартості.

Конкретній праці властиві мета, певний характер операцій, предмет, засоби і результати. Вона створює певну споживну вартість (хліб, вугілля, будинки тощо). Наявність різних споживних вартостей зумовлена тим, що вони виступають результатами якісно різних видів корисної праці (трудових зусиль хлібороба, шахтаря, будівельника та ін.) Конкретна праця – це джерело речового і духовного багатства, однак вона не може надати товарам ту спільну властивість, на основі якої здійснюється їх обмін. Вона створює саме те, що їх різнить, – споживну вартість.

Але якщо абстрагуватися від конкретного характеру виробничої діяльності, від конкретного характеру праці, то залишиться тільки те, що вона є продуктивною витратою фізичних і розумових сил людини взагалі, тобто **абстрактною працею**. Саме вона і є тим загальним, спільним, що міститься у всіх конкретних видах товарів різних виробників.

Отже, корисна праця, з одного боку, як затрати робочої сили в конкретній формі являє собою конкретну працю, що створює споживну вартість, а з іншого – як витрати робочої сили взагалі, безвідносно до її конкретної форми, є абстрактною, що створює вартість товару. Конкретна й абстрактна праця – це дві сторони однієї і тієї ж праці в товарному виробництві.

За умов приватної власності на засоби виробництва товаровиробники роз'єднані – виробництво кожного з них ведеться відокремлено і зовні незалежно від інших. Тому виготовлені ними товари виступають як результат приватного виробництва, а конкретна праця – як безпосередньо приватна. Водночас суспільний поділ праці, спеціалізація на виготовленні одного якогось товару ставить виробників у такі економічні умови, коли вони працюють один для одного, утворюючи таким чином суспільне виробництво. Праця кожного з них функціонує як частка сукупної праці суспільства, що надає їхній праці суспільного характеру.

Проте через відокремленість товаровиробників суспільна природа праці у сфері виробництва залишається прихованою. Вона виявляється лише на ринку, коли товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці прирівнюються до абстрактної.

Таким чином, праця відокремлених товаровиробників безпосередньо виступає як приватна, водночас вона має суспільний характер. у цій протилежності сторін праці міститься основна суперечність товарного виробництва, яка є джерелом усіх інших суперечностей і веде до диференціації товаровиробників. Кожен товаровиробник виготовляє товари, виходячи зі своїх інтересів і на невідомий ринок, потреби якого постійно змінюються. За таких умов деяка частина продукції не буде реалізована на ринку. А це означає, що приватна праця, втілена в виробленій продукції, не знайшла суспільного визнання, тобто витрачена даремно. Оскільки таке становище може повторюватись, не всі товаровиробники зможуть продовжити своє виробництво, бо одні – збанкрутують, інші – збагатяться.

Суперечність між споживною вартістю і вартістю виявляється як суперечність між приватною і суспільною працею.

Товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці і різні витрати робочого часу, тобто в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, а саме: кількістю суспільно необхідного часу, який визначається суспільно нормальними умовами виробництва за середнього в даному суспільстві рівня інтенсивності праці.

Сама ж величина суспільно необхідного робочого часу наближається до індивідуальних витрат праці тих товаровиробників, які виробляють на ринок основну масу товарів одного роду, і встановлюється стихійно в ході конкурентної боротьби.

Найважливішим законом товарного виробництва є **закон вартості**, відповідно до якого виробництво й обмін товарів здійснюються на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними витратами праці. Дія закону вартості виявляється в тому, що всі різноманітні за обсягом витрати праці зводяться до середніх, суспільно необхідних. Зведення це відбувається на ринку, через суспільні контакти всієї маси товаровиробників і покупців.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежать від продуктивності праці, яка визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки і технології, здібностями робітника, його досвідом і кваліфікацією, традиціями, природними умовами. Величина вартості товару змінюється, таким чином, прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці. Під **продуктивністю праці** розуміють кількість продукту, який виробляється за одиницю робочого часу.

Інтенсивність праці виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високоінтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низькоінтенсивної. Це свідчить про те, що робочий час не може повно характеризувати витрати праці, а отже, за різної інтенсивності не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина

вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами простої праці, тобто праці середньої умілості, посиленої кожному членові суспільства на даному етапі його розвитку. Складна праця вимагає підготовки робітника до виконання операцій, а сама підготовка – значних затрат праці. Відповідно за одиницю складної праці створюється значно більша вартість, ніж за одиницю простої.

Закон вартості відіграє надзвичайно важливу роль у товарному виробництві:

а) виступає стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва. Таке регулювання здійснюється через механізм коливання цін навколо вартості. Якщо товарів у певній галузі виробляють менше, ніж це потрібно для задоволення потреб суспільства, то ціни на них зростають. Виробництво у цій галузі є вигідним, що приваблює нових товаровиробників. Внаслідок цього відбувається перерозподіл праці між галузями. В тій галузі, де має місце перевиробництво, ціни знижуються, виробництво скорочується.

б) є основою диференціації товаровиробників. За товарної форми виробництва товаровиробники постійно змушені вдосконалювати техніку, технологію, поліпшувати якість продукції, підвищувати продуктивність праці, знижувати індивідуальні витрати виробництва. Той, хто цього не робить може швидко збанкрутувати. Тоді, як інший товаровиробник, що активно впроваджує нову техніку і технологію, збагатіти.

в) стимулює розвиток продуктивних сил, внаслідок необхідності зниження індивідуальних витрат товаровиробників, а отже, підвищення технічного рівня виробництва і його організації. За такої системи господарства прогрес у розвитку продуктивних досягається значно швидше, ніж у натуральному господарстві.

Альтернативні теорії вартості можна розбити на дві групи:

- теорії об'єктивної вартості – з акцентом на витрати виробництва;
- теорії суб'єктивної корисності – з акцентом на здатність товарів задовольняти потреби.

Теорії об'єктивної вартості:

1. Теорія трудової вартості – розкрита в роботах представників школи класичної політекономії А. Сміта, Д. Рикардо й ін., а також у роботах К. Маркса і його послідовників. Відповідно до цієї теорії, саме витрати праці на виробництво товарів визначають їхню вартість.

2. Теорія трьох факторів виробництва - обґрунтована в роботах Ж.-Б. Сея. Її суть полягає в тому, що вартість створюється не тільки працею, але й іншими факторами виробництва: землею й капіталом. Кожен із власників факторів виробництва має право на доход відповідно до внеску у виробництво.

3. Інституціональні теорії – відзначають, що основним джерелом будь-якої вартості є інформація, а не фізичні або психічні зусилля працівників.

Теорії суб'єктивної корисності:

1. Теорія граничної корисності У. Джевонса, К. Менгера, Ф. Візера й ін. – благо тим цінніше, чим більш інтенсивною є потреба в ньому й чим більш

рідким воно є, іншими словами – чим вище гранична корисність останньої спожитої одиниці блага.

2. Неокласична теорія (починаючи з робіт А. Маршалла) поєднує теорію граничної корисності й теорію факторів виробництва. Відповідно до цієї теорії, ціна залежить як від попиту (яка визначається цінністю блага), так і від пропозиції (яке визначається витратами виробництва). Цей підхід поділяв також український учений М. Туган-Барановський.

4. Розвиток форм вартості (обміну) і виникнення грошей

У розвинутому товарному виробництві всі товари прирівнюються до грошей, які відображують вартість усіх інших товарів. Але перед тим, як вартість того чи іншого товару знайшла свій вираз у грошовій формі, вона пройшла тривалий і складний шлях розвитку.

Питання про походження і природу грошей давно привертало увагу економістів. Вперше його наукове дослідження зроблено А.Смітом. Пізніше велику увагу вивченню цього питання приділив К.Маркс. Він встановив, що вартість у своєму історичному розвитку набула таких форм: проста або випадкова; повна або розгорнута; загальна і грошова. Кожна наступна форма характеризує вищий ступінь розвитку товарного виробництва й обміну.

Перша з названих форм вартості виникла разом із обміном. Просте мінове співвідношення, в якому x товару А обмінюється на y товару В, має такий вигляд: x товару А = y товару В. У такій послідовності товар А виражає свою вартість у товарі В, перебуває в активній **відносній формі вартості**, а товар В, який виражає вартість товару А, фігурує в пасивній **еквівалентній формі вартості**. На цій стадії розвитку обміну роль еквівалента не закріплюється за якимось одним товаром.

Оскільки в умовах вияву простої форми вартості кількісні пропорції складалися випадково, то ця форма вартості задовольняла господарські потреби суспільства доти, доки сам обмін мав випадковий характер.

З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарних мас. Обмін набуває регулярного характеру, визначаються місця, де зустрічаються товаровиробники. Перехід до регулярного обміну зумовив перехід від простої до **повної або розгорнутої форми вартості**. Її можна виразити так: x товару А = y товару В, або $=z$ товару С, або $=k$ товару D.

Характерним для цієї форми обміну є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах, а кількість випадкових пропорцій скорочується. Але внаслідок появи все нових товарів збільшується ряд еквівалентів, і відносний вираз вартості товару залишається незавершеним. Сам безпосередній обмін товарами ускладнюється. І тому товаровиробники вдаються до третіх товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники. У цьому випадку із загальної маси товарів вирізняються головні товари (товари-посередники), до яких прирівнюються всі інші. Цим самим вартість ординарних товарів стала виражатися в споживчій вартості товару-посередника. Поступово останні перетворилися в межах місцевих ринків у загальні еквіваленти, а безпосередній обмін товарів переріс у їх обіг. Це

свідчило про перехід до **загальної форми вартості**, яка може бути представлена у такому вигляді: $x \text{ товару А, } y \text{ товару В, } z \text{ товару С} = k \text{ товару Д.}$

Поява загального еквівалента вирішила суперечність загальної форми обміну тією мірою, що кожен продавець товару вже мав можливість обміняти свій товар на інший за допомогою товару – еквівалента, що значно стимулювало обмін товарів, а через нього і виробництво.

На тій стадії, коли роль загального еквівалента закріпилася за одним якимось товаром, виникла **грошова форма вартості**. З розвитком міжнародної торгівлі роль загального еквівалента закріпилася за золотом.

Золото як загальний еквівалент вирізнялося з ряду інших товарів завдяки своїм властивостям, які зробили його найбільш придатним для виконання суспільних функцій загального еквівалента, а саме – однорідність, подільність, портативність, привабливість та інші.

З появою грошей стає можливим вимірювання вартостей різних товарів, а розвиток форм вартості набуває свого завершення. Подальша історія обміну пов'язана з використанням паперових, кредитних грошей, електронних та інших, що функціонують паралельно з грошовим товаром чи без нього.

Слід зазначити, що сучасна економічна теорія виділяє дві основні концепції виникнення грошей:

1. Раціоналістичну (П. Самуельсон, Дж. Гелбрейт) – згідно якої гроші виникли в результаті домовленості між людьми про введення їх як засобу для обміну товарів. Різновидом цієї концепції є державна теорія, відповідно до якої гроші виникли в результаті рішення органів державної влади.

2. Еволюційну (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) – згідно якої гроші виникли незалежно від волі людей в результаті розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва і обміну.

5. Сутність, функції та види грошей. Закони грошового обігу

Найповніше суть грошей розкривається в їхніх функціях. В розвинутому товарному господарстві гроші виконували п'ять функцій: міра вартості; засіб обігу; засіб утворення скарбів і нагромадження; засіб платежу; світові гроші.

Функція **міра вартості** полягає в тому, що гроші виконують роль загального еквівалента, за їх допомогою порівнюються величини вартості всіх інших товарів. І виконують вони цю функцію тому, що самі володіють вартістю. Але виконують її уявно, тобто як ідеальні гроші.

Виконання грошима функції міри вартості передбачає визначення грошової одиниці, яка була б основою для порівняння цін різних товарів.

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Для визначення вартості товарів у грошах, треба певну кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Такою грошовою одиницею у США є долар, в Англії – фунт стерлінгів, які прирівнюються до різної вагової кількості золота. Таким чином, **масштаб цін** – це вагова кількість металу, прийнятого у певній країні за грошову одиницю. Масштаб цін встановлює держава в законодавчому порядку. Він не залежить від зміни вартості грошового металу, бо є фіксованою ваговою кількістю металу.

Друга функція – **засіб обігу** – пов’язана з тим, що за умов розвинутого товарного обміну безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг: товар – гроші – товар (Т-Г-Т). Гроші функціонують уже не уявно, а реально і обслуговують вони акт купівлі-продажу.

Виконання грошима цієї функції і відокремлення змісту грошей від їх номінального значення створили умови для того, що уряди почали випускати в обіг неповноцінні монети, а це підготувало ґрунт для заміни металевих грошей паперовими. У ХІ ст. вони почали випускатися в Китаї, з 1690 р. – у США, в 1762 р. – в Росії. З 1914 р. майже у всіх країнах припинився обмін банкнот на золото, а під час світової кризи 1929 – 1933 рр. припинився обіг золота взагалі.

Паперові гроші – це лише символи вартості, тобто грошові знаки, які замінюють повноцінні гроші в їхніх функціях, як засіб обігу і засіб платежу. Урядом вони вводяться в обіг з примусовим курсом.

Третя функція – **засіб утворення скарбів і нагромадження** – пов’язана з наявністю повноцінних грошей поза сферою обігу. Гроші затримуються в руках товаровиробників, випадають зі сфери обігу. Цим товаровиробники захищаються від різних випадковостей стихійного ринку. але такі гроші в будь-який час можуть знову повернутися в обіг.

Четверта функція – **засіб платежу** – виявляється у зв’язку з потребою продажу товарів і послуг за умов відстрочки платежу і реалізується за рахунок різниці між часом виробництва і реалізації ряду товарів або ж за необхідності купівлі товарів при відсутності грошей. У цьому випадку продавець виступає як кредитор, а покупець – як боржник.

Розширення функції грошей як платіжного засобу викликало, у свою чергу, потребу у використанні кредитних грошей. У цій ролі стали використовуватися векселі, банкноти, платіжні доручення, чеки. **Вексель** – це документ, в якому боржник підтверджує своє зобов’язання кредиторіві в певний термін сплатити грошову суму. Коли боржник сплатив за векселем, кредитор повертає видане зобов’язання, гроші в цьому разі виконують функцію засобу платежу.

Значного поширення у розвинутих країнах світу набули кредитні картки, завдяки яким ефективніше здійснюються взаємозв’язки між господарюючими суб’єктами і прискорюється грошовий обіг. **Кредитна картка** – це платіжно-розрахунковий документ, який банк видає своїм вкладникам для оплати необхідних товарів і послуг, у тому числі, придбаних у кредит.

Розвиток міжнародного поділу праці та міжнародного ринку привело до виникнення п’ятої функції грошей – **світові гроші**. Цю функцію найкраще виконувало золото. Нині як міжнародний платіжний і купівельний засіб використовують резервні національні валюти – долар США, євро та інші конвертовані валюти. Проте, обслуговуючи міждержавні ринкові відносини, світові гроші використовуються, головним чином, як засіб платежу. Торгові й фінансові операції опосередковуються не наявними грошовими знаками, а шляхом зарахування боргових зобов’язань через банки. Якщо під час цих розрахунків виникає заборгованість, вона покривається золотом чи валютою тієї держави, якій сплачується борг.

Відповідно до різних форм грошей та виконуваних ними функцій розрізняють певні типи законів грошового обігу. **Грошовий обіг** – це безперервний рух грошей для забезпечення суспільного відтворення й реалізації суспільного продукту. Грошовий обіг складається із готів кого й безготівково грошового обігу. У ринковій економіці будь-якої країни переважна частина грошового обігу зосереджена у безготівковому обігу, який здійснюється шляхом оплати покупок і боргів перерахуванням грошових сум з рахунку на рахунок без використання грошей у готівковій формі.

Закон грошового обігу в його найбільш абстрактній формі виражався формулою:

$$K_n = CQ/O,$$

де K_n – кількість необхідних для товарного обігу грошей у певному році;

CQ – сума цін товарів; O – середня кількість оборотів за рік кожної грошової одиниці. Виходячи із цієї формули, кількість грошей, яка обслуговує товарообіг, перебуває у прямопропорційній залежності від суми цін сукупної товарної маси і в оберненопропорційній – від швидкості обігу грошей.

Закон грошового обігу зазнає істотної зміни у зв'язку з обігом платіжних засобів (векселів, банкнот, чеків) і набуває такого вигляду:

$$K_n = CQ - K + \Pi - BP/O$$

де K_n – кількість грошей в обігу; CQ – сума цін товарів; K – сума цін товарів, проданих у кредит; Π – платежі, за якими наступив строк оплати; BP – взаємні розрахунки; O – середня кількість оборотів грошової одиниці.

В західній економічній літературі при визначенні кількості грошей користуються формулою, запропонованою американським вченим І.Фішером,

$$MV = PQ, \text{ звідки}$$

$$M = PQ/V,$$

де M – грошова маса; P – рівень цін; Q – придбана кількість товарів;

V – швидкість обігу грошей.

6. Сутність, структура і типи національних грошових систем

Рух грошей здійснюється в межах грошової системи.

Грошова система – це форма організації грошового обігу в країні, що склалася історично і закріплена законодавчо.

Грошова система складається з наступних елементів:

- 1) правові основи грошового обігу;
- 2) назва національної грошової одиниці;
- 3) вид грошових знаків і характер їх забезпечення;
- 4) порядок емісії і вилучення з обігу національних грошових знаків;
- 5) порядок готівкового і безготівкового грошового обігу;
- 6) встановлення курсу національної валюти і порядок її обміну на іноземну;
- 7) державні фінансові інститути, які регулюють грошовий обіг у країні (Центральний емісійний банк, Міністерство фінансів й т. ін.).

Можна виділити два основні типи грошових систем: металеву (історично представлену біметалізмом і монометалізмом) і паперово-кредитну.

Біметалізм – грошова система, в якій роль загального еквівалента виконували срібні і золоті гроші.

Монометалізм – більш пізня грошова система, за якої роль загального еквівалента виконує один благородний метал (частіше за все золото).

Вперше золотий монометалізм був впроваджений в Англії (1816 р.)

Золотий монометалізм представлений чотирма різновидами, що історично змінювали одна іншу: золотомонетний стандарт, золотозлитковий стандарт, золотодевізний стандарт, золотодоларовий стандарт.

У системі золотого монометалізму гроші або безпосередньо виготовлялися із золота, або у той чи інший спосіб гарантувалася можливість їх обміну на золото.

У 1971 р. система золотодоларового стандарту фактично припинила своє існування, оскільки США припинили обмін долара на золото.

І тільки в 1976 р. на Міжнародній конференції на Ямайці члени МВФ оголосили про перехід до якісно нової грошової системи – **паперово-кредитної**. Система почала діяти з 1978 р. У цій системі функціонують паперові і кредитні гроші, що не мають золотого вмісту.

Кредитні гроші виникають у результаті виконання грошима функції засобу платежу і відображають зобов'язання боржника перед кредитором (вексель, банкнота, чек, кредитна картка, електронні гроші).

Паперові гроші спочатку виконують функцію засобу обігу, емітуються державою і є грошима, оскільки у країні їх використання має обов'язковий, примусовий характер. В Україні випуск паперових грошей вперше почав здійснюватись у 1762 році.

ТЕМА 4. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Сутність і умови функціонування ринку. Характеристика моделей та суб'єктів ринкової економіки.

2. Функції та види ринку.

3. Конкуренція, її форми та види.

4. Інфраструктура ринку та її основні елементи.

1. Сутність і умови функціонування ринку. Характеристика моделей та суб'єктів ринкової економіки

Ринок як явище господарського життя з'явився багато тисячоліть тому внаслідок історичного розвитку виробництва й обміну, поглиблення суспільного поділу праці, появу економічно самостійних і незалежних господарюючих суб'єктів.

З давніх часів на побутовому рівні ринок визначали як місце, де здійснювався процес купівлі-продажу товарів (ринкова площа в місті - базар).

Сьогодні економісти під терміном «ринок» розуміють будь-яку впорядковану структуру, що забезпечує нормальну взаємодію продавців і покупців.

У широкому розумінні ринок означає певний спосіб організації економічних відносин з приводу обміну факторами і результатами виробництва, характерними ознаками якого є: самостійність учасників економічного обміну, комерційний характер їхньої взаємодії, конкуренція між господарюючими

суб'єктами, встановлення цін на основі взаємодії попиту і пропозиції, наявність у економічних суб'єктів інформації стосовно стану ринку.

Основними рисами сучасного ринку є:

- конкуренція;
- автономність прийняття і реалізації рішень економічними суб'єктами;
- здатність ресурсів переходити з однієї сфери економіки до іншої;
- наявність у економічних суб'єктів інформації стосовно стану ринку;
- поглиблення міжнародного поділу праці і посилення взаємозв'язків між країнами.

Серед головних умов функціонування ринку як економічної системи слід відзначити наступні: різноманіття форм власності та форм господарювання, свобода підприємництва та вибору, особистий інтерес, конкуренція, вільне ціноутворення відповідно до діючого законодавства.

Так, першоосновою ринку стала **приватна власність**, яка означає право приватних осіб за власним розсудом купувати, контролювати, застосовувати та реалізовувати ресурси та виготовлені блага. Крім того, поряд з приватною власністю у розвинутих країнах існує також державна та колективна власність. Розміри державного сектору визначаються відповідною обраною моделлю ринкової економіки. Так, американська модель відзначається незначними розмірами державної власності, тоді як головну роль у економіці відіграє приватний капітал. Ринкова економіка в Британії була сформована під впливом активної ролі державного регулювання, а після Другої світової війни в країні була здійснена часткова націоналізація деяких галузей і утворився значний державний сектор. Особливістю скандинавської моделі (Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія) є провідна роль приватного сектору. Цікаво, що низька частка державної власності поєднується з значною роллю (особливо у Швеції) суспільного сектору. Суттєву роль (особливо у Данії) відіграє кооперативний сектор у сільському господарстві, промисловості, торгівлі, житловому будівництві, банківській та страховій справі.

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

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

Свобода вибору для споживачів полягає в тому, що в межах своїх доходів вони можуть купувати будь – які товари та послуги для задоволення своїх потреб. Також можна зробити наголос, що саме споживач у умовах ринкової економіки має найбільшу свободу вибору. Саме він, витрачаючи власні гроші,

визначає, що треба виробляти підприємцям, а це в свою чергу визначає попит на ресурси. Тому часто навіть кажуть про суверенітет споживача в умовах ринкової економіки.

Особистий інтерес проявляється в тому, що роблячи свій вибір суб'єкти ринкової економіки керуються власною вигодою. Підприємець намагається отримати максимальний прибуток, мінімізуючи витрати. Власники ресурсів намагаються їх реалізувати якомога дорожче. Споживачі, керуючись своїми інтересами, бажають купувати необхідні товари та послуги за найнижчою ціною. Саме спроби досягнути максимальної особистої вигоди надають ринковій економіці напрями розвитку та впорядкованість.

Основними суб'єктами ринкової економіки є: домогосподарства (споживачі), фірми (підприємці) і держава. Кожний з суб'єктів відіграє особливу роль і виконує свої специфічні функції.

Домогосподарства виконують такі функції:

- вони є власниками економічних ресурсів, пропонують їх на ринку та одержують доходи від їх реалізації;
- отримані від продажу ресурсів доходи використовують для придбання споживчих товарів і послуг.

Основні функції фірм:

- купують ресурси;
- виробляють товари і послуги й пропонують їх усім економічним суб'єктам: домогосподарствам, фірмам, державі;
- здійснюють інвестиції.

Роль і функції держави в ринковій економіці зумовлені наявністю проблем, які ринок не може вирішити самотійно. Проте в тих сферах, де ринковий механізм ефективний, державне втручання має бути обмеженим.

2. Функції і види ринку

Сутність ринку виявляється через його функції. До основних функцій ринку відносять:

- регулюючу – ринок регулює процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання;
- ціноутворюючу – на ринку встановлюються ціни на товари і послуги, ресурси на основі ринкового механізму взаємодії попиту і пропозиції;
- стимулюючу – через конкуренцію ринок спонукає виробників раціонально використовувати ресурси, підвищувати якість продукції, стимулює НТП;
- інформаційну – через ціни ринок сигналізує економічним суб'єктам, які товари або послуги вигідно виробляти і купувати;
- розподільчу – на ринку відбувається розподіл ресурсів між різними галузями виробництва, визначаються розміри доходів економічних суб'єктів;
- санаційну – внаслідок конкуренції виживають лише найефективніші економічні суб'єкти;
- інтеграційну – через систему ринкових відносин відбувається об'єднання економічних суб'єктів в єдину систему, як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Ринок є комплексною системою, що складається з безлічі елементів. Структуру ринку можна розглядати по-різному, поклавши в основу його розподілу на складові частини різні критерії:

1. За об'єктами обміну:

- ринок ресурсів (який, у свою чергу, поділяють на ринок праці, ринок капіталу, ринок землі);
- ринок товарів і послуг (який складається з ринку споживчих товарів і ринку послуг).

2. За територіальною ознакою: місцевий, регіональний, національний, світовий.

3. За ступенем конкуренції:

- вільний ринок – багато продавців і покупців, товари однорідні, вхід і вихід на ринок вільний, інформація про ринок доступна;
- ринок монополістичної конкуренції – відносно велика кількість продавців, багато покупців, товари диференційовані, вхід і вихід на ринок вільний;
- олігополія – незначна кількість продавців, багато покупців, доступ на ринок і до інформації обмежені;
- монополія – один продавець домінує на ринку, багато покупців, доступ на ринок і до інформації вкрай обмежені.

4. За ступенем відповідності чинному законодавству:

- легальний (діє відповідно до законодавства);
- тіньовий (пов'язаний із повним або частковим приховуванням обсягів діяльності з метою ухиляння від сплати податків або у зв'язку із здійсненням видів діяльності, заборонених законом).

5. За обсягом ринкових угод: оптовий ринок і роздрібний ринок.

6. За суб'єктами ринку: ринок покупців, ринок продавців, ринок державних організацій і установ.

Протягом свого існування ринок пройшов декілька етапів розвитку. Перший етап – класичний вільний ринок – існував до 70-х XIX ст. Протягом цього періоду переважала вільна конкуренція, «дикі закони ринку», при мінімальному державному втручанні (державна в основному опікувалася своєчасністю і повнотою сплати податків).

Другий етап (остання третина XIX ст. – перша половина XX ст.) – регульований ринок – пов'язаний з розвитком і посиленням влади монополій, що призвело до значних економічних диспропорцій і спричинило необхідність державного втручання у сфері захисту конкуренції і обмеження монополізму.

Третій етап (з середини XX ст. і до теперішнього часу) – соціально орієнтований ринок – пов'язаний із посиленням ролі держави в соціальній сфері.

3. Конкуренція, її форми та види

Конкуренція є об'єктивно необхідною умовою ефективного функціонування ринкового механізму.

Конкуренція – це економічне суперництво між товаровиробниками за отримання прибутку або іншої вигоди, за споживачів.

Економічний закон конкуренції: конкуренція виникає внаслідок різноманітності умов виробництва і форм власності виробників.

Конкуренція може проявлятися в різних видах і формах.

Розрізняють внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію.

Внутрішньогалузева конкуренція – це суперництво між виробниками, які пропонують на ринку схожі товари, працюють в одній галузі. У результаті такої конкуренції виживають тільки ті, які змогли досягти високої якості товарів або низьких витрат на їх виробництво, а неефективні залишають галузь.

Міжгалузєва конкуренція – суперництво між виробниками, які діють у різних галузях економіки. Кожний товаровиробник змагається за максимальну рентабельність вкладеного капіталу. А в різних галузях вона може бути різною. Тому виробники із галузей з низькою рентабельністю переводять свої капітали в більш ефективні галузі. У результаті цього прибутковість різних галузей вирівнюється.

Окремо можна виділити міжнародну конкуренцію.

Міжнародна конкуренція – це суперництво виробників на наднаціональному рівні, яке включає як внутрішньо-, так і міжгалузєву конкуренцію. Міжнародна конкуренція зумовлює раціональне використання ресурсів, збалансований розвиток ринку і переливання капіталу на загальносвітовому рівні.

В економічній літературі розрізняють сумлінну і несумлінну конкуренцію.

Сумлінна конкуренція припускає використання законних методів ведення боротьби.

Несумлінна конкуренція - це діяльність господарюючого суб'єкта, спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого становища на ринку шляхом застосування незаконних методів боротьби, до яких можна віднести:

- надання дезінформації з боку виробника споживачам стосовно якості, класу, властивостей товару;
- використання товарного знаку або фірмового найменування без дозволу суб'єкта господарювання, на ім'я якого вони зареєстровані. Зазвичай використовуються товарні знаки та фірмові найменування тих фірм, продукція яких користується великим попитом;
- поширення компрометуючої інформації про товари своїх конкурентів, що наносить шкоду їх діловій репутації і відбивається на результатах їхньої комерційної діяльності;
- застосування заходів тиску на постачальників ресурсів і банки для того, щоб вони відмовляли конкурентам у постачанні сировини, матеріалів та наданні кредитів;
- переманювання персоналу фірм – конкурентів шляхом підкупу, встановлення більш високих посадових окладів та різноманітних пільг.

У країнах з перехідною економікою застосовуються й інші методи несумлінної конкуренції – від зловживань з боку державних чиновників, які

підтримують приватні комерційні структури або вводять до їх складу своїх родичів, до рекету і фізичного усунення конкурентів.

За методами конкуренції виділяють цінову і нецінову конкуренцію.

Цінова конкуренція означає, що головним методом боротьби проти конкурентів є ціна. Перемагає той, хто досягає собівартості нижчої ніж ринкова ціна завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищенню продуктивності праці. Проте, деякі фірми можуть штучно знижувати ціну з метою видавлювання конкурентів з ринку, це називається «демпінг» і є методом несумлінної конкуренції.

Нецінова конкуренція включає велику кількість інструментів, серед яких можна зазначити: рекламу, підвищення якості продукції, поліпшення умов продажу товару, гарантійне і постгарантійне обслуговування тощо.

Залежно від кількості конкурентів, обсягу продукції, що пропонуються покупцям, методів конкурентної боротьби, виділяють досконалу і недосконалу конкуренцію.

Досконала (вільна, чиста) конкуренція припускає велику кількість продавців і покупців, стандартизований (однорідний) товар, свободу входу на ринок і виходу з нього. При цьому частка ринку кожного з продавців настільки мала, що жоден з них окремо не може впливати на ціну товару. Ринкова ціна формується під впливом попиту і пропозиції. Прикладами ринку досконалої конкуренції можуть слугувати: ринок сільськогосподарської продукції, ринок іноземних валют, фондовий ринок.

Недосконала конкуренція представлена:

Монополістичною конкуренцією – ринковою структурою з відносно великою кількістю продавців і покупців, вільним входом і виходом з ринку. Однак, товари, що пропонуються на ринку, диференційовані (мають окремі притаманні тільки їм якості), що дозволяє їх виробникам певною мірою впливати на їх ціну. Значну роль відіграє нецінова конкуренція (реклама, торгові знаки та ін.). Існує багато прикладів ринків монополістичної конкуренції: ринок спортивних товарів, парфумерних виробів, миючих засобів.

Олігополією – ринковою структурою з незначною кількістю продавців і великою кількістю покупців; товар, що виробляється, уніфікований або диференційований; вхід і вихід з ринку ускладнений. Продавці, маючи велику частку ринку, в значній мірі впливають на ціну, хоча і змушені орієнтуватися на конкурентів. Прикладами таких структур є автомобільна, нафтохімічна промисловість, виробництво комп'ютерів тощо. Різновидом олігополії, за якої на ринку існує тільки два продавця, є дуополія.

Чистою монополією – ринковою структурою, в якій домінує один виробник, що самостійно визначає ціну, обсяг і якість виробленої продукції, і існує безліч покупців. Продукція унікальна (немає близьких замінників). Існують значні перешкоди для входу на ринок у вигляді економічних, технічних, юридичних й інших бар'єрів. Типовим прикладом підприємств – монополістів є комунальні підприємства.

Монополія, будучи антиподом конкуренції, тим не менш, виникає з останньої. Адже саме конкурентна боротьба призводить до банкрутства найменш ефективних виробників. У результаті такого суперництва в ході концентрації і централізації капіталу на ринку залишається лише один найуспішніший виробник.

4.Інфраструктура ринку та її основні елементи

Однією з важливих умов функціонування ринку є наявність розвинутої ринкової інфраструктури. За рівнем її розвитку можна судити і про ступінь розвитку ринкових відносин у тій чи іншій країні. Тому необхідною умовою дієвості ринкових відносин є створення відповідної інфраструктури ринку.

Інфраструктура ринку – це система державних, приватних і громадських інститутів (організацій та установ), а також технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин та забезпечують їхню ефективну взаємодію.

Через свої елементи інфраструктура ринку виконує такі основні функції: забезпечує фінансову підтримку, кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування господарюючих суб'єктів; здійснює правове та економічне консультування підприємців і захист їх інтересів у державних і приватних структурах; сприяє матеріально – технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств; регулює рух робочої сили; здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування і т. ін.

В економічній літературі виділяють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідницьку інфраструктури ринку.

До **організаційно-технічної інфраструктури** входять товарні біржі й аукціони, торгові дома і торгові палати, холдингові й брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки, інжинірингові фірми, сервісні центри, пункти прокату й лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку.

Деякі з цих установ мають сприяти встановленню ділових контактів між підприємцями, надавати їм інформаційні, консультативні, розрахункові та інші послуги (біржі, ярмарки, центри), інші – беруть на себе функції загальної координації ринкових зв'язків, представляють інтереси суб'єктів ринку на регіональному, державному та міжнародному рівнях (асоціації, торгові й господарські палати), треті являють собою спеціальні державні органи регулювання ринкових відносин (податкові інспекції, служби контролю за цінами і стандартами і т. ін.).

Фінансово-кредитну інфраструктуру ринку утворюють банки, фондові й валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій. тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних грошових ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і у капіталовкладення.

Науково-дослідницька інфраструктура ринку включає в себе наукові інститути з вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути та організації, що входять до цієї інфраструктури, вивчають динаміку ринкової ситуації,

розробляють стратегію і тактику поведінки підприємців на ринку, прогнози для уряду і підприємців, надають консультації, улагоджують конфлікти між партнерами, займаються підготовкою економістів, менеджерів, фахівців з маркетингу.

Крім загальної інфраструктури, що обслуговує всі ринкові відносини, існує ще спеціалізована, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків: товарів, капіталів (фінансового ринку), праці та ін.

Інфраструктура товарного ринку включає товарні біржі, підприємства оптової та роздрібною торгівлі, аукціони, ярмарки, посередницькі фірми.

Інфраструктура фінансового ринку включає в себе фондові та валютні біржі, банки, холдингові, страхові та інвестиційні компанії і фонди.

Інфраструктура ринку праці містить біржі праці, служби зайнятості, центри підготовки кадрів, пенсійні фонди та ін.

ТЕМА 5. ПІДПРИЄМСТВО В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО КРУГООБІГ ТА ОБІГ. КАПІТАЛ СФЕРИ ОБІГУ

1. Підприємство (фірма) як основна ланка ринкової економіки. Типи і форми підприємств (фірм).

2. Капітал як економічна категорія. Форми капіталу. Економічна природа прибутку.

3. Кругообіг і обіг промислового капіталу.

4. Амортизація і відтворення основного капіталу.

5. Капітал сфери обігу. Особливості функціонування торгового і позичкового капіталу.

1. Підприємство (фірма) як основна ланка ринкової економіки.

Типи і форми підприємств (фірм)

Підприємство в умовах ринкового господарювання є первинною ланкою економіки, самостійним господарюючим суб'єктом з правами юридичної особи і з виконанням таких видів діяльності: виробнича; науково-дослідницька і досвідно-конструкторська (тому достатньо популярною є абревіатура НДДКР – науково-дослідницькі й досвідно-конструкторські розробки); комерційна; відтворювальна.

Метою і головним мотивом діяльності підприємства в ринковій економіці є отримання прибутку (або соціального ефекту) при ефективному використанні власних і залучених коштів.

Активи підприємства складають грошовий, виробничий та товарний капітали. Останні дві форми є реальним капіталом і становлять майно на відміну від грошової форми і так званого фіктивного капіталу в формі цінних паперів.

Організація ефективного господарювання підприємства в ринковій економіці передбачає наступні моменти:

- всебічне дослідження ринку своїх товарів за рахунок розвинутої системи маркетингу;

- чітко налагоджене постачання факторів виробництва при достатньому рівні внутрішньої організації за рахунок системи виробничого менеджменту;

- постійний контроль бюджету підприємства за рахунок досконалого фінансового менеджменту;
- розвинута робота з кадрами за рахунок системи менеджменту з персоналу;
- постійний контроль стану ліквідності, тобто спроможності своєчасно виконувати свої зобов'язання перед контрагентами за рахунок менеджменту з обліку і контролю.

Розширення активів підприємства здійснюється за рахунок довгострокових вкладень у розвиток виробництва, які називають **інвестиціями**. Інвестиції підрозділяють на валові (брутто) і чисті (нетто). Валові інвестиції є сумою амортизації та чистих інвестицій.

Основними типами фірм у ринковій економіці є приватні комерційні (прибуткові) підприємства, державні (суспільні) підприємства і приватні некомерційні (неприбуткові) організації.

Приватні комерційні підприємства – це фірми, що створюються для отримання економічних вигод (прибутку) і у своїй діяльності переслідують цю мету. У країнах з ринковою економікою на них приходить основна частка вироблених товарів і послуг. Розглянемо приватні комерційні підприємства, керовані в інтересах власників як найбільш розповсюджене явище в ринку. Власники – це люди, що ризикують своїм майном чи добробутом заради ділового починання, одержуючи прибутки чи збитки.

Існують три основні правові форми, у яких може бути організоване ділове підприємство: індивідуальне підприємство, партнерство (товариство) і акціонерне товариство (корпорація).

