

Передмова**Розділ № 1. Загальні основи економічного розвитку суспільства 4**

Тема 1. Економічна теорія як наука.	4
Тема 2. Економічні потреби та теорія споживчої поведінки.	14
Тема 3. Форми організації суспільного виробництва.	26
Тема 4. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі.	33
Тема 5. Економічні системи суспільства.	45
Тема 6. Сутність і еволюція грошей.	49

Розділ № 2. Мікроекономіка 68

Тема 7. Ринок і механізм його функціонування.	68
Тема 8. Ринкова інфраструктура.	89
Тема 9. Ринок праці й земельних ресурсів і ціна землі.	105
Тема 10. Підприємництво і підприємство (фірма) в системі ринкових відносин.	112
Тема 11. Витрати виробництва і прибуток. Собівартість та її види.	133

Розділ № 3. Макроекономіка 138

Тема 12. Національна економіка як єдине ціле.	138
Тема 13. Економічне зростання: сутність, типи і фактори.	144
Тема 14. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції.	152
Тема 15. Циклічність ринкової економіки. Фази економічного циклу.	155
Тема 16. Основні макроекономічні показники.	157
Тема 17. Безробіття як ознака порушення макроекономічної рівноваги.	163
Тема 18. Інфляція: види, причини та соціально - економічні наслідки.	169
Тема 19. Державний бюджет і податково - бюджетна політика.	177

Передмова

Дисципліна належить до циклу природничо-наукової та загально-економічної підготовки.

Метою вивчення дисципліни "Економічна теорія" є одержання студентами теоретичних та практичних знань щодо використання сучасних методів дослідження економічних процесів і явищ, повніше і глибше обґрунтовувати темпи і пропорції розвитку на макро- і мікрорівні, домагатися оптимальності серед альтернативних рішень.

У структурно-логічній схемі освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за спеціальністю 073 «Менеджмент» та 281 «Піблічне управління та адміністрування» дисципліна базується на знаннях отриманих з курсу "Вища математика", "Системи технологій", "Менеджмент" та будуть використовуватись у подальшому отриманні знання у дисциплінах "Фінанси, гроші та кредит", "Економіка фірми", "Економіка підприємства" та ін.

Загальний обсяг навчального часу, що припадає на вивчення дисципліни: лекції – 30 години, практичні заняття – 30 годин, СРС – 120 годин, кредитів ECTS – 6.

Економічна теорія вивчає, як ефективно організувати виробництво, обмін і розподіл створених продуктів, щоб максимально задовольнити потреби людей за умов обмеженості ресурсів.

Практична значущість дисципліни – надає знання менеджеру підприємства, щоб в умовах конкуренції воно не збанкрутувало, пізнання методологічних принципів мікроекономічного аналізу економічної поведінки суб'єктів ринку.

Завдання економіки — визначити, як потрібно ефективно використовувати обмежені ресурси, щоб максимально задовольнити необмежені потреби людей.

Базові складові дисципліни:

Предмет, метод та функції макроекономіки;
Макроекономічні показники в системі національних рахунків;
Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції;
Споживання, заощадження та інвестиції;
Класична модель макроекономічної рівноваги;
Рівновага національного ринку у моделі IS-LM;
Фіскальна політика держави;
Монетарна політика;
Циклічні коливання і економічне зростання;
Інфляція та антиінфляційна політика;
Безробіття і політика зайнятості;
Макроекономічна політика у відкритій економіці;
Корисність економічного блага. Економічний вибір;
Аналіз поведінки споживача;
Попит та пропозиція;
Теорія еластичності;
Теорія граничних продуктів і мікроекономічна модель фірми;
Витрати виробництва;

Ринок досконалої конкуренції;
Монопольний ринок;
Ринок монополістичної конкуренції;
Олігополістична структура ринку;
Похідний попит;
Ринок праці;
Ринок капіталу;
Економічна ефективність та добробут.

У результаті вивчення дисципліни студент отримує наступні знання та вміння.

Знання:

- основних макро та мікроекономічних понять, моделей і типів ринків;
- теорії еластичності попиту та пропозиції за ціною;
- теорії споживацької поведінки;
- основні поняття теорії виробництва;
- структуру ринку;
- ціноутворення на різних ринках;
- теорії ринків факторів виробництва;
- моделі загальної економічної рівноваги та суспільні блага.