Індивідуальне підприємство – це фірма, власник якої самостійно веде справи у власних інтересах; керує нею, одержує весь прибуток і несе персональну відповідальність по всіх її зобов'язаннях. Власник такої фірми є центральною фігурою, з яким власники всіх інших ресурсів укладають контракти. Звичайно власником тут виступає власник найбільш важливого (інтерспецифічного) ресурсу. Наприклад, для фермерського господарства це може бути власник землі, для рекламного агента – працівник, що володіє особливими талантами в рекламній діяльності. Індивідуальне володіння, як правило, більш ієрархічно у порівнянні з іншими формами ділових підприємств, оскільки команди виходять від однієї людини, що зв'язує воєдино прийняте рішення й економічний результат. Таким чином, рівень трансакційних витрат усередині фірми індивідуального володіння, зв'язаних з реалізацією економічного рішення, нижче, ніж у більш складних організаційних структурах бізнесу. Це є однією з істотних переваг індивідуального підприємства. Крім того, безсумнівними перевагами приватнопідприємницької фірми виступають: простота організації (реєстрації при створенні, керування); свобода дій через відсутність необхідності узгодження рішень; сильні стимули до одержання економічного прибутку (однією особою). Однак, індивідуальне підприємство має і ряд недоліків, до основних з яких можна віднести: обмеженість фінансових ресурсів; концентрацію ризику на обмеженій сфері діяльності; відсутність розвиненої

системи внутрішньої спеціалізації виробничих і управлінських функцій; існування необмеженої відповідальності (аж до банкрутства фірми і втрати особистого майна).

Партнерство – це фірма, організована кількома особами, що спільно володіють та управляють підприємством. Партнери несуть спільну відповідальність по зобов'язаннях фірми, величина якої визначається як їхньою часткою, так і видом партнерства. У залежності від виду партнерства (повного чи такого, що передбачає обмежену відповідальність) власники можуть відповідати по зобов'язаннях фірми усім своїм майном чи у розмірі частки участі в статутному капіталі фірми. Партнерства типові для різних сфер інтелектуальної діяльності, таких, як мистецтво, юриспруденція, медицина. Відношення між партнерами по своїй економічній природі являють собою мережу відносинних контрактів між власниками інтерспецифічних ресурсів, причому неформальні угоди між партнерами мають більш істотне значення, особливо в поточній діяльності фірми, чим формальні (установчий договір і статут фірми).

Партнерства розділяють більшість переваг індивідуального підприємства. У той же час вони мають великі можливості залучення фінансових резервів у порівнянні з індивідуальним володінням і спеціалізацією власників на окремих ділянках керування фірмою. Однак, партнерства мають і певні недоліки: необмежена майнова відповідальність по зобов'язаннях фірми; обмежені можливості доступу до джерел фінансування; можливі розбіжності і навіть несумісність інтересів партнерів щодо реалізації прав власності.

Акціонерне товариство (корпорація) – це фірма, що має форму юридичної особи, де відповідальність кожного власника обмежена його внеском у дане підприємство. Корпорація являє собою найбільш важливу форму організації ділових підприємств перед всіма іншими формами із погляду переважної частки акціонерних товариств у виробництві і виручці у всіх розвинутих країнах з ринковою економікою.

Економічна природа корпорації та її організаційна структура складні і багатогранні. Співвласниками корпорацій можуть бути десятки, сотні і навіть тисячі економічних агентів. Статутний капітал корпорації є сумою всіх часток участі (паїв) різних фірм і громадян, що утілено у володінні певною кількістю акцій. Власник акції має права на частку в прибутку корпорації пропорційно своїй долі участі, а дохід, нарахований на одну акцію, називається дивідендом. Кожний із власників має право голосу на річних зборах акціонерів, а «вага» цього голосу визначається кількістю акцій у даного акціонера. Завжди існує власник (чи група власників), що концентрує контрольний пакет акцій (50% плюс одна акція). У великих корпораціях такий пакет через величезну кількість акціонерів може складати набагато менші значення. Збори акціонерів мають право призначення керуючих корпорацій, які здійснюють поточне управління діяльністю компаній. Акції корпорацій (відкритих акціонерних товариств) купуються і продаються на фондовому ринку, а зміна ціни акцій свідчить про довіру чи недовіру інвесторів до характеру керування підприємством. Законодавство всіх країн, де можуть створюватися корпорації, передбачає

регулярну публікацію ними своїх фінансових звітів.

До переваг корпорації відносяться: можливості залучення значних фінансових ресурсів для свого розвитку; диверсифікована діяльність по різних ринках та, можливо, країнах; обмежена відповідальність акціонерів по зобов'язаннях фірми, тобто тільки в межах внесеного паю; відносно легка передача власності із рук у руки (права спадщини, купівля-продаж акцій); певна стабільність (незалежно від волі і бажання окремих акціонерів); можливості лобіювання своїх інтересів через механізми державної влади.

Недоліками корпорації є: складна процедура реєстрації і звітності перед державними органами; можливі зловживання, обумовлені розривом між функцією власності і функцією керування (розходження в інтересах власників і вищих менеджерів компанії); подвійне оподатковування прибутку (спочатку як прибутку корпорації, а потім як доходу акціонера, отриманого у виді дивіденду).

Звичайно, вважається, що керування приватним прибутковим підприємством здійснюються тими, кому належить капітал підприємства. Разом з тим існують **самоврядні** підприємства, де керування здійснюється робочим (трудовим) колективом. Інституціональні форми таких фірм різноманітні, неоднаковий і ступінь самоврядування в них. Найбільш стара і відома фірма підприємств, керованих працівниками, – це виробничі кооперативи, артілі. Кооперативний рух зародився в Західній Європі XIX століття. Сучасними прикладами кооперації є кибутци в Ізраїлі і колгоспи в колишньому СРСР.

Серед інституціональних форм самоврядних підприємств розрізняють три чисті моделі. Перша – це **партнерство**, чи **частковий кооператив**. Партнери є засновниками і власниками кооперативу. Вони керують фірмою на однаковій правовій основі. Вони можуть наймати також інших працівників, які не мають прав у власності і керуванні. Друга модель – це **повний кооператив**. Підприємство належить усім його членам і кожний з них має рівно один голос у керуванні ним. Третя модель – це **підприємство, кероване працівниками**. Його капітал знаходиться в суспільній власності, що означає, що він доступний кожному члену колективу на рівних умовах. Усі працівники беруть участь у керуванні за принципом: одна людина – один голос. Виробнича організація тут ґрунтується на розходженні двох типів влади: професійної та спільної. По загальних стратегічних питаннях рішення приймаються всіма працівниками чи їхніми представниками в раді трудового колективу. У свою чергу, професійні координатори (експерти) приймають рішення по спеціальних питаннях.

Крім цих моделей робоче самоврядування може частково реалізовуватися на підприємствах, керованих власниками (участь робітників у керуванні). Це може бути практика спільних консультацій, кодетермінація (спільне прийняття рішень), робочий контроль і т. ін.

Підприємство, яке кероване трудовим колективом, реально, якщо виконуються наступні умови:

- право керувати підприємством належить усім працюючим на ньому і засновано на їхній ролі як трудящих, а не як власників капіталу;
- дохід підприємства після оплати усіх витрат і податків належить тим, хто

працює на ньому, і розподіляється ними;

- учасники підприємства повинні зберігати вимоги на свої внески капіталу, а колективне фінансування повинне здійснюватися тільки із частини нерозподіленого доходу, а також ряду інших джерел: позик, кредитів, суспільних і державних фондів;

- для заохочення росту і розвитку самоврядних підприємств, доходи на капітал повинні реінвестуватися в нові основні фонди, а не цілком використовуватися на поточне споживання;

- вся інформація про підприємство повинна бути доступна всім його членам, а управлінські й інші спеціальні знання повинні поширюватися серед учасників як можна повніше.

Державне підприємство – це структурна одиниця державного підприємницького сектора, у якій держава володіє контрольним пакетом акцій чи відіграє вирішальну роль у керуванні. Як правило, державні (суспільні) підприємства виникають у відповідь на нездатність ринку забезпечити ефективне виробництво деяких видів товарів і послуг, для яких характерні недосконалості інформації на стороні покупців, наявність зовнішніх ефектів чи зростаючої віддачі від масштабу виробництва.

Розрізняють три типи державних підприємств. Перша – несамостійна корпорація публічного права. Її особливістю є приналежність державі і, відповідно, повне бюджетне фінансування. Сюди відносяться: монетні двори, в'язниці, державні і муніципальні школи, університети, лікарні. Другий – самостійна корпорація публічного права. Вона має власний капітал і здійснює самостійне керування, але держава встановлює ряд обмежень на її діяльність: регулювання цін, напрямки використання доходів. Сюди відносяться пошти, залізниці. Такі підприємства, як правило, користуються бюджетною підтримкою. Третій – це корпорація приватного права. Вона – аналогічна приватним прибутковим компаніям, але контрольний пакет акцій знаходиться у держави.

Оскільки, як правило, державні підприємства значною мірою низько ефективні, остільки практично у всіх розвинутих і в багатьох країнах, що розвиваються, сформувалася і реалізується тенденція до скорочення сфери суспільного підприємництва, широкого використання змішаних форм власності за рахунок залучення приватного капіталу в різних його формах.

Приватні некомерційні організації – це організації, які створені для задоволення яких-небудь суспільних нестатків і які за законом не можуть розподіляти між своїми власниками чи керуючими отримані після відшкодування витрат прибутки. Сюди відносяться різні добровільні, філантропічні і благодійні організації, що складають помітну частку в економічній діяльності в країнах з ринковою економікою. Протягом століть неприбуткові приватні організації надавали послуги, аналогічні послугам сьогоденних урядів. Попит на такі послуги виникає, по-перше, через ринкову недостатність і, по-друге – урядову. Цим організаціям люди схильні довіряти більш, ніж таким, що переслідують ціль отримання прибутку. Прикладами можуть служити приватні лікарні, дитячі дошкільні заклади, банки донорської

крові, медичні дослідження, природоохоронні організації, церкви.

Неприбуткові організації представляють собою форму інституційного гібрида, який поєднує риси прибуткової фірми і державної (суспільної) організації. Їхнє заснування і керування ними є результатом приватної ініціативи. Такі організації фінансуються за рахунок пожертвувань, зборів, державних дотацій, членських внесків, плати за свої послуги. Вони також широко використовують добровільну працю. Фінансування є найбільш слабким місцем неприбуткових організацій.

В Україні, відповідно до форм власності, можуть існувати підприємства таких видів:

- індивідуальне підприємство, засноване на приватній власності фізичної особи і винятково її праці;
- сімейне підприємство, засноване на власній праці громадян України – членів однієї родини, що проживають разом;
- приватне підприємство, засноване на власності окремого громадянина України з правом наймання робочої сили;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статусного товариства, суспільної чи релігійної організації;
- державне комунальне підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальної одиниці;
- державне підприємство, засноване на загальнодержавній (республіканській) власності;
- спільне підприємство, засноване на об'єднанні майна різних власників (змішана форма власності);
- підприємство, засноване на власності юридичних осіб і громадян інших держав.

Отже, знання про ефективність кожного типу підприємств, а також зіставлення послуг, що виробляються альтернативними типами підприємств у кожному окремому випадку впливає на вибір форми підприємства, оптимізує можливості їх функціонування.

Незважаючи на те, що кожна фірма є унікальною й досить неповторною, мають місце критерії, за якими фірми можна класифікувати по групах. Найбільш поширений підхід до класифікації фірм – це поділ їх на малі, середні та великі. Виділяють два основних методи класифікації фірм – кількісний та якісний.

Кількісний метод визнає підприємство малим, середнім або великим відповідно до визначеного критерію. Як правило, за такі показники беруться кількість зайнятих, розмір активів і річний оборот (валовий виторг за рік) фірми. Причому, граничні значення критерію кількості зайнятих відрізняються від країни до країни. Так, якщо в Данії в малій фірмі кількість зайнятих – до 49, то в США – до 1500 осіб в промисловості. Відповідно до законодавства України, до малих підприємств відносяться ті, що мають кількість зайнятих до 200 чоловік – у промисловості і будівництві, до 50 чоловік – в інших областях виробничої сфери. Малі підприємства в Україні перебувають у приватній,

колективної, державної і змішаних формах власності.

Якісна класифікація фірм базується на критеріях, що відображають внутрішню сутність фірми: юридичний статус, структуру управління, джерела фінансування.

В останні десятиріччя широке розповсюдження дістала теорія життєвого циклу або етапів росту фірми як результату розвитку маркетингових досліджень. В основі її лежить стратегія розвитку продукту як індикатора етапу росту фірми від його розробки та виведення на ринок через зростання та зрілість до насичення та занепаду. Класифікації такого типу допомагають вирішувати питання урядової підтримки тих чи інших фірм або отримання діяльності антимонопольним законодавством з метою підтримки конкурентного середовища в економіці.

Про переваги великих виробництв загальновідомо. Очевидно, що саме вони визначають економічну динаміку національних економік. Однак, і малі фірми, як показала практика останніх десятиліть, знаходять своє місце в економіці завдяки великим можливостям гнучкого реагування на кон'юнктуру ринку, активній розробці нововведень у рамках венчурних (ризикованих) підприємств, кооперації і спеціалізації з великими підприємствами, а також внаслідок унікальних можливостей самореалізації підприємця і допомоги в створенні нових робочих місць. Очевидно, що економіці об'єктивно необхідне існування різних за розмірів фірм.

2. Капітал як економічна категорія. Форми капіталу. Економічна природа прибутку

Капітал – одна з найважливіших економічних категорій.

Існує декілька підходів до визначення сутності капіталу, серед них можна виділити наступні:

1. Предметно-функціональний підхід – капітал розглядається як один з чинників виробництва, що приносить його власнику відповідний дохід. Капітал за своєю сутністю є накопиченою працею.

2. Соціально-економічний підхід – згідно з цим підходом, капітал розглядається як самозростаюча вартість, тобто вартість, яка в процесі свого руху приносить додаткову вартість.

3. Грошовий підхід – передбачає розгляд капіталу як фінансового ресурсу, що приносить своєму власнику дохід у вигляді відсотку.

4. Інвестиційний підхід – капітал трактується як вкладення, що приносить дохід.

Об'єднавши ці підходи, можна зробити висновок, що **капітал** – це самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають можливість отримати дохід.

Капітал представлений різними формами, класифікувати які можна за декількома ознаками (мал. 5.1).

Капіталовкладення можуть здійснюватися як за рахунок власних коштів особи, яка реалізує проект, так і за рахунок коштів, що належать іншим особам. Відповідно до цього, капітал поділяють на власний і залучений.

У залежності від здатності капіталу створювати додану вартість, його поділяють на:

- постійний – вкладення в засоби виробництва, які не створюють доданої вартості;

- змінний – вкладення в оплату робочої сили, що є джерелом доданої вартості, оскільки вартість продукту, який створює працівник, перевищує розмір оплати його праці.

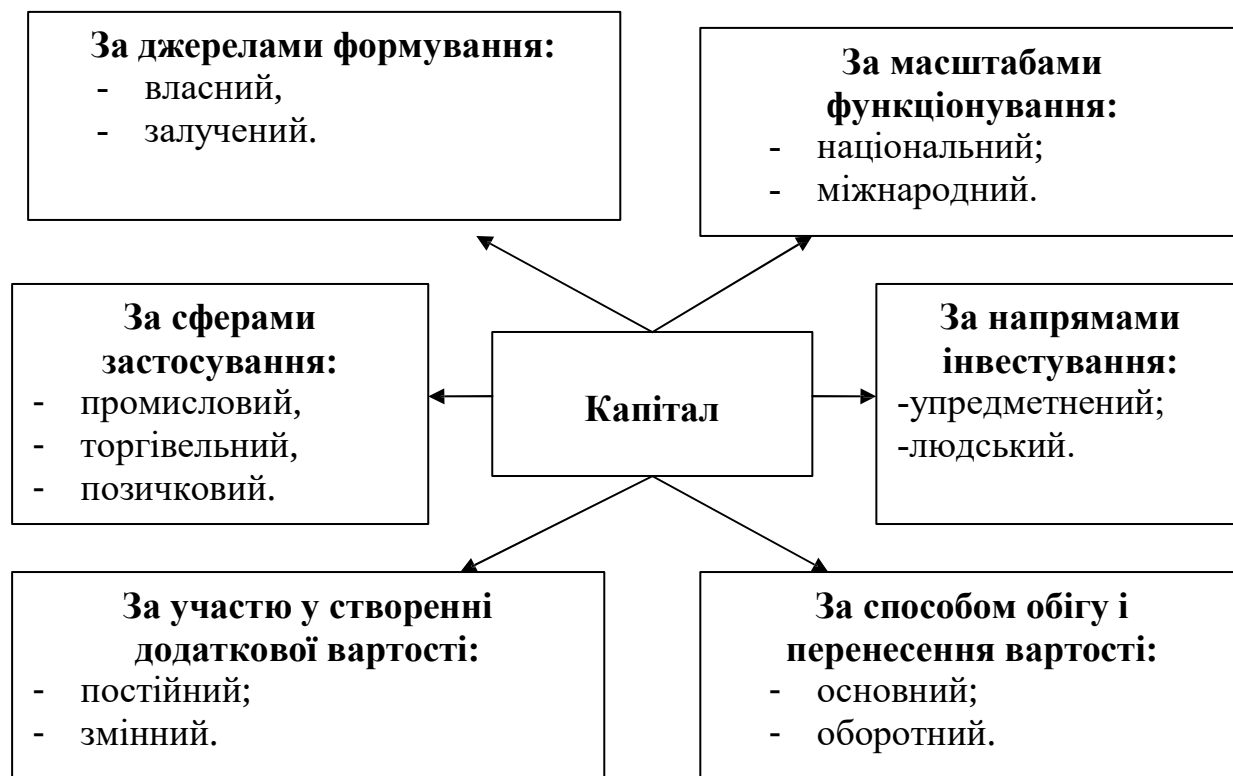


Рис.5.1-Класифікація форм капіталу.

Національний капітал функціонує у межах однієї країни, міжнародний – перетікає через національні кордони.

Питання стосовно того, що таке прибуток і що є його джерелом, хвилювали вчених-економістів протягом багатьох століть. Можна виділити наступні підходи до визначення сутності і джерел прибутку:

- меркантилісти вважали, що джерелом прибутку є зовнішня торгівля, тобто виникає вона у сфері обігу;

- А. Сміт вважав прибуток доходом власника капіталу;

- Д. Рікардо розглядав прибуток як дохід власника капіталу, як частину новоствореного продукту за вирахуванням заробітної плати і ренти;

- Дж.С. Мілль вважав, що прибуток – це винагорода підприємця за втримання від споживання;

- К. Маркс вважав, що прибуток – це частина новоствореної найманими працівниками вартості, яку привласнює капіталіст, тобто прибуток – це результат експлуатації найманих працівників;

- Сучасні економісти розглядають прибуток як дохід власника підприємницьких здібностей, тобто як плату за ініціативу, новаторство, управлінський талант; ризик.

Для оцінки прибутку використовують наступні показники:

1. **Маса прибутку (П)** – абсолютний розмір прибутку в грошовому вираженні.

2. **Норма прибутку (П')** – відносний показник, що дозволяє оцінити ефективність функціонування авансованого капіталу; розраховують за формулою

$$\text{П}' = \frac{\text{П}}{\text{К}} \cdot 100 \%,$$

де К – величина авансованого капіталу,

П – маса прибутку.

3. Кругообіг і обіг промислового капіталу

Промисловий капітал – капітал, що функціонує у сфері виробництва.

Кругообіг промислового капіталу – безперервний рух капіталу за трьома стадіями з послідовною зміною його форм і поверненням до первинної форми, зазвичай, у збільшеному розмірі.

Стадії кругообігу промислового капіталу:

1. Придбання засобів виробництва (ЗВ) і робочої сили (РС) – при цьому капітал переходить з грошової форми (Г) у товарну (Т).

2. Виробництво товарів з факторів виробництва – капітал знаходиться у виробничій формі (В).

3. Продаж виробленої продукції – при цьому капітал переходить з товарної форми (Т) у грошову (Г'), при цьому величина капіталу на третій стадії найчастіше перевищує його величину на першій стадії, що відображається за допомогою символу «'».

Таким чином, кругообіг промислового капіталу можна виразити формулою

$$\text{Г} - \text{Т (ЗВ, РС)} \dots \text{В} \dots \text{Т}' - \text{Г}'$$

Обіг капіталу – кругообіг капіталу, що безперервно повторюється, у ході якого авансований капітал повністю повертається до своєї первинної форми.

Показники швидкості обігу капіталу:

- **тривалість одного обігу капіталу (О)** – період часу, протягом якого первинно авансований капітал повністю повертається підприємцю у вигляді виручки від реалізації виробленої продукції; при цьому обсяг первинно авансованого капіталу зростає на величину прибутку;

- **кількість обертів капіталу на рік (п)** - розраховується за формулою

$$\text{п} = 360 / \text{О},$$

де 360 – кількість днів у році.

4. Амортизація і відтворення основного капіталу

Залежно від швидкості обігу виділяють основний і оборотний капітал.

Основний капітал – частина промислового капіталу, яка функціонує протягом декількох виробничих циклів, у процесі виробництва не змінює своєї матеріально-речової форми і переносить свою вартість на готову продукцію за частинами (будівлі, споруди, верстати, устаткування і т.д.).

Оборотний капітал – частина промислового капіталу, яка протягом одного виробничого циклу змінює свою матеріально-речову форму і повністю

переносить свою вартість на готову продукцію (сировина, матеріали, заробітна плата найманих працівників і т.д.).

Оскільки основний капітал служить протягом багатьох виробничих циклів, то початкові капіталовкладення окупаються поступово, частинами, у формі амортизаційних відрахувань.

Амортизація – процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію по мірі його зношення.

За рахунок амортизаційних відрахувань на підприємствах створюються амортизаційні фонди, кошти яких призначені для закупівлі нових або капітальний ремонт старих основних фондів.

Норма амортизації (Na) – частина вартості основних фондів, яка щорічно переноситься на вартість готової продукції:

$$Na = A / K,$$

де А – річна сума амортизаційних відрахувань;

К – вартість основного капіталу на початок року.

Зношення – втрата основним капіталом своїх первинних властивостей. Зношення буває:

1. **Фізичне** – втрата основним капіталом своїх фізико-хімічних властивостей у результаті експлуатації або дії навколишнього середовища, фізичний зношення знижує техніко-експлуатаційні можливості основного капіталу.

2. **Моральне** – втрата основним капіталом конкурентоспроможності в результаті виникнення аналогів, більш дешевих (моральне зношення першого типу) або досконаліших (моральне зношення другого типу); моральне зношення не змінює техніко-експлуатаційних можливостей основного капіталу.

5. Капітал сфери обігу. Особливості функціонування торгового і позичкового капіталу

Торговий капітал – капітал, що функціонує у сфері торгівлі, так як має високу швидкість обороту.

У процесі кругообігу торговий капітал може знаходитися в двох формах: товарній і грошовій. Формула кругообігу торгового капіталу

$$Г - Т - Г'.$$

Торговий капітал в основному обслуговує операції купівлі-продажу. Однак у сфері торгівлі здійснюються також операції, що продовжують процес виробництва (розфасовка, перевезення, зберігання продукції).

Капітал торгового підприємства складається з трьох частин:

а) капіталу обігу – товарні запаси, грошові кошти, призначені для придбання товару;

б) основного капіталу – будівлі, торгове устаткування;

в) оборотного капіталу – заробітна плата працівників.

Додана вартість, що присвоюється власником торгового капіталу, частково створюється найманими працівниками торгового підприємства (які здійснюють розфасовку, транспортування і т.д.), а частково – найманими працівниками підприємств, що безпосередньо виробили товари.

Таким чином, власники промислового капіталу відмовляються від частини доданої вартості, створеної на їхніх підприємствах, на користь власників торгового капіталу. У результаті вони дістають можливість підвищити ефективність своєї діяльності за рахунок збільшення швидкості обігу капіталу і спеціалізації на виробничій діяльності.

Позичковий капітал – грошовий капітал, власники якого надають його іншим економічним суб'єктам як позику з метою отримання доходу у формі позичкового відсотка.

Позичковий капітал у процесі свого кругообігу знаходиться виключно в грошовій формі. Кругообіг позичкового капіталу можна представити у вигляді формули

$$Г - Г'.$$

Рух позичкового капіталу називають кредитом.

Кредит – це система відносин між позичальником і займодавцем з приводу акумуляції і використання тимчасово вільних грошових коштів на основі повернення, терміновості і платності.

Позичальник, реалізуючи підприємницькі проекти, одержує прибуток, частину якого він передає кредитору за користування його коштами.

Таким чином, позичковий капітал сам не створює доданого продукту. Його власник привласнює собі частину доданої вартості, створеної позичальником.

ТЕМА 6. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

1. Сутність і види доходів. Функціональний розподіл доходів.
2. Персональний розподіл доходів. Сімейні доходи.
3. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца і коефіцієнт Джині.

1. Сутність і види доходів. Функціональний розподіл доходів

В економічній теорії під “доходом” мають на увазі грошову суму, яка регулярно і законно надходить до розпорядження ринкового суб'єкта. Щоб робити висновки про величину доходу, розрізняють його номінальне та реальне вираження. **Номінальний дохід** – це сума грошей, яка надходить до особистого розпорядження одержувача. **Реальний дохід** – та кількість товарів та послуг, яку можна купити за номінальний дохід.

Розподіл доходів виконує такі функції:

- а) встановлення внеску кожного учасника у вироблений продукт;
- б) створення основи для досягнення певного рівня життя кожному учаснику економічного процесу;
- в) стимулювання зростання виробництва та найбільш повне використання ресурсів;
- г) задоволення загальних потреб, а також підтримання малозабезпечених та працездатних.

Всі витрати на виробництво беруть на себе власники факторів виробництва. Тому доходи спочатку зосереджуються в їх руках. А оскільки власник кожного фактора виробництва виконує певну функцію в ринковому господарстві, остільки первинний розподіл доходів одержав назву “функціональний розподіл доходів”.

Функціональний розподіл доходів: учасники виробничого процесу одержують відповідні факторні доходи, тобто доходи, форма і розмір яких визначається вкладеними факторами виробництва:

- заробітна плата – доход власника праці;
- рента – доход власника землі;
- процентний доход або прибуток на капітал – доход власника капіталу;
- підприємницький доход (прибуток) – доход власника підприємницьких здібностей.

Заробітна плата має дві основні форми:

- відрядна – оплата праці залежить від обсягу виробленої продукції;
- почасова – оплата праці залежить від кількості відпрацьованого часу.

За аналогією з доходом розрізняють номінальну і реальну заробітну плату:

- номінальна (W_n) – сума грошей, а також грошовий еквівалент товарів і послуг, які найманий працівник одержує за свою працю протягом певного періоду часу;

- реальна (W_p) – маса товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата залежить від величини номінальної і рівня цін і може бути розрахована за формулою

$$W_p = \frac{W_n}{\text{Індекс}_\text{цін}} \cdot 100 \%$$

Ще Д. Рікардо відзначив, що створений у процесі виробництва доход подібний до пирога, який ділять учасники цього процесу. Чим більший шматок забере один з них, тим менші шматки дістануться іншим. Звідси виникає питання: що ж визначає частку кожного власника факторів виробництва у створеному доході?

Відповідь на це питання неоднозначна. Виділяють два принципово різних підходи до виявлення законів функціонального розподілу доходів: марксистський і маржиналістський.

Концепція марксизму полягає в наступному:

- у виробничому процесі беруть участь два чинники: праця і капітал;
- саме найманий працівник як носій здатності до праці, по-перше, переносить частину праці, втіленої у засобах виробництва, на створений продукт, а по-друге, створює нову вартість;
- таким чином, новостворена вартість формується виключно найманою працею; отже, на думку К. Маркса, найманий працівник має право на весь створений доход;
- але реально новостворена вартість поділяється на дві частини:
- v – величина змінного капіталу, тобто частина новоствореної вартості, яку одержують наймані працівники у вигляді заробітної плати;
- m – додана вартість, тобто частина новоствореного найманими працівниками продукту, яка привласнюється капіталістом;
- додаткова вартість, у свою чергу, підлягає розподілу між власниками промислового, торгового і позичкового капіталу, а також власниками землі.

Таким чином, теорія марксизму доводить експлуаторську природу прибутку і обґрунтовує класовий антагонізм.

Маржиналістська концепція побудована на інших принципах:

- власниками економічних ресурсів є домогосподарства;
- в процесі виробництва беруть участь чотири фактори: праця, земля, капітал і підприємницькі здібності, яким відповідають відповідні форми доходів;
- величина доходу на кожного з власників факторів виробництва визначається пропорційно внеску кожного з факторів у створенні доходу фірми.

Отже, маржиналістська концепція заперечує експлуаторську природу будь-якого з факторних доходів і доводить справедливність розподілу факторних доходів в ринковій економіці. Проте дана теорія не відповідає на питання, чому існує тенденція до поглиблення нерівності доходів між різними верствами населення.

2.Персональний розподіл доходів. Сімейні доходи

Персональний розподіл доходів – розподіл доходів між окремими індивідами, родинами або домогосподарствами.

Сімейний дохід – сума доходів родини – групи людей, свідомо організованої на основі родинних зв'язків і спільного побуту.

Джерелами сімейного доходу є: заробітна плата; доходи від власності; доходи від особистого підсобного господарства; доходи від підприємницької діяльності; державні трансфертні платежі (пенсії, стипендії, субсидії, надані на безоплатній основі медичні, освітні й інші послуги) та інше.

Ступінь відповідності розміру доходу родини її потребам можна визначити за допомогою наступних показників:

1. Прожитковий мінімум – вартісний вираз законодавчо визначеного рівня споживання товарів і послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини і збереження її здоров'я.

2. Фізіологічний мінімум – вартісний вираз сукупного доходу на душу населення, який забезпечує такий рівень задоволення потреб у харчуванні, нижче за який існування людини неприпустиме.

Порівнявши середні доходи членів сім'ї з вказаними показниками, можна розбити населення на три групи (мал. 7.1): забезпечені, малозабезпечені (бідні) і незабезпечені (жебраки).

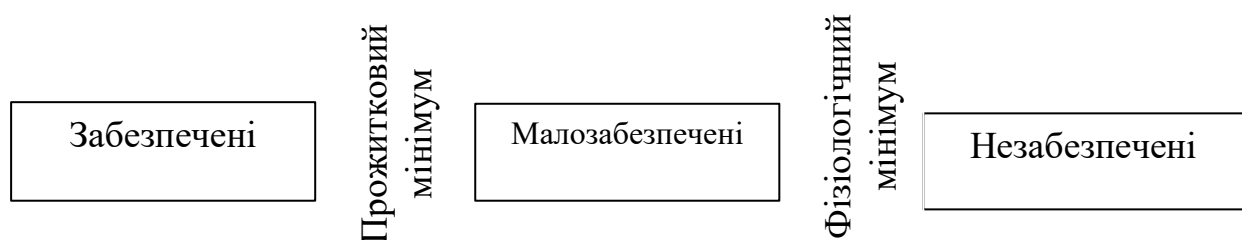


Рис. 7.1 - Диференціація населення за рівнем доходу.

Прожитковий мінімум – важливий соціально-економічний норматив, який є базою для розрахунку інших нормативних величин, таких як: мінімальна заробітна плата; мінімальна пенсія та інших.

Напрямами використання сімейних доходів є: харчування; придбання одягу і взуття; товарів тривалого використання; транспортних, комунальних, побутових, соціально-культурних послуг; інші витрати, а також створення і поповнення заощаджень.

Структура сімейних витрат багато в чому залежить від розміру сімейних доходів. Як свідчить закон Енгеля, загальне споживання благ по мірі зростання доходів сім'ї збільшується, але в різних пропорціях: частка витрат на харчування знижується, частка витрат на житло і комунальні послуги змінюється незначною мірою, а питома вага витрат на придбання соціально-культурних, туристичних і інших подібних послуг зростає.

3. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца і коефіцієнт Джині

Доходи між членами суспільства розподіляються нерівномірно, що пояснюється наступними причинами:

- нерівномірний розподіл економічних ресурсів;
- відмінності в особистих здібностях індивідів, їх освіті, ставленні до праці, ризику тощо;
- різне положення на ринку, тобто наявність або відсутність монопольної влади;
- можливість використання зв'язків і інших неекономічних важелів.

Ступінь нерівномірності розподілу доходів може бути представлений за допомогою кривої Лоренца (мал. 5.2) і оцінений за допомогою коефіцієнта (індексу) Джині.

Лінія ОА відображає гіпотетичну ситуацію – абсолютно рівномірний розподіл доходів: 20 % населення одержує 20 % доходів суспільства, 40 % населення – 40 % доходів і так далі.

Крива L – крива Лоренца – відображає реально існуючий у країні розподіл доходів. Чим вона ближча до лінії ОА, тим рівномірніше розподілені доходи. Чим вона більш опукла, тим розрив між доходами населення глибше.

Коефіцієнт (індекс) Джині допомагає кількісно оцінити рівномірність розподілу доходів. Чим його значення ближче до 1 (100 %), тим глибше розрив в доходах. І навпаки, значення коефіцієнта, близьке до 0 (0 %), свідчить про рівномірний розподіл доходів. Так, в Україні по деяким оцінкам децильний коефіцієнт складає ~ 14, а з врахуванням покриття доходів ~ 40. В західноєвропейських країнах децильний коефіцієнт складає $= 4 \div 7$.

Для розрахунку цього показника необхідно знати S_{OAL} – площу заштрихованої на рис. 14.2 фігури LOA, утвореної кривою Лоренца і лінією ОА, а також $S_{\Delta OAB}$ – площу трикутника OAB.

Коефіцієнт (K_G) і індекс Джині (I_G) розраховуються так

$$K_G = \frac{S_{OAL}}{S_{\Delta OAB}};$$

$$I_G = K_G \cdot 100 \% = \frac{S_{OAL}}{S_{\Delta OAB}} \cdot 100 \%$$

Частка доходу групи у
загальному доході
населення, %

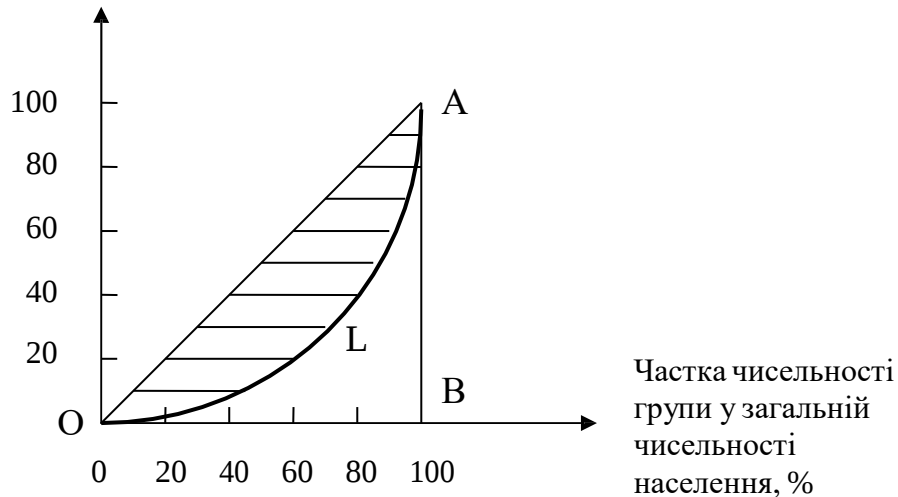


Рис. 7.2 -Крива Лоренца.

Глибока нерівномірність розподілу доходів призводить до значних негативних соціально-економічних наслідків. Тому держава проводить соціальну політику, направлену на підвищення реальних доходів менш забезпечених верств населення за рахунок більш забезпечених. Для цього використовують прогресивну шкалу оподаткування; удосконалюють систему державних трансфертних виплат; розширюють перелік і обсяг створюваних суспільних благ.

Однак, політика зрівнювання доходів знижує стимули до ефективної праці. Тому однією з найважливіших проблем сучасного суспільства є визначення оптимального співвідношення між економічною ефективністю і соціальною справедливістю.

ТЕМА 7. РОЛЬ І ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1. Еволюція теоретичних поглядів на роль держави в економіці. Економічні функції держави.
2. Форми, методи та інструменти державного регулювання економіки.
3. Економічна політика держави: сутність та цілі. Моделі ринку і економічної політики.
4. Державний сектор і державне підприємництво.

1.Еволюція теоретичних поглядів на роль держави в економіці.

Економічні функції держави

Погляди вчених, філософів і правителів на роль держави в управлінні економікою змінювалися залежно від історичних умов. Розглянемо, якими були

уявлення про необхідність і ступінь державного втручання в економіку у представників основних економічних шкіл і течій:

1. Меркантилісти – підкреслювали важливу роль держави в проведенні економічної політики протекціонізму.

2. Фізіократи – бачили основну роль держави в створенні умов для розвитку сільського господарства як єдиної продуктивної сфери.

3. Школа класичної політичної економії – заперечувала доцільність державного регулювання економіки, обґрунтовували ефективність ринкового механізму. Роль держави бачила в забезпеченні законності, порядку, захисті прав власності.

4. Кейнсіанська теорія – вважає державне регулювання необхідним внаслідок неспроможності ринкового механізму швидко і без значних втрат вирішувати проблеми інфляції, безробіття та циклічних коливань.

5. Неоокласичні теорії (монетаризм, теорія раціональних очікувань, теорія економіки пропозиції) – робить акцент на необхідності максимально використовувати потенціал ринкових регуляторів, при мінімальному державному втручанні.

6. Неоокласичний синтез – обґрунтовує доцільність застосування кейнсіанських або неоокласичних підходів до визначення ролі держави в залежності від економічної ситуації у країні.

7. Соціально-інституційний напрямок – пропонує державі, окрім економіко-правових інструментів активно використовувати соціальні, психологічні і політичні важелі впливу на економічний розвиток.

Наразі основними цілями державного регулювання економіки є:

- досягнення високого рівня життя населення і високих соціальних стандартів;
- забезпечення стабільних високих темпів економічного зростання національної економіки;
- посилення позицій національних товарів на світовому ринку;
- раціональне використання ресурсів і максимальна реалізація економічного потенціалу стани.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) передбачає здійснення підтримуючої, компенсаційної і регулюючої діяльності держави.

Підтримуюча діяльність полягає у підтримці функціонування ринку, а саме: в забезпеченні правової бази, створенні ринкової і виробничої інфраструктури, підтримці конкурентного середовища для нормального функціонування суб'єктів господарювання.

Компенсаційна діяльність спрямована на компенсацію недоліків або негативних наслідків функціонування ринку.

Регулююча діяльність передбачає регламентацію економічних і соціальних відносин з метою реалізації певної мети.

Таким чином, основними функціями держави є:

- створення нормативної бази функціонування ринку;
- організація грошового обігу;
- захист конкуренції і обмеження влади монополій;

- виробництво суспільних благ (освіта, охорона здоров'я, наука, культура, спорт, будівництво шляхів, гребель, мостів і т.д.);
- компенсація зовнішніх ефектів (екстерналій), у тому числі вирішення екологічних проблем;
- антициклічне регулювання, боротьба з інфляцією і безробіттям;
- соціальний захист населення, скорочення розриву в доходах багатих і бідних;
- придбання товарів і послуг у фірм та ресурсів у домогосподарств, а також пропонування товарів і послуг (у тому числі й суспільних благ), вироблених в державному секторі економіки;
- реалізація й захист національних інтересів у світовій економіці.