Вміння:

- визначити і графічно інтерпретувати зазначені показники;
- розрахувати різні види еластичності;
- графічно інтерпретувати теорію граничної корисності;
- аналізувати графічні моделі;
- вибирати оптимальний варіант виробництва з альтернативних;
- аналізувати різні види витрат виробництва;
- аналізувати граничні показники;
- визначити ціну на різних типах ринку;
- побудувати графіки ефективності виробництва суспільного блага, зовнішніх ефектів.
- побудувати графіки макроекономічної рівноваги, кривої Лафера, кривої Філіпса та ін.

Компетенції:

- здатність застосовувати економічну оцінку коли вивчаються проблеми споживчого вибору і вибору виробників, що здійснюються на мікро- та макрорівні і вміти застосовувати сучасні методи в умовах ринкової економіки.

Предметом вивчення - економічні відносини між суб'єктами господарювання в умовах обмеженості ресурсів, освоєння методів вимірів в економіці та управлінні з використанням сучасних економіко-математичних методів, моделей та засобів їх реалізації.

Практична значущість дисципліни – вивчення дисципліни «Економічна теорія» сприяє формуванню у студентів - розуміння суті та принципів сталого розвитку, системного підходу до економічного аналізу, важлива практична задача полягає в розробці методів обґрунтування і вибору тих або інших рішень.

Розділ № 1. Загальні основи економічного розвитку суспільства

Тема 1. Економічна теорія як наука.

1. Виникнення та основні етапи розвитку економічних знань.
2. Предмет економічної теорії.
3. Методи економічних досліджень. Економічні закони.
4. Функції економічної теорії.

1. Виникнення та основні етапи розвитку економічних знань.

Життя людей в будь-якому суспільстві складне і багатоманітне. Воно охоплює різні сфери життєдіяльності: виробництво матеріальних благ і послуг, науку, культуру, політику, ідеологію тощо. Але історичний досвід показав, що однією з найважливіших сфер є та, в якій здійснюється виробництво матеріальних і нематеріальних благ, тобто та сфера, де люди створюють ці блага, розподіляють їх, обмінюють і споживають. Це сфера суспільного виробництва, або сфера економіки. Вона відіграє вирішальну роль у будь-якому суспільстві, бо саме в ній створюються основні умови його існування. Як зазначив один із класиків економічної теорії, будь-яке суспільство загинуло б, якби призупинило своє виробництво хоча б на декілька тижнів.

Суспільство як форма організації життя людей зумовлює виникнення потреб, задовольнити які люди не можуть за допомогою благ, створених природою. Це примушує людство здійснювати притаманний лише суспільству вид діяльності – перетворення навколишньої природи з метою задоволення потреб суспільства. Але при цьому виявилось, що потреби людей безмежні, їх задоволення потребує дедалі більшої кількості створюваних благ. Водночас ресурси, за допомогою яких створюються блага для задоволення потреб, у кожен даний момент є обмеженими. Виникає суперечність між безмежними потребами суспільства і обмеженими ресурсами їх задоволення. Потреба у розв'язанні цієї суперечності і зумовила інтерес людства до визначення тих закономірностей, які регулюють сферу використання обмежених ресурсів, тобто сферу суспільного виробництва. Саме необхідність пізнання цих закономірностей для забезпечення найкращого використання обмежених ресурсів спричинила зародження та розвиток науки, що отримала назву **економіка**.

Поняття **економіка** (від гр. *oikonomike*, – мистецтво ведення домашнього господарства) в сучасних умовах застосовують у *чотирьох* значеннях:

1) народне господарство певної країни, групи країн або всього світу; 2) сфера господарської діяльності людини, у якій створюються, розподіляються і споживаються життєві блага; 3) економічна наука, що вивчає різноманітні економічні явища і процеси, які відбуваються в суспільстві; 4) сукупність економічних відносин між людьми у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, що утворюють певну економічну систему.

Економіка як складна різноманітно структурована система є об'єктом вивчення спеціальної науки – економічної науки. **Економічна наука** – це сфера розумової діяльності людини, функцією якої є пізнання та систематизація об'єктивних знань про закони і принципи розвитку реальної економічної дійсності. Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких та римських мислителів (Ксенофонта, Арістотеля, Платона, та ін.), а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та

Індії. Вони досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, податків, грошей тощо.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів та явищ почала складатися лише в XVI–XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру.

Першою школою політичної економії став **меркантилізм**. Найвідомішому представнику школи меркантилізму *Антуану де Монкретьєну* належить термін "**політична економія**" (гр. "*політея*" — суспільний устрій). Саме цим терміном почала називатися вся економічна наука. Основним у меркантилізмі було вчення про джерело багатства. Його вбачали у сфері обігу, торгівлі, а саме багатство ототожнювалось із накопиченням металевих грошей (золотих і срібних). Чим більше грошей у країні, тим вона багатша. Тому потрібно вести справи у державі так, щоб більше продавати своїх товарів і менше купувати чужих. А для цього держава повинна створити сприятливі умови своїм підприємцям для вивозу товарів і перешкоджати ввезенню у країну чужих товарів. Погляди представників цієї школи відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу та розвитку зовнішньої торгівлі. Крім *Антуана де Монкретьєна*, відомими представниками цієї школи були **Томас Мен** (1571-1641), **А. Серра**.