2. Форми, методи та інструменти державного регулювання економіки

Для реалізації своїх функцій держава використовує такі основні форми і методи регулювання:

1. Бюджетно-податкове регулювання – пов'язане з формуванням (у першу чергу, за рахунок податків) і витратою коштів державного бюджету.
2. Кредитно-грошове регулювання – реалізується шляхом зміни основних параметрів грошового обігу.
3. Адміністративно-економічне регулювання – проведення заходів адміністративного характеру, тобто пов'язаних з дозволом, обмеженням або заборонаю певних видів і форм діяльності (демонополізація, роздержавлення, приватизація, формування системи стандартів і нормативів і ін.).
4. Цінове регулювання – реалізується шляхом державного впливу на ціни або ціноутворення.

Методи державного регулювання економіки можна класифікувати наступним чином:

I. За характером державного впливу на економіку:

1. **Прямі методи** – передбачають прямий, безпосередній вплив на економічних суб'єктів (держконтракт, держзамовлення, субсидії, встановлення фіксованих цін, ліцензування, встановлення державних стандартів і нормативів і тощо).
2. **Непрямі методи** – передбачають опосередкований вплив на економічних суб'єктів через встановлення «правил гри», частіше за все йдеться про зміну параметрів оподаткування або грошового обігу.

II. За інструментами дії, що використовуються:

1. **Адміністративні методи** – пов'язані з використанням державою таких інструментів як заборона, дозвіл або примус; при цьому суб'єкти господарювання втрачають певну частку свободи дій. До адміністративних методів відносять: держконтракт, ліцензування, квотування, встановлення фіксованих цін, введення стандартів і нормативів, контроль виконання нормативних актів, санкції за порушення та ін.

2. **Економічні методи** – включають використання податково-бюджетних і грошово-кредитних інструментів, регулювання валютних курсів, цін, доходів населення і інше. Економічні методи не припускають примусу, вони створюють фінансові або матеріальні стимули, здатні спонукати економічних суб'єктів змінити свою поведінку.

3. Неформальні методи – передбачають використання таких інструментів державного впливу на економіку як інформування, переконання і пропаганда, що формують громадську думку, суспільну свідомість, економічне мислення.

Специфічним інструментом державного регулювання економіки є державний сектор економіки.

3. Економічна політика держави: сутність та цілі. Моделі ринку і економічної політики

Економічна політика держави – система соціально-економічних цілей розвитку країни, а також комплекс практичних заходів держави по їх реалізації.

Залежно від поставленої мети або інструментів, що використовуються, виділяють наступні види економічної політики:

1. Антициклічна політика спрямована на зниження циклічних коливань економіки і підтримку стабільних темпів економічного зростання.

2. Структурна політика спрямована на формування найефективнішої структури економіки держави.

3. Амортизаційна політика – регулювання розмірів амортизаційних відрахувань, за рахунок яких підприємства накопичують кошти на оновлення і розширення основного капіталу.

4. Інвестиційна політика спрямована на розширення або зниження обсягів інвестицій в окремі види діяльності або регіони.

5. Науково-технічна і інноваційна політика спрямована на розвиток науки і техніки і впровадження відповідних досягнень у виробництво.

6. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – регулювання національної економіки через оподаткування і державні витрати.

7. Монетарна (кредитно-грошова) політика – регулювання національної економіки шляхом зміни основних параметрів грошового і кредитного ринків.

8. Цінова політика – вплив держави на ціни і ціноутворення.

9. Зовнішньоекономічна політика – комплекс заходів щодо регулювання міжнародної співпраці.

10. Соціальна політика – спрямована на створення і підтримку нормальних умов життя та діяльності всіх членів суспільства.

11. Конкурентна політика – заходи держави з підтримки добросовісної конкуренції і обмеження монополізму.

12. Регіональна політика спрямована на забезпечення збалансованого і комплексного розвитку окремих регіонів при використанні їх абсолютних і відносних переваг.

13. Екологічна політика спрямована на захист навколишнього середовища.

Як наголошувалося раніше, існує два основні механізми регулювання економічних процесів:

- механізм ринкового саморегулювання (ринковий механізм);
- механізм державного регулювання.

Але ні тотальне державне регулювання, ні повна ринкова свобода не дозволяють досягти високої ефективності функціонування національної економіки (мал. 8.1).

Найкращого результату можна досягти при використанні обох механізмів регулювання (т. М).

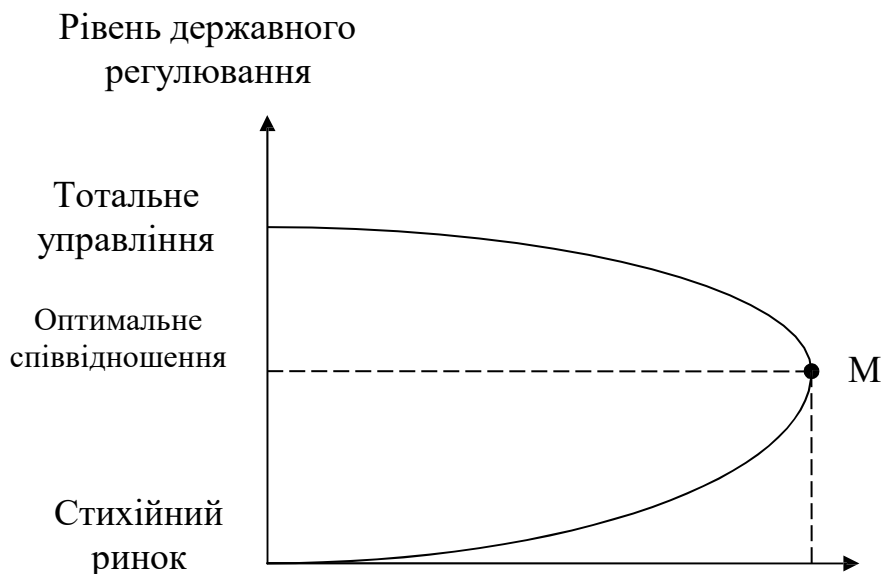


Рис.8.1 - Залежність ефективності економіки від рівня державного втручання.

Наразі більшість країн світу, враховуючи переваги кожного з цих механізмів, використовують на практиці їх поєднання. Проте пропорції їх застосування в різних станах не співпадають. Питання про оптимальний рівень державного втручання дотепер залишається відкритим.

Існує два основні види систем змішаного регулювання економіки:

1. Економічний лібералізм – система регулювання економіки, в якій основну роль відіграє ринковий механізм, а роль держави незначна (США, Канада, Великобританія, Австралія та ін.).

2. Економічний дирижизм – система регулювання економіки, для якої характерний значний вплив держави на соціально-економічні процеси в країні (Швеція, Австрія, Японія, Німеччина та ін.)

При розгляді змішаних економік виділяють наступні національні моделі державного регулювання:

Американська – модель, у якій діють переважно ринкові регулятори; роль держави в основному зводиться до створення і підтримки сприятливих умов для розвитку ринку, при цьому держава використовує переважно непрямі методи регулювання.

Японська – модель, для якої характерне централізоване державне регулювання соціально-економічних процесів на основі використання переважно непрямих методів; важлива роль належить також неформальним методам регулювання, заснованим на психології колективізму, підкоренні особистих інтересів суспільним.

Шведська — модель, що передбачає активне державне втручання у процеси розподілу і перерозподілу доходів, створення сильної системи соціального захисту населення.

Німецька — модель, у якій поєднується активне використання ринкових регуляторів з ефективною системою соціального захисту громадян з боку держави.

Східно-азіатська – модель, що передбачає активне державне втручання, спрямоване, в першу чергу, на створення могутніх імпульсів для промислового зростання, а також просування національних товарів на внутрішніх і зовнішніх ринках.

4.Державний сектор і державне підприємництво

Державний сектор економіки – комплекс об'єктів господарювання, які повністю або частково знаходяться в державній власності і використовуються державою для виконання своїх функцій.

Об'єкти, що формують державний сектор економіки, виступають:

- матеріальною базою функціонування держави як політичного інституту (майно парламенту, органів державного управління, озброєних сил, міліції, монетний двір, пошта та ін.);
- економічною базою для підприємницької діяльності держави: (державні підприємства, центральний банк і ін.)

Державне підприємництво – підприємницька діяльність підприємств, повністю або частково заснованих на державній власності, з виробництва товарів і надання послуг іншим економічним суб'єктам (приватним підприємствам і населенню).

Державний сектор як особливий інструмент державного регулювання економіки відіграє важливу роль у вирішенні наступних завдань:

- забезпечення національної безпеки і цілісності економіки;
- підтримка стабільно високих темпів економічного зростання;
- підвищення конкурентоспроможності національних товарів на світових ринках;
- підвищення рівня життя і соціальний захист населення;
- виробництво суспільних товарів і послуг;
- проведення природоохоронних заходів;
- стимулювання розвитку пріоритетних галузей і підгалузей;
- забезпечення збалансованого розвитку окремих регіонів країни.

ТЕМА 8. ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ ТА ФУНКЦІЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

1.Становлення та розвиток макроекономіки.

2.Предмет й основні цілі макроекономіки.

3.Методологія і функції макроекономіки.

1. Становлення та розвиток макроекономіки

Макроекономіка є однією з наймолодших економічних наук. В університетах світу її почали вивчати як окрему дисципліну тільки в другій половині, а в Україні – в 90-ті роки ХХ ст.

Макроекономічні ідеї почали складатися ще за Середньовіччя одночасно з формуванням національних держав. Так, концепції меркантилістів обґрунтовували необхідність формування централізованих національних держав і захисту національного ринку. Вважалося, що держава стає більш багатого, коли володіє більшою кількістю грошей. А для цього необхідно

стимулювати вивезення готової продукції, обмежувати доступ іноземних купців на внутрішній ринок.

Представник школи фізіократів Ф. Кене розробив першу макроекономічну схему кругообігу, що відображала рух продуктів між основними секторами національної економіки й класами суспільства, - відому «Економічну таблицю» (1758). Це була вдала спроба показати найважливіші пропорції й напрямки реалізації суспільного продукту, об'єднавши численні акти купівлі-продажу та рух грошей і товарів. Ідеї, закладені у творах Ф. Кене, стали першоосновою майбутнього економічного моделювання.

Англійський економіст В. Петті вперше у світовій практиці дав оцінку національного доходу Англії, а джерелом економічного багатства нації вважав сферу виробництва.

Зародження в останній третині XVIII ст. класичної школи пов'язано з Адамом Смітом. У 1776 році він надрукував книгу «Дослідження про природу і причини багатства народів», у якій відкрив закон поділу праці та зростання її продуктивності. Внесок А. Сміта в економічний аналіз полягав у розкритті ним ролі ринків в організації економічного життя та забезпеченні швидкого економічного зростання. Він довів, що система цін і ринків здатна

координувати діяльність людей і фірм без будь-якого втручання. Ще один представник цієї школи – Д. Рікардо – сформулював важливу макроекономічну концепцію – теорію порівняльних переваг, що використовується для обґрунтування переваг «відкритої економіки» перед «закритою».

Головне положення класичної школи про здатність ринку до швидкого усунення диспропорцій підпало під сумнів в результаті світової економічної кризи 1929-1933 р.р.

XX століття стало в історії економічної думки знаковим етапом **макроекономіки**. Опублікована в 1936 р. головна праця Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка й грошей» знаменувала собою революційний переворот у розвитку економічної думки. Автор критикував класичну школу за тезу про здатність ринкових цін автоматично відновлювати рівновагу в економіці. Це підтвердила й «Велика депресія» 1929–1933 рр., стан економік розвинених країн миру. Дж. Кейнс вважається творцем системи державного регулювання економіки, що розглядалася їм як найважливіший інструмент досягнення рівноваги в економічній системі. Кейнс уперше розділив науку на мікро- і макроекономіку. У теорії Дж. М. Кейнса формування ефективного попиту є основою динамічного розвитку економіки. Ефективність регулювання економіки державою визначається, за Дж. Кейнсом, політикою державного інвестування, регулюванням норми проценту, зайнятстю населення.

До другої половини 70-х років XX ст. неокейнсіанство було провідною економічною течією у макроекономіці.

Зміни, що відбулися в останній третині XX ст., у світовій економіці підтвердили, з одного боку, фундаментальний характер багатьох положень кейнсіанства, а з іншого боку, показали необхідність подальшого розвитку макротеорії. У цих умовах активно розвиваються різні напрямки неокласичної теорії – монетаризм, теорія раціональних очікувань, економіка пропозиції, які обґрунтовували переваги ринкового механізму перед державним регулюванням економіки.

Найважливішим представником неоліберального напрямку був М. Фрідмен, який очолював чикагську школу економічної науки. Монетаристи вважали, що гроші у сучасному суспільстві відіграють дуже велику роль. Вони наполягали на тому, що шляхом регулювання обсягу грошової маси можна впливати на економічні процеси. Монетарні ідеї були покладені політиками в основу економічної політики США та Великобританії наприкінці 80-х та початку 90-х років минулого століття і сприяли виходу із кризового стану цих країн.

Економічна теорія пропозиції доповнювала собою монетарні форми й методи регулювання економіки. Вона залишалася у межах неоконсервативних пріоритетів. Створювалася ця теорія економістами А. Лаффером, Р. Манделлом, П. Робертсом і по суті була основою «рейганоміки». Характерним для цієї теорії є орієнтованість економічної політики на виробництво, зниження податків (передусім з юридичних осіб) з метою вивільнення частини прибутків для інвестування; скорочення витрат, передусім у соціальній сфері; регулювання

пропозиції грошової маси.

Одним із варіантів нової неокласики є теорія раціональних очікувань, яка активно розроблялась у 70-80-ті роки ХХ ст. і повністю ігнорувала державне втручання. Американські економісти Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес стверджували, що економічний індивід не тільки пасивно адаптується до попереднього досвіду, а й активно використовує великий обсяг поточної інформації для точнішого передбачення тенденції господарського розвитку. Будь-які спроби вплинути на процес відтворення за допомогою систематичної державної макроекономічної політики ідеологи раціональних очікувань оцінюють як безплідні не тільки в довгостроковому, а й у короткостроковому аспекті. Головна ставка робилася ними на відродження віри в можливість раціональної поведінки економічних агентів в умовах, коли держава відіграє роль тільки джерела інформації.

У цілому макроекономіка як наука ще не досягла своєї цілісності.

Сучасна макроекономіка постійно розвивається: виникають нові макроекономічні концепції; теорії, які не пройшли випробування практикою виключаються із вжитку. Удосконалюється також причинно-наслідковий механізм функціонування економіки, що породжує проблеми, які потребують усвідомлення.

2.Предмет й основні цілі макроекономіки

Об'єкт макроекономіки як науки – це національна економіка, тобто сукупність домогосподарств, фірм, держави та її установ в межах певного природного середовища й державної території.

В національній економіці діють три основних **економічних суб'єкти**: домогосподарства, фірми й держава. Необхідність виробництва величезної кількості товарів і послуг, узгодження інтересів всіх економічних суб'єктів припускає створення відповідних механізмів функціонування національної економіки. Спосіб організації національної економіки називається **економічною системою**. Основними її елементами є: способи рішення основних проблем організації економіки; механізми реалізації власності на виробничі ресурси й зроблені блага; механізми розподілу й перерозподілу створеного національного продукту; механізми взаємозв'язку фізичної й монетарної економіки й т. п.

Макроекономіка вивчає сучасне ринкове господарство, тобто соціально орієнтоване ринкове господарство (змішану економічну систему). Модель «макроекономіки» вважається найбільш динамічної й оптимальної, якщо вона сполучає в собі: позитивні результати індустріального розвитку епохи науково-технічної революції; конкуренцію приватних власників ресурсів; розумні традиції; масове споживання економічних благ; державне регулювання економічних процесів коригувального характеру.

Предмет макроекономіки – закономірності ефективного функціонування економічної системи в цілому. Макроекономічна теорія може бути позитивна й нормативна. Перша спрямована на обґрунтування висновків, які пояснюють сучасний стан економічного розвитку країни; друга – на вироблення

рекомендацій щодо того, як поліпшити існуюче положення в економіці й домогтися її розвитку.

Макроекономіка приділяє особливу увагу **чотирьом сферам**, які можна виділити в національній економіці: виробництву, зайнятості, цінам і зовнішньоекономічним зв'язкам. У сфері виробництва створюються товари й послуги для задоволення різноманітних потреб людей. Всі країни зацікавлені в збільшенні обсягу національного виробництва, що дає можливість підвищувати рівень життя населення й вирішувати багато складних проблем суспільства. Особливе значення в житті кожної людини займає сфера зайнятості, що нерозривно зв'язана зі сферою виробництва. Макроекономіка досліджує рівень зайнятості, причини безробіття, її вплив на різні макроекономічні параметри. Динаміка цін впливає на поведінку всіх економічних суб'єктів. Тому макроекономіка намагається виявити причини й наслідки збільшення цін, простежити взаємозв'язок між інфляцією й безробіттям. Виходячи із цього, макроекономіка досліджує умови досягнення зовнішньоекономічної рівноваги країни.

Всі країни з ринковою економікою мають своєю стратегічною метою досягнення макроекономічної стабільності. Із цього погляду всі явища макроекономіки вивчаються з позиції їхньої відповідності певним критеріям – цілям сукупної господарської діяльності. **Макроекономічна мета** – це оцінне судження, прийняте на цей час наукою за норму (ідеал) бажаного стану якого-небудь економічного процесу. Сьогодні в західній і вітчизняній навчальній літературі звичайно називають вісім основних макроекономічних цілей, з яких виділяють чотири найбільш важливих, відповідних виділеним вище чотирьом сфери національної економіки. Розглянемо їх.

1. Економічний зростання означає позитивну динаміку сукупності економічних ресурсів, благ і доходів. Макроекономіка в стані росту здатна вирішувати такі завдання, як нагромадження капіталу, майна, споруджень, запасів і т. п.; підвищення рівня життя громадян; соціальний розвиток і багато інших.

2. Оптимальна (повна) зайнятість – це такий рівень зайнятості, коли всі хто бажає й здатний працювати, знаходять роботу. Таким чином, кожна людина має можливість реалізувати свої професійні здатності.

3. Економічна ефективність означає, що економіка країни повинна функціонувати з максимальною віддачею у вигляді сукупності створених благ при досягненні мінімуму народногосподарських витрат (при раціональному використанні обмежених виробничих ресурсів). Макроекономічна ефективність, як правило, розглядається на трьох основних рівнях: технологічному, економічному й соціальному.

4. Стабільний рівень цін. Дана макроекономічна мета означає однакову ефективність цін для всіх економічних суб'єктів. Тобто, ніхто не виграє й не програє в результаті інфляції або дефляції. Таким чином, ціни не спотворюють положення речей в економіці.

5. Економічна свобода як макроціль припускає, що основні суб'єкти макроекономіки в рамках законів цивільного суспільства самі, без обмежень

ухвалюють рішення щодо шляхів найбільш доцільної реалізації своїх інтересів. Принцип економічної свободи не допускає насильницького придушення конкуренції форм власності, технологічних і соціальних укладів життя, замкнутість національних господарських систем і подібних нерациональних обмежень.

6. Економічна рівність (справедливий розподіл доходів) як макроціль означає, що нормальний розвиток економіки повинен приводити до формування в суспільстві так званого «середнього класу».

7 . Економічна безпека як макроекономічна мета – це забезпеченість в ідеалі всіх громадян економічними благами не нижче так званого прожиткового мінімуму й захист їх від економічних ризиків. Передбачається, що це дозволить реалізувати будь-якому громадянину його основні права й обов'язки на рівні прийнятих соціальних норм (Конституція країни). Для цього держава створює різні фонди:

соціального, медичного, трудового, пенсійного страхування, стимулюється система заощаджень населення, створення недержавних страхових фондів.

8. Зовнішньоторговельний баланс як макроціль означає, що в ідеалі кожна держава, вступаючи в міжнародні економічні відносини, повинне жити за своїми можливостями, не наносячи господарського збитку країнам-учасникам світової економіки. Національна економіка повинна мати стабільний курс національної валюти, розумний баланс міжнародної торгівлі й міжнародних фінансових відносин.

Одночасне досягнення всіх макроекономічних цілей практично недосяжно. Тому звичайно виділяються пріоритетні цілі, для досягнення яких і формується відповідна економічна політика. Макроекономіка аналізує **чотири основних види макроекономічної політики**: 1) фінансову; 2) монетарну; 3) політику доходів (соціальну); 4) зовнішньоекономічну.

3.Методологія і функції макроекономіки

Для вивчення закономірностей функціонування національної економіки економісти використовують різні методи й прийоми, які в сукупності називають методологією макроекономіки.

У першу чергу особливістю макроекономічного аналізу є використання агрегованих величин. **Агрегування** – це об'єднання окремих одиниць в одну, сукупну, що характеризує рух економіки як єдиного цілого.

Агрегуванню піддаються економічні суб'єкти. Макроекономічний погляд на народне господарство розрізняє в ньому лише чотири економічних суб'єкти: сектор домашніх господарств, підприємницький сектор, державний сектор і закордон. Так, сектор домашніх господарств включає всі приватні господарські осередки всередині країни, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Підприємницький сектор являє собою сукупність всіх фірм, зареєстрованих усередині країни. Під державним сектором маються на увазі всі державні інститути й установи. Сектор закордон містить у собі економічних суб'єктів, що мають постійне місцезнаходження за межами даної країни, а також іноземні державні інститути.

Очевидними недоліками макроекономічного агрегування є часткова втрата

інформації й підвищення рівня абстракції економічних досліджень. У той же час завдяки агрегуванню полегшується виявлення сутності складних народногосподарських процесів.

У макроекономічних дослідженнях широко використовується метод наукової абстракції. Суть цього методу полягає в тому, що досліджуючи певне явище або процес, відокремлюються його випадкові, поверхневі або другорядні прояви, залишаючи лише стійкі й типові. Саме такий підхід дозволяє відкривати закони й теорії макроекономіки.

Загальнонаукові методи пізнання включають діалектику та логіку, спеціальні (конкретні) методи – це індукція і дедукція, принципи єдності логічного й історичного, моделювання процесів, прогнозування тощо. Діалектика (в перекладі з грецької мови – «уміння вести бесіду») – це наука про найбільш загальні закони розвитку суспільства і людського мислення. Вона є органічною системою категорій і законів у їх взаємозв'язку і розвитку, від нижчого до вищого, від старого до нового. Суперечність виступає як внутрішнє джерело руху. Сам розвиток розгортається як перехід кількісних змін в якісні і навпаки, як єдність і боротьба протилежностей, як заперечення заперечення.

Широкого застосування в макроекономіці отримали методи припущення «за інших однакових умов» та «людина завжди поводить себе раціонально». Перший метод спрощує макроекономічний аналіз шляхом вичленування досліджуваних зв'язків. При цьому припускають, що інші змінні - const. Другий метод ґрунтується на припущенні обізнаності людей у проблемах, які вони намагаються вирішити, на тому, що остаточні рішення приймаються ними після всебічного та ретельного вивчення всього кола макроекономічних питань.

Процес пізнання у макроекономічних дослідженнях здійснюється як рух від конкретного до абстрактного і навпаки. У макроекономіці використовують також метод аналізу і синтезу. При аналізі складний об'єкт пізнання розчленовується (зрозуміло, подумки) на складові його елементи та вивчається окремо. При синтезі ми поєднуємо в єдине ціле інформацію, яка характеризує окремі об'єкти дослідження та робимо загальні висновки. Метод єдності аналізу й синтезу лежить в основі структурно-функціонального методу.

Макроекономічні явища і процеси мають досить добре виражений системний характер, а тому широко використовується індуктивний та дедуктивний методи, за якими рух пізнання здійснюється, у першому випадку, від вивчення одиничних конкретних явищ до виявлення загального, а у другому, навпаки, рух процесу пізнання відбувається від загального до конкретних одиничних фактів.

За допомогою методу історичного і логічного аналізу в макроекономіці вивчаються конкретні події, які відбуваються у національній економіці; вони узагальнюються і типізуються, визначаються тенденції (логіка) їхнього розвитку; передбачаються можливі варіанти подальшого перебігу подій. На ґрунті різних спостережень, передусім статистичних, але можуть бути вони також випадковими, заснованими на інтуїції, формується *гіпотеза*. Вона є припущенням про ймовірність зміни макроекономічного явища і спосіб його пізнання. Одночасно гіпотеза може бути одним із можливих розв'язань

макроекономічної проблеми.

Як і всі економічні явища, макроекономічні потребують кількісного і якісного аналізу. Кількісні показники з'ясовуються за допомогою економіко-математичних методів, використовуються функціональні підрахунки. Крім того, визначення і порівняння кількісних показників здійснюються також за допомогою статистично-графічного методу. Єдність кількісного і якісного аналізу в макроекономіці проявляється у дослідженнях безробіття та інфляцій, державного боргу та інших явищ.

Окрім розглянутих методів, в макроекономіці застосовують метод аналогій. Він тісно пов'язаний з методами єдності історичного і логічного, а також кількісного і якісного аналізу. Часто в макроекономіці звертаються до методу порівняння.

Спрощення економічної дійсності до доступного для огляду числа найбільш істотних взаємозв'язків лежить в основі макроекономічного моделювання. **Макроекономічні моделі** – формалізовані описи (логічні, графічні або математичні) різних економічних явищ і процесів з метою виявлення функціональних взаємозв'язків між ними.

Модель досліджуваного об'єкта, як правило, містить у собі дві групи елементів: відомі до моменту побудови параметри (екзогенні) і невідомі параметри, які треба визначити з аналізу (рішення) моделі. Побудувати модель функціонування системи – значить відшукати оператор (функцію), що зв'язує невідомі й відомі параметри моделі.

Залежно від обліку фактору часу розрізняються три види макроекономічних моделей: статичні, порівняльної статистики й динамічні. У статичних моделях значення ендогенних параметрів визначаються на певний момент часу. Якщо модель дозволяє визначити значення ендогенних параметрів у різні моменти часу, не описуючи процес переходу, то це – модель порівняльної статистики. Процес переходу економіки з одного стану в інший досліджується в динамічних моделях, де всі змінні розглядаються як функції від часу.

Так само як й у мікроекономіці макроекономічна система, її економічні суб'єкти, всі види агрегованих ринків прагнуть до досягнення рівноваги. Загальна логіка макроекономічного аналізу така: спершу визначаються умови рівноваги на кожному з ринків окремо, а потім виводяться умови одночасного досягнення рівноваги на всіх ринках.

Макроекономіка як наука виконує ряд функцій. **Теоретико-пізнавальна функція** складається в дослідженні, відкритті й поясненні закономірностей розвитку національної економіки, явищ і процесів економічного життя суспільства. **Практична функція** полягає в тому, що макроекономіка на основі аналізу виробляє рекомендації для проведення ефективної економічної політики. **Світоглядна, психологічна, виховна функція** означає, що макроекономіка формує ринковий тип економічного мислення, психології й культури людей, сучасний світогляд. **Методологічна функція** макроекономіки означає, що сформульовані нею наукові подання про механізм функціонування національної економіки й категоріально-понятійний апарат використовують інші економічні науки – галузеві й функціональні.

ТЕМА 9.МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

1. Система національних рахунків (СНР). Основні макроекономічні показники.
2. Методи розрахунку ВВП.
3. Номінальний і реальний ВВП.
4. Валовий національний продукт (ВНП) та інші макроекономічні показники.

1. Система національних рахунків (СНР). Основні макроекономічні показники

У державі постійно виникає необхідність отримання кількісної інформації про стан і динаміку розвитку економіки країни в цілому і в розрізі її секторів і галузей, про виробництво, розподіл, перерозподіл і використання суспільного продукту. З цією метою використовується система національних рахунків. Система національних рахунків (СНР) є зведенням балансових економічних таблиць, в яких відбиваються витрати всіх суб'єктів економічної діяльності на придбання товарів і послуг і їх доходи від участі в господарській діяльності. Для кожного з макроекономічних суб'єктів і для народного господарства в цілому складається система функціональних рахунків, в яких відбивається участь даного суб'єкта у виробництві благ, створенні, розподілі, перерозподілі і використанні доходу, в зміні майна, кредитуванні і фінансуванні.

Не дивлячись на те, що стандартна система національних рахунків розроблена Статистичною комісією ООН застосовується в світовій практиці з 1953 р. (нова версія розроблена спільно ООН, МВФ, Світовим банком, ОЕСР і Євростатом і прийнята в 1993 р.), в Україні вона почала упроваджуватися з переходом до ринкової економіки і розробляється Державним комітетом статистики. Слід, проте, відзначити, що не всі показники СНР ООН ще використовуються в Україні, оскільки національне рахівництво знаходиться всього лише на стадії становлення. Через формування ринкової економіки в Україні методологія СНР тут дещо відрізняється від прийнятих в міжнародній практиці стандартів.

СНР є узгодженою схемою для збору, опису і характеристики взаємопов'язаних основних потоків статистичної інформації, яка відноситься до виробництва, споживання, накопичення і зовнішньої торгівлі країни. Вона виконує ряд функцій: забезпечує інформацією, необхідною для розробки, проведення і контролю за ходом реалізації економічної політики держави, для економічного прогнозування, зумовлює наукові дослідження, націлені на краще розуміння закономірностей розвитку національної економіки, її структурних особливостей, можливостей адаптації економіки до умов розвитку, що змінилися, дає можливість порівнювати результати економічного розвитку різних країн. СНР дає можливість встановити роль фінансово-кредитного механізму в розподілі і перерозподілі національного доходу, формуванні кінцевих доходів, вплив податкової політики на доходи, роль зовнішньоекономічної діяльності і так далі. Система національного рахівництва

є міжнародним стандартом оцінки основних економічних показників країни, який використовується для оцінки рівня життя населення не тільки усередині країни, але й для порівняння його з рівнем життя в інших країнах.

СНР заснована на бухгалтерському принципі подвійного запису і відображає в агрегованому вигляді рух товарів, послуг і доходів між основними секторами економіки.

Національні рахунки є початковим пунктом макроекономічного аналізу, оскільки саме тут формуються і визначаються на основі даних статистичної звітності кількісні значення таких найважливіших макроекономічних показників як:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- валовий національний продукт (ВНП);
- чистий національний дохід (ЧНД);
- національний дохід (НД);
- особистий дохід (ОД);
- дохід в розпорядженні (ДР).

2.Методи розрахунку ВВП

Основу системи національних рахунків складає рахунок валового внутрішнього продукту (ВВП).

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених на території країни усіма підприємствами і домашніми господарствами, незалежно від їх національної та громадянської приналежності, що мають центр економічних інтересів на території певної країни, здійснюють виробничу діяльність і перебувають на її економічній території не менше року.

Перш за все це – сукупна ринкова вартість. Це означає, по-перше, що ВВП показує результативність функціонування всієї економіки, багатьох галузей і величезної кількості підприємств, які складають народне господарство, тобто є агрегованим показником. По-друге, це є вартісний показник. Адже в країні виготовляється величезна кількість різноманітних товарів і послуг, порівняти які і відобразити у вигляді агрегованого показника можна тільки за допомогою грошової оцінки.

Існують три методи розрахунку ВВП:

- за витратами (метод кінцевого використання);
- за доданою вартістю (виробничий метод);
- за доходами (розподільний метод).

При розрахунку ВВП за **витратами** додаються витрати всіх економічних агентів, що використовують ВВП: домашніх господарств, фірм, держави і іноземців (витрати на наш експорт). Фактично мова йде про сукупний попит на вироблений ВВП. Сумарні видатки можна розкласти на декілька компонентів:

$$\text{ВВП за витратами} = C + I + G + X_n,$$

де C – особисті споживчі витрати, що включають витрати домашніх господарств на товари тривалого користування, поточного споживання та на сплату послуг (за виключенням витрат на придбання житла на вторинному ринку);

I – валові внутрішні інвестиції, що включають інвестиції в основні виробничі фонди (витрати фірм на придбання нових виробничих підприємств і обладнання); інвестиції у житлове будівництво; інвестиції у запаси. Валові інвестиції можна також представити як суму валових чистих інвестицій і амортизації. Валові чисті інвестиції збільшують запас капіталу в економіці;

G – державні закупки товарів і послуг на будівництво і утримання шкіл, шляхів, лікарень, утримання армії і державного апарату управління. Проте, це лише частина державних видатків, які включаються до держбюджету. Сюди не входять, наприклад, трансфертні платежі.

Xп – чистий експорт товарів і послуг за межі країни. Він розраховується як різниця між експортом і імпортом. Це пояснюється тим, що при розрахунку ВВП необхідно врахувати всі витрати, пов'язані з покупками кінцевих товарів і послуг, вироблених у певній країні, у тому числі, і витрат іноземців, тобто вартість експорту даної країни. Одночасно необхідно виключити з покупок економічних агентів ті товари і послуги, які були вироблені за межами країни, тобто вартість імпорту.

Серед компонентів ВВП найбільш великими звичайно бувають споживчі витрати (C), а найбільш мінливими – інвестиційні витрати (I).

Наведене рівняння часто називають основною макроекономічною тотожністю. Різниця між складовими ВВП за видатками - C, I, G, Xп – базується головним чином на різниці між типами покупців, які здійснюють ці витрати (домашні господарства, фірми, держава, іноземці), а не на різниці куплених благ і послуг. Так, автомобіль, куплений домашнім господарством, включається до компоненту C; якщо ж він придбаний фірмою – це частина інвестицій в основні фонди. Виключання складають лише інвестиції у житлове будівництво, які включаються до ВВП без ділення на складові у залежності від того, хто здійснив ці інвестиції – домашні господарства, бізнес або держава.

До ВВП не включаються витрати на придбання товарів, вироблених за минулі роки (наприклад, покупка дома, збудованого 5 років тому), а також витрати на покупку проміжних товарів, що дозволяє запобігти подвійному розрахунку.

Слід зазначити, для того, щоб уникнути подвійного рахунку – ситуації, коли одна й та ж сама операція може бути врахована двічі, в СНР вирізняють наступні поняття:

- **проміжна продукція** – це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;
- **кінцева продукція** – товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи продажу.

Відповідно, з розрахунків ВВП вилучають так звані невиробничі операції, які бувають двох типів: 1) перепродаж товарів; 2) власне фінансові операції. У свою чергу власне фінансові операції поділяються на: 1) державні трансфертні виплати. Під трансфертами розуміють односторонній потік благ, доходів, які мають перерозподільний і безоплатний характер. Коли мова йде про державні трансферти, говорять про виплати з державного бюджету (пенсії, стипендії, допомога по безробіттю тощо); 2) приватні трансфертні платежі (допомога з

боку батьків дітям, подарунки родичів та друзів тощо). Ця операція не є наслідком виробництва, а виступає як акт передачі коштів від однієї приватної особи до іншої; 3) операції з цінними паперами (купівля-продаж акцій та облігацій також вилучається із ВВП, оскільки це є обмін паперовими активами, перерозподіл власності).

Другим методом розрахунку ВВП є **виробничий метод**. При розрахунку ВВП виробничим методом додається вартість, створена додатково на кожній стадії виробництва кінцевого продукту (так звана додана вартість). **Додана вартість** – це різниця між вартістю продукції, виробленої фірмою, і сумою, сплаченою іншим фірмам за придбану сировину, матеріали та інше (тобто за проміжну продукцію). Величина ВВП в цьому випадку являє собою суму доданої вартості всіх фірм, що виробляють продукцію. Цей метод дозволяє врахувати вклад різних фірм і галузей у створення ВВП. Виключення проміжної продукції дозволяє вирішити проблему подвійного розрахунку.

ВВП для економіки загалом у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості всіх видів економічної діяльності за всіма інституційними секторами економіки в основних цінах і податків, за винятком субсидій на продукти.

Інституційний сектор економіки – це сукупність інституційних одиниць, які мають схожі інтереси, функції та джерела фінансування, що обумовлює їхню подібну економічну поведінку.

Відповідно до міжнародних стандартів СНР інституційні одиниці групуються в п'ять секторів економіки: нефінансові корпорації; фінансові корпорації; сектор загальнодержавного управління; сектор домашніх господарств; некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

Зазначений метод має важливе значення для аналізу результатів функціонування економіки. Він дозволяє охарактеризувати внесок кожного виду економічної діяльності та кожного інституційного сектора економіки у створенні ВВП.

Третій метод – це **розрахунок ВВП за доходами**. У складі ВВП звичайно виділяють наступні види факторних доходів (критерієм є спосіб отримання доходу):

1) компенсація за труд працюючим за наймом (w) – грошова винагорода за працю найманих робітників, а також додаткові виплати на соціальне забезпечення, соціальне страхування, медичне обслуговування, премії і т. п.;

2) рентні платежі (R) – доходи, що отримують власники землі, природних ресурсів, будівель, споруд;

3) відсоток (i) – доходи власників грошового капіталу;

4) прибуток (P_z) – доходи некорпоративного підприємницького сектора і валовий прибуток корпорацій, що складається з:

– податку на прибуток корпорацій, тобто частини прибутку, яку отримує держава;

– дивідендів – частини прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді доходу на акції;

– нерозподіленого прибутку корпорацій, що направляється на збільшення реальних активів фірм і є власністю корпорацій;

5) амортизаційні відрахування (A) – кошти, які використовуються для заміни

зношених протягом року машин, устаткування, будівель;

б) непрямі податки на бізнес (T_n) – податки на товари і послуги, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни виробника: податок на додану вартість, акцизи, митні збори, ліцензійні платежі, що надходять до державного бюджету.

Слід враховувати, що амортизаційні відрахування і непрямі податки на бізнес – це кошти, не пов'язані з виплатою доходів.

Таким чином, ВВП за доходами представляє суму доходів всіх суб'єктів економічної діяльності, порядок його розподілу в суспільстві

$$\text{ВВП за доходами} = w + R + s + P_z + A + T_n$$

Оскільки витрати одних економічних суб'єктів є одночасно доходами інших, то валовий внутрішній продукт, розрахований за методом потоку витрат, дорівнює валовому внутрішньому продукту, розрахованому методом потоку доходів:

$$C + I + G + X_n = w + R + s + P_z + A + T_n.$$

З наведених методів розрахунку ВВП частіше за все використовують виробничий і метод кінцевого використання (їх застосовує більшість країн ЄС). Вибір визначається наявністю надійною інформаційною базою.

Таким чином, ВВП відображає підсумковий результат функціонування економіки країни і є об'єктом макроекономічного регулювання. Вперше підрахунок ВВП використано державними органами США в 1932 році. Родоначальником досліджень в даному напрямі є відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1971 року Саймон Кузнець (1901–1985), що народився і здобув середню освіту в Харкові, розпочав здобуття вищої освіти у Харківському університеті, а потім закінчив в 1924 р. Колумбійський університет в США.

3. Номінальний і реальний ВВП

Всі макроекономічні показники безпосередньо обчислюються в поточних цінах, тобто цінах того періоду, у момент якого здійснюється облік або аналіз. А це означає, що рівень і динаміка, наприклад ВВП, залежить не тільки від зміни обсягів національного виробництва, але і від зміни цін, в яких ці обсяги вимірюються. Тому розрізняють номінальний і реальний валовий внутрішній продукт. **Номінальний ВВП** – це поточний обсяг виготовлених за рік товарів і послуг, виражений в поточних цінах. **Реальний ВВП** – поточний обсяг виробництва, підрахований в зіставних цінах базисного періоду. Саме показник реального ВВП використовується при аналізі динаміки розвитку економіки або для порівняння рівня розвитку економіки в різних країнах, оскільки вимірює вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених в країні за рік в постійних, фіксованих цінах і є, тому, точнішим показником функціонування економіки.

Таким чином, реальний ВВП розраховується за допомогою коригування номінального ВВП на індекс цін:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін}}.$$

Індекс цін – показник, що характеризує темп зростання ринкових цін поточного року в порівнянні з базисним. Якщо ціни на товари і послуги

знижуються, а значить величина індексу цін менше одиниці, то відбувається коригування номінального ВВП у бік збільшення. Даний процес називається **інфлюванням**. Якщо ж ціни на товари і послуги зростають, а, отже, величина індексу цін більше одиниці, то відбувається **дефлювання**, тобто коригування номінального ВВП у бік його зниження.

Аналізуючи зміну темпів інфляції, динаміку вартості життя використовуються різні індекси цін.

Індекс споживчих цін, або індекс Ласпейреса, наприклад, показує зміну середнього рівня цін так званої «споживчого кошика», склад якого фіксується на рівні базисного року. Тому його ще називають індексом цін з базисними вагами:

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0},$$

де P_i^0 і P_i^t – ціни i -того блага, відповідно, в базисному (0) і поточному (t) періоді;

Q_i – кількість i -того блага в базисному періоді. Даний показник, проте, не враховує зміни в структурі споживання в поточному періоді, можливість заміни дорожчих благ дешевшими в умовах зростання цін, що, у свою чергу, завищує зростання вартості життя.

Інший показник – дефлятор ВВП або індекс Пааше використовує як ваги набір благ поточного періоду:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t},$$

де Q_i^t – кількість i -того блага в поточному періоді. Якщо розглядати всі товари і послуги, що включаються у ВВП (ВНП), і, відповідно, їх ціни, то дійсно отримаємо дефлятор ВВП (ВНП), що відображає взаємозв'язок номінального і реального ВВП (ВНП):

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}}.$$

На відміну від попереднього показника – індексу Ласпейреса – індекс Пааше декілька занижує зростання вартості життя, оскільки не враховує зміну цін на блага, які були присутні в «споживчому кошику» в базисному році, але відсутні в поточному.

Видатний американський економіст і статистик Ірвінг Фішер запропонував усунути недоліки цих індексів, визначаючи середнє геометричне між базисними і поточними індексами:

$$P_F = \sqrt{P_L \cdot P_p}.$$

ВВП є умовою процвітання будь-якого суспільства, тому воно зацікавлене в

його постійному збільшенні. Це збільшення можна виміряти за допомогою двох взаємопов'язаних показників: зростання за певний період часу реального ВВП або зростання ВВП на душу населення.

Найчастіше визначають темпи приросту реального ВВП як відношення приросту реального ВВП до базисного реального ВВП, виражене у відсотках.

Показник ВВП – зручний інструмент порівняння рівнів економічного розвитку країн і добробуту їх населення. Чим вище ВВП на душу населення для кожної країни, тим вище якість життя її громадян. Проте, не слід забувати про ті труднощі підрахунку ВВП, про які йшла мова раніше. ВВП – достатньо надійний, але не універсальний критерій економічного добробуту країни.

4. Валовий національний продукт (ВНП) та інші макроекономічні показники

Валовий національний продукт (ВНП) – це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених за рік її резидентами як на території країни, так і за її межами (в інших країнах).

ВНП вимірює вартість продукції, виробленої факторами виробництва, що знаходяться у власності громадян певної країни, у тому числі і на території інших країн.

ВВП і ВНП пов'язані між собою наступним співвідношенням:

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{СФД},$$

де СФД – сальдо факторних доходів, що поступають з-за кордону, і факторних доходів, отриманих зарубіжними інвесторами в даній країні. В цілому різниця між ВВП і ВНП незначна і складає $\pm 1\%$ ВВП. Відповідно до рекомендацій статистичної служби ООН в більшості країн як основний показник вимірювання суспільного продукту використовується ВВП. У США і Японії використовується показник ВНП. У США крім ВНП і ВВП Економічна Рада при президентові розраховує **потенційний ВНП**, що показує виробничі можливості країни при повному використанні трудових ресурсів (природному рівні безробіття).

ВВП служить основою для розрахунку інших показників, що характеризують процес його перерозподілу, здійснюваний в основному через податкову систему. Найважливішими серед них є чистий національний дохід, національний дохід, особистий дохід, дохід у розпорядженні.

Чистий національний дохід (ЧНД) – це валовий внутрішній продукт за вирахуванням амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧВВП} = \text{ВВП} - A.$$

Національний дохід (НД) – це сума факторних доходів, зароблених всіма верствами суспільства в поточному році в результаті використання наявних економічних ресурсів:

$$\text{НД} = \text{ЧВВП} - \text{непрямі податки на бізнес} = w + R + i + P_z.$$

Особистий дохід (ОД) – це отриманий дохід, а не зароблений, як національний дохід. Щоб отримати величину особистого доходу необхідно з національного доходу відняти ті доходи, які не доходять до домашніх господарств (податки на прибуток корпорацій, нерозподілений прибуток корпорацій, відрахування до пенсійного фонду і на соціальне страхування). З

іншого боку, особистий дохід включає трансферти, які за своєю суттю не є заробленим доходом:

**ОД = НД – податки на прибуток корпорацій –
– нерозподілений прибуток корпорацій – відрахування на
соціальне страхування + трансфертні платежі.**

Дохід (РД) у розпорядженні, включає ту частину особистого доходу, яка знаходиться у розпорядженні населення і витрачається ним на придбання споживчих благ і заощадження:

РД = ОД – податки на особисті доходи
(прибутковий податок, податок на прибуток
в некорпоративному секторі, податок на майно, податок на спадок).

ТЕМА 10.МОДЕЛЬ СУКУПНОГО ПОПИТУ ТА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

- 1.Сукупний попит. Крива сукупного попиту. Нецінові чинники сукупного попиту.
- 2.Сукупна пропозиція. Крива сукупної пропозиції. Нецінові чинники сукупної пропозиції.
- 3.Взаємодія сукупного попиту і сукупної пропозиції. Моделі макроекономічної рівноваги.

1.Сукупний попит. Крива сукупного попиту. ***Нецінові чинники сукупного попиту***

Національна економіка, яка є предметом вивчення макроекономіки, постає як агрегований національний ринок, основними параметрами якого є сукупний попит і сукупна пропозиція, взаємодія між якими визначає рівноважний обсяг національного виробництва, рівень цін та зайнятості.

Сукупний попит (AD) – це та сумарна кількість товарів та послуг, яку всі суб'єкти національного ринку готові придбати при певному рівні цін.

Оскільки основними суб'єктами національного ринку виступають домогосподарства, підприємства, уряд і іноземці, то за своєю структурою сукупний попит (AD) складається з:

- витрат домогосподарств на придбання споживчих товарів і послуг, які інакше називаються споживчими витратами або просто споживанням і позначаються як **C** (від англ. consumption). Саме вони складають найбільшу частину сукупного попиту (причому таку, що змінюється україн повільно);

- інвестиційних витрат, тобто попиту підприємців на інвестиційні блага для відновлення зношеного і збільшення реального капіталу, а також попиту домогосподарств на житлове будівництво, що позначаються як **I** (від англ. investment). Ці витрати є динамічнішим компонентом сукупного попиту, зміни якого викликають коливання ділової активності;

- державних закупівель товарів і послуг (попиту з боку державного сектора), які є третім елементом сукупного попиту. Необхідно пам'ятати, що до їхнього складу не включаються трансфертні платежі населенню, а також субсидії і субвенції підприємницькому сектору. Оскільки дані витрати пов'язані з процесом перерозподілу грошових коштів, а не з витратами на створення валового випуску продукції. Даний компонент позначають, як відомо, – **G** (від англ. government);

- попиту з боку іноземного сектора на вітчизняні товари, точніше – чистий експорт – E_n – різниця між попитом іноземних агентів на вітчизняну продукцію і попитом вітчизняних економічних суб'єктів на іноземні товари і послуги, тобто експорт мінус імпорт (від англ. net export).

Таким чином, сукупний попит в цілому може бути представлений як сума вище названих елементів витрат, що є нічим іншим як вартістю валового внутрішнього продукту, розрахованого методом витрат. Це означає, що сукупний попит AD (від англ. aggregate demand) дорівнює Y :

$$AD = Y = C + I + G + E_n.$$

З визначення сукупного попиту видно, що існує певна залежність між обсягом створеного валового випуску благ і загальним рівнем цін. Ця залежність відображає дію закону сукупного попиту. Суть цього закону в тому, що споживачі (всі сектори економіки) за інших рівних умов придбають тим більший обсяг національного продукту, чим нижче загальний рівень цін, і навпаки. Тобто між реальним обсягом валового внутрішнього продукту і рівнем цін існує зворотна залежність, яку можна відобразити графічно у вигляді кривої сукупного попиту AD (див. мал. 12.1).

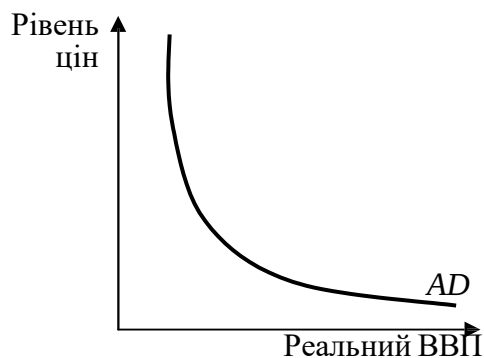


Рис. 12.1 - Крива сукупного попиту.

Крива сукупного попиту AD показує кількість кінцевих товарів і послуг, яку споживачі готові придбати при кожному можливому рівні цін. Причому необхідно врахувати, що дана модель сукупного попиту справедлива за умови незмінної кількості грошей.

Негативний нахил кривої AD пояснюється дією трьох ефектів:

1) **ефект процентної ставки**, тобто ціни за користування грошима. Річ у тому, що зростання рівня цін збільшує попит на гроші, оскільки для здійснення операцій їх потрібно все більше. Це, у свою чергу, приводить до підвищення плати за використання позикових грошей – процентної ставки. Тому домогосподарства відкладають покупки, а підприємці скорочують інвестиції. В результаті при вищому рівні цін сукупний попит на товари і послуги зменшується;

2) **ефект багатства** або ефект касових залишків: зростання цін знижує реальну купівельну спроможність накопичених фінансових коштів з фіксованою вартістю (облігацій, депозитів в банках, термінових рахунків), що робить їх власників відносно біднішими і примушує скорочувати витрати;

3) **ефект імпортих закупівель**: зростання цін усередині країни приводить до зменшення величини експорту і збільшення імпорту, що спричиняє за собою

зниження обсягу сукупного попиту.

Вказані вище чинники називаються ціновими і означають зміну величини сукупного попиту, тобто рух уздовж незмінної кривої *AD*.

Проте, окрім цінових чинників на сукупний попит здійснюють вплив і нецінові, дія яких приводить до його зміни, що графічно відбивається в зсуві кривої *AD* праворуч, якщо сукупний попит збільшується, і ліворуч, якщо він зменшується (див. мал.12.2). До них відносяться:

1) зміни в споживчих витратах, які у свою чергу залежать від:

- динаміки доходів населення країни. Зрозуміло, що коли доходи населення зростають, воно купує на національному ринку більше товарів та послуг, що призводить до збільшення сукупного попиту. І, навпаки, коли падають доходи, населення зменшує споживацький попит;

- ставки прибуткового податку на доходи фізичних осіб. Коли ставки прибуткового податку зменшуються, це призводить до збільшення доходів населення, що дає йому можливість купувати більше товарів та послуг. У результаті сукупний попит в країні зростає, що графічно відображається зміщенням кривої *AD* вправо;

- очікувань населенням майбутніх змін у рівні цін у країні. Якщо населення країни впевнене в стабільності цін, воно зменшує споживання, та збільшує заощадження. У разі посилення інфляційних очікувань населення намагається якнайшвидше витратити свої гроші, що звичайно ж збільшує і сукупний попит;

- динаміки заборгованості споживачів. Адже щоб погасити збільшені борги, необхідно зменшити поточне споживання, а, отже, скоротити сукупний попит;

- рівня добробуту споживачів в цілому, який визначається ринковою вартістю всіх його активів, у тому числі цінних паперів та нерухомості. Якщо добробут населення зростає, то це призводить до збільшення сукупного попиту в країні, оскільки багате населення може дозволити собі більше споживати і менше зберігати.

2) зміни в інвестиційних витратах, на які здійснюють вплив:

- процентна ставка банківських кредитів. Якщо кредити банків дорожчають, то інвесторам стає не вигідним отримувати такі кредити. Скажімо, ставка відсотків за кредитами – 30%, а інвестор може вкласти ці гроші в інвестиційний проект, який принесе йому лише 20% прибутку. Звичайно, інвестор не буде брати такий кредит. Тому зростання ставки відсотків по кредитах призводить до зменшення як інвестиційного, так і сукупного попиту. І, навпаки, коли в банках можна взяти дешеві кредити, інвесторикладають ці кошти в розвиток виробництва і купують на національному ринку більше інвестиційних товарів: машин, обладнання, сировини, матеріалів, що призводить до збільшення сукупного попиту;

- прибутковість майбутніх інвестицій також впливає на рівень інвестиційного попиту. Якщо розрахунки підприємця показують високу прибутковість майбутніх інвестицій, то він буде вкладати в розвиток підприємства значні кошти, що призведе до зростання інвестиційного і сукупного попиту. Якщо ж інвестиції будуть приносити малі прибутки, а їх отримання є справою невизначеною і проблематичною, то сукупний попит у країні буде зменшуватись разом з інвестиційним попитом;

- наявність надлишкових виробничих потужностей також впливає на рівень інвестицій в країні. Якщо на виробництві існує 1000 одиниць обладнання, а на певний час використовується лише 500 одиниць, то зрозуміло, що вкладати інвестиції у розвиток виробництва не має сенсу. І, навпаки, якщо всі 1000 одиниць обладнання працюють на повну потужність, а попит на продукцію зростає, необхідно розширювати виробництво за рахунок усе нових інвестицій. Це призведе і до збільшення сукупного попиту;

- розвиток НТР та виникнення нових технологій також є значним фактором інвестиційного попиту. Впровадження нових технологій потребує значних інвестицій, збільшення яких призведе і до збільшення сукупного попиту;

- рівень оподаткування доходів підприємців, що є потужним фактором, який також визначає рівень інвестицій у країні. Зрозуміло, що низькі ставки податків на прибуток дають можливість залишати більше коштів в розпорядженні підприємств, що в масштабах економіки країни в цілому збільшує рівень інвестицій і призводить до зростання сукупного попиту.

3) **зміни в обсягах державних закупівель** також безпосередню впливають на положення кривої сукупного попиту. Коли державні закупки зростають, то сукупний попит у країні також зростає. Збільшення державних закупок залежить від доходів державного бюджету та структури його видатків.

4) **зміни чистого експорту**. Збільшення розміру чистого експорту означає, що іноземні покупці збільшують попит на продукцію вітчизняних підприємств, а це призведе до збільшення чистого експорту у країні, а значить і сукупного попиту. Зміни чистого експорту відбуваються внаслідок:

- коливань цін на товари та послуги на ринках інших країн;
- динаміки національного доходу в зарубіжних країнах;
- коливань валютних курсів.

Слід обов'язково зауважити, що зміни в сукупному попиті можуть виникнути і в результаті змін в кількості грошей, які обертаються в економіці.

Графічно зміни в сукупному попиті, як уже відзначалося вище, відображаються зміщенням кривої AD вправо, якщо сукупний попит зростає, і ліворуч, якщо сукупний попит падає.

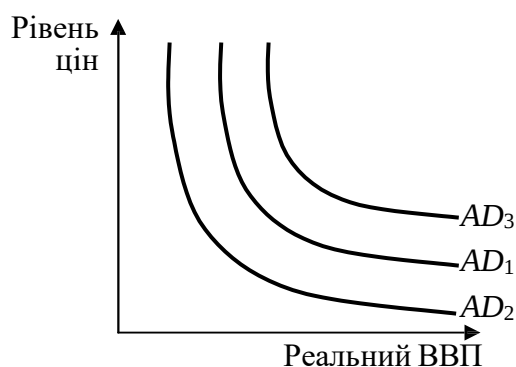


Рис. 12.2 - Зміни в сукупному попиті

Таким чином, існує величезна кількість чинників, що впливають на той обсяг реального валового внутрішнього продукту, який макроекономічні суб'єкти бажають і можуть придбати при даному рівні цін.

2. Сукупна пропозиція. Крива сукупної пропозиції.

Нецінові чинники сукупної пропозиції

Іншою стороною національного ринку є сукупна пропозиція.

Сукупна пропозиція (AS) – це та кількість товарів та послуг, яку національні та іноземні виробники готові поставити на національний ринок при певному рівні цін.

З визначення видно, що існує залежність між обсягом національного виробництва і рівнем цін. Причому вищі ціни створюють стимули для виробництва все більшої кількості благ і постачання їх на ринок і навпаки. Отже, між даними величинами існує пряма залежність. Цю залежність називають **законом сукупної пропозиції**.

Що стосується природи і форми кривої сукупної пропозиції, то у представників різних економічних шкіл і течій із цього приводу існують розбіжності.

Незаперечним є той факт, що вплив зміни цін на обсяг національного продукту залежить від тривалості аналізованого періоду: короткострокового або довгострокового. Основним критерієм виділення короткострокового і довгострокового періодів є гнучкість цін. У макроекономічному довгостроковому періоді всі ціни, як на товари, так і на ресурси є гнучкими, вільно встановлюваними, змінними в одній і тій же пропорції, що відсутнє в короткостроковому періоді. Оскільки фірми чекають пропорційної зміни цін на товари і ресурси, вони позбавляються стимулів до збільшення обсягів виробництва при зростанні рівня цін, оскільки припускають, що їх витрати виростуть в тій же пропорції, що і ціни. До того ж довгострокова крива сукупної пропозиції залежить від наявних економічних ресурсів. У довгостроковому періоді крива сукупної пропозиції показує пряму залежність між зростанням рівня цін та реального ВВП (мал. 12. 3).

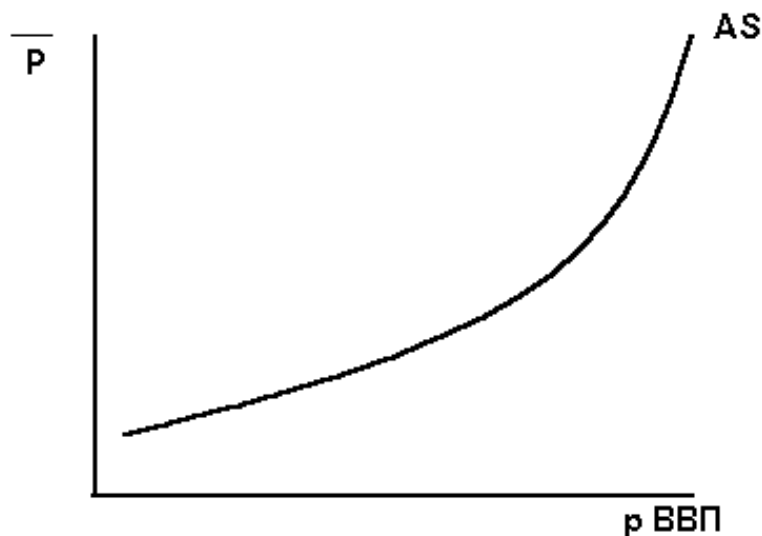


Рис.12.3 - Довгострокова крива сукупної пропозиції.

Що стосується короткострокового періоду, то економісти - класики відстоюють точку зору, відповідно до якої крива сукупної пропозиції також

має вид вертикальної лінії. Адже класики виходили з того, що завдяки певним силам, властивим ринковій економіці, яка функціонує в умовах досконалої конкуренції, повна зайнятість стає нормою. Ніяких обмежень вільного переміщення ресурсів не існує, всі ринки є конкурентними, ціни економічних ресурсів – гнучкі.

Прихильники ж кейнсіанської теорії доводять, що економіка не завжди функціонує в умовах повної зайнятості, а ціни ресурсів не є гнучкими. А оскільки не всі ресурси використовуються, то в економіці не відчувається гострий дефіцит ресурсів, і збільшення обсягів національного виробництва може бути досягнуте без підвищення цін на ресурси. А значить і крива сукупної пропозиції є горизонтальною лінією.

Сучасна економічна наука зробила спробу синтезу класичних і кейнсіанських поглядів на криву сукупної пропозиції. Аналізуючи стан економіки, сучасні автори представляють гіпотетичну криву сукупної пропозиції як лінію, що складається з трьох певних сегментів або відрізків, представлену на мал.12.4.

Дана форма кривої сукупної пропозиції відбиває зміну витрат на одиницю продукції при зміні обсягу національного виробництва.

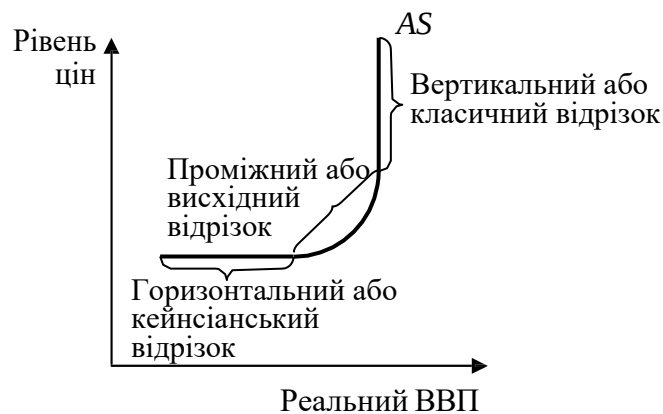


Рис. 12.4 - Крива сукупної пропозиції у короткостроковому періоді.

Горизонтальний (кейнсіанський) відрізок. Даний відрізок називають іменем англійського економіста Джона Мейнарда Кейнса, який проаналізував функціонування економіки США в період Великої депресії. І, дійсно, даний відрізок свідчить про те, що економіка знаходиться в стані глибокого спаду і значна частина ресурсів використовується не повністю. Тому можна задіяти додаткові ресурси у виробництво, не чинячи при цьому тиску на рівень цін.

Проміжний (висхідний) відрізок. У міру вичерпання найважливіших економічних ресурсів витрати на їх залучення зростатимуть, а це означає, що збільшення реального обсягу виробництва супроводжується зростанням рівня цін.

Вертикальний (класичний) відрізок свідчить, що економіка досягла повної зайнятості. Окремі фірми можуть спробувати збільшити масштаби свого виробництва, заплативши вищу ціну ніж інші конкуренти за ресурси, що залучають. Проте при повній зайнятості цих ресурсів, а значить, і збільшення обсягів виробництва позбудуться інші фірми. Тому будь-яке підвищення цін не приведе до збільшення реального обсягу національного виробництва.

Таким чином, різні сегменти або відрізки кривої AS дають можливість проаналізувати умови функціонування і стан економічної системи. У реальному житті крива сукупної пропозиції має вид висхідної кривої, що підтверджують три концепції: теорія невірних уявлень, теорія жорсткої заробітної плати і теорія жорстких цін. Суть цих теорій коротко полягає в наступному:

1) теорія невірних уявлень: несподіване підвищення рівня цін примушує деяких виробників вважати, що відносні ціни на їх продукцію ростуть, і ухвалювати рішення про нарощування виробництва;

2) теорія жорсткої заробітної плати: несподіване підвищення рівня цін призводить до зниження реальної заробітної плати, що примушує фірми наймати додаткових робітників і випускати додаткову кількість продукції;

3) теорія жорстких цін: при несподіваному підвищенні рівня цін деякі фірми продовжують якийсь час зберігати колишні ціни на свою продукцію, що приводить до збільшення обсягів продажів і змушує нарощувати виробництво.

Як і у випадку з сукупним попитом існують цінові і нецінові чинники, що впливають на сукупну пропозицію. Зміну рівня цін означає рух уздовж незмінної кривої AS . Нецінові ж чинники сукупної пропозиції змінюють положення кривої AS , зсуваючи її праворуч, що означає збільшення сукупної пропозиції, і ліворуч, указуючи на зменшення сукупної пропозиції (див. мал.12.5).

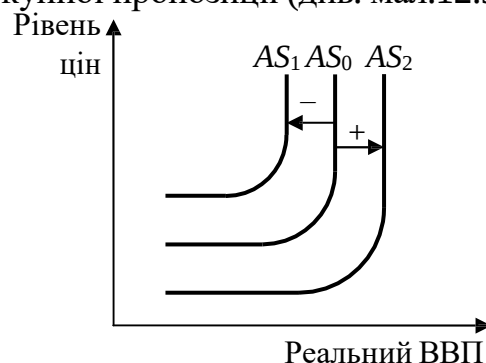


Рис. 12.5 - Зміна сукупної пропозиції під впливом нецінових чинників.

До нецінових чинників сукупної пропозиції відносяться:

1) **зміни цін на ресурси**: зниження цін на ресурси призводить до зниження середніх загальних витрат і тим самим до збільшення сукупної пропозиції. Вплив на ціни на ресурси, які використовуються в процесі виробництва, у свою чергу здійснюють:

- наявність внутрішніх ресурсів;
- ціни на імпортовані ресурси;
- панування на ринку (характеристика ринкової структури, можливість диктувати ціни на ресурси в умовах недосконалої конкуренції);

2) **зміни в продуктивності**: збільшення продуктивності означає, що при даному обсязі ресурсів або витрат можна отримати більший реальний обсяг національного виробництва за кожного рівня цін, зниження продуктивності приводить до збільшення середніх витрат і зсуву кривої сукупної пропозиції вліво;

3) **зміни правових норм**, а саме зміна податків і субсидій і характеру

державного регулювання. Наприклад, субсидії або субвенції підприємницькому сектору зменшують витрати виробництва і збільшують сукупну пропозицію;

4) **очікування зміни рівня цін:** очікування підвищення рівня цін приводить до зсуву короткострокової кривої сукупної пропозиції вліво.

3. Взаємодія сукупного попиту і сукупної пропозиції.

Моделі макроекономічна рівноваги

Розглядаючи одночасно і сукупний попит і сукупну пропозицію, можна визначити механізм формування рівноважного обсягу національного виробництва і рівноважного рівня цін. Встановлення рівноважного рівня цін і рівноважного обсягу національного виробництва або досягнення **макроекономічної рівноваги** означає такий стан економіки, при якому величина сукупного попиту дорівнює величині сукупної пропозиції. Графічно рівноважний стан національної економіки характеризується точкою перетину кривих **AD** і **AS** (див. мал. 12.6).

Необхідно також відзначити, що точка перетину кривих **AD** і **AS** свідчить не тільки про сталий рівноважний рівень цін, рівноважний обсяг національного виробництва, але також і про рівень безробіття (незайнятості економічно активного населення). Про рівень цін свідчить координата точки рівноваги по вертикальній осі «Рівень цін», про величину рівноважного обсягу виробництва і тісно пов'язаного з ним рівня безробіття – координата по горизонтальній осі «Реальний ВВП». Природно, що чим більше величина реального ВВП, тим нижче рівень безробіття, а, отже, вище рівень зайнятості в країні.

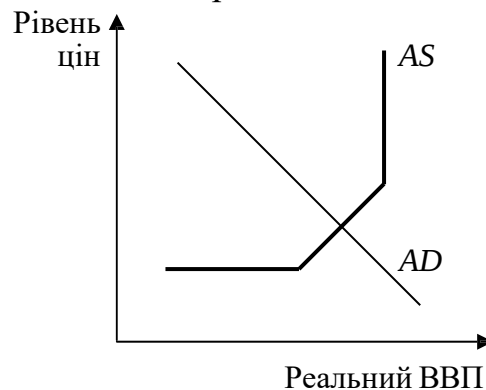


Рис. 12.6 - Макроекономічна рівновага

Механізм формування рівноважного обсягу виробництва залежатиме від того, на якому з відрізків сукупної пропозиції відбудеться перетин з кривою сукупного попиту. На мал. 12.7 зображено три можливі ситуації макроекономічної рівноваги. Точка **E₁** відображає ситуацію макроекономічної рівноваги при високому рівні безробіття, невеликому (в порівнянні з потенційними можливостями) обсязі національного виробництва. Точка **E₂** характеризує макроекономічну рівновагу в умовах неповної зайнятості, наявності «вільних» ресурсів, але вже при зміні рівня цін. Точка **E₃** дає можливість говорити про макрорівновагу в умовах повної зайнятості.

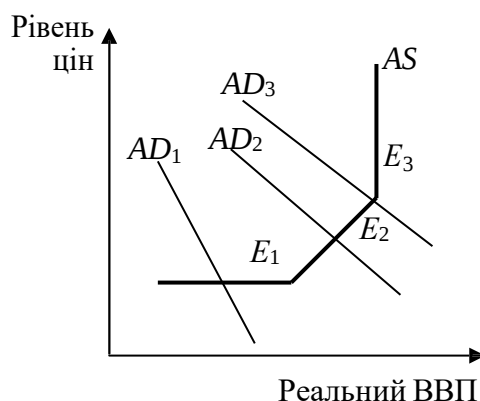


Рис. 12.7 - Модель «сукупний попит і сукупна пропозиція».

В кейнсіанській теорії макроекономічної рівноваги домінуючу роль у формуванні рівноважного обсягу національного виробництва грає сукупний попит. У класичній економічній теорії верховенство належить сукупній пропозиції, чинникам що його обумовлює, і, перш за все обсягам наявних ресурсів, а сукупний попит впливає лише на рівень цін. Сучасні теоретики вважають, що в короткостроковому періоді на формування рівноважного обсягу національного виробництва здійснюють вплив, як сукупний попит, так і сукупна пропозиція. Це підтверджує висхідна короткострокова крива сукупної пропозиції.

Зміну сукупного попиту, а, отже, і зміну макроекономічної рівноваги також слід розглядати в трьох випадках.

1. Зростання сукупного попиту на горизонтальному або кейнсіанському відрізку сукупної пропозиції (зсув від AD_1 до AD_2 на мал.) приведе до збільшення обсягу реального ВВП, зростання зайнятості без якої-небудь зміни цін. Тобто в умовах економічного спаду або депресії, коли в економіці спостерігаються значне безробіття і не завантажені виробничі потужності, виробники можуть отримати ресурси по стабільних цінах, не здійснюючи вплив на рівень цін.

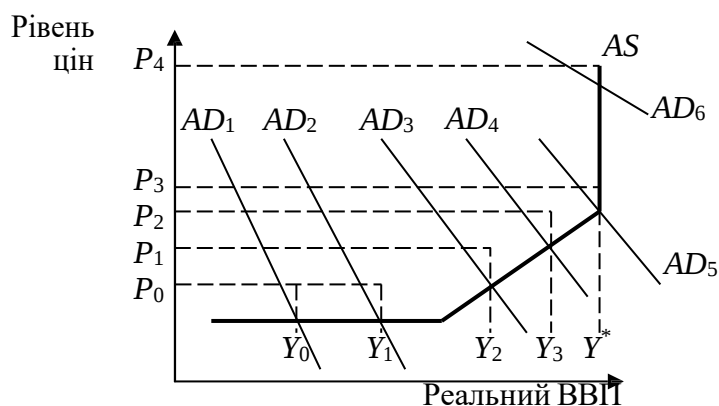


Рис. 12. - Модель зміни макроекономічної рівноваги: зсув сукупного попиту

2. Збільшення сукупного попиту на проміжному або висхідному відрізку кривої сукупної пропозиції (зрушення від AD_3 до AD_4) збільшує рівноважний реальний обсяг виробництва, рівень зайнятості і рівноважний рівень цін.

3. Збільшення сукупного попиту на вертикальному або класичному відрізку кривої сукупної пропозиції (зсув від AD_5 до AD_6) приведе до

зростання рівня цін, а реальний обсяг виробництва залишиться незмінним при повній зайнятості.

Зменшення ж сукупного попиту супроводжується деякою складністю. Якщо початкова макроекономічна рівновага знаходилася на горизонтальному або кейнсіанському відрізку, то зменшення сукупного попиту означатиме зсув кривої AD вліво, що приведе до зменшення рівноважного обсягу національного виробництва, збільшення безробіття при незмінному рівні цін. А ось скорочення сукупного попиту на проміжному і класичному відрізках супроводжується дією так званого **ефекту храповика** (храповик – механізм, що дозволяє крутити колесо вперед, але не назад). Складність полягає в тому, що ціни на товари і ресурси стають «нерішучими», негнучкими і не проявляють тенденції до зниження (див. мал.). В результаті збережеться вищий рівень цін, а реальний ВВП знизиться. Тому в графіці сукупної пропозиції спостерігатиметься асиметрія, що полягає в тому, що, коли сукупний попит росте, кейнсіанський відрізок відхиляється вгору легко і швидко, але коли сукупний попит зменшується, вниз відхиляється поволі або зовсім не відхиляється.

Зниження сукупного попиту від AD_1 до AD_2 приводить до «завмирання» рівноважної ціни на колишньому рівні P_1 і зменшенню рівноважного обсягу національного виробництва до Y_3 .

Зміна сукупної пропозиції також позначається на параметрах макроекономічної рівноваги (див. мал.12.9).

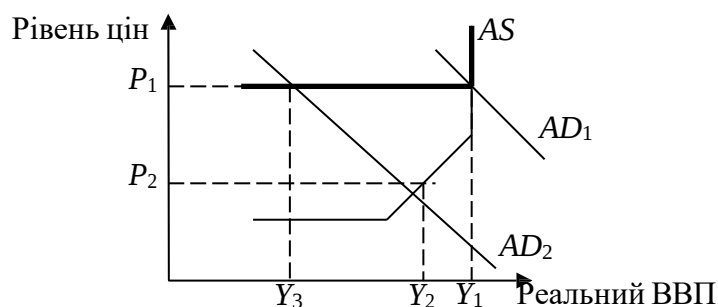


Рис. 12.9 - Ефект храповика.

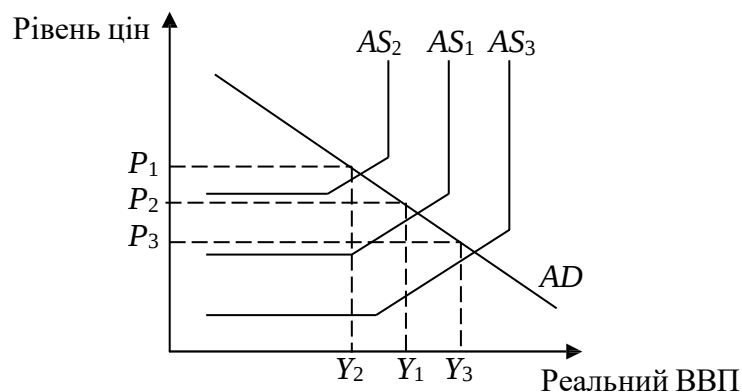


Рис. 12.10 - Модель зміни макроекономічної рівноваги: зрушення сукупної пропозиції.

Переміщення кривої сукупної пропозиції при незмінній кривій сукупного

попиту праворуч (з положення AS_1 в положення AS_3) свідчить про економічне зростання, збільшення обсягів національного виробництва, зниження рівня безробіття і зменшення рівня цін. Зрушення кривої сукупної пропозиції вліво (з положення AS_1 в положення AS_2) означає зростання витрат виробництва на одиницю продукції, зростання цін, зменшення рівноважного обсягу реального ВВП і збільшення безробіття.

Модель «сукупний попит – сукупна пропозиція» є базовою моделлю макроекономічної рівноваги. У реальній економіці між сукупним попитом і сукупною пропозицією постійно існують розбіжності. Досягнення ж ринкової рівноваги може супроводжуватися як економічними, так і соціальними втратами. Для зменшення втрат необхідне державне регулювання економіки на макроекономічному рівні.

ТЕМА 11. СПОЖИВАННЯ, ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

1. Споживання та заощадження.

2. Кейнсіанська функція споживання та функція заощадження.

3. Функції споживання з урахуванням фактору часу. Міжчасовий вибір споживача І.Фішера, теорія життєвого циклу Ф.Модільяні і теорія перманентного доходу М.Фрідмена.

4. Сутність та види інвестицій.

5. Модель «заощадження – інвестиції» і макроекономічна рівновага.

6. Державна інвестиційна політика та її вплив на розвиток національної економіки.

1. Споживання та заощадження

Дохід, отриманий економікою в результаті виробництва ВВП, використовується на споживання і заощадження. Споживання опосередковується витратами, які, у свою чергу, можуть здійснюватися лише при наявності доходів.

Домогосподарства отримують доходи (особистий дохід) в обмін на ресурси, які вони надають підприємствам. Отримані доходи домогосподарства витрачають на придбання споживчих товарів та послуг, тобто на споживання.

Особистий наявний дохід має такі джерела формування:

- 1) заробітна плата найманих працівників;
- 2) прибуток та змішаний дохід;
- 3) доходи від власності (дивіденди, проценти, рента);
- 4) соціальна допомога та інші одержані поточні трансферти (пенсії, стипендії, субсидії, допомога по безробіттю тощо).

Споживання (C) – це витрати домогосподарств на придбання товарів і послуг для задоволення матеріальних і духовних потреб людей. Споживчі витрати звичайно поєднуються в такі групи: придбання товарів поточного споживання, оплата послуг, придбання товарів тривалого користування. Споживчі витрати є самою вагомою складовою в структурі сукупного попиту і сукупних витрат; у розвинутих країнах сучасного світу вони становлять біля двох третин всіх розходів. Абсолютний розмір споживання безпосередньо

залежить від величини наявного доходу, який у свою чергу визначається динамікою ВВП та податків.

Крім того суттєве значення має показник частини заробітної плати у ВВП, тобто пропорція розподілу створеного економікою доходу між учасниками створення ВВП і власниками факторів виробництва. У найбільш розвинутих країнах з високим рівнем життя цей показник доходить до 70 %.