Розрізняють *ранній* і *пізній* меркантилізм. *Ранні меркантилісти* (період великих географічних відкриттів) ототожнювали багатство з грошима, гроші — із золотом та сріблом, а головною їхньою ідеєю була ідея "грошового балансу", то *пізні меркантилісти* під багатством розуміли надлишок продуктів, які обмінюють на зовнішньому ринкові на гроші, а ідеальним вважали позитивний торговельний баланс. В економічній політиці заохочували вивезення готових виробів в інші країни, а в зовнішній торгівлі — протекціонізм.

Другу школу політичної економії представляли **фізіократи**. Цей напрям виник у Франції в середині VIII ст. як реакція на меркантилізм. Його засновником був **Франсуа Кене** (1694-1774), а відомими представниками — **А. Р. Тюрго** (1727-1781), **В. Мірабо** (1715- 1789).

Основні етапи розвитку економічної науки.

Розвиток економічної науки

(з XVI –XIX ст.)

Меркантилізм (XVI–XVII ст.)

Фізіократи (XVII–XVIII ст.)

Марксизм (XIXст.- XXст.) - Класична політекономія (XVIII – XIXст.) - Маржиналізм (XIXст.)

На відміну від меркантилістів, перенесли акценти дослідження зі сфери обігу безпосередньо в сферу виробництва. Фізіократи вважали, що джерелом багатства вважали тільки працю у сільськогосподарському виробництві, землеробстві. Вважали, що промисловість, транспорт і торгівля — безплідні сфери, а праця людей у цих сферах лише покриває витрати на їхнє існування і не прибуткова для суспільства.

Важливим етапом розвитку політичної економії став **марксизм**, що досліджував систему законів капіталістичного суспільства з позиції робітничого

класу. Засновником цього напрямку економічної науки був **К. Маркс** (1818-1883) і **Ф. Енгельс**, який виклав основи цієї теорії у праці "**Капітал**", перший том вийшов у світ 1867 р. Спираючись на класичну політичну економію, Маркс довів до досконалості теорію трудової вартості, обґрунтувавши двоїстий характер праці, що створює товар. Внеском Маркса у політичну економію є і досконала теорія грошей. Серцевиною його теорії є вчення про додаткову вартість, існування якої він доводить, спираючись на теорію трудової вартості. Важливе місце посідає і обґрунтування механізму суспільного відтворення, що нерідко називають найбільшим відкриттям Маркса. Отже, продовжуючи дослідження трудової теорії вартості, зробили аналіз розвитку форм вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти. Маркс залишається одним із найвідоміших і найвидатніших економістів світу.

Маржиналізм – це теорія, за якою економіка є комплексом індивідуальних господарств, дослідження законів якого базується на аналізі господарських рішень індивідів, а саме – споживача, що прагне максимізувати корисність наявних у його розпорядженні благ, та виробника, який бажає одержати максимум прибутку з даних ресурсів або мінімізувати витрати за наявних цін. Теорія маржиналізму пояснює економічні процеси і явища, виходячи з універсальної концепції використання граничних, крайніх ("max" чи "min") величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну у зв'язку зі зміною інших явищ. Дослідження маржиналістів ґрунтуються на таких категоріях, як "гранична корисність", "гранична продуктивність", "граничні витрати" і т. ін.

В основу маржиналізму покладено використання граничних величин із широким застосуванням кількісного аналізу, економіко-математичних методів і моделей, в основі яких лежить суб'єктивно-психологічні оцінки економічних дій індивіда. Представники маржиналізму – **К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас**.

У сучасній економічній науці існують різні напрями, течії, школи, типологія яких відрізняється як за методами аналізу, так і за розумінням предмета й мети дослідження. Концептуально відрізняються і підходи до вирішення економічних проблем. Однак цей поділ значною мірою умовний, тому всю сукупність сучасних течій і шкіл можна згрупувати у такі чотири основні напрями сучасної економічної теорії: **неокласицизм, кейнсіанство, інституціоналізм, неокласичний синтез**.

Неокласицизм. Досліджує та розвиває ідеї класичної політекономії з урахуванням сучасних умов. Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити необхідну рівновагу між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Узагальнення цього напрямку економічної теорії зробив англійський економіст **Альфред Маршал**. Він обґрунтував новий підхід відносини між двома речами, який визначається в обміні через співвідношення попиту і пропозиції. Виявив функціональні залежності між ціною і попитом та ціною і пропозицією. Засновники теорії – **К. Менгер, О. Бем-Баверком, А. Маршалл і А. Пігу**. Послідовники – **Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер**.

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: *монетаризм, теорію економіки пропозиції, теорію раціональних очікувань*. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є американський економіст **Мілтон Фрідмен**. Прихильники монетаризму: Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

Монетаризм – це теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної кон'юнктури, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП). Його представники вважають, що гроші є головним і визначальним елементом ринкового механізму. Тому регулювання економіки повинно відбуватись через контроль держави над грошовою масою, випуском грошей, кількістю грошей, що перебувають в обігу і запасах. За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання товарної маси, динамікою цін і швидкістю обертання грошей. Прихильники цієї теорії також вважають, що в інші сфери економіки втручання держави повинно бути обмеженим.

Важливе місце в післякласичній економічній теорії належить **кейнсіанству**. Його засновником був один із найвидатніших економістів світу англієць **Джон Кейнс** (1883-1946). У його праці “Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей”, що вийшла друком у 1936 р., викладено його теорію та програму державного регулювання ринкової економіки. Його ідеї широко застосовувались провідними країнами світу в практиці регулювання ринкової економіки, що дало їм змогу відносно швидко подолати кризові явища, досягти стабільних темпів економічного зростання і динамічної рівноваги.

Поява цієї теорії зумовлена насамперед економічною кризою 1929-1933 рр., яка показала, що в нових історичних умовах ринковий механізм саморегулювання не спроможний забезпечити нормальне функціонування ринкової економіки, бо нездатний усунути кризу та забезпечити повну зайнятість.

Тому держава повинна взяти на себе певні економічні функції щодо регулювання економіки. Д. Кейнс обґрунтував і механізм такого регулювання, основними складовими якого є зайнятість, сукупний попит, сукупна пропозиція, сукупні інвестиції, процентна ставка, мультиплікатор та ін.

Д. Кейнс виходив з того, що ринковий механізм не здатний забезпечити постійну рівновагу сукупного попиту і сукупної пропозиції. Недостатній споживчий попит гальмує зростання обсягів виробництва, а отже, негативно позначається на загальній зайнятості. Причину цього він вбачав у тому, що при високому рівні процентної ставки збереження не вигідно перетворювати на інвестиції, що має негативні наслідки для сукупного попиту. Тому держава повинна впливати на зазначені фактори та забезпечувати сприятливі умови для економічного зростання і високої зайнятості. Запропонована Д. Кейнсом теорія отримала назву **кейнсіанство**. У сучасних умовах існують різні варіанти кейнсіанства, зокрема, посткейнсіанство. Його прихильники критикують традиційне кейнсіанство і намагаються відновити теорію Кейнса, адекватну сучасним умовам розвитку економіки. Вони виступають за застосування поряд із кредитно-грошовою і бюджетною політикою так званої політики доходів, за

скорочення воєнних витрат, перерозподіл доходів на користь менш забезпечених прошарків населення. Отже, **кейнсіанство** це одна із провідних сучасних теорій, яка обґрунтовує об'єктивну необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Прихильники і послідовники Кейнса (Дж. Робінсон, Р. Лукас та ін.) виступають за активну участь держави у структурній перебудові економіки, визначають за необхідне запровадження антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів, збільшення соціальних виплат.

У сучасній економічній науці поширеною є і така теорія як **інституціоналізм**. Його засновником був американський економіст **Т. Веблен**, а відомими представниками – **У. Мітчелл**, **Д. Гелбрейт**. Вони розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і правових, політичних, соціологічних і соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є "інститути", під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми, звичаї і т. ін.

Прибічники цієї теорії піддають критиці негативні явища капіталістичної економіки і виступають за розширення соціальних програм, забезпечення гарантованого доходу всім членам суспільства, пропонують з цією метою насамперед використовувати фінансово-бюджетну систему. Важливе місце в цій теорії відведено проблемі перетворення, трансформації сучасного суспільства.

У 70—80-х рр. ХХ ст. надмірне втручання держави в економіку почало гальмувати економічний розвиток, і знову відбулася світова криза. Економічна наука зіткнулася з дилемою: яка теорія є правильною — неокласична чи кейнсіанська? Це питання вирішив **Пол Самуелсон** (нар. 1915 р.), який здійснив "**великий неокласичний синтез**", поєднавши в єдину теорію погляди класиків і кейнсіанців — мікроекономіку та макроекономіку. Сучасне визначення економічної науки ґрунтується саме на його поглядах і полягає у тому, що економіка повинна вивчати питання ефективного використання ресурсів для створення благ, які задовольняли б щораз більші потреби суспільства.