Величина споживчих видатків домогосподарств залежить не лише від їх наявного доходу, який у свою чергу, повторюємо, визначається обсягом ВВП, але й від рішень домогосподарств про те, яку частину наявного доходу витрати на споживання товарів та послуг, а яку – заощадити. Власне, рішення про те, скільки коштів направити на споживання, – це одночасно рішення про те, скільки коштів заощадити. Це означає, що весь поточний дохід може бути використаний лише на споживання та заощадження. Для приватної закритої економіки цей взаємозв'язок може бути описаний формулою:

$$Y = C + S,$$

де Y – ВВП;

C – особисті споживчі видатки;

S – заощадження.

Вирішення питання про величини споживаної і заощаджуваної часток доходу пов'язане із вибором між теперішнім і майбутнім споживанням. Коли домогосподарства приймають таке рішення, вони мають співставити вигоди від поточного споживання з вигодами від використання заощаджуваної частки доходу у майбутньому. Цей вибір зумовлюється бажанням забезпечити фінансування запланованих значних витрат або захистити себе від непередбачених обставин, від скорочення споживання у майбутньому (наприклад, внаслідок падіння своїх доходів з яких-небудь причин). Рішення домогосподарств при цьому спираються на прогнози майбутнього стану економіки (наприклад, економічних спадів, інфляційних процесів), на оцінку політики держави та її тенденцій тощо. З іншого боку, альтернативним варіантом економічної поведінки може бути прийняття рішення про споживання у обсязі, що перевищує поточний дохід за рахунок запозичень або витрачання заощаджень попередніх періодів. При цьому збільшення обсягу споживання за рахунок запозичень у поточному періоді означає скорочення споживаної частини поточного доходу у майбутньому у зв'язку із необхідністю сплачувати відсотки і повертати основну суму боргу.

Отже, якщо домогосподарства споживають менше сьогодні, вони зможуть споживати більше у майбутньому і навпаки. Фактично це означає, що домогосподарства здійснюють **міжчасовий вибір**. Суттєвий вплив на цей вибір здійснює **реальна відсоткова ставка**, яка має місце у національній економіці і визначає відносну ціну поточного і майбутнього споживання, та різниця між **теперішньою вартістю грошей** та їх **майбутньою вартістю**.

Майбутня вартість грошей складається з основної суми, процентів на неї, що нараховуються щорічно та нарахування процентів на кошти, що утворились від попереднього нарахування процентів на основну суму (складний процент)

за формулою:

$$FV = PV(1+r)^n,$$

де FV – майбутня вартість;

PV – теперішня вартість;

r – ставка дисконту (процентна ставка, яка використовується для приведення грошових потоків до їхньої вартості у періоді, який приймається за базу розрахунків і з урахуванням альтернативних варіантів вкладання коштів).

В реальному житті рішення домогосподарств про обсяги споживання, його структуру та величину споживаної частки поточного доходу залежать не лише від їх бажань, а й обумовлені рівнем їхнього доходу (доходу на душу).

2. Кейнсіанська функція споживання та функція заощадження

Важливість макроекономічного дослідження поведінки домогосподарств на споживчому ринку пояснюється такими обставинами:

У сучасній економіці витрати на споживання досягають трьох чвертей усіх сукупних витрат, і цей факт надає аналізу функції споживання надзвичайну актуальність. Витрати на споживання складають переважну частку трансакцій в економіці, тому характер поведінки домогосподарств на споживчому ринку значною мірою визначає розмір і характер попиту на гроші.

Так як одну частину наявного доходу домашні господарства витрачають на споживання, а другу на заощадження, то певному характеру функції споживання відповідає певний вид функції заощадження, а оцінка обсягів заощаджень надзвичайно важлива для визначення умов як статичної так і динамічної рівноваги в економіці.

Аналіз характеру споживання домогосподарств передбачає виявлення їх поведінки при формуванні планів споживання і заощадження; співвідношення доходу і витрат на споживання і заощадження з майновим станом; мотивації домогосподарств при прийнятті рішень стосовно формування обсягів поточного споживання і заощадження, тобто, які параметри виділяються як аргументи функцій споживання і заощадження. Відповідь на ці питання визначає тип моделі споживання – статична або динамічна модель. Типовим прикладом статичної моделі є кейнсіанська функція споживання. Динамічні моделі підрозділяють на двоперіодні (дійсний і майбутній період) і багатоперіодні (за роками життя суб'єкта). Останні використовують дисконтовані оцінки потоків доходів, споживання, заощадження і майна.

Теорія споживання **Дж. М. Кейнса** побудована на трьох моментах.

Перше. Конкретне значення граничної схильності до споживання може скласти від нуля до 100 %. Крім того, з ростом доходу люди збільшують своє споживання, але не в тій мірі, у якій росте дохід. Взаємозв'язок між доходом і споживанням дає можливість впливати на економіку, використовуючи мультиплікатори державних витрат і податків.

Друге. Середня схильність до споживання, яка розраховується як відношення споживання до доходу і показує, яка частина доходу споживається, зменшується в міру росту доходу. Тобто, люди з більш високим рівнем доходу

зберігають велику частку доходу.

Третє. Основним фактором, що визначає розмір споживання, є дохід, а процентна ставка не має істотного значення.

Взаємозв'язок між споживанням і доходом виражає **функція споживання**:

$$C = \bar{C} + MPC \cdot Y,$$

де $\bar{C}$ – автономне споживання (не залежить від доходу);

MPC – гранична схильність до споживання;

Y – наявний дохід.

Залежність споживання і планованих витрат від рівня доходів є прямою: обсяг споживання збільшується зі зростанням доходів. Графічна інтерпретація функціональної залежності доходів і споживання зображена на мал. 13.1.

Споживання тим більше, чим більше розмір доходу, що проявляється у висхідному характері кривої $C = C(Y)$. $A \neq 0$, тому що при нульовому доході здійснюється споживання за рахунок запасів чи позикових коштів, оскільки люди не можуть підтримувати своє існування без споживання.

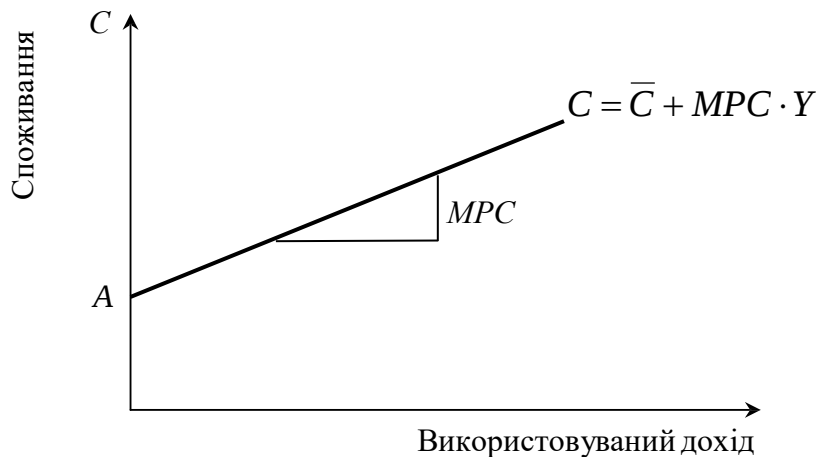


Рис. 13.1 - Функція споживання.

Очевидно, що найчастіше споживається не весь дохід. Частка доходу, (виражається у відсотках), що використовується на споживання, відбивається показником **середньої схильності до споживання**:

$$APC = \frac{C}{Y} \cdot 100 \%.$$

Оскільки витрати на споживання є ваговою складовою сукупного попиту, істотним для макроекономічного аналізу питанням є не тільки абсолютний розмір споживання, але і зміни його обсягу, що викликаються змінами в доході. Частка приросту доходу, що направляється на приріст споживання, відбивається показником **граничної схильності до споживання**:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y} \cdot 100 \% ,$$

де ΔC – зміна витрат на споживання; ΔY – зміна доходу.

Гранична схильність до споживання може набувати значення від 0 до 1, тобто приріст доходу може або взагалі не використовуватися на поточне споживання ($MPC = 0$), або споживатися цілком ($MPC = 1$). Іншими словами, гранична схильність до споживання відбиває реакцію споживання на приріст

доходу і, таким чином, від неї залежить кут нахилу кривої функції споживання на графіку (див. мал.).

Неспожита частина доходу використовується на заощадження. **Заощадження** – це використовуваний дохід за вирахуванням споживання. Таким чином, розмір заощадження залежить від величини використовуваного доходу і пропорції його розподілу на споживану й заощаджену частини.

Пряма функціональна залежність між доходом і заощадженням може бути представлена графічно:

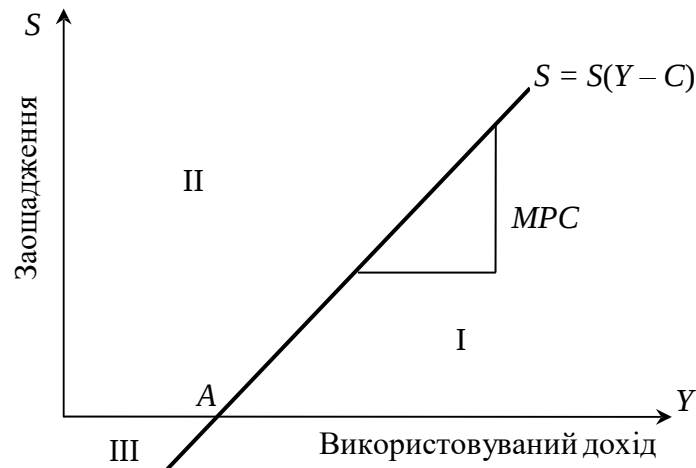


Рис. 13.2 - Функція заощадження.

Заощадження збільшуються з ростом доходу. Точка *A* показує рівень **граничного доходу**: при такому рівні весь дохід споживається, а заощадження дорівнюють нулю. Якщо дохід нижче граничного рівня, крива функції заощаджень іде у від'ємну область. Це означає, що настільки низький дохід не тільки не дозволяє зберігати частину поточного доходу, але відбувається скорочення заощаджень попередніх періодів або запозичення для підтримки споживання на визначеному рівні.

На графіку можна виділити три зони: I – заощадження; II – споживання; III – «проїдання запасів».

Частка доходу в процентному вираженні, що використовується для здійснення заощаджень відбивається показником **середньої схильності до заощадження (APS)**:

$$APS = \frac{S}{Y} \cdot 100 \%.$$

Оскільки весь дохід або споживається, або зберігається, можна стверджувати, що:

$$APC + APS = 100 \%.$$

Для економічної теорії й економічної політики дуже важливими є питання про те, що відбувається з заощадженнями при збільшенні доходу.

Частка приросту доходу, що спрямовується на приріст заощаджень, називається **граничною схильністю до заощадження (MPS)**:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

де ΔS – зміни в заощадженнях; ΔY – зміни в доходах.

Очевидно, що конкретне значення MPS може знаходитися в діапазоні між 0 і 1, тобто весь приріст доходу або використовується на приріст споживання ($MPS = 0$), або на приріст заощадження ($MPS = 1$). Чим більшим є значення MPS , тим більшим буде кут нахилу кривої на графіку функції заощаджень.

Якщо весь приріст доходу направляється на приріст споживання і заощадження, то та частина зміни доходу, що не використовується для приросту споживання, направляється на приріст заощаджень, звідси випливає:

$$MPC + MPS = 1.$$

Серед економістів немає єдності в оцінці **взаємозв'язку між приростом доходу і динамікою граничної схильності до споживання і заощадження**. Кейнсіанська модель припускає, що з ростом доходу росте гранична схильність до заощадження MPS («люди схильні до заощадження») і відповідно скорочується гранична схильність до споживання MPC , що пояснює причини виникнення дефіциту попиту і спадів виробництва. Дослідження емпіричних даних, що проводилося, після II Світової війни показали, що в довгостроковому періоді значення MPC і MPS досить постійні. У значній мірі це визначається тією обставиною, що на споживання і заощадження впливає безліч факторів, не пов'язаних з доходом.

Таким чином, величина використовуваного доходу є основним чинником, що визначає величину споживання і заощадження. Вплив цього фактора виявляється в переміщенні конкретних точок **уздовж кривих** на графіках функцій споживання і заощадження.

Однак на споживання і заощадження впливають й інші фактори, що не залежать від величини доходу. Їхній вплив приведе до збільшення чи зменшення споживання при незмінному доході, і виявляється в **зсуві кривих** на графіках функцій споживання і заощадження, який відбиває **зміни в споживанні і заощадженні** (див. мал. 13.3).

Із взаємозв'язку між споживанням і заощадженням, що витікає з формули $Y = C + S$, можна зробити висновок, що фактори споживання і заощадження взаємозалежні. Можна сказати, що в основному фактори споживання і заощадження дзеркально протилежні (так само, як і графіки функцій споживання і заощадження: див. мал. 13.1 і мал. 13.2).

Розподіл поточного доходу на споживання і заощадження залежить від величини накопиченого майна (чи багатства). До **багатства** можна віднести: 1) нерухомість і товари тривалого споживання; 2) гроші на рахунках і наявні; 3) фінансові активи: державні і приватні облігації, акції, нагромадження в страхових і пенсійних фондах тощо. Зміна розміру багатства може відбуватися або в реальному вираженні, або номінально. Зазвичай, ці зміни відбуваються поступово і за рахунок їхнього впливу крива споживання зміщується незначно. Однак у результаті різкого знецінювання багатства можливе помітне зниження споживання. Так склалося в Україні на початку 90-х років, коли внески в банках знецінилися через їх заморожування в сполученні з гіперінфляцією і переходом в розряд держборгу. У країнах з розвинутою ринковою економікою аналогічні наслідки мали періодичні кризи на фондових біржах. У будь-якому

випадку зменшення накопиченого багатства знижує схильність до споживання і збільшує заощадження для відновлення втрат (зрозуміло, за умови, що рівень доходу вище граничного рівня).

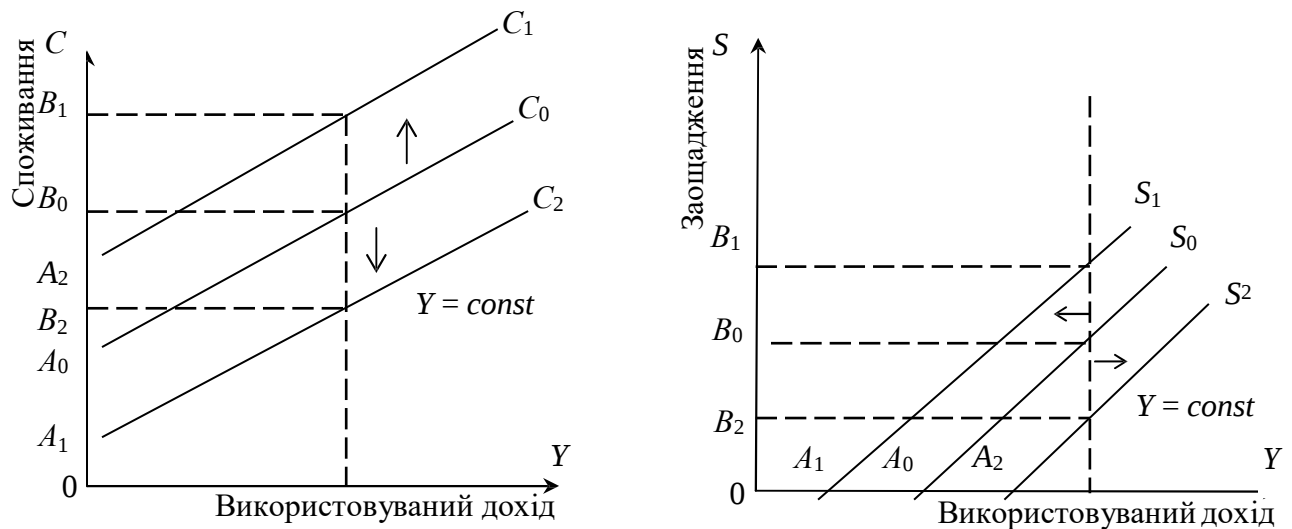


Рис. 13.3 - Зрушення графіків споживання і заощадження.

Оцінка доходу в довгостроковому періоді пов'язана з чеканнями. Якщо споживачі очікують стабільного розвитку економіки, збереження зайнятості і підвищення доходів, вони будуть збільшувати споживання. Так само позначиться очікування росту цін і виникнення дефіцитів товарів: споживання росте в поточному періоді через прагнення зробити запаси і знизити негативний вплив інфляції на добробут. Якщо ж очікується зниження ділової активності, доходів, рівня зайнятості, це приведе до стискання споживання і, відповідно, збільшення частини поточного доходу, що заощаджуються, в інтересах підтримки стабільного рівня споживання в майбутньому.

Ажіотажний попит, що збільшує розміри споживання в більш-менш тривалих періодах може виникати й у зв'язку з позаекономічними чеканнями.

Рівень цін здійснює настільки високий вплив на споживання і заощадження, що може розглядатися як їхній самостійний фактор. Наслідком **інфляції** може бути зростання граничної схильності до заощадження, для відновлення рівня знецінених активів. Однією з форм деформації економіки й економічної поведінки під впливом інфляційного росту цін є своєрідний реверс споживання: придбання населенням ряду груп споживчих товарів (коштовності, твори мистецтва, нерухомість і т. п.) стає своєрідною формою заощаджень.

Істотним фактором, що впливає на споживання і заощадження є **податки і відрахування на соціальне страхування**. Підвищення податків і відрахувань у фонди соціального страхування скорочує і споживання, і заощадження, що відбивається відповідним зсувом кривих на графіках (див. рис. 7.4).

На споживання і заощадження впливає **заборгованість споживачів**. Відволікання частини поточних доходів на погашення боргів попередніх періодів знижує і споживання, і заощадження в поточному періоді.

3. Функції споживання з урахуванням фактору часу. Міжчасовий вибір споживача І.Фішера, теорія життєвого циклу Ф.Модільяні і теорія перманентного доходу М.Фрідмена

Аналіз сукупного попиту і моделі рівноваги показує, що зміни в споживанні здатні викликати підйоми і спади, порушувати рівновагу економіки. Тому рішення про те, яку частину доходу споживати – це питання, що має істотне значення для макроекономіки.

Проблемі споживання приділяли увагу багато економістів. Розглянемо ці теорії в самому загальному виді. Аналіз розвитку теорії споживання показує, що головним моментом у рішенні загадок споживання є введення в аналіз **фактора часу** і розмежування короткострокових і довгострокових періодів. Тому ці теорії отримали назву функцій споживання з урахуванням фактору часу.

Розглянута нами кейнсіанська функція споживання є актуальною лише у короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді функція споживання має стабільну середню схильність до споживання. Довгострокова функція споживання пояснюється в посткейнсіанських теоріях, які спираються на теорію І.Фішера про міжчасовий вибір споживача. Згідно з теорією Фішера споживання домогосподарств в кожному поточному періоді не обмежується лише їх поточним доходом, так як сучасні люди є раціональними і передбачливими. Тому, приймаючи рішення, вони здійснюють міжчасовий вибір і враховують поточний дохід і також переміщення доходу між різними періодами життя. Тому Фішер прийшов до висновку, що споживання в кожному періоді життя людини залежить від її доходу протягом усього життя.

Поточне споживання людей має **бюджетне обмеження** (залежить від рівня доходу). А ухвалення рішення про те, скільки витратити, а скільки зберегти, ґрунтується на **міжчасовому бюджетному обмеженні**, що включає очікувані в майбутньому доходи. Якщо життя людини умовно розбити на два періоди (молодість і старість), то виявиться, що в першому він одержує дохід, споживає і робить заощадження. Споживання другого періоду визначається поточним доходом майбутнього періоду, заощадженнями і відсотками по них. Причому, з поточного доходу цього другого періоду не здійснюються заощадження для майбутнього, тому що третього періоду просто не існує. Таким чином, зниження споживання в першому періоді дає приріст його в майбутньому, а сумарне споживання в двох періодах дорівнює сумарному доходу за цей же час. Тобто споживання в кожному періоді життя залежить від доходу індивіда впродовж всього його життя.

Оптимальний варіант споживання припускає, що воно або дорівнює, або менше між часового обмеження. Крім того, розмір споживання в кожний даний момент часу залежить від часу надходження доходів, оскільки споживачі можуть брати засоби в борг і давати їх у борг.

Отже, вибір розмірів споживання для поточного моменту і для майбутнього залежить від ресурсів протягом усього життя, можливості позичати і накопичувати заощадження, тобто споживання залежить не тільки від поточного доходу.

Використовуючи модель поведінки споживача І. Фішера, **Франко Модільяні** в 50-ті роки сформулював гіпотезу **життєвого циклу споживання**. Фишер звернув увагу на те, що споживання залежить від доходу протягом **усього** життя людини. Ф. Модільяні особливе значення додав тому факту, що рівень доходу неоднаковий у різні періоди життя людей і заощадження дають можливість перерозподіляти доходи на користь періодів з низьким рівнем доходів з метою підтримувати рівномірний рівень споживання протягом усіх періодів життя.

Споживач живе визначену кількість років (T). Протягом життя він має у своєму розпорядженні такі ресурси: багатство (майно) (W); річний дохід (Y); кількість років, протягом яких надходить річний дохід (R).

Усі наявні ресурси споживач прагне рівномірно розподілити по роках для забезпечення стабільного рівня споживання (у тому числі, наприклад, і після виходу на пенсію). Щорічне споживання C при цьому становить:

$$C = (W + R \cdot Y) / T .$$

Таким чином, споживання залежить від поточного доходу і майна

Багатство людей у кожен даний момент часу змінюється пропорційно змінам поточного доходу. Тому **високий** поточний дохід у **короткостроковому** періоді супроводжується **низькою** середньою схильністю до споживання. У **довгостроковому** ж періоді існує взаємозв'язок між ростом багатства і доходом (W/Y), що припускає постійну середню схильність до споживання. Іншими словами споживання збільшується із зростанням накопиченого багатства. Це протидіє зниженню середньої схильності людей до споживання: на початкових етапах трудового життя середня схильність до споживання може зменшуватись із зростанням доходу, але за весь період життя багатство (накопичене майно) залежить від поточного доходу і тому середня схильність до споживання в довгостроковому періоді є постійною величиною.

Модель життєвого циклу споживання показує, що розмір заощаджень змінюється від періоду до періоду протягом життя людини. У молодості, працюючи, люди накопичують засоби і витрачають заощадження в старшому віці. Правда, стабільне споживання протягом років життя, що залишилися, при цьому все-таки не забезпечується. Для цього є свої причини: люди роблять заощадження на випадок непередбачених обставин і в силу того, що ніколи не знають, протягом якого часу треба себе забезпечувати (тобто якою буде тривалість їхнього життя). Крім того, люди прагнуть частину заощаджень передати в спадщину.

Варто відмітити, що гіпотеза життєвого циклу «не працює» стосовно до сучасного стану української економіки. Причини цього в тім, що велика частина населення позбавилася своїх заощаджень, а середня заробітна плата нижче реального прожиткового мінімуму, що утрудняє здійснення заощаджень для більшості населення.

Для пояснення поведінки споживачів щодо визначення величини споживання слугує також **гіпотеза постійного (перманентного) доходу М. Фрідмена**, що доповнює теорію життєвого циклу Ф. Модільяні. Зміст цього

доповнення зводиться до наступного. Крім того, що динаміка доходу (а виходить, і споживання) передбачувана протягом життя людини, у різні періоди часу відбуваються випадкові і тимчасові зміни доходів людей. У результаті поточний дохід складається з постійного і тимчасового доходу. Постійною є та частина поточного доходу, що збережеться й у майбутньому. Відповідно, тимчасовою є та частина поточного доходу, що людина не очікує зберегти в майбутньому. Тимчасовий дохід – це відхилення від середньої величини доходу, що утвориться постійним доходом.

Споживання залежить, головним чином, від постійного доходу, а заощадження і позикові засоби дають можливість раціональним економічним суб'єктам згладжувати коливання тимчасового доходу. Отже, **постійний** дохід споживається, а велика частина **тимчасового** зберігається раціональними економічними суб'єктами для того, щоб потім порівняно рівномірно розподілитися на більш-менш тривалі періоди.

Функція споживання згідно з гіпотезою постійного доходу може бути записана у такий спосіб:

$$C = C \cdot Y^p,$$

де C – коефіцієнт, який визначає частку постійного доходу, яка витрачається на споживання; Y^p – постійний дохід (наявний).

Отже, відповідно до гіпотези М. Фрідмена **споживання прямо пропорційне постійному доходу**.

Звідси випливає, що коли поточний дохід **вище** постійного (за рахунок тимчасового), середня схильність до споживання тимчасово падає і навпаки, тобто роки високого доходу супроводжуються низькою середньою схильністю до споживання. Але в **довгостроковому** періоді відхилення, що виникають за рахунок дії фактора тимчасового доходу, нівелюються і середня схильність до споживання залишається постійною.

4. Сутність та види інвестицій

Інвестиційна діяльність потрібна країнам з будь-якою системою господарювання. **Інвестиції** – це грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, в наслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Поняття **інвестиції** (від лат. Investio - одягаю) можна практично трактувати як вкладення капіталу в галузі економіки в середині країни та за кордоном.

У вітчизняному законодавстві під інвестиціями розуміється господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав і цінних паперів в обмін на засоби або майно.

Під цінностями чи засобами обміну за українським законодавством розуміється наступне:

- грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме й нерухоме майно;
- майнові права пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей;
- інші іноземні суб'єкти господарчої діяльності, які визнаються таким

діючим законодавством України.

Інвестиції в найбільш широкому трактуванні являють собою вклади капіталу з метою подальшого його збільшення. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання існуючих засобів для споживання у поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції у поточному періоді.

Джерелом приросту капіталу і рушійним мотивом здійснення інвестицій є отриманий від них прибуток. Ці два процеси — вкладення капіталу і отримання прибутку — можуть відбуватися в різній часовій послідовності. При послідовному протіканні цих процесів між періодом завершення інвестицій і отриманням прибутку минає визначений час, тривалість якого залежить від особливостей конкретного інвестиційного проекту.

Інвестиції можна вкладати в: основний капітал (будівлі, споруди, машини й устаткування тощо); оборотні фонди (для формування виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей тощо); нематеріальні ресурси й активи (цінні папери, патенти, ліцензії тощо). Центральне місце серед інвестицій займають інвестиції в основний капітал. Тому об'єктом теорії приватних інвестицій є переважно основний капітал.

Розрізняють валові та чисті інвестиції. **Валові інвестиції** – це вартість усіх машин, будівель тощо, споруджених протягом року, в тому числі тих, які заміщують старі капітальні блага, що зносилися. Однак валові інвестиції не є точним вимірником збільшення капіталу країни, тому що вбирають у себе вартість зношення капітальних благ. **Чисті інвестиції** – це сума нових інвестицій, тобто валові інвестиції зменшені на суму амортизаційних відрахувань.

За об'єктом вкладень інвестиції бувають:

а) фінансові інвестиції - придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції, у свою чергу, підрозділяють на прямі (внесення засобів в статутний фонд юридичної особи в обмін на його корпоративні права) і портфельні (придбання цінних паперів та інших фінансових активів на фондовому ринку);

б) капітальні інвестиції — вкладення засобів в дійсні активи, придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомого майна, інших основних фондів і нематеріальних активів, які підлягають амортизації.

За характером участі вони поділяються на:

а) прямі інвестиції — безпосереднє вкладення коштів в об'єкти інвестування (цей вид інвестування здійснюють, в основному ті інвестори, які мають достатньо точну інформацію про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування);

б) непрямі інвестиції - інвестування, опосередковане іншими особами (інвестиційними чи фінансовими посередниками). Ці інвестиції здійснюють інвестори, які не мають достатньої кваліфікації для вибору об'єктів інвестування та подальшого керування ними. У цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними або іншими посередниками (інвестиційними фондами, інвестиційними компаніями), а останні розміщують

на свій розсуд зібрані інвестиційні кошти, вибираючи найбільш ефективні об'єкти інвестування, беручи участь у керуванні ними. Потім інвестиційні посередники розподіляють отримані доходи серед своїх клієнтів.

За періодом інвестування інвестиції поділяються на:

а) короткострокові інвестиції — вкладення капіталу на період не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні вклади, купівля короткострокових заощаджувальних сертифікатів і т. п.)

б) довгострокові інвестиції — вкладення капіталу на період більше одного року. У практиці великих інвестиційних компаній на довгострокові інвестиції деталізуються наступним чином: до 2 років; від 2 до 3 років; від 3 до 5 років; більше 5 років.

За територіальними ознаками інвестиції бувають:

а) внутрішні інвестиції — вкладення коштів в об'єкти інвестування на території певної країни

б) зовнішні інвестиції — вкладення коштів в об'єкти інвестування, розташовані за кордоном даної країни.

За формою власності інвестиції поділяються на:

а) приватні - вкладення коштів, здійснювані громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності;

б) державні - вкладення, здійснювані центральним й місцевими органами влади за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів, а також державними підприємствами за рахунок власних і позичених коштів;

в) іноземні - здійснювані іноземними громадянами, юридичними особами та державами;

г) спільні - вкладення, здійснювані особами певної країни та іноземними державами.

Джерелами інвестицій можуть бути як власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, прибуток від основної та непрофільної діяльності), так і залучені кошти (кредити, продаж цінних паперів). На сьогодні, на жаль в українських підприємствах недостатньо власних коштів для здійснення інвестицій. Амортизація в якості джерела інвестування, навіть в умовах переоцінювання основних фондів, не відіграє значної ролі. Як правило, власні кошти має лише підприємства-монополісти із стабільним ринком збуту, який постійно розширюється. Погіршують можливості підприємств інвестувати власні кошти і наростаючі темпи інфляції.

Звичайно, що при нестачі власних коштів, основна увага підприємств спрямована на можливість залучання зовнішніх інвесторів і інвестиційних ресурсів. Тут для кожного підприємства актуальним стає проблема залучення іноземних інвесторів і, в першу чергу, розробки інвестиційних проєктів.

Інвестиції відіграють подвійну роль в макроекономіці, оскільки в короткостроковому періоді впливають на сукупний попит, визначають обсяг виробництва, а в довгостроковому періоді впливають на економічне зростання через капіталоутворення, на потенційний обсяг випуску та сукупну пропозицію.

У макроекономіці під інвестиціями розуміють реальні інвестиції, тобто

капіталовкладення приватної фірми чи держави у виробництво тієї або іншої продукції.

Макроекономічна теорія виділяє три типи інвестицій:

- 1) виробничі інвестиції, тобто інвестиції в машини, обладнання, устаткування;
- 2) інвестиції в житлове будівництво;
- 3) інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Інвестиційний попит складається з двох частин: з попиту на заміщення використаного капіталу та з попиту на збільшення чистого реального капіталу. Інвестиційний попит – це дуже динамічна й мінлива частина загального попиту, вона залежить як від об'єктивних факторів (економічної кон'єктури, очікування норми чистого прибутку, процентної ставки), так і від суб'єктивного фактору (бажання розширення приватного виробництва).

Кількість інвестиційних проектів, які приваблюють виробників, залежить від обсягу інвестицій, а також від величини відсоткової ставки. Для того, щоб інвестиційний проект був прибутковим, доход від його реалізації має перевищувати витрати на його впровадження. Підвищення ставки проценту призводить до того, що зменшується кількість прибуткових інвестиційних проектів та, відповідно, скорочується попит на інвестиційні товари.

Інвестиції залежать від реальної (r), а не від номінальної процентної ставки. Функція інвестицій має вигляд:

$$I = e - dr,$$

де I – інвестиційні витрати;

e – автономні інвестиції, які не залежать від процентної ставки, а визначаються зовнішніми економічними факторами, наприклад, запасами корисних копалин тощо;

d – емпіричний коефіцієнт чутливості інвестицій до динаміки процентної ставки;

r – реальна відсоткова ставка (вартість запозичення).

Попит інвестиції можна подати в графічній формі (рис. 13.4). Графік інвестиційного попиту нахилений до низу; чим вища ставка проценту (r), тим менша кількість інвестиційних проектів буде прибутковою. Іншими словами, прибутковість інвестицій перебуває в оберненій залежності від ціни капіталу, і вища процентна ставка змушує фірми анулювати певні інвестиційні проекти.

Окрім процентної ставки на інвестиції також впливають і інші фактори:

- зростання ВВП переміщує криву інвестиційного попиту вгору праворуч;
- зростання податків на прибутки чинитиме депресивний вплив на інвестиції і крива інвестиційного попиту зсуватиметься ліворуч;
- песимістичні очікування інвесторів переміщують криву інвестиційного попиту ліворуч, а оптимістичні, навпаки, – праворуч.

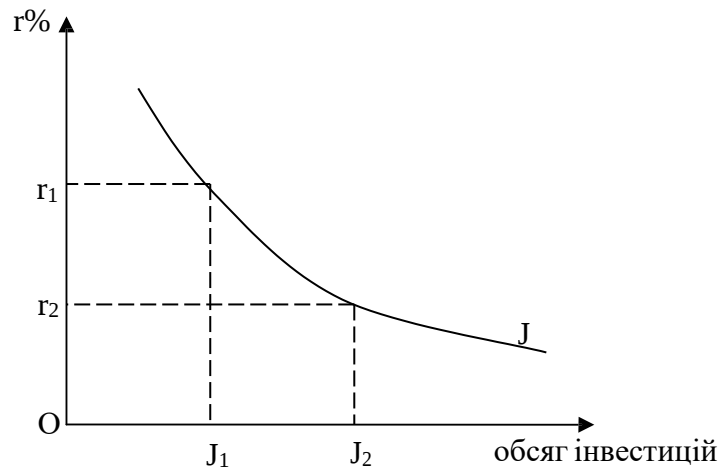


Рис. 13.4 - Попит на інвестиції.

Інвестиції – це найбільш нестабільний компонент сукупних витрат, оскільки вони залежать від великої кількості мінливих факторів, тому поведінку інвесторів важко передбачити.

5. Модель "заощадження - інвестиції" і макроекономічна рівновага

Загальний обсяг капітальних і виробничих товарів називають реальними інвестиціями, або інвестиційним попитом. Дж. Кейнс довів, що заощадження та інвестиції завжди однакові, оскільки фактичні заощадження та інвестиції дорівнюють різниці між доходом і споживанням. Якщо інвестиції зростають, то прибуток також зростає в такому розмірі, щоб довести заощадження до рівня інвестицій. І навпаки, якщо інвестиції виявилися меншими, ніж заощадження, то прибуток зменшиться настільки, щоб заощадження зрівнялися з інвестиціями. Це означає, що економіка знаходиться у стані рівноваги в точці, де заощадження та інвестиції врівноважуються ($S=I$). Зобразимо взаємозв'язок між національним доходом, заощадженнями та інвестиціями графічно (мал. 13.5).

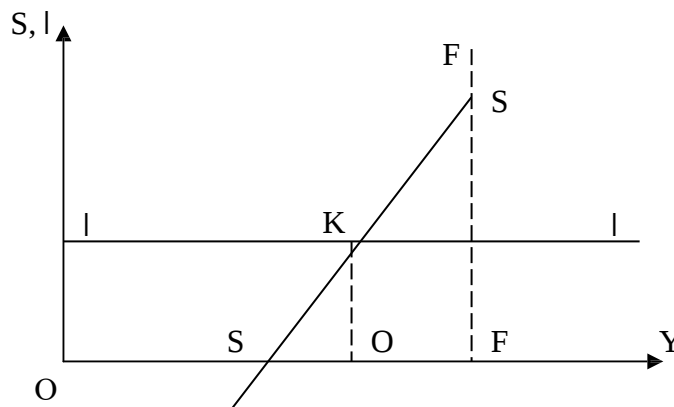


Рис. 13.5 - Взаємозв'язок між національним доходом, заощадженнями та інвестиціями.

Якщо припустити, що незалежно від обсягу доходу можливості інвестування з року в рік залишаються сталими, то лінія інвестицій I буде характеризувати незмінний обсяг інвестицій. Динаміка та характер процесу заощадження зображені лінією SS . Із графіку бачимо, що при зростанні національного доходу

У крива заощаджень SS піднімається вгору. Далі у точці К перетину кривих заощаджень SS та інвестицій II економічна система знаходиться у рівновазі ($S=I$). Якщо ж, наприклад, економіка буде рухатись у напрямі зростання національного доходу правіше точки К, то лінія заощаджень SS пройде вище кривої інвестицій II. Зростання заощаджень зменшить споживання. Уповільниться процес реалізації товарів і послуг, зростуть товарні запаси. Скоротиться обсяг виробництва, зросте безробіття. Це призведе до зниження рівня національного доходу, і система повернеться до рівноваги у точці К.

Досліджуючи розглянуті залежності, Дж. Кейнс довів, що рівновага між інвестиціями та заощадженнями у точці К досягається у процесі саморозвитку економічної системи без будь-якого втручання держави в економічне життя суспільства. Проте, на його думку, рівновага у точці К не відповідає потребам суспільства, оскільки вона передбачає наявності значного безробіття. Суспільство ж повинно дбати про те, щоб створити такі економічні передумови, за яких рівень інвестицій зростав би, а також рівноваги між інвестиціями I та заощадженнями S наближалась до точки F, у якій утворюється національний дохід, достатній для забезпечення повної зайнятості. Створити такі умови, на думку Дж. Кейнса, здатна тільки держава за допомогою впливу на сукупний попит через державні витрати, які характеризують попит держави.

Ефект, отриманий від державного інвестування економіки, розглядається в економічній теорії як мультиплікаційний ефект. Як зазначив Дж. Кейнс, мультиплікатор означає, що зростання загального обсягу інвестицій призводить до зростання обсягів національного доходу на величину, яка в M разів більша, ніж приріст інвестицій. Математично цю залежність можна відобразити наступним чином:

$$M_I = \Delta Y / \Delta I$$

де M_I - мультиплікатор інвестицій,
 ΔY – приріст національного доходу,
 ΔI – приріст інвестицій.

Приріст доходів ΔY , у свою чергу, поділяється на приріст споживчих витрат ΔC та приріст інвестицій ΔI , тобто $\Delta Y = \Delta C + \Delta I$. Звідси $\Delta I = \Delta Y - \Delta C$. Підставивши значення ΔI у формулу, отримаємо: $M_I = \Delta Y / (\Delta Y - \Delta C)$. Поділивши чисельник та знаменник на ΔY , отримаємо формулу:

$$M = 1 / (1 - \Delta C / \Delta Y) = 1 / (1 - MPC) = 1 / MPS$$

Із виведеної формули видно, що мультиплікатор M_I дорівнює одиниці поділеній на різницю між одиницею та граничною схильністю до споживання (MPC), або дорівнює величині, зворотній граничній схильності до заощаджень (MPS). Аналіз теорії мультиплікації дозволяє зробити висновок, що чим вища схильність до споживання, тим більший мультиплікатор інвестицій, тим суттєвішою є залежність між вкладеними інвестиціями та загальним збільшенням сукупного попиту. Дія мультиплікатору припиняється тоді, коли приріст заощаджень зрівнюється з приростом доходу, тобто $\Delta S = \Delta Y$.

Для того, щоб побороти зменшення мультиплікаційного ефекту необхідно певним чином стимулювати інвестиційний процес. Цю проблему вирішує

акселератор інвестицій - коефіцієнт, який відбиває взаємозв'язок між приростом інвестицій та приростом національного доходу. Математично цей зв'язок можна зобразити наступним чином:

$$A_I = \Delta I / \Delta Y$$

Акселератор, як і мультиплікатор, може діяти двояко: з одного боку, приріст національного доходу і споживчого попиту стимулює інвестиційні витрати, а з другого боку, падіння темпів зростання попиту на споживчі товари і падіння національного доходу призводить до загасання інвестиційного попиту.

Економічною наукою доведено, що для певного періоду часу можна знайти таке поєднання процесів мультиплікації та акселерації, яке і забезпечить незгасаюче зростання інвестицій.

Кейнс також вважав, що об'єм інвестицій залежить від стимулів до інвестування. При дослідженні цих стимулів він ввів поняття граничної ефективності капіталу. Для її визначення необхідно розуміти, що перед підприємцем завжди постає завдання вибору того або іншого варіанту інвестування. Тому він порівнює між собою всі альтернативні інвестиційні проекти і встановлює для кожного свою граничну ефективність капіталу. Проекти, що вимагають великих вкладень, мають меншу граничну ефективність капіталу. При вирішенні проблеми: чи треба інвестувати в проекти і наскільки, підприємці порівнюють відсоткову ставку доходу з процентною ставкою, що існує на ринку кредитів. Тому саме ринкова процентна ставка є вирішальною для вибору проекту, а мотивом для інвестування є розрив між ринковою процентною ставкою і граничною ефективністю капіталу. Слід здійснювати ті проекти, гранична ефективність яких вища за ринкову відсоткову ставку. Таким чином, гранична ефективність капіталу – це така ставка доходу на капітал, за якої підприємець залишається при своїх інтересах, тобто отримує необхідний прибуток.

Гранична ставка капіталу - це така облікова ставка, за якої сучасна вартість потоку очікуваного чистого доходу від використання одиниці капіталу протягом всього терміну його експлуатації рівна ціні пропозиції капіталу (під сучасною вартістю розуміється вартість потоків грошових коштів, здійснених в різні періоди, приведені до теперішнього часу).

У результаті кейнсіанська функція інвестицій має вигляд:

$$I = I_n * (R^* - i),$$

де I_n – коефіцієнт, що показує чутливість підприємця до стимулів для інвестування;

i – відсоткова ставка;

R^* - гранична ефективність капіталу.

Слід зауважити, що кейнсіанська теорія інвестицій вважається суб'єктивною, оскільки вона заснована на елементі невизначеності, де гранична ефективність капіталу залежить від очікувань підприємця щодо майбутнього доходу. Кейнс називав ці очікування "тваринним чуттям підприємця", що багато в чому є суб'єктивним чинником. Неокласики не прийняли теорію Кейнса і побудували свою теорію на основі теорії фірми.

На відміну від кейнсіанської теорії інвестицій, неокласична теорія виходить з

того, що підприємці проводять інвестування з метою досягнення оптимального розміру капіталу. Тому функцію інвестиційного попиту можна подати у наступному вигляді:

$$I_a = B(K^o - K_t),$$

де $0 < \beta < 1$,

I_a - обсяг автономних інвестицій на період t ;

K^o - оптимальний обсяг капіталу;

K_t - фактичний обсяг капіталу;

β - коефіцієнт, що характеризує міру приближення діючого капіталу до оптимального за період t .

Оптимальний обсяг капіталу забезпечує при діючій технології максимальний прибуток. За умов досконалої конкуренції прибуток максимальний, якщо граничний продукт капіталу дорівнює рентним витратам, які складаються з норми амортизації і ставки відсотка по фінансовим активам, які складають альтернативні витрати використання коштів у якості капіталу. У такому випадку прибуток буде максимальним.

Використовуючи умови максимізації прибутку оптимальне значення капіталу буде дорівнювати:

$$K^o = \frac{aY}{d+1},$$

де d - норма амортизації капіталу.

Якщо при заданих значеннях рентних витрат зміниться технологія, то значення K^o також зміниться. Якщо за рахунок науково-технічного прогресу зростає гранична продуктивність капіталу, то K^o також збільшиться при незмінній ставці відсотку.

Як бачимо, згідно з неокласичною теорією, попит на інвестиції є зростаюча функція від граничної продуктивності капіталу і зворотна функція від ставки проценту, якщо значення амортизації не змінюється, тобто є постійним. Неокласична функція інвестицій більш об'єктивна порівняно з кейнсіанською, тому що враховує зміни технології виробництва, а не тільки зміни значень відсоткової ставки.

Таким чином, розглянувши різні підходи до інвестицій, можна зробити наступні висновки.

По-перше, усі види інвестиційних витрат перебувають в оберненій залежності від реальної процентної ставки. Підвищення процентної ставки збільшує витрати на одиницю капіталу для фірм, які інвестують кошти в машини і устаткування, збільшують витрати запозичень для покупців житла і збільшують витрати зберігання запасів.

По-друге, функція інвестицій переміщується внаслідок різних причин. Науково-технічний прогрес збільшує граничний продукт капіталу та інвестиції в основний капітал. Зростання населення країни збільшує попит на житло та інвестиції в житлове будівництво.

По - третє, зміна економічної політики, зокрема, зміна податку на прибуток корпорацій чи інвестиційного податкового кредиту, впливає на стимули до

інвестування, а отже, також переміщує функцію інвестицій.

По – четверте, інвестиції є нестабільними упродовж ділового циклу, бо інвестиційні видатки залежать від обсягу виробництва національної економіки та від процентної ставки. У неокласичній моделі інвестицій в основний капітал вищий рівень зайнятості збільшує граничний продукт капіталу, і, отже, стимули до інвестування. Зростання обсягів виробництва збільшує також прибутки фірм і послаблює фінансові обмеження, з якими стикаються окремі фірми. Крім того, вищий дохід збільшує попит на житло, що в свою чергу підвищує його ціну та обсяг інвестицій у житло. Більший обсяг виробництва збільшує обсяг запасів, який фірми хочуть мати і, отже, стимулює інвестиції у запаси. Статистика підтверджує, що на етапі економічного піднесення інвестиції зростають, а на фазі спаду – зменшуються.

6. Державна інвестиційна політика та її вплив на розвиток національної економіки

Головним питанням державної інвестиційної політики в Україні є визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування, які мають відповідати як довготривалим національним інтересам держави, так і тим невідкладним завданням, які випливають із сучасного стану та структури економіки України.

Метою державної інвестиційної політики є створення конкурентного середовища, реалізація програм структурної перебудови економіки України, спрямування інвестицій у пріоритетні галузі та програми.

В основу державного регулювання інвестиційної діяльності покладено наступні принципи:

- Послідовна децентралізація інвестиційного процесу;
- Збільшення частки внутрішніх коштів суб'єктів господарювання у фінансові інвестиційні проекти;
- Перенесення центру уваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування;
- Виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних пріоритетів, програм, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки;
- Фінансування об'єктів, будівництво яких починається за рахунок бюджетних коштів, як правило, на конкурентній основі;
- Надання переваги раніш розпочатому будівництву, технічному переобладнанню та реконструкції діючих підприємств;
- Здійснення відповідними державними органами контролю цільового використання централізованих інвестицій;
- Розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів;
- Удосконалення нормативної та правової бази з метою збільшення обсягу залучення інвестицій.

У державній програмі залучення іноземного капіталу визначено основні пріоритетні сфери інвестиційної діяльності в Україні: агропромисловий комплекс; медична та мікробіологічна промисловість; легка промисловість;

лісопромисловий комплекс; машинобудування; металургійний комплекс; розвиток паливно-енергетичного комплексу і впровадження енерго- і ресурсозберігаючих технологій; транспортна інфраструктура; зв'язок; хімічна й нафтохімічна промисловість; соціальна інфраструктура; подолання наслідків Чорнобильської катастрофи.

Проте, хоч які важливі є ці пріоритети, однак вони створюють враження вибраних випадково, незрозумілим є загальний критерій їх визначення. На думку багатьох українських економістів наведений перелік є необґрунтованим, занадто деталізованим, розгалуженим, складним для практичної реалізації. Саме тому інвестиційна політика, що проводилась у державі, досі не принесла позитивних результатів щодо трансформації структури економіки України.

Важливе значення для збільшення обсягів інвестицій і підвищення ефективності їх використання має податкове регулювання інвестиційної діяльності, що забезпечує спрямування інвестицій у пріоритетні сфери економіки через встановлення відповідних податкових ставок та податкових пільг. До методів податкового стимулювання інвестиційних процесів насамперед належить пільгове оподаткування прибутку. Методи податкового регулювання інвестиційних процесів можна поділити на чотири групи:

- 1) запровадження диференційованих ставок оподаткування;
- 2) звільнення від сплати податку на певний строк;
- 3) зменшення бази оподаткування;
- 4) усунення подвійного оподаткування.

Система оподаткування повинна мати інвестиційну спрямованість, що досягається застосуванням в оподаткуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від розміру одержаного прибутку та рівня використання прибутку на інвестиційно-виробничі цілі. Це дає змогу активізувати інвестиційну діяльність у пріоритетних напрямках. Крім цього, можливе застосування знижувальних коефіцієнтів залежно від приросту частки прибутку, що використовується на виробничий розвиток.

Ефективним методом податкового регулювання інвестиційної діяльності є запровадження механізму уникнення подвійного оподаткування прибутку та дивідендів акціонерних товариств. Оподаткування дивідендів на рівні інших доходів збільшить активність інвесторів щодо вкладання коштів в акції підприємств.

Зменшення бази оподаткування передбачає виключення зі складу прибутку та доходу, що підлягає оподаткуванню, тих його частин, які спрямовуються на інвестування. Таке зменшення доцільно після здійснення операцій вкладання коштів у сфери та об'єкти інвестування, що їх визнано пріоритетними.

Інвестиційні пільги можна надавати лише на нетривалий термін, пов'язаний з виходом підприємства на проектну потужність, оскільки постійні пільги призводять до значних структурних деформацій в економіці, знижують конкуренцію.

Бюджетні методи регулювання інвестиційної діяльності мають для України особливе значення, оскільки ринок інвестиційних ресурсів тут недостатньо сформований, існує гіпертрофована структура економіки, надмірна диференціація технічного рівня виробництва, високий рівень монополізації,

незамкненість на внутрішній ринок виробничих циклів, банки майже не здійснюють довгострокового кредитування, а власних інвестиційних коштів підприємствам бракує.

Для збільшення бюджетного інвестування необхідно реформувати структуру бюджетних видатків, зменшуючи при цьому витрати дотаційного характеру і відповідно збільшуючи фінансування інвестиційно-інноваційних програм. З цією метою в поточний бюджет країни доцільно ввести окремою статтею бюджет розвитку, основним завданням якого є фінансування державних інвестиційних проектів. Джерелом поповнення бюджету розвитку можуть бути кредити міжнародних організацій, кредити Нацбанку, виплати за раніше наданими позиками, надходження від випуску в обіг довгострокових інвестиційних облігацій з доходом, яких гарантується заставою конкретного майна, що перебуває в державній власності.

Істотним чинником активізації інвестиційних процесів є грошово-кредитна державна політика. Така політика впливає на інвестиційні умови, регулюючи грошовий обіг та роботу банківської системи, яка мультиплікативно створює грошові кошти. Протягом останніх років Національний банк України проводив дуже непослідовну політику зміни облікової ставки. Занадто широкий діапазон коливань облікової ставки НБУ призвів до різкого зменшення питомої ваги довгострокових кредитів та згортання інвестицій у сферу матеріального виробництва.

Національний банк проводить операції на фондовому ринку, тобто здійснює емісію, продаж, купівлю державних цінних паперів. Встановлюючи вигідні для покупця умови (ціна або дивіденди) щодо своїх цінних паперів, держава стимулює купівлю їх юридичними та фізичними особами, зменшуючи кількість вільних грошей, що можуть бути використані для кредитування інвестицій через банківську систему. Навпаки, зменшуючи вигідність цінових та дивідендних умов державних цінних паперів, держава стимулює продаж їх юридичними та фізичними особами. Відтак у останніх з'являються додаткові кошти, які через банківську систему або безпосередньо використовуються для фінансування інвестицій. Можна сказати, що нині за рахунок державних облігаційних позик розв'язуються лише проблеми ліквідації поточної заборгованості, а не довгострокового інвестування в пріоритетні галузі.

У порівнянні з ринком цінних паперів банківська система у фінансовому та організаційному плані більш готова до активного включення в інвестиційні процеси. Однак і досі переважає мотивація до короткострокового кредитування й розрахунково-касового обслуговування клієнтів. Мережі спеціалізованих інвестиційних банків в Україні не існує. Необхідно стимулювати процес створення таких банків, а виділення коштів на довгострокові інвестиції треба підкріпити відповідним блоком заохочень. Банківська система України має вже неабиякий капітал, придатний для інвестицій. Необхідно розробити механізм стимулювання перерозподілу банківських активів у бік довгострокового інвестування. Активізувати участь комерційних банків в інвестиційному процесі можна переходом на змінні процентні ставки, створенням промислово-фінансових груп, пільговим оподаткуванням доходів банків від довгострокових кредитів.

Амортизаційна політика є ще одним з головних важелів, що дають можливість державі на макрорівні впливати на інвестиційні процеси. Існуюча амортизаційна політика не сприяє, а навпаки, протидіє накопиченню інвестиційних ресурсів. Багаторазові затримки індексації основних фондів, застосування занижених індексів і коефіцієнтів призвели до того, що розміри амортизаційних відрахувань підприємств стали в кілька десятків разів меншими від сум, реально необхідних для відтворення основних фондів. За останні десять років амортизаційні фонди українських підприємств практично повністю втратили своє значення як джерело власних коштів для фінансування інвестицій. З метою активізації інвестиційних процесів доцільно: проводити індексацію основних фондів відповідно до термінів зростання цін з періодичністю не менше ніж один раз на рік; відмовитись від застосування знижувальних коефіцієнтів до норм амортизації; припинити практику вилучення амортизаційних нарахувань до бюджету; дозволити підприємствам самостійно вибирати методи амортизації та вільно переходити з прискорених методів на рівномірні; запровадити систему контролю цільового використання амортизаційних фондів на цілі інвестування у виробництво.

ТЕМА 12. БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

1. Зайнятість і безробіття. Класифікація безробіття.
2. Наслідки безробіття. Державна політика зайнятості.
3. Сутність, причини, види і наслідки інфляції.
4. Антиінфляційна політика держави: форми та методи.
5. Взаємозв'язок інфляції і безробіття. Крива Філіпса.

1. Зайнятість і безробіття. Класифікація безробіття

Зайнятість – сукупність економічних соціальних, правових, релігійних, національних відносин, що виникають між суб'єктами ринку праці у процесі забезпечення населення робочими місцями та безпосередньої їх діяльності задля одержання доходу.

Розрізняють поняття ефективної та фактичної зайнятості.

Ефективна зайнятість виникає за умови такого розподілу трудових

ресурсів, за якого забезпечується найбільший можливий обсяг національного виробництва.

Фактична зайнятість відповідає існуючому розподілу трудових ресурсів, об'єднує прояви як ефективного, так і неефективного розподілу робочої сили.

Фактична зайнятість практично ніколи не дорівнює ефективній, що пояснюється, в першу чергу, недосконалістю конкуренції на ринку ресурсів.

Рівень зайнятості (L) визначається за формулою

$$L = \frac{L}{R} * 100 \% = \frac{L}{L + F} * 100 \%$$

де R – чисельність економічно активного населення (робочої сили);

L - чисельність зайнятих;

F - чисельність безробітних.

Існує декілька форм прояву зайнятості: самозайнятість; робота за наймом; стандартна повна зайнятість; неповні форми зайнятості, до яких відносять: часткову зайнятість, тимчасову зайнятість, випадкову зайнятість.

Відповідно до класифікації Міжнародної організації праці (МОП) до категорії самозайнятих відносять: підприємців; людей вільних професій; членів виробничих кооперативів; неоплачуваних робітників сімейних підприємств.

Стандартна повна зайнятість передбачає регулярну роботу лише в одного підприємця, роботу у виробничому приміщенні роботодавця та стандартне навантаження робітника протягом робочого дня, тижня, року.

Часткова зайнятість також є регулярною, але, на відміну від повної, передбачає роботу протягом неповного робочого дня або тижня.

Тимчасова зайнятість має місце тоді, коли в трудовому договорі визначається термін його закінчення. Найчастіше тимчасова зайнятість має місце при виконанні сезонних робіт.

Випадкова зайнятість не передбачає наявності оплачуваної роботи протягом певного терміну, йдеться про виконання окремих робіт, потреба в яких виникає нерегулярно.

Говорячи про зайнятість, необхідно дати визначення поняття повної зайнятості. Повна зайнятість не означає, що всі, хто бажає і готовий працювати, тобто все економічно активне населення, мають оплачувану роботу, тобто відносяться до категорії зайнятих. Повна зайнятість має місце тоді, коли частка безробітних у чисельності робочої сили не перевищує певного рівня, що має назву природний рівень безробіття. За умов повної зайнятості обсяг національного виробництва дорівнює потенційному.

Безробіття – невід'ємний елемент ринкової економіки, вона характеризує економічне явище, при якому частина економічно активного населення не має можливості використати свої здібності до праці. Безробіття відображає один із аспектів макроекономічної нестабільності, стан ринку праці за умов, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї.

Сьогодні органи державної статистики розраховують рівень безробіття за двома підходами.

Відповідно до методології МОП рівень безробіття визначається як відсоткове

відношення кількості безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення (робочої сили) зазначеного віку.

Робоча сила – населення країни у віці від 16 років і старше, яке має роботу або активно її шукає. До цієї категорії належать і ті, хто зайнятий неповний робочий день. Таким чином до складу робочої сили входять як зайняті, так і безробітні.

Тому, рівень безробіття можна розрахувати:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100 \%$$

Відповідно до законодавства України рівень зареєстрованого безробіття визначається як відсоткове відношення кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до середньорічної кількості населення працездатного віку (жінки у віці 16-55 років, чоловіки – 16-60 років).

Слід зазначити, що рівень безробіття вважається важливим, але не безпомилковим показником. Розрахунок рівня безробіття ускладнюється тим, що критерії віднесення окремих осіб до категорії зайнятих чи безробітних є певною мірою умовними. Завищенню рівня безробіття сприяє зайнятість населення у тіньовій економіці. Водночас рівень безробіття може бути заниженим, оскільки цей показник не враховує частково зайнятих (тих, хто працює неповний робочий день, тиждень, знаходиться у неоплачуваних відпустках тощо), а також працівників, які втратили надію знайти роботу і тому не шукають її.

За даними Держкомстату України кількість офіційно зареєстрованих безробітних в Україні скорочується: у 2011 р. – 501,4 тис. осіб, порівняно з 2006 – 780,9 тис. осіб. В цілому, показники рівня та тривалості безробіття розраховують як для населення країни в цілому, так і для його окремих статевих, вікових, професійних груп або у розрізі регіонів. **Тривалість безробіття** – середній термін, протягом якого особи перебувають у статусі безробітних.

Погляди вчених на причини безробіття:

- на думку Т. Мальтуса (XIX ст.), темпи зростання населення перевищують темпи зростання кількості засобів існування, тобто перевищують темпи зростання обсягів виробництва, а це призводить до появи надлишкового населення;

- К. Маркс (XIX ст.) вважає, що розвиток виробничих сил, нагромадження капіталу, збільшення органічної будови капіталу призводять до витіснення найманих працівників машинами;

- за теорією А. Літу, відсутність досконалої конкуренції на ринку праці призводить до підвищення цін на працю, що, в свою чергу, обумовлює скорочення попиту на неї, отже, зумовлює безробіття;

- Дж. М. Кейнс причиною багатьох економічних проблем вважає відставання сукупного попиту від сукупної пропозиції, що викликає зменшення обсягів виробництва, отже, і збільшення безробіття;

- науково-технічний прогрес викликає структурні зрушення в економіці: появу нових галузей та звуження або зникнення старих. Це стає причиною

невідповідності якісних характеристик попиту і пропозиції робочої сили, отже, викликає безробіття серед людей застарілих професій;

- сезонність виробництва у окремих галузях (сільському господарстві, будівництві, туризмі) зумовлює сезонне безробіття серед робітників, зайнятих цими видами економічної діяльності;

- економічна політика уряду із встановлення мінімального рівня заробітної плати викликають збільшення витрат виробництва, тобто зниження сукупної пропозиції і збільшення безробіття.

Існує декілька видів безробіття, які можна класифікувати за різними ознаками:

1. За формою прояву можна виділити відкрите та приховане безробіття.

Приховане безробіття – це надлишкова зайнятість, тобто ситуація, коли декілька людей виконують роботу одного або коли кваліфікований фахівець зайнятий некваліфікованою працею. Під прихованим безробіттям розуміють також неповну (часткову) зайнятість, тобто зайнятість неповний робочий день або неповний робочий тиждень.

2. За співвідношенням кількості безробітних та кількості робочих місць:

- **абсолютне** – має місце, коли в цілому в національній економіці пропозиція робочої сили перевищує попит на неї;

- **відносне** – має місце, коли в межах національної економіки попит і пропозиція праці врівноважені, але в одних галузях або регіонах має місце надлишок робочої сили, а в інших – нестача.

3. За причинами виникнення розрізняють фрикційне, структурне, циклічне, сезонне.

Фрикційне безробіття – тимчасове безробіття, пов'язане із добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи внаслідок професійного, вікового, регіонального переміщення робочої сили. Цей вид безробіття може бути викликаний зміною роботи внаслідок підвищення кваліфікації, професійної майстерності, зміною місця проживання, пошуком роботи із-за звільнення, тимчасовою втратою сезонної роботи, зміною важливих етапів у житті людини (закінчення вузу, народження та догляд за дитиною у жінок тощо). Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним. Пошук та отримання більш продуктивної та вище оплачуваної роботи сприяє збільшенню доходів зайнятого населення та зростанню обсягів національного виробництва за рахунок раціонального розподілу трудових ресурсів. Незважаючи на національні особливості, фрикційне безробіття існує у всіх країнах з ринковою системою господарювання.

Структурне безробіття – це безробіття пов'язане із структурними зрушеннями в економіці, які змінюють складові попиту та пропозиції робочої сили. Цей вид безробіття може бути викликаний змінами в споживчих перевагах, в технології виробництва, в географічному розподілі робочих місць, які впливають на попит на окремі професії та пропозицію робочої сили по ним. Однією із найважливіших причин структурного безробіття являються «географічні» зміни розміщення підрозділів транснаціональних компаній. Таким чином, у якості підвидів у структурному безробітті можна виділити

технологічне безробіття, причиною якого є технологічне переоснащення виробництв та територіальне безробіття, яке викликане закриттям виробництв у певній місцевості, ще пов'язане із структурними змінами в економіці. Структурне безробіття є більш тривалим, оскільки безробітні не можуть отримати роботи без відповідної перепідготовки, оволодіння новими навичками або зміни місця проживання.

Циклічне безробіття – це безробіття, яке виникає в період економічного спаду, падіння загальних обсягів виробництва, що проявляється у перевищенні пропозиції робочої сили над попитом на неї у всіх галузях і регіонах країни. Цей вид безробіття пов'язаний із періодичними спадами економічної активності, що зменшує сукупний попит на товари і послуги і викликає скорочення зайнятості.

В умовах глобальної фінансової кризи уряди деяких країн застосовують спеціальні програми неповного робочого дня з метою зниження рівня безробіття. Підприємствам, які не звільнюватимуть працівників, а переводитимуть їх на інші, нехай і менш оплачувані посади, держава надає матеріальну допомогу.

Сезонне безробіття характерно для сезонних галузей господарства, воно виникає під впливом сезонних коливань попиту на робочу силу. Сезонний характер виробництва обумовлений найчастіше природними факторами. Це притаманно, наприклад, сільському господарству.

4. За тривалістю можна виділити такі види безробіття: **короткострокове, середньострокове та тривале безробіття**. Під короткостроковим безробіттям розуміється відсутність роботи та її пошук від 1 до 3 місяців; під середньостроковим – від 3 до 6 місяців; під тривалим – більше 6 місяців.

5. За критерієм поширеності безробіття поділяється на **загальнодержавне, регіональне, галузеве, міське та сільське**. Під загальнодержавним безробіттям розуміється безробіття в межах всієї держави. Регіональне – це безробіття в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці; галузеве – це безробіття в межах однієї галузі економіки; міське та сільське – це безробіття в міській та сільській місцевості відповідно.

6. З точки зору соціально-професійного складу безробітних, безробіття поділяється на професійне, статеві-вікове, серед соціально-вразливих верств населення. Так, під **професійним безробіттям** розуміється безробіття серед працівників певної професії (наприклад, будівельників, шахтарів, учителів, автомобілебудівників тощо). **Статеві-вікове безробіття** – це безробіття, наприклад, серед молоді, а також серед чоловіків та жінок. Безробіття серед соціально вразливих верств населення – це самий болісний для держави та суспільства вид безробіття, оскільки він існує серед тих, хто не може на рівних конкурувати на ринку праці. Це інваліди; особи, звільнені після відбуття покарання або примусового лікування; особи похилого віку; жінки з малолітніми дітьми тощо. Слід зазначити, що держава повинна створювати для цієї категорії населення сприятливі умови в працевлаштуванні, застосовувати різні економічні і правові важелі для забезпечення їх робочими місцями.

2. Наслідки безробіття. Державна політика зайнятості

До економічних негативних наслідків безробіття відносять:

1. Недовиробництво ВВП. Американським дослідником Артуром Оукеном було доведено, що існує взаємозв'язок між рівнем безробіття і падінням обсягу ВВП. За законом А.Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1 %, то суспільство втрачає 2,5 % потенційного ВВП. Тобто кожен відсоток циклічного безробіття призводить до втрати суспільством 2,5 % потенційного ВВП. В загальному вигляді закон Оукена може бути представлений формулою:

$$(Y - Y^*)/Y^* = -\beta u_c,$$

де Y – фактичний ВВП; Y^* – потенційний ВВП; u_c – рівень циклічного безробіття; β – емпіричний коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття (звичайно приймається 2,5 %).

Наприклад, якщо фрикційне безробіття 3 %, структурне безробіття – 4 %, фактичне безробіття – 12 %. Потенційний ВВП дорівнює 130 млн грош. од., то чому буде дорівнювати фактичний ВВП в країні.

2. Зменшення податкових надходжень до державного бюджету.

3. Збільшення державних витрат на утримання безробітних.

Соціальні негативні наслідки безробіття:

1. Зниження рівня життя населення.

2. Втрата кваліфікації робочої сили.

3. Підриг стереотипів трудової поведінки, коли людина втрачає мотиви і прагнення повернутися на ринок праці.

4. Зростання показників "соціальної патології" (психічні захворювання, злочинність, самогубства і вбивства, хвороби і т.п.).

5. Негативні зміни демографічної ситуації (зниження народжуваності, підвищення смертності, зменшення кількості шлюбів та зростання кількості розлучень).

6. Підвищення соціальної та політичної нестабільності.

Так, за деякими підрахунками, підвищення фактичного рівня безробіття на 1 % викликає зростання смертності на 2 %, кількості самогубств – на 4,1 %, вбивств – на 5,7 %. Зростання безробіття серед молоді на 1 % спричиняє підвищення рівня молодіжної злочинності на 4 %.

Оскільки в умовах ринкової економіки не існує і об'єктивно не може існувати механізму, який би забезпечував повну зайнятість і попереджав безробіття, виникає потреба в цілеспрямованому державному регулюванні ринку праці. Методи державного впливу на рівень зайнятості можна розбити на дві групи: активні та пасивні.

Активні пов'язані із допомогою держави в забезпеченні безробітних робочими місцями, а саме:

- створення та підтримка функціонування служб зайнятості;
- перепідготовка і підвищення кваліфікації;
- сприяння в пошуку роботи, зокрема надання інформації про вільні робочі місця;
- сприяння в заповненні вакансій підприємствами;
- стимулювання створення нових робочих місць, зокрема надання пільг

суб'єктам малого підприємництва;

- надання допомоги при відкритті власної справи;
- організація суспільних робіт;
- сприяння мобільності робочої сили.

Пасивні пов'язані з наданням допомоги особам на час їх безробіття, серед яких слід виділити такі:

- виплати вихідної допомоги і допомоги по безробіттю;
- стипендії на період перепідготовки і підвищення кваліфікації;
- неоплачувані відпустки;
- дострокове оформлення пенсій по віку.

3. Сутність, причини, види і наслідки інфляції

Інфляція є одним з показників макроекономічної нестабільності. В перекладі з латинської «inflation» означає «здуття, набухання», почала проявлятися ще в стародавньому світі з початком розповсюдження грошей у суспільному житті. Це явище спостерігалось у зв'язку з війнами, епідеміями, великими географічними відкриттями, коли грошей становилося більше, ніж потрібно для функціонування економічної системи. Але термін «інфляція» почав застосовуватись лише у 19 столітті під час громадянської війни 1861-1865 рр. у Північній Америці. Знецінювалися гроші Конфедерації, яких в обігу було набагато більше, ніж було потрібно, у той час як товарів повсякденного вжитку майже не вироблялося, оскільки всі кошти йшли на підтримку військових дій. Остаточно термін «інфляція» набуває сучасного смислу під час подолання наслідків Другої Світової війни.

Найчастіше під **інфляцією** розуміють стійке зростання загального рівня цін протягом певного періоду (знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності), викликане диспропорціями в суспільному виробництві і порушенням законів грошового обігу.

За характером прояву виділяють відкриту і приховану інфляцію.

Відкрита інфляція характерна для країн з ринковою економікою і проявляється у своєму природному вигляді - тривалому зростанні цін. **Прихована інфляція** характерна для країн з адміністративно-командною економікою і проявляється через дефіцит, зниження якості товарів і послуг при незмінних цінах.

Відповідно до причин, які викликають інфляцію, можна виділити інфляцію попиту, інфляцію пропозиції (витрат) та інфляцію надлишкової емісії.

Інфляція попиту викликана надлишковим платоспроможним попитом за незмінної сукупної пропозиції товарів і послуг.

В основі концепції інфляції попиту лежить твердження, що при наближенні економіки до стану повної зайнятості ціни на товари та послуги поступово починають зростати, так як все менше робітників залишаються незадіяними в процесі виробництва. Вони вже потребують підвищення заробітної плати, що робить продукцію, що виробляється більш дорогою. Це можна проілюструвати за допомогою моделі взаємодії сукупного попиту та сукупної пропозиції «AD – AS» (рис. 15.1).

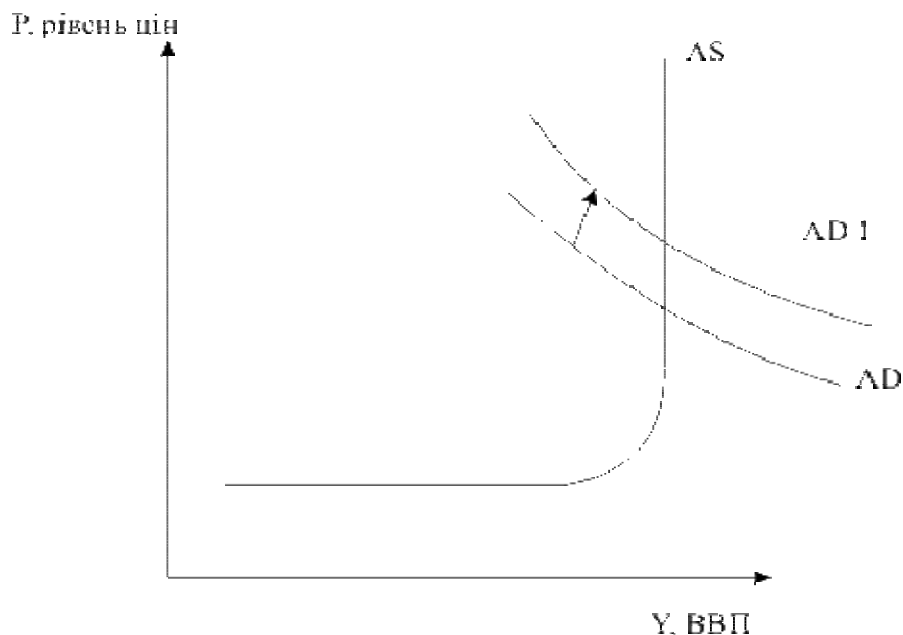


Рис. 15.1 - Інфляція попиту.

На класичному відрізку кривої *AS* економіка вже досягла максимуму використання ресурсів, спостерігається повна зайнятість і виробництво потенційного ВВП. Якщо й надалі стимулювати платоспроможний попит (зміщення кривої *AD* до положення *AD1*) наприклад, розгортаючи різні соціальні програми, збільшуючи розміри пенсій, стипендій, збільшуючи витрати на воєнний сектор економіки, то економіка відреагує на це лише зростанням рівня цін. Таким чином, інфляція попиту виникає в ситуації збільшення сукупного попиту при незмінному об'ємі виробництва потенційного ВВП.

Інфляція пропозиції (витрат) пов'язана із підвищенням цін на ресурси, частіше за все заробітної платні, цін на енергоносії та інше, що призводить до зростання середніх витрат виробництва і, як наслідок, скорочення сукупної пропозиції.

Припустімо, що спочатку економіка знаходиться у стані повного використання усіх ресурсів. Рівень цін стабілізований – існує рівновага між видатками та рівнем виробництва. При підвищенні витрат на виробництво сукупна пропозиція буде зменшуватись (з положення *AS* до положення *AS1*), а рівень цін буде зростати (з *P* до *P1*). Середні витрати виробництва можуть зростати внаслідок росту номінальної заробітної плати при незмінній ефективності праці; зростання цін на паливо та енергоносії; збільшення податкового тягаря.

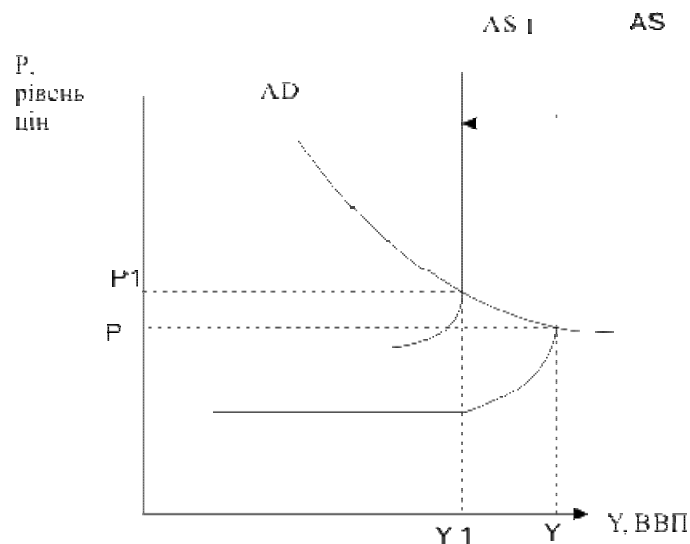


Рис.15.2 - Інфляція витрат .

Слід зазначити, що істотний спад виробництва призводить до звільнення робітників. Це, в свою чергу, може знижувати номінальну заробітну плату та середні витрати на одиницю продукції, що веде до уповільнення темпу інфляції. Тобто інфляція витрат сама себе частково «ліквідує».

На практиці часто неможливо сказати, який саме тип інфляції спостерігається, тому, що обидва типи переплетені та взаємопов'язані, переходять один в інший. Інфляція попиту та інфляція пропозиції разом утворюють так звану інфляційну спіраль, механізм дії якої запускають інфляційні очікування. Політика держави, спрямована на підвищення рівня зайнятості населення, викликає інфляцію попиту. Коли ціни починають зростати, робітники вимагають відповідного підвищення заробітної плати, і тоді до трудових договорів вносяться спеціальні пункти, основані на інфляційних очікуваннях. Підвищення ставок заробітної плати, у свою чергу, викликає зростання середніх витрат виробництва (інфляцію витрат). Якщо уряд неправильно проводить політику зменшення інфляційних очікувань, то запускається механізм інфляційної спіралі «заробітна плата – ціни».

Інфляція надлишкової емісії виникає за наявності дефіциту державного бюджету, що означає перевищення видатків державного бюджету над його доходами. Використання для ліквідації цього дефіциту додаткової емісії (випуску додаткової маси грошей) призводить до ще більшої диспропорційності між грошовою і товарною масами, а отже, і до зростання інфляції.

За темпами зростання цін розрізняють помірну («повзучу»), галопуючу та гіперінфляцію.

Помірна («повзуча») інфляція означає зростання цін до 10% на рік. Деякі економісти вважають, що помірна інфляція не є загрозою, бо має позитивні наслідки – стимулює зростання попиту населення і розвиток національного виробництва.

Галопуюча інфляція характеризується зростання цін до 100% на рік. Вона супроводжується стрімким, стрибкоподібним підвищенням цін, охоплює всі сфери господарського життя й викликає серйозні негативні наслідки в

економіці та соціальній сфері.

При **гіперінфляції** темпи зростання цін можуть складати більше 50% на місяць. Це надвисока і вкрай небезпечна інфляція, за якої порушується механізм функціонування фінансової системи, у тому числі, її складової - банківської системи, економічні суб'єкти переходять на бартер, платежі в різні бюджети і фонди не сплачуються, зростає тіньова економіка та розвиваються інші стихійні процеси в економіці. Україна пережила гіперінфляцію у 1993р.

Стан економіки країни, що характеризується застоєм виробництва, високим рівнем безробіття й одночасним підвищення цін називається **стагфляція**.

За співвідношенням темпів зростання цін на товари виділяють збалансовану і незбалансовану інфляцію.

При **збалансованій інфляції** ціни зростають помірно і стабільно, і одночасно на більшість товарів та послуг. За умов **незбалансованої інфляції** ціни на різні товари та послуги зростають неодноразово і непропорційно, а на деякі з них можуть навіть знижуватися.

За місцем виникнення інфляція буває **внутрішня** (виникає в результаті дії чинників, породжених усередині країни) і **зовнішня** або **імпортована** (викликана змінами в інших країнах).

В залежності від здатності держави впливати на інфляційні процеси інфляцію поділяють на контрольовану (регульовану) і неконтрольовану (нерегульовану).

Контрольованою (регульованою) є інфляція, за умов якої уряд може, використовуючи різноманітні інструменти антиінфляційної політики, сповільнювати темпи зростання цін.

Неконтрольованою (нерегульованою) є інфляція, за якої відсутні реальні важелі для коригування рівня інфляції. Як правило, це інфляція з високими темпами зростання цін.

За критерієм інфляційних очікувань розрізняють прогнозовану (очікувану) і не прогнозовану (неочікувану) інфляцію.

Інфляція є **прогнозованою (очікуваною)**, якщо інфляційні очікування є раціональними, відсутні непередбачені внутрішні й зовнішні шоки.

Не прогнозовану (неочікувану) інфляцію можуть викликати імпорт інфляції, непередбачені внутрішні й зовнішні шоки або політичні кризи в країні.

Для виміру рівня інфляції застосовуються цінові індекси. Індекс споживчих цін (індекс Ласпейреса), наприклад, відображає зміну рівня ринкових цін споживчого кошику в поточному періоді у порівнянні з базовим:

$$I_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0},$$

де P_i^0 і P_i^t – ціни i -го блага, відповідно у базовому (0) і поточному (t) періоді;

Q_i – кількість i -го блага в базовому періоді.

Темп інфляції можна розрахувати за допомогою наступної формули:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\pi_t - \pi_{t-1}}{\pi_{t-1}} \cdot 100 \%,$$

де π_t – рівень цін в поточному році;

π_{t-1} – рівень цін у базовому році.

Також важливим показником, що допомагає виявити темп інфляції, є дефлятор ВВП, що обчислюється за формулою

$$I_{\text{dde}} = \frac{N_{\text{ВВП}}}{R_{\text{ВВП}}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_1 Q_1}{\sum_{i=1}^n P_0 Q_1},$$

де $N_{\text{ВВП}}$ - номінальний ВВП;

$R_{\text{ВВП}}$ – реальний ВВП;

$\sum P_1 Q_1$ - валовий продукт в поточних цінах;

$\sum P_0 Q_1$ - валовий продукт в базисних цінах.

Дефлятор ВВП показує ступінь інфляції по всіх товарах та послугах, що виробляються та споживаються в межах економіки.

Існують монетарні та немонетарні концепції виникнення інфляції. **Монетаристи** для пояснення причин інфляції порівнюють темп приросту грошової маси з темпом приросту реального національного доходу, беручи швидкість обертання грошей незмінною. Виходячи з рівняння грошового обігу І. Фішера $MV=PQ$, ціни на товари та послуги (P) залежать від співвідношення обсягу грошової маси, швидкості обертання грошей та кількості вироблених товарів та послуг.

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

Якщо перейти на основі цієї формули до темпів росту усіх цих показників в короткостроковому періоді часу, то отримаємо наступну формулу:

$$T_p = \frac{T_M T_V}{T_Q}$$

На основі цієї формули можна зробити висновок: темп інфляції T_p (темп зростання цін) напряму залежить від темпів росту грошової маси T_M , темпів швидкості обертання грошей T_V , та обернено залежить від темпів зростання обсягів виробництва T_Q .

Кейнсіанське пояснення інфляції пов'язує зростання цін із надмірним попитом. Воно виходить з аналізу доходів та видатків господарюючих суб'єктів та впливу їх на збільшення попиту. Вважається, що збільшення попиту з боку держави та підприємців призводить до збільшення виробництва та зайнятості. В зв'язку з цим, кейнсіанці рекомендують стимулювати приватні та державні інвестиції. В даній концепції активну роль відіграє, за словами Кейнса, "ефективний" або грошовий попит, який, нібито, і створює грошову масу. Кейнс підкреслював, що зростання грошової маси дає пропорційне інфляційне збільшення цін тільки в умовах повної зайнятості, а при неповній зайнятості,

збільшення грошової маси веде до більшого використання наявних ресурсів: зростаюча грошова пропозиція розподіляється між підвищенням цін, збільшенням грошової зарплати, зростанням виробництва й зайнятості. Чим далі від стану повної зайнятості економіка, тим більше будуть зростати виробництво й зайнятість, а не ціни. Дефіцит бюджету, збільшення грошової маси в обігу й інфляцію Кейнс вважав адекватною платою за зростання національного доходу й підтримку стабільно високого рівня зайнятості.

Наслідки інфляції є різноманітними, суперечливими і залежать від виду інфляційного процесу. Проте, можна зазначити загальні економічні та соціальні наслідки інфляції.

Загальні економічні та соціальні наслідки інфляції:

- руйнування і дезорганізація господарських зв'язків, посилення диспропорцій в економіці;
- затримка інвестиційного процесу, процесу нагромадження і відтворення, вивезення капіталів за кордон;
- відродження натурального бартерного обміну;
- порушення нормального функціонування кредитно-грошової системи;
- скорочення іноземних інвестицій і зниження міжнародної довіри до країни;
- зростання невизначеності та ризику здійснення підприємницької діяльності;
- зниження мотивації до праці;
- розвиток спекуляції, зростання економічної злочинності і тіньової економіки;
- знецінення грошових заощаджень населення;
- загальне нерівномірне зниження реальних доходів усіх верств населення і особливо осіб з фіксованими номінальними доходами (пенсіонери, студенти та ін.), а відповідно і рівня життя;
- посилення соціальної нерівності у суспільстві;
- послаблення позицій держави;
- соціально-політичне напруження у суспільстві.

Відповідно, для нормального розвитку економіки необхідно, щоб інфляція була керованою, а держава має проводити активну політику регулювання інфляційних процесів.

4. Антиінфляційна політика держави: форми та методи

Антиінфляційна політика держави являє собою комплекс заходів, до яких вдається держава з метою зниження темпів інфляції.

Методи боротьби з інфляцією поділяють на **активні** (що ліквідують причину виникнення інфляції) та **пасивні** (спрямовані на пристосування до інфляційних умов).

Існують кейнсіанська та монетаристська теорії подолання інфляції. Прихильники кейнсіанської теорії з метою подолання інфляції вважають доцільним регулювати сукупний попит. Але на сьогоднішній час вже доведено, що регулювання сукупного попиту не є ефективним для подолання інфляції.

Загальноприйнятою для запобігання розкрученню інфляційної спіралі є монетаристська концепція порівняння темпу економічного зростання і темпу зростання грошової маси. Згідно з цією концепцією, необхідно, щоб приріст грошової маси супроводжувався приростом обсягів товарів та послуг.

Монетаристи пропонують декілька видів антиінфляційної політики. Перш за все - це грошова реформа, направлена на деномінацію грошей – обмін усіх старих грошових знаків на нові в певній пропорції. Одночасно у цій же пропорції відбувається перерахування цін, тарифів, стипендій, пенсій, балансових вартостей основних та оборотних фондів, боргових зобов'язань. Завдяки деномінації відбувається зменшення кількості грошової маси в обігу, укрупнення масштабу цін, полегшення розрахунків, зменшення витрат на забезпечення грошового обігу.

В Україні деномінація грошей відбулася 2 вересня 1996р., коли в обігу з'явилася гривня, яка є сучасною грошовою одиницею нашої країни. Гривня замінила так званий купоно-карбованець у співвідношенні 1 гривня = 100 000 карбованців.

Ще одним з методів боротьби з інфляцією є **девальвація** – знецінення грошової одиниці порівняно з валютами інших країн. Вона проявляється в зростанні курсів іноземних валют відносно до національної валюти. Девальвація робить дорогим імпорту, що знижує внутрішній попит на товари іноземного походження; та робить експорт дешевше для стимулювання розвитку експортоорієнтованих підприємств та для того, щоб зробити активним сальдо платіжного балансу.

Ревальвація – це підвищення курсу національної валюти відносно курсів іноземних валют. Для ревальвації характерне здешевлення імпорту та подорожчання експорту. Також від ревальвації виграють кредитори, які отримують у рахунок погашення боргу більш дорогі гроші. Також ревальвація гальмує зростання темпів інфляції, що є вигідним для населення країни. Однак удорожчання експорту призводить до небезпеки безробіття на експортоорієнтованих підприємствах.

Ще одним із способів боротьби з інфляцією є «шокова терапія», що передбачає наступні заходи з боку держави: подорожчання кредиту; скорочення податкових ставок; зменшення витрат на соціальні програми. Позитивні наслідки застосування «шокової терапії» - це наповнення бюджету без зайвої емісії. Скорочення ставок податків позитивно впливає на фірми, що знаходяться в задовільному фінансовому стані: стимулюється ділова активність таких підприємств. Негативні наслідки "шокової терапії" - банкрутство підприємств, що знаходяться в незадовільному фінансовому стані завдяки неспроможності сплачувати високі проценти за користування кредитом; зниження життєвого рівня населення.

Метод поступових змін (метод градування) в боротьбі з інфляцією полягає в плавному, нешвидкому змінненні умов економічної діяльності суб'єктів, що веде до поступового зменшення темпів приросту грошової маси. Завдяки поступовості змін економічної ситуації спостерігаються наступні позитивні моменти проведення цього виду економічної політики: підприємства можуть пристосовуватися до нових умов хазяйнування; робітники можуть підвищувати кваліфікацію або зовсім змінити спеціальність.

Метод поступових змін застосовується, коли темп інфляції не перевищує 20% річних, інакше міри держави призведуть до інфляційної інерції, коли існуюча інфляція провокує подальше підвищення темпів інфляції, але вже на

більш високому рівні. Одна з причин виникнення інфляційної інерції – індексування доходів.

Метод регулювання цін і доходів полягає в «замороженні» заробітної плати та цін. Завдяки цим заходам темп інфляції уповільнюється, але від не виплат заробітної плати перш за все потерпає населення. В Україні метод регулювання цін і доходів застосовувався для подолання гіперінфляції 1993-1994рр. – були затримки у виплаті заробітної плати, пенсій, стипендій. Були майже відсутні виплати матеріальної допомоги малозабезпеченим верствам населення. Цей метод державної монетарної політики в світі зарекомендував себе як не дуже ефективний, тому його застосовують лише у випадках суворої необхідності.

Держава для стримування темпів інфляції використовує наступні **тактичні заходи**:

- підвищення процентних ставок за користування кредитом;
- зниження видатків держбюджету;
- вживання превентивних заходів для рішення проблеми подорожчання експорту енергоносіїв;
- скорочення темпів інфляції на продовольчому ринку - інтервенційні поставки зерна та борошна, м'яса та цукру в окремі регіони із державних запасів;
- антиінфляційна політика, направлена на боротьбу з порушеннями принципів добросовісної конкуренції та зловживань монопольним становищем на ринку з боку виробників товарів народного вжитку;
- ревальвація гривні.

Стратегічні заходи держави щодо зниження темпів інфляції передбачають:

- впровадження енергозберігаючих технологій;
- розвиток фондового ринку;
- активізація процесу функціонування ринку державних цінних паперів;
- ліквідація диспропорцій у монетарній сфері.

5. Взаємозв'язок інфляції і безробіття. Крива Філіпса

У 1958 р. відомий економіст А. Філіпс проаналізував причини цієї динаміки в Англії протягом 1861–1913 рр. Він виявив, що заробітна плата завжди зростала, коли безробіття було малим. Зі зростанням рівня безробіття темпи приросту зарплати уповільнювалися.

А. Філіпс досліджував зростання заробітної плати та кількість безробітних відносно до робочої сили, та відзначив, що при рівні безробіття 4,5% заробітна плата незмінна, але при зниженні рівня безробіття до 4% заробітна плата підвищується на 0,5%. Таким чином, високий рівень безробіття спонукає робітників погоджуватися на нижчу заробітну плату порівняно з рівнем заробітної плати за умов високої зайнятості. Це сприяє зменшенню темпів зростання цін. За умов повної зайнятості ситуація змінюється на протилежну: робітники вимагають підвищення заробітної плати, що прискорює підвищення цін (інфляцію).

Криву Філіпса зображено на мал. 15.3. Відрізок кривої Філіпса ліворуч від точки N характеризує інфляцію попиту, що виникає внаслідок того, що держава штучно встановлює високий рівень зайнятості. Відрізок кривої Філіпса праворуч від точки N відображає кризу надвиробництва, для якої характерно

падіння цін. Уряд, керуючись необхідністю розрахунку оптимального розміру сукупних витрат, у короткостроковому періоді може обрати певну комбінацію рівнів інфляції і безробіття.

Оригінальна крива Філіпса, відображає тільки короткострокові зміни рівнів інфляції і безробіття. За цією кривою неможливо досягти повної зайнятості без підвищення темпів інфляції.

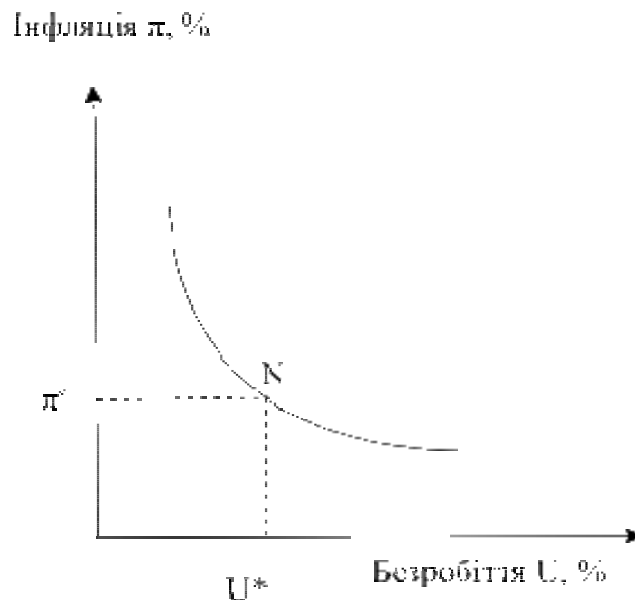


Рис. 15.3 - Крива Філіпса.

Протягом 70-х – 80-х років XX століття в ринковій економіці спостерігалось явище **стагфляції** – одночасного зростання темпів інфляції і безробіття. Це явище було спричинено наступними факторами: знеціненням паперових грошей; підвищенням цін на енергоносії та на продукцію сільського господарства; вивільненням цін з-під контролю держави; зниженням продуктивності праці; зростанням заробітної плати, спричиненим відсутністю контролю урядів за її рівнем; інфляційними очікуваннями.

Стагфляція зображується як зсув кривої Філіпса вгору та праворуч (рис. 15.4). Чим вище темп очікуваної інфляції, тим вище буде розташована крива Філіпса. Це значить, що фактичний рівень інфляції буде вищим для будь-якого рівня безробіття.

З аналізу кривої Філіпса випливає, що економічна політика, спрямована на швидке зниження рівня безробіття, буде підвищувати темп інфляції. Тому держава здійснює вибір між двома варіантами:

1) політика пожвавлення, що здійснює повільний приріст ВВП. Це дає змогу уповільнювати інфляцію за рахунок тривалого безробіття;

2) політика пожвавлення з швидким приростом ВВП, спрямована на швидке скорочення безробіття.

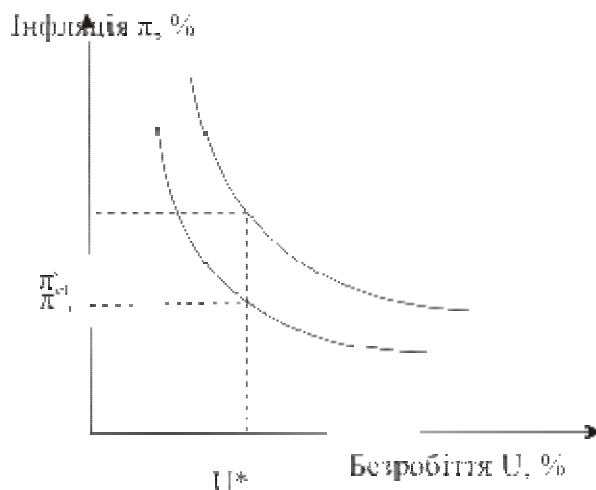


Рис. 15.4 - Довгострокова крива Філіпса.

Але сучасні економічні дослідження доводять, що ефект Філіпса не підтверджується в довгостроковій перспективі, оскільки економічні суб'єкти по-різному поведуться в залежності від їхніх суб'єктивних оцінок стосовно темпів інфляції в майбутньому. Погляди науковців на поведінку суб'єктів знайшли відображення у двох теоріях:

теорія адаптивних очікувань – екстраполяція висновків про минулі події на майбутнє;

теорія раціональних очікувань – висновки робляться на основі прогнозування майбутніх можливостей.

ТЕМА 13. КОРИСНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГА. ЕКОНОМІЧНИЙ ВИБІР. АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

1. Корисність. Закон спадної граничної корисності.
2. Споживацькі переваги та криві байдужості.
3. Бюджетні обмеження.
4. Оптимальний споживчий вибір.

1. Корисність. Закон спадної граничної корисності

Мікроекономічний аналіз поведінки індивіда-споживача будується на мотиваційній концепції його прагнення задовольнити свої потреби. Споживач здійснює свій вибір благ, керуючись власними потребами та наявними коштами. Загальною основою для зіставлення різноманітних варіантів заведено вважати корисність благ. Корисність – поняття суб'єктивне, для різних споживачів корисність тих самих благ суттєво різниться: що для одного може мати високу корисність, іншим може сприйматися як антиблаго.

Корисність (utility) – здатність благ в результаті їх споживання задовольняти потреби.

Не слід плутати корисність з користю. Алкогольні напої можуть мати для індивіда корисність, хоча не приносять йому ніякої користі. Слід зазначити, що корисність мають тільки доступні блага, оскільки корисність реалізується через споживання.

Аналіз поведінки споживача виходить з того, що між корисністю та кількістю споживаних продуктів існує певний функціональний зв'язок. Його відображає функція корисності, як співвідношення між обсягами споживаних благ і рівнем корисності, що досягається споживачем:

$$U = f(Q_1, Q_2, \dots, Q_n),$$

де U – рівень корисності; $Q_1, Q_2, \dots, Q_n$ – кількість споживаних благ;

n – кількість видів благ.

Вирізняють два основних підходи до формалізації вибору споживачів, з яких випливають різні рівні кількісної порівняльності корисності благ. Це виражається кількісною (кардиналістською) та порядковою (ординалістською) функціями корисності.

В останню третину XIX сторіччя У.Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас створили кількісну теорію корисності. За цією теорією поведінка споживача базується на таких положеннях, як: аксіома ненасиченості; аксіома збільшення сукупної корисності; аксіома спадання граничної корисності; обмеженість доходу споживача; можливість кількісної оцінки корисності одиниці блага.

За кількісною функцією $U = f(Q)$ простежується залежність між зміною кількості одиниць одного споживаного блага Q за незмінної кількості інших благ і відповідною зміною рівня корисності, що також має кількісний вимір (скажімо, в умовних одиницях – ютилях).

При аналізі корисності економічних благ економісти проводять аналіз граничної та загальної корисності.

Гранична корисність (MU – marginal utility) – додаткова корисність кожної додаткової одиниці спожитого блага.

Гранична корисність блага залежить від інтенсивності потреби в ньому, а також від його розповсюдженості.

Загальна корисність (TU – total utility) – це сумарна корисність спожитих індивідом благ.

Хоча кожна людина має свої індивідуальні потреби і різні смаки, в економіці діє певна закономірність у споживанні, що отримала назву закону спадної граничної корисності (перший закон Г.Госсена). Закон є справедливим передусім для одного акту споживання, його дія для більшості благ розпочинається, як правило, з другої одиниці.

Закон спадної граничної корисності: кожна додаткова спожита одиниця блага дає індивіду все меншу додаткову корисність.

Загальна корисність дорівнює сумі граничних корисностей (мал. 17.1).

Потреби, які можливо задовольнити, передбачають стан повного насичення. З наближенням обсягу споживання відповідного блага до точки насичення загальна корисність зростає, гранична – знижується. У точці насичення (K) гранична корисність дорівнює нулю, а загальна – досягає свого максимуму. Подальше зростання обсягу споживання викличе зменшення загальної корисності; гранична корисність спадатиме надалі, набуваючи при цьому від'ємних значень.

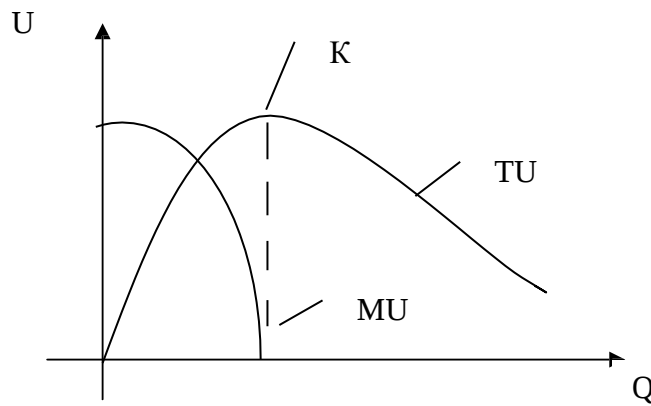


Рис. 17.1 - Загальна і гранична корисність спожитих благ.

Рішення споживача щодо кількості, в якій варто споживати блага, завжди пов'язане з відмовою від якоїсь кількості інших благ задля придбання однієї додаткової одиниці певного блага. Споживач керується принципом раціональності, а саме маючи обмежені кошти і бажаючи максимізувати сукупну корисність від споживання благ, він розподіляє свій бюджет (дохід) так, щоби корисність, отримана від останньої грошової одиниці, витраченої на те чи інше благо, стала однаковою (другий закон Г.Госсена):

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}, \quad \text{або} \quad \frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y},$$

де MU_x , MU_y – гранична корисність, відповідно, блага X та Y, ютиль;

P_x , P_y – ціна, відповідно блага X та Y, грош. од.

Це рівняння означає досягнення стану рівноваги споживачем. Звідси можна зробити висновок, що за зміни ціни одного з благ, скажімо, X, і незмінності доходу споживача та цін на інші блага вказана рівність порушується. Зменшення ціни блага X означатиме зацікавленість споживача у збільшенні його купівлі, а значить, падіння MU_x . Це буде продовжуватися до відновлення рівності.

Рівновага споживача – це стан, у якому досягається оптимальна структура покупок (згідно з принципом раціональності), будь-яка зміна в структурі покупок знижує рівень задоволення споживача.

2. Споживацькі переваги та криві байдужості

Порядкова теорія є альтернативною до кількісної теорії корисності. Вона була розроблена Ф. Еджуортом, В. Парето, та І. Фішером. У 30-ті роки XX ст. завдяки працям Р. Аллена та Дж. Хікса вона стає більш завершеною й найбільш розповсюдженою теорією корисності сучасності.

Сутність порядкової вимірюваності корисності полягає в тому, що в ній використовується не абсолютна (кількісний підхід), а відносна шкала. Споживач не може вимірювати чисельно корисність кожного блага. Він має змогу лише порівнювати альтернативні варіанти задоволення потреб, які приносять йому більшу або меншу корисність.

Споживач, вибираючи блага, керується певними послідовними індивідуальними вподобаннями. Вони формують систему споживацьких переваг, яка базується на таких аксиомах:

- ненасиченість споживача благом: більша кількість товару приваблює більше для споживача, ніж менша;
- здатність споживача до упорядкування (ранжирування) благ та їх наборів. Якщо є два набори благ (A і B), то споживач може віддати перевагу A ($A \succ B$); $B \succ A$) або визнати їх рівноцінність ($A = B$);
- транзитивність: якщо споживач віддає перевагу набору товарів A порівняно з набором B, а набору B порівняно з набором C, то він віддає перевагу набору A порівняно з набором C;
- субституціональність: товари можуть замінювати один одного у наборах;
- раціональність вибору.

Система переваг дає змогу моделювати оптимальний вибір споживача за порядковою функцією корисності. Згідно з нею споживач завжди може визначити, якому набору благ він віддає перевагу, але не може визначити, наскільки цей набір кращий від іншого.

Графічно система переваг споживача досліджується за допомогою кривих байдужості. Для їх побудови введемо припущення, що споживач формує свій набір лише за рахунок двох товарів (X і Y). Тоді функцію корисності можна подати у спрощеному вигляді: $U = f(Q_x, Q_y)$.

Крива байдужості для певного споживача – лінія з'єднання точок на площині, що означають однакові за своєю корисністю альтернативні набори благ (мал. 17.2.).

Припустімо, що деякому споживачеві треба вибрати комбінацію двох товарів: X і Y. Тоді будь-яка з можливих комбінацій товарів (наприклад, комбінація A, що містить x_1 одиниць товару X та y_1 одиниць товару Y) може бути подана у вигляді точки на графіку, де на осі абсцис відкладається кількість одиниць товару X, а на осі ординат – кількість одиниць товару Y (мал. 17.2.).

Крива байдужості відбиває певний рівень задоволення потреб, однак можливий перехід на інший (більш високий або більш низький) рівень споживання, на якому з'являється свій набір комбінацій, що однаковою мірою задовольняє будь-яку потребу. Ця ситуація може бути відбита новою кривою байдужості, розташованою вище або нижче попередньої.

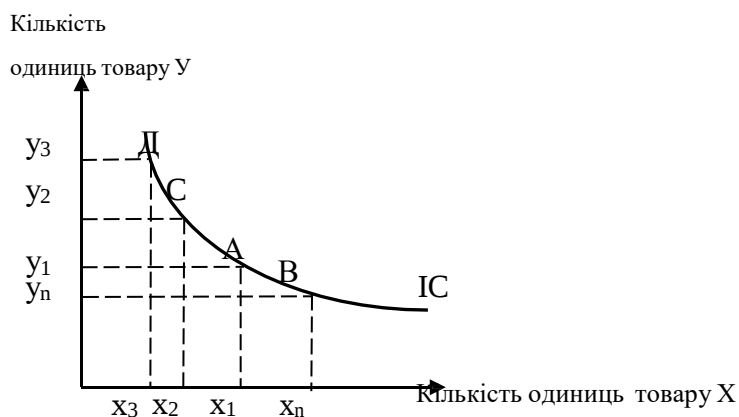


Рис. 17.2 - Крива байдужості.

Таким чином, будується **карта байдужості**, що включає в себе ряд кривих байдужості, де кожна розташована на графіку праворуч і вище, відтворює більш високий рівень задоволення потреб (мал.17.3).

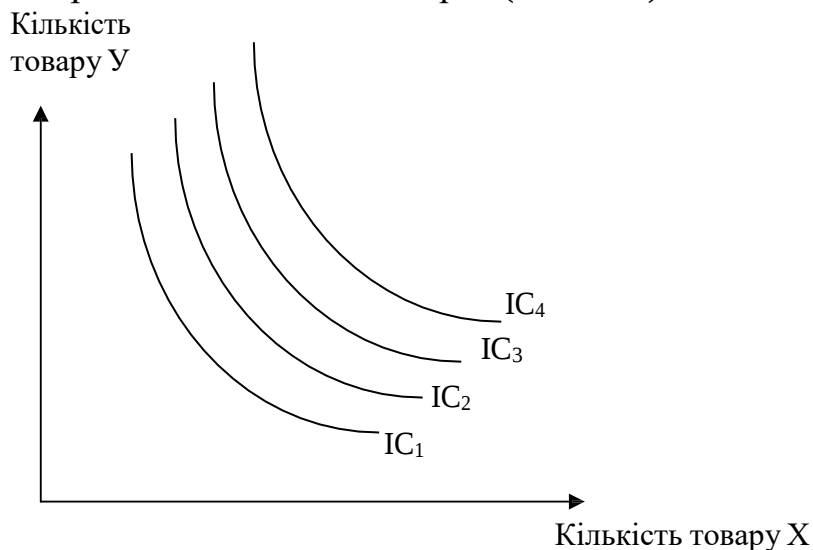


Рис. 17.3 - Карта байдужості.

На графіку зображено чотири криві байдужості, що утворюють частину карти байдужості. Через будь-яку точку в графічному "просторі товарів" може бути проведена відповідна крива байдужості. Споживчі переваги можуть бути повністю пояснені картою байдужості. Так карта забезпечує порядкове ранжування усіх наборів благ, які може вибрати споживач.

Карта кривих байдужості має певні властивості:

1. Набори товарів на кривих, більш віддалених від початку координат, відповідають вищому ступеню споживацького задоволення, ніж ті, що лежать на менш віддалених кривих.

2. Криві байдужості ніколи не перетинаються згідно за принципом транзитивності.

3. Звичайно криві байдужості мають спадний характер.

Гранична норма заміщення (MRS) товаром X товару Y – це кількість товару Y, від якої споживач відмовився б, щоб отримати ще одну одиницю товару X, залишаючись на незмінній кривій байдужості:

$$MRS_{xy} = - \Delta Q_y / \Delta Q_x \quad | U = \text{const}$$

При пересуванні вниз по кривій байдужості гранична норма заміщення зменшується. В основі цього процесу лежить дія закону спадної граничної корисності. Якщо споживач, вибираючи інший набір, хоче залишитися на тій самій кривій байдужості, то приріст корисності від споживання додаткової одиниці товару X повинен бути рівним зменшенню корисності від споживання товару Y:

$$\Delta Q_x \cdot MU_x = - \Delta Q_y \cdot MU_y \Rightarrow - \Delta Q_y / \Delta Q_x = MU_x / MU_y = MRS_{xy}$$

Блага, між якими існують співвідношення виключної заміності у споживанні (досконалі субститути), мають криві байдужості у вигляді прямих ліній, MRS – постійна. Блага, що спільно споживаються для задоволення однієї потреби, в якій вони ніяк не можуть замінити один одного (досконалі комплементарні блага), мають криві байдужості у вигляді прямих кутів, MRS = 0.

3. Бюджетні обмеження

Вибір споживача залежить не тільки від його уподобань і переваг, а й від бюджету, тобто кількості грошей, яка доступна споживачеві для витрат у певний період часу. Дохід споживача та ціни товарів визначають **бюджетні обмеження споживача**.

Якщо весь дохід споживач витрачає на придбання товарів X та Y, не робить заощаджень і не залучає попередні збереження, не дає та не бере кредит, то увесь його дохід дорівнюватиме всім його витратам:

$$I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y,$$

де P_x, P_y – відповідні ціни товарів X, Y.

За цим рівнянням можна визначити альтернативні набори певних товарів, для придбання яких споживач витратить однакові кошти. **Бюджетна лінія** (лінія бюджетних обмежень) – це геометричне місце точок, що показують набори благ, покупка яких потребує однакових витрат за незмінних цін на блага (мал.17.4).

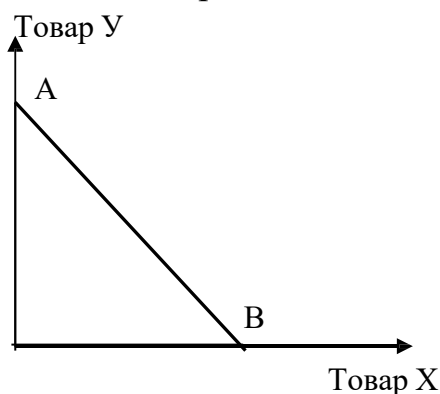


Рис. 17.4 - Бюджетна лінія.

Зміна доходу та цін на товари змінює положення бюджетної лінії. Якщо змінюється тільки дохід, то крива пересувається вправо (збільшення) чи вліво (зменшення доходу). Навпаки, якщо змінюється ціна на один чи обидва товари, то це призводить до зміни кута нахилу лінії.

Якщо бюджетна лінія фіксована, то праворуч неї на площині розміщені недосяжні набори, ліворуч – такі, що не вичерпують бюджет.

Побудова кривої байдужості споживача та його бюджетної лінії дає змогу визначитися з положенням рівноваги споживача.

4. Оптимальний споживчий вибір

Раціональний споживач максимізує корисність за наявності певних бюджетних обмежень, тому завданням теорії поведінки споживача є пояснення того, як на його вибір впливають уподобання, дохід і ціни на товари. Сумістимо на одному графіку карту кривих байдужості та бюджетну лінію певного споживача (мал. 17.5).

Оптимальне рішення досягається у точці C, точки дотику найвищої із можливих кривих байдужості і бюджетної лінії, що й означає найбільш високий з можливих рівнів добробуту.

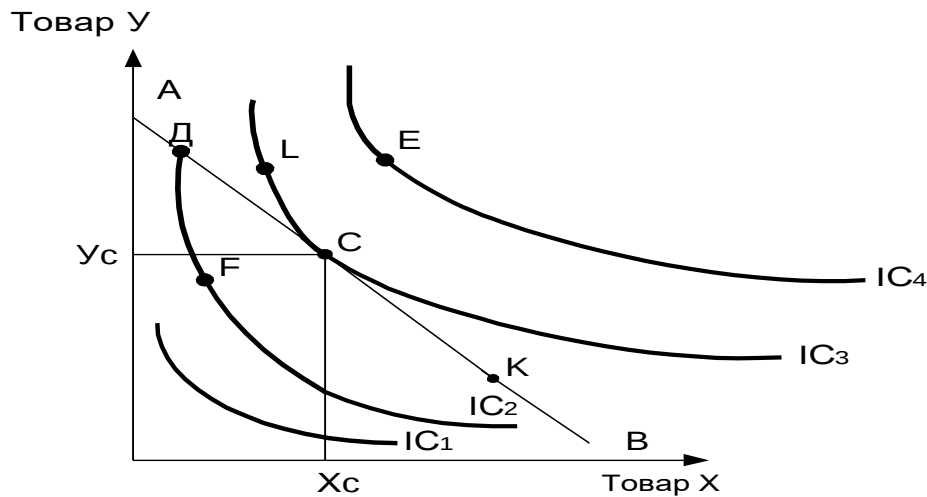


Рис. 17.5 - Рівновага споживача.

Рівновага споживача (оптимум споживача) відповідає такій комбінації придбаних товарів, яка максимізує корисність при заданому бюджетному обмеженні. Як тільки споживач отримує такий набір, у нього зникають стимули замінювати його на інший.

Рівновазі споживача можна дати геометричне тлумачення. Якщо рівновага досягається у точці дотику лінії бюджетних обмежень I, до кривої байдужості U_2 , то це означає, що у точці E нахил цих двох ліній збігається (довідково: нахил кривої у будь-якій точці відповідає нахилу дотичної, проведеної до неї у цій точці). Тоді

$$MU_x / MU_y = P_x / P_y \text{ або } MU_x / P_x = MU_y / P_y$$

Споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме два види товару таким чином, щоб їх граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні. Цей підхід називається еквімаржинальним принципом рівності зважених граничних корисностей. Він є спільним для обох теоретичних підходів: кардиналістського та ординалістського.

Теорія споживацького вибору має широке практичне застосування. Найпоширенішою сферою її використання є маркетингові дослідження. Прогнозування поведінки споживача, розуміння механізму прийняття ним рішення про вибір того чи іншого набору товарів дають змогу опрацьовувати ефективнішу стратегію фірми та приймати більш обґрунтовані економічні рішення.

ТЕМА 14. ПОПИТ, ПРОПОЗИЦІЯ ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ. ТЕОРІЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ

1. Попит. Крива попиту. Нецінові детермінанти попиту.
2. Пропозиція. Крива пропозиція. Нецінові детермінанти пропозиції.
3. Ринкова рівновага.
4. Теорія еластичності.

1. Попит. Крива попиту. Нецінові детермінанти попиту

Для того, щоб описати роботу ринкового механізму необхідно проаналізувати одну з фундаментальних ринкових категорій – попит. **Попит (D)** – це платоспроможна потреба або потреба, забезпечена грошима.

Разом з тим у кожного явища є кількісний бік. **Величина попиту** – це кількість товарів і послуг, яку бажають і можуть придбати покупці за різними цінами в певний період часу.

Закон попиту є корінною властивістю попиту. Він виявляє зворотну залежність між ціною товару та величиною попиту на цей товар або послугу за решти рівних умов. В основі закону попиту лежать такі положення:

1) Здоровий глузд у поведінці споживача та елементарні спостереження дійсності погоджуються із законом попиту.

2) Споживання підвладне дії принципу поступового зниження граничної корисності, тобто принципу, згідно з яким кожна наступна одиниця даного продукту приносить менше і менше задоволення, а значить, споживачі купують додаткові одиниці продукту лише за умови, що ціна його знижується.

3) Ефект доходу. Вказує на те, що при більш низькій ціні споживач може дозволити собі купити більше даного товару, не відмовляючи собі в придбанні якихось альтернативних товарів. Інакше кажучи, зниження ціни товару збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, а тому він у змозі купити більшу кількість даного товару, ніж раніше (колись). Більш висока ціна призводить до протилежного ефекту.

4) Ефект заміщення. Виражається в тому, що при більш низькій ціні в людини з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічного, але відносно дорожчого. Споживачі завжди схильні замінити дорогі продукти більш дешевими.

Ефекти доходу і заміщення поєднуються, а це приводить до того, що у споживача виникає спроможність (здатність) і бажання купувати більшу кількість продукту за більш низькою ціною, ніж за високою. Попит може бути виражений таблично, графічно і аналітично.

Закон попиту: за інших рівних умов, чим вища ціна товару, тим менша величина попиту на нього, і навпаки.

Цю зворотну залежність між ціною і величиною попиту можна зобразити графічно у вигляді **кривої попиту** (мал. 18.1).

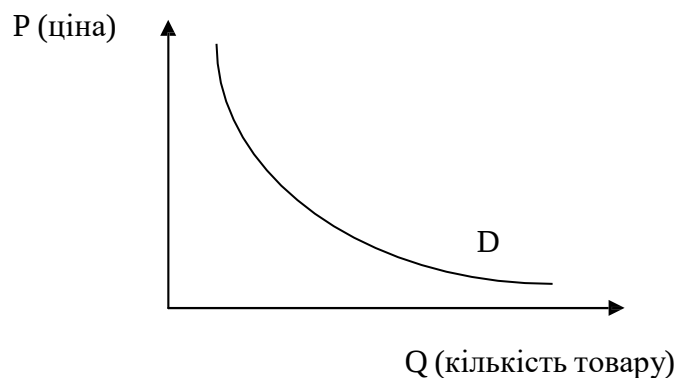


Рис. 18.1 - Крива попиту.

Залежність попиту від ціни може бути виражена аналітично і називається функцією попиту від ціни.

$Q_d = f(p)$, де Q_d - величина попиту, p - ціна товару.

Крім ціни на товар, на попит впливають і інші чинники, що називаються **неціновими детермінантами** попиту, та зміщують криву попиту вліво (якщо він зменшується) і вправо (якщо він збільшується):

- кількість споживачів на ринку;
- величина доходів споживачів;
- смаки і уподобання споживачів, на які впливають мода і реклама;
- очікування споживачів;
- ціни на супутні товари: взаємозамінюючі (товари – субститути) і взаємодоповнюючі (комплементарні товари).

2. Пропозиція. Крива пропозиції. Нецінові детермінанти пропозиції

Пропозиція (S) - це товари і послуги, які виробники бажають і мають можливість поставити на ринок для продажу.

Величина пропозиції – це кількість товарів і послуг, яка поставлена на ринок виробниками і призначена для продажу за різними цінами в певний період часу.

Закон пропозиції: за інших рівних умов, чим вища ціна товару, тим більша величина його пропозиції, і навпаки.

Графічно закон пропозиції можна представити у вигляді кривої пропозиції (мал. 18.2). Аналітично функція пропозиції від ціни $Q_s = f(p)$ виражає залежність величини пропозиції даного товару від його ціни, (де Q_s - величина пропозиції, p - ціна даного товару).

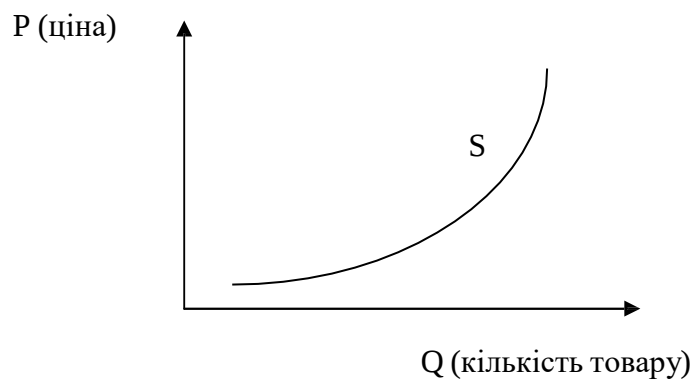


Рис. 18.2 – Крива пропозиції.

Крім ціни на товар, на пропозиція впливає ще низка чинників, що називаються **неціновими детермінантами** пропозиції:

- ціни на ресурси;
- технології, що застосовують;
- податки і субсидії для виробників;
- кількість виробників (продавців) на ринку;
- очікування виробників (продавців);
- інші чинники.

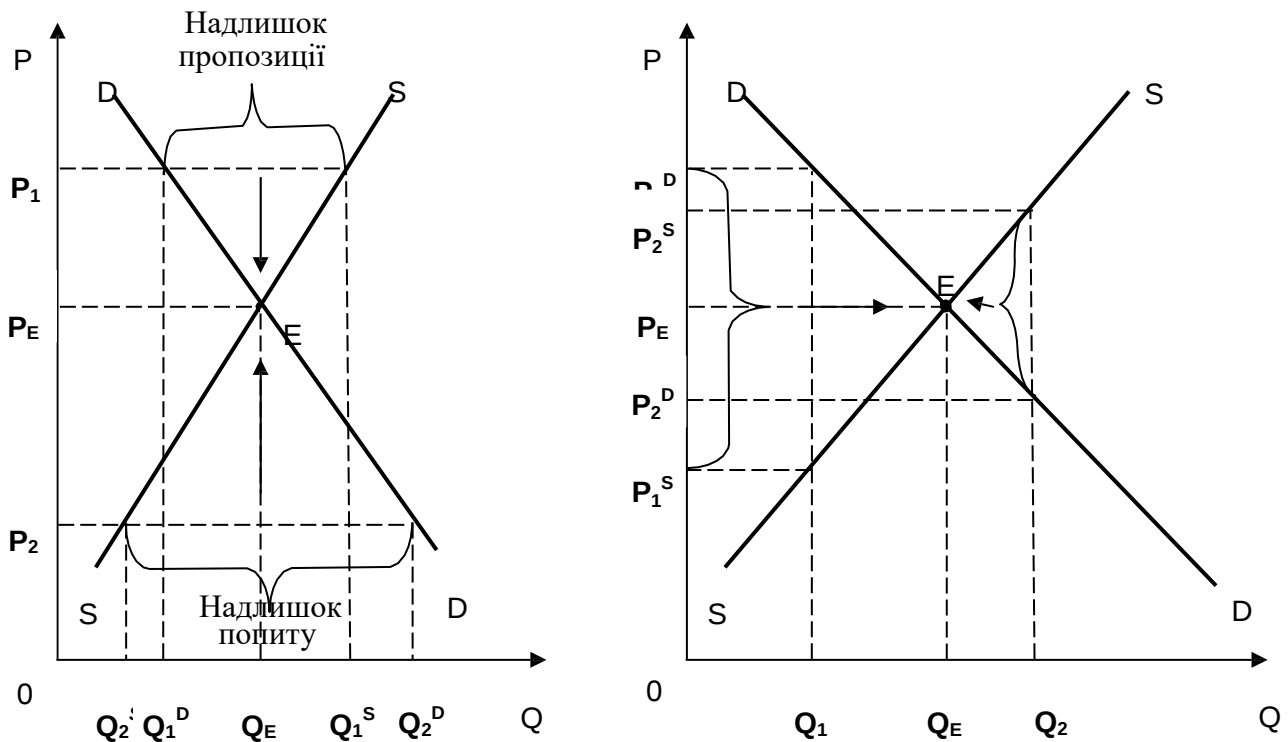


Рис. 18.3 - Рівновага за Вальрасом і за Маршаллом.

3.Ринкова рівновага

Співвідношення величин попиту і пропозиції при певній ціні називається **кон'юнктурою ринку**. Ринкова кон'юнктура представлена трьома формами: ринкова рівновага, дефіцит і надлишок товару (перевиробництво).

Ринкова рівновага – це ситуація на ринку, коли встановлюється така ціна на товар, за якої величина попиту дорівнює величині. Графічно ринкова рівновага (мал. 4.3) – точка перетину кривих попиту і пропозиції (т. E), у якій встановлюється рівноважна ціна (P_E) і рівноважний обсяг товару (Q_E).

Дефіцит товару виникає коли на ринку встановлюється ціна нижче рівноважної ціни внаслідок чого величина попиту перевищує величину пропозиції.

Надлишок товару (перевиробництво) спостерігається коли на ринку встановлюється ціна вища за рівноважну ціну і, відповідно величина пропозиції перевищує величину попиту.

Проаналізуємо мал. 18.3: DD-лінія попиту, SS-лінія пропозиції. Абсциси їх точок характеризують відповідно обсяги попиту й обсяги пропозиції, а ординати — ціни попиту і ціни пропозиції. Ринкова рівновага визначається координатами точки перетинання ліній DD і SS, яким відповідають обсяг Q_E і ціна P_E . Вони мають назву відповідно рівноважний обсяг ($Q_E = Q^D = Q^S$) і рівноважна ціна ($P_E = P^D = P^S$). Малюнок ілюструє одиничність ринкової рівноваги (тут лінії попиту та пропозиції перетинаються в єдиній точці). У стані рівноваги ринок збалансований: а ні в продавців, а ні в покупців немає

внутрішніх спонукань до його порушення. Якщо реальна ринкова ціна (P_1) буде вище рівноважної, то при такій ціні обсяг попиту складе Q_1^D тоді як обсяг пропозиції — Q_1^S . У цьому випадку надлишок пропозиції ($Q_1^S - Q_1^D$) буде

робити понижуючий тиск на ціну P_1 . Якщо ж реальна ринкова ціна виявиться нижче рівноважної, скажемо на рівні P_2 , обсяг попиту Q^D_2 виявиться вище обсягу пропозиції Q^S_2 . Тут надлишок попиту ($Q^D_2 - Q^S_2$) буде робити підвищувальний тиск на ціну P_2 . У першому випадку цей тиск буде виявлятися через конкуренцію продавців, у другому — через конкуренцію покупців. Такий підхід до опису рівноваги називають рівновагою за Л.Вальрасом. Існує й альтернативний підхід, відомий як рівновага за А.Маршалом. Суть його в тім, що рівновага на ринку складається не під впливом тиску надлишкового попиту та пропозиції, а під впливом перевищення ціни попиту над ціною пропозиції, або навпаки, ціни пропозиції над ціною попиту, на що продавці реагують відповідно збільшенням чи скороченням обсягу пропозиції. Рівновагу за Маршалом ілюструє правий графік на мал. 18.3.

Розходженню в цих підходах ми зобов'язані «зворотним» розташуванням осей координат на графіках попиту та пропозиції. Сучасна економічна теорія оперує функціями попиту та пропозиції за Вальрасом, а їхніми графічними відображеннями - за Маршалом.

4. Теорія еластичності

Еластичність – це ступінь зміни однієї величини під впливом зміни іншої.

Виділяють:

1) **еластичність попиту за ціною (цінову еластичність попиту)** – це відносна (процентна) зміна його величини при зміні ціни на одиницю (один відсоток) продукції.

Формалізовано це виражається так:

а) еластичність у точці на кривій попиту:

$$E = \left| \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \div \frac{P_2 - P_1}{P_1} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1} \right|$$

б) дугова еластичність (для відрізка кривої попиту):

$$E = \left| \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1} \right|$$

Відповідно до цього, попит буває:

- нееластичний – знижується менше, ніж на 1% при однопроцентному зростанні ціни на продукцію ($E < 1$); характерний для дешевих товарів, товарів, які не мають близьких замінників тощо;
- абсолютно нееластичний – його величина лишається незмінною при будь-яких змінах ціни товару (попит на лікарські засоби, необхідні для підтримання життєдіяльності людини);
- еластичний – знижується більше, ніж на 1% при однопроцентному зростанні ціни на товар ($E > 1$); характерний для товарів розкоші та для товарів, які мають багато близьких замінників;
- абсолютно еластичний попит – знижується практично до 0 при незначному підвищенні ціни та навпаки – зростає до нескінченності при зниженні ціни.

2) перехресна еластичність – пов'язана з існуванням сполучених (взаємопов'язаних) товарів:

$$E = \frac{Q_{y2} - Q_{y1}}{P_{x2} - P_{x1}} \times \frac{P_{x2} + P_{x1}}{Q_{y2} + Q_{y1}}$$

Якщо $E > 0$, то товари є субститутами (взаємозамінними); а якщо $E < 0$, тоді товари є комплементами (взаємодоповнюючими).

Фактори, що впливають на еластичність попиту:

- наявність товарів – субститутів (взаємозамінюючих товарів);
- наявність комплементарних товарів (взаємодоповнюючих);
- частка витрат на товар у бюджеті споживача;
- дохід споживача;
- фактор часу (у короткостроковому періоді часу попит менш еластичний, ніж у довгостроковому).

3) **еластичність попиту за доходом** – характеризує ступінь реакції споживача на придбання товару в залежності від зміни величини доходу:

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{I_2 - I_1} \times \frac{I_2 + I_1}{Q_2 + Q_1}, \text{ де}$$

I – дохід споживача.

Якщо $E < 0$, то даний товар є товаром низької якості; якщо $0 < E < 1$, то товар можна вважати нормальним, а якщо ж $E > 1$ – товар є високоякісним, тобто при зростанні доходу попит на нього збільшується.

4) **цінова еластичність пропозиції** характеризує зміну величини пропозиції товару при однопроцентній зміні ринкової ціни на нього:

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1}$$

Фактори, що впливають на еластичність пропозиції:

- диференціація індивідуальних витрат на різних підприємствах галузі;
- ступінь завантаження виробничих потужностей;
- швидкість переливу капіталів з однієї галузі до іншої;
- фактор часу.

В умовах миттєвого ринкового періоду пропозиція є абсолютно нееластичною ($E=0$).

Для короткострокового періоду часу пропозиція більш еластична. Це обумовлене тим, що підвищення попиту призводить не тільки до зростання цін, а й збільшення обсягу виробництва, оскільки фірми встигають змінити певні фактори виробництва у відповідності до попиту.

Для довгострокового періоду пропозиція практично є абсолютно еластичною, тому збільшення попиту призводить до значного зростання пропозиції при постійних цінах або несуттєвому збільшенні цін.

ТЕМА 15. ТЕОРІЯ ГРАНИЧНИХ ПРОДУКТІВ І МІКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ФІРМИ. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

1. Терія виробництва: виробнича функція, ізокванта та ізокошта.
2. Заміщення факторів виробництва. Зміна масштабу виробництва.
3. Витрати виробництва у короткостроковому і довгостроковому періодах.

1. Теорія виробництва: виробнича функція, ізокванта та ізокошта

Сучасна теорія виробництва склалася наприкінці XIX – початку XX ст.

При аналізі мікроекономічної моделі фірми велику роль відіграє визначення **тимчасового інтервалу**, протягом якого зважаються питання розвитку виробництва. Для фірми виділяють наступні тимчасові інтервали:

- **короткостроковий** – зміна обсягу виробництва можлива за рахунок використання додаткових факторів виробництва змінного характеру (робочої сили, сировини і матеріалів) при незмінному обсязі використання інших факторів (виробничі потужності, капітальні спорудження);

- **довгостроковий** – зміна обсягу виробництва можлива за рахунок зміни всіх факторів виробництва.

Для організації виробничого процесу необхідні фактори виробництва у певній кількості. **Виробничою функцією** називається залежність максимально можливого обсягу виробленого продукту від певної кількості використовуваних факторів виробництва:

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

де Q – максимальний обсяг продукту, який можна зробити при заданій технології і визначених факторах виробництва; K – витрати капіталу; L – витрати праці; M – витрати матеріалів.

Для аналізу і прогнозування обсягу виробництва частіше використовується виробнича функція, яка має назву функція Кобба–Дугласа:

$$Q = k \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \cdot M^{\gamma},$$

де Q – максимальний обсяг продукту при заданих факторах виробництва;

K, L, M – відповідно витрати капіталу, праці, матеріалів;

k – коефіцієнт пропорційності (чи масштабності);

α, β, γ – коефіцієнти еластичності обсягу виробництва відповідно до капіталу, праці і матеріалів (коефіцієнт приросту Q , що припадає на 1 % приросту відповідного фактора).

Виробнича функція враховує тільки технічно ефективні варіанти. Технічно ефективними називають варіанти виробництва, які не можна покращити ні збільшенням виробництва продукту без зростання витрат ресурсів, ні скороченням витрат якого-небудь ресурсу без зниження випуску і збільшення витрат інших ресурсів.

Різні комбінації факторів виробництва дають різні обсяги виробленої продукції. У короткостроковому інтервалі існує межа росту обсягу виробництва при збільшенні змінного фактора (наприклад, праці), якщо інші (наприклад, капітал) залишаються постійними (у той же час). Ця властивість одержала назву **закону спадної граничної продуктивності**. Цей закон характерний для виробничої функції з одним змінним фактором:

$$Q = f(X, Y),$$

де Y – величина постійного фактора; X – величина змінного фактора.

При зміні кількості сполучень факторів виробництва змінюється й обсяг випуску продукції. Показниками результативності виробництва є сукупний продукт (ТР), середній продукт (АР), граничний продукт (МР).

Сукупний продукт – це загальна кількість зробленого продукту. Він змінюється в процесі збільшення використання змінного фактора X за інших незмінних умов.

Середній продукт – це відношення сукупного продукту до кількості використаного у виробництві змінного фактора: $AP = TP/X$.

Граничний продукт – це приріст випуску продукції при використанні додаткової одиниці змінного ресурсу: $MP = \Delta TP / \Delta X$.

Розглянемо варіант, коли змінними є два фактори виробництва (наприклад, праця і капітал), що при визначеному співвідношенні дають у результаті один обсяг виробленого продукту.

Ізокванта – крива, на якій розташовані всі співвідношення факторів, використання яких дає однаковий обсяг випуску продукції (мал. 19.1). При збільшенні обсягів факторів відбувається збільшення обсягу випуску продукції. Ізокванта, що показує виробництво більшого обсягу продукту, буде розташована праворуч і вище попередньої. Ізокванти, що відповідають різним обсягам продукції, утворюють **карту ізоквант** (мал. 19.2).

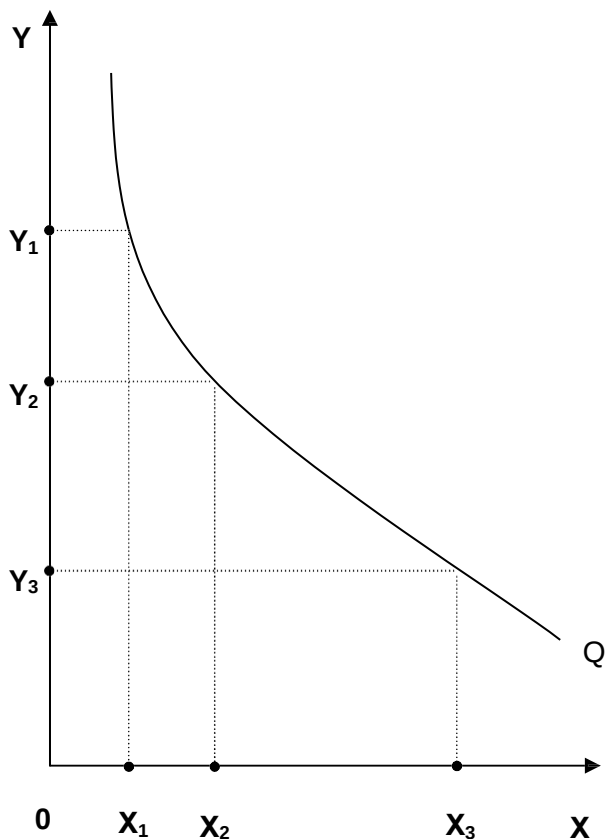


Рис. 19.1 - Ізокванта

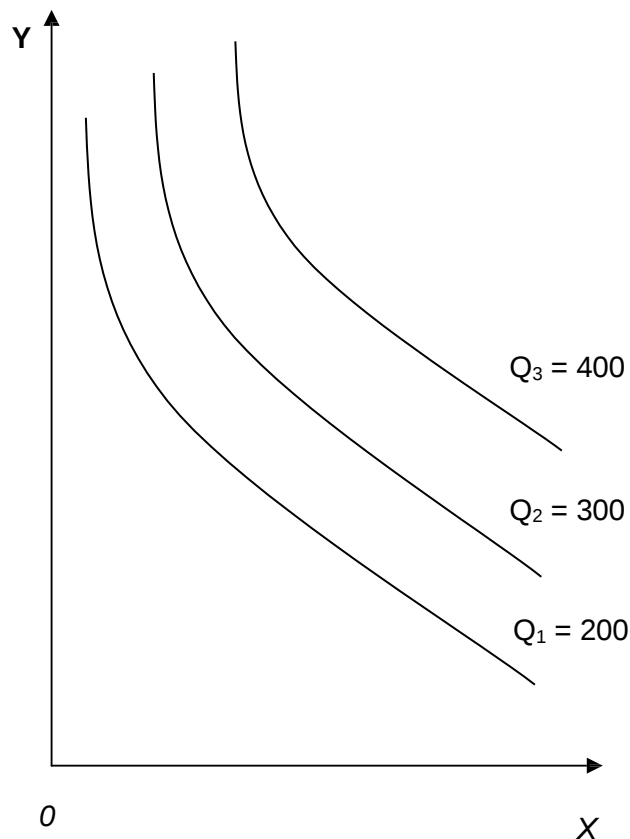


Рис. 19.2 - Карта ізоквант

Ізокванти мають негативний нахил. Це пояснюється тим, що збільшення використання одного фактора (при визначеному обсязі випуску продукту) можливе тільки при зменшенні іншого фактора.

Безліч комбінацій ресурсів, витрати на купівлю яких однакові, графічно зображуються прямою, яка в теорії виробництва називається ізокою виробничої функції (мал. 19.3). Їх нахил встановлюється співвідношенням цін:

$$\frac{P_2}{P_1} \quad \text{або} \quad \frac{P_K}{P_L}.$$

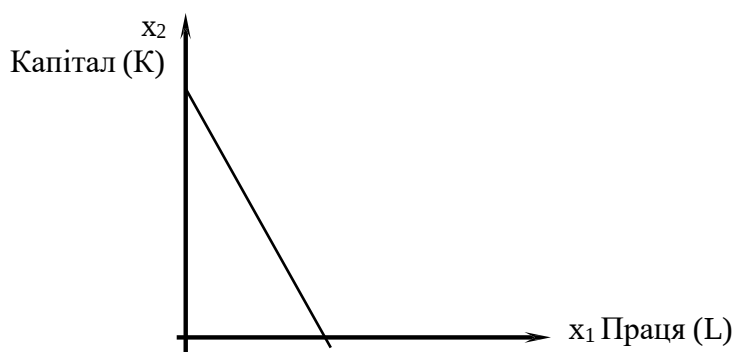


Рис. 19.3 - Ізокоста

Ізокоста графічно відображує безліч усіх комбінацій ресурсів, які може придбати фірма за певну кількість грошей.

2. Заміщення факторів виробництва. Зміна масштабу виробництва

Аналіз ізоквант можна використовувати для визначення можливостей заміщення одного фактора виробництва іншим у процесі їх використання.

Показником такої зміни співвідношення факторів є гранична норма технологічного заміщення факторами виробництва один одного.

Гранична норма технологічного заміщення працею капіталу ($MRTS_{LK}$) – розмір капіталу, який може замінити кожна додаткова одиниця праці без збільшення чи зменшення випуску продукції.

Гранична норма технологічного заміщення фактора Y фактором X розраховується як відношення зміни обсягів їх використання. $MRTS_{xy}$ береться зі знаком мінус, тому що заміна факторів відбувається в зворотному напрямку:

$$MRTS_{xy} = -\Delta Y / \Delta X \quad MRTS_{lk} = -\Delta K / \Delta L.$$

Важливою задачею для підприємств в довгостроковому періоді є вибір необхідного масштабу обсягу виробництва фірми. Для рішення цієї задачі необхідно знати залежність приросту обсягу випуску продукції від збільшення факторів виробництва. Ця залежність характеризується поняттям **ефекту масштабу виробництва**. Розрізняють: позитивний ефект масштабу; постійний ефект масштабу; негативний ефект масштабу.

Позитивний ефект масштабу – це така ситуація, коли при n -кратному збільшенні факторів виробництва обсяг випуску продукції збільшується більш ніж у n разів (відрізок BC на мал. 19.4).

Постійний ефект масштабу – це така ситуація, коли n -кратне збільшення

факторів виробництва викликає n -кратне збільшення обсягу випуску продукції (відрізок AD).

Негативний ефект масштабу – це така ситуація, коли n -кратне збільшення факторів виробництва приводить до збільшення обсягу випуску продукції менш ніж у n разів (відрізок DP).

У будь-якому виробництві може виникати позитивний, постійний і негативний ефект масштабу.

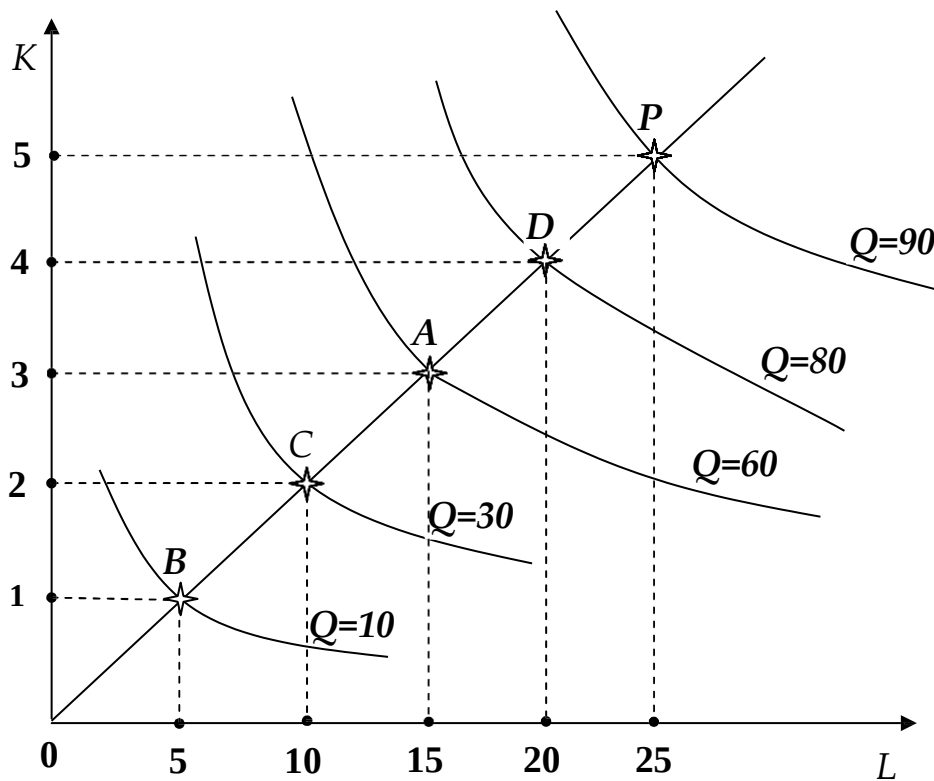


Рис. 19.4 - Ефект масштабу виробництва

3. Витрати виробництва у короткостроковому і довгостроковому періоді

Витрати виробництва – вартість економічних ресурсів, витрачених у процесі виробництва продукції. Витрати бувають:

– **Зовнішні (явні)** – витрати на оплату економічних ресурсів, що не належать власникам фірми.

– **Внутрішні (неявні)** – витрати на оплату економічних ресурсів, що належать власникам фірми; інакше кажучи, це доход власників, який вони могли б отримати від найвигіднішого альтернативного використання ресурсів, що належать їм.

Існують два підходи до розуміння природи витрат фірми.

1. Бухгалтерський підхід припускає облік тільки зовнішніх (явних) витрат, тобто тих, які відображені в бухгалтерській документації. Тому їх ще називають бухгалтерськими витратами.

2. Економічний – передбачає облік як зовнішніх, так і внутрішніх витрат, Тому їх сума називається економічними витратами.

До визначення величини прибутку також існує два підходи, відповідно до чого виділяють:

1) бухгалтерський прибуток, який розраховується за формулою:

$$\text{Бухгалтерський прибуток} = TR - \text{Зовнішні витрати (явні)}$$

2) економічний прибуток, формула розрахунку якого наступна:

$$\text{Економічний прибуток} = TR - \text{Зовнішні витрати (явні)} - \text{Внутрішні витрати}$$

Внутрішні витрати включають величину нормального прибутку.

Нормальний прибуток – середній, звичайний для країни (регіону, галузі) доход власника капіталу або підприємницьких здібностей. Якщо підприємець одержує прибуток, нижче нормального, то це змушує його покинути таку сферу діяльності.

Якщо ж прибуток, одержаний підприємцем, перевищує нормальний, то вважається, що він отримує ще й економічний прибуток (надприбуток).

Через обмеженість економічні ресурси можна використовувати по-різному.

У результаті того, що ми вибираємо один напрям використання, ми втрачаємо можливості, пов'язані з їх альтернативним використанням. Найвигідніша з втрачених можливостей визначає величину альтернативної вартості (альтернативних витрат) використання ресурсів у вибраному напрямі.

Витрати фірми прийнято розглядати в короткостроковому і довгостроковому періоді. Це пов'язано з тим, що в довгостроковому періоді величина всіх витрат може змінюватися. У короткостроковому ж періоді, величина одних витрат може варіюватися, а інших – залишається незмінною.

У короткостроковому періоді витрати представлені наступними видами:

- **Постійні витрати (FC)** – витрати, величина яких не залежить від обсягів виробництва (орендна плата, плата за опалювання, рекламу і т.п.).
- **Змінні витрати (VC)** – витрати, величина яких зростає із збільшенням обсягу виробництва (витрати на придбання сировини, матеріалів, електроенергії і т.п.).
- **Загальні (сукупні, валові) витрати (TC)** – сума постійних і змінних витрат фірми ($TC = FC + VC$).

Графічно витрати можна зобразити наступним чином (рис. 19.5):

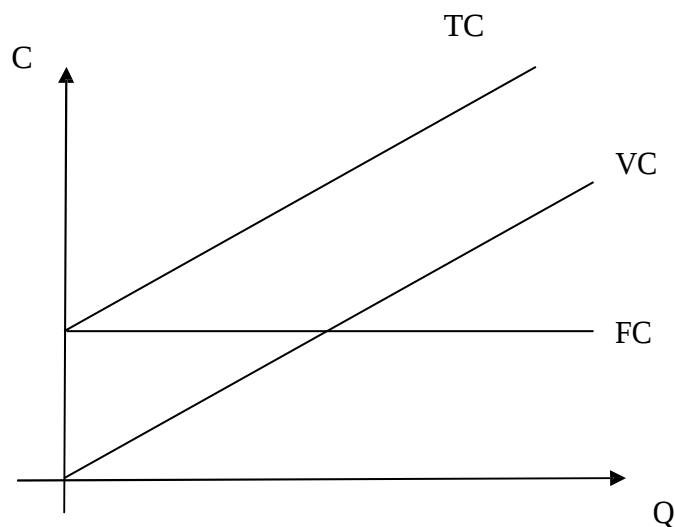


Рис. 19.5 - Витрати фірми

Середні витрати – середня величина витрат на виробництво одиниці продукції (мал. 19.6.)

- $ATC = TC / Q$,
- $AFC = FC / Q$,
- $AVC = VC / Q$, де Q – обсяг виробництва.

Граничні витрати – величина, на яку слід збільшити витрати, щоб виробити ще одну (додаткову) одиницю продукції

- $MC = \Delta TC / \Delta Q$,
- $MC = \Delta VC / \Delta Q$.

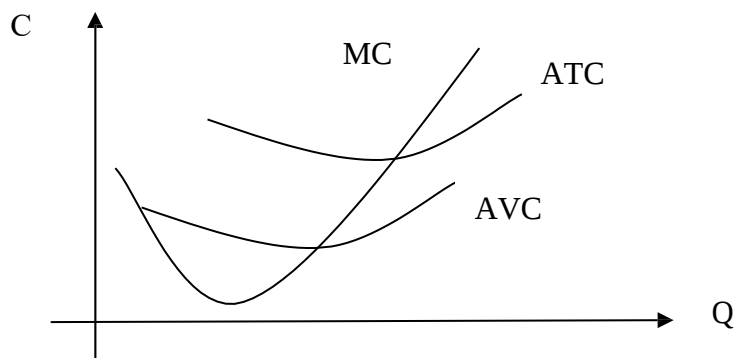


Рис. 19.6 - Середні та граничні витрати.

Величину прибутку (Pt) можна визначити за формулою

$$Pt = TR - TC,$$

де TR – виручка від реалізації (валовий дохід); TC – загальні витрати.

У довгостроковому періоді фірма може змінити масштаби своїх виробничих потужностей. Галузь у цілому може змінювати свої масштаби (нові фірми можуть вступити в галузь, а вже існуючі – залишити її). Усі витрати в довгостроковому періоді є змінними. Це пояснюється великими можливостями фірм. Фірма може розширити виробничі площі, залучити додаткові позикові засоби, перейти до більш прогресивних методів виробництва. На великих підприємствах у довгому періоді можливе застосування потокових і конвеєрних ліній, нових технологій (автоматизація виробництва).

Крива середніх сукупних витрат у довгостроковому періоді (**LATC**) так само, як і крива ATC у короткому періоді, має U-подібну форму. ATC у короткому періоді має U-подібну форму в результаті дії закону спадної граничної продуктивності фактору виробництва.

Кожна фірма в той чи інший момент має визначений масштаб виробництва. Цьому масштабу відповідає своя крива середніх витрат короткострокового періоду. Таких кривих існує стільки, скільки масштабів виробництва досліджується. Змінюючи ці масштаби, фірма переходить від однієї кривої ATC до іншої. При цьому переході середні витрати спочатку будуть зменшуватися, а потім будуть поступово зростати (на рис. 7.8 це видно при переході від ATC_1 до ATC_3 , а потім від ATC_3 до ATC_5). З'єднавши точки мінімуму ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , ATC_4 , ATC_5 , одержимо середні витрати в довгостроковому періоді $LATC$ (мал. 19.7).

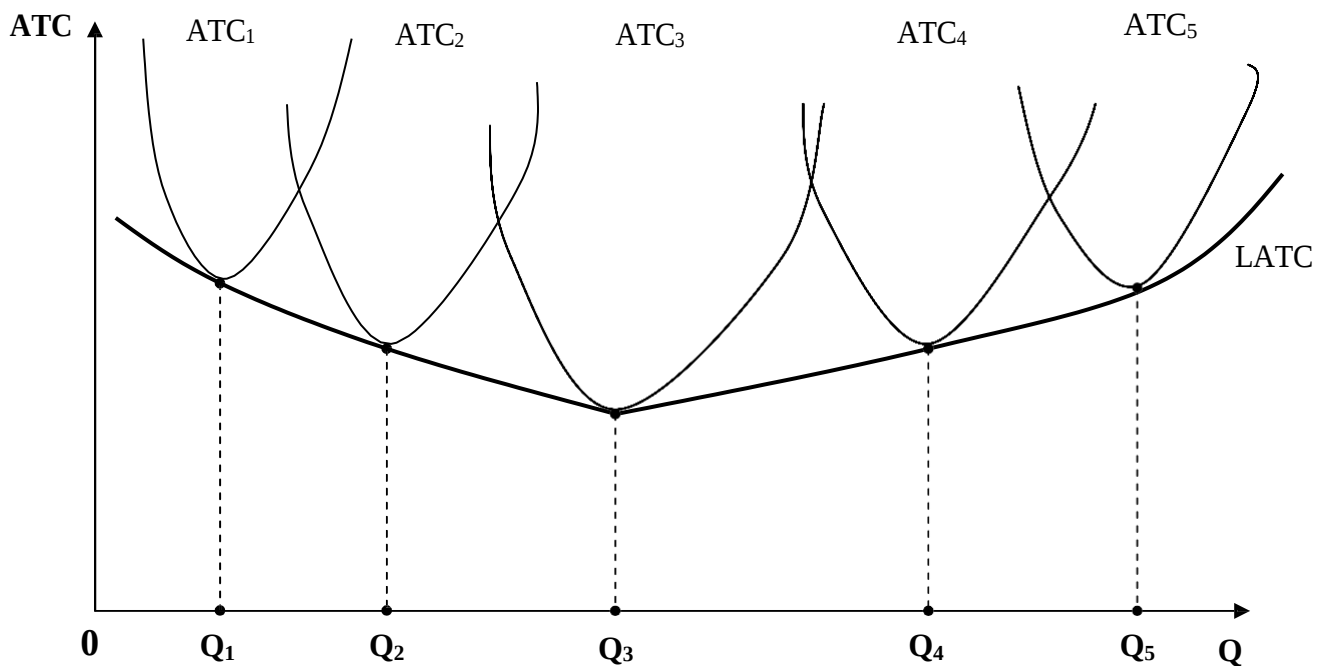


Рис. 19.7 - Криві короткострокових і довгострокових середніх витрат

Зменшення АТС у довгостроковому періоді (від ATC_1 до ATC_3) до обсягу Q_3 пояснюється тим, що з розширенням виробництва темпи приросту готової продукції більші темпів приросту витрат. Це відбувається в результаті дії ефекту економії від масштабу (чи позитивна віддача від масштабу). На початковому етапі збільшення кількості використовуваних факторів виробництва дозволяє використовувати більш продуктивну техніку і технологію, знизити число зайнятих, заощадити на будівництві будинків, комунікацій, зменшити витрати на рекламу, навчання, маркетинг. Наприклад, виробництво їжі в одному ресторані "Макдональдс" неефективно. Тому ресторани поєднуються в систему, де діють централізована кухня, з якої обіди доставляються в усі ресторани.

Але подальше розширення виробництва приведе до того, що на фірмах зростуть витрати на додаткові структури керування – відділи, зміни, ділянки; відповідно - на адміністративний апарат; знизиться ефективність керування. Усе це викликає збільшення витрат виробництва і крива LATC стане зростати.

Ефективним масштабом виробництва вважаються такі розміри виробництва, коли при зростанні обсягу випуску (Q_1 , Q_2 , Q_3) LATC знижуються. Неефективним масштабом виробництва вважаються такі розміри виробництва, коли фірма несе збитки від збільшення випуску (Q_4 , Q_5). Оптимальним масштабом вважається той, при якому досягається мінімум витрат. При обсязі Q_3 фірма оптимізує свою діяльність у довгостроковому періоді.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

- 1.Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія [Текст] / В.Д. Базилевич – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
- 2.Економічна теорія [Текст] / під заг. ред. Воробйова В.М. – Харків-Київ, 2003. – 704 с.
- 3.Задоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій та вправи: Навч. посібник. [Текст] / А. О. Задоя. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002.
4. Климко Г.Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник [Текст] / Г.Н.Климко та ін. – К.: Знання-Прес, 2002. – 615 с.
- 5.Лісовий А. Мікроекономіка: Курс лекцій. [Текст] /А. Лісовий – Ірпінь: Акад. ДПС, 2002.
- 6.Мельник Л. Ю. Економічна теорія – політекономічний контекст: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. [Текст] / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко – К. : Кондор, 2008. – 524с.
- 7.Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. – вид. 3-тє, доп. і перероб. [Текст] / С.В. Мочерний – К. : Академія, 2008. – 640с.
- 8.Мочерний С. В. Політекономія: підручник. – 3. вид., перероб. і доп. [Текст] / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна – К. : Знання, 2006. – 390с.
- 9.Мочерний С.В. Основи економічної теорії: Навч. посібник. – 2.вид., доп. [Текст] – С.В. Мочерний, О.А. Устенко – К. : Видавничий центр "Академія", 2006. – 502с.
- 10.Основи економічної теорії: підруч. для студ. ВНЗ, які навчаються за освітньо-проф. прогр. бакалавра з галузі знань "Економіка та підприємництво" [Текст] / під. заг. ред. Л.С. Шевченко; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х.: Право, 2008. – 447с.
- 11.Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Ю.Е. Петруня, А.А. Задоя. – К. : Знання, 2008. – 420с.
- 12.Політична економія: навч. посібник [Текст] / за ред. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2006. – 556 с.
- 13.Радіонова І.Ф. Макроекономіка (теорія та політика). [Текст] / І.Ф.Радіонова. – К. : Таксон, 2004. – 346 с.
- 14.Роль держави у довгостроковому економічному зростанні [Текст] / ред. Б.Є. Кваснюк. – К. ; Х., 2003. – 423 с.
- 15.Салихов Б.В. Экономическая теория: учебник для студ. вузов, обуч. по направлению "Экономика" и экон. спец. [Текст] / Б.В. Салихов; Российский гос. социальный ун-т.– М. : Дашков и К, 2008. – 722 с.
- 16.Тітьонко О.М. Система макроекономічного рахівництва. [Текст] / О.М.Тітьонко – К. : КНЕУ, 2002. – 188 с.