Дотримуються принципу раціонального синтезу неокласичного і кейнсіанського напрямку економічної теорії такі школи. *Школа неолібералізму* — ідея абсолютного невтручання держави в процеси економіки. *Математична школа* — засновник Вальрас, основна ідея — всі економічні процеси можна пояснити на основі математичної формули.

Економічна думка розвивалась і в Україні.

Її витоки знаходимо у період Київської Русі. Відома "Руська правда" Ярослава Мудрого захищає феодальне землеволодіння і закріплює тодішню соціальну диференціацію. В інтересах князя вона охороняє купців від сваволі лихварів, а кредиторів — від недобросовісних позичальників. Певні положення щодо регулювання господарства містяться у таких документах, як "Повчання" Володимира Мономаха, "Повість минулих літ", "Киевская летопись", "Галицько-Волинський літопис". Після поневолення нинішньої території України спочатку Польщею, а згодом — Росією економічна думка спрямовувалась на захист національної незалежності українських земель.

Суттєвого розвитку вона набула в Києво-Могилянській колегії (згодом – академії). Відомий український мислитель **Г. Сковорода** (1722-1794) був рішучим борцем проти кріпосництва. Він обстоював потребу в утворенні демократичної республіки, в якій би не було місця кріпосництву, а панували б свобода і братство між людьми.

Внесок українських економістів у розвиток світової економічної думки є не надто вагомим, але потрібно назвати кілька найвідоміших імен.

Михайло Балудянський (1769—1847) — перший український професійний економіст. У своїй праці "Економічна система" він виклав принципи й основи перебудови національної економіки з погляду вільного ринку.

Михайло Туган-Барановський (1865—1919) — найбільш відомий у світі український економіст. Розробив теорію кооперації, працював над теорією економічних циклів, теорією вартості. Був міністром фінансів в Україні, брав участь у створенні національної валюти — гривні, написав перший україномовний підручник з аналітичної економії.

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

За радянського періоду в Україні було створено чимало економічних закладів, в яких певною мірою здійснювалося дослідження економічного життя суспільства. Це, насамперед, Інститут економіки, що став центром економічної науки в Україні. Після здобуття незалежності економічні дослідження проводяться у ряді інститутів НАН України, а також у провідних університетах країни. Серед відомих економістів, що досліджують економічні процеси, можна назвати І. І. Лукінова, Ю. М. Пахомова, А. А. Чухна, А. С. Гальчинського, А. Покритана (Одеський економіст).

2. Предмет економічної теорії.

У кожної науки є свій предмет, тобто коло тих явищ та процесів, що виступають об'єктом її дослідження. Економічна наука тривалий час, починаючи з XVII ст., розвивалась під назвою "політична економія". Цей термін сприйняли і класики, і марксистки. Однак предмет науки трактували неоднаково.

Класики вважали, що це наука про багатство, його виробництво та розподіл. А. Сміт назвав свою працю "Дослідження про природу та причини багатства народів". Послідовники класиків політичної економії вважали, що ця наука повинна вивчати і ту сферу суспільного життя, в якій відбувається обмін матеріальними благами та послугами. К. Маркс і його послідовники вбачали предмет політичної економії не у виробництві і розподілі багатства, а у відносинах, що виникають і функціонують у тій сфері людського суспільства, де виготовляються та споживаються матеріальні блага, тобто у сфері суспільного виробництва.

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

Інший підхід до визначення предмета мають представники сучасної економічної теорії. Вони називають економічну теорію "економікс" і при визначенні її предмета виходять з того принципового положення, що

економічна, господарська діяльність здійснюється в умовах обмеженості або (за їх термінологією) рідкості ресурсів, що використовуються для такої діяльності. Тому при здійсненні господарської діяльності кожен її суб'єкт повинен постійно вибирати між різними варіантами їх можливого використання. Вибір між альтернативними варіантами при обмежених ресурсах є однією з основ економічної поведінки людей, підприємств і держави. Розв'язання подібних завдань з розвитком економіки, розширенням обсягів продукції, що виробляється, вимагає визначення принципів поведінки суб'єктів економічної діяльності з тим, щоб вибір здійснювався на користь найефективнішого використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні кожного суб'єкта господарювання, який здійснює такий вибір.

Тому *представники “економікс” і визначають її предмет не економічні відносини, а поведінку людей в процесі економічної діяльності в умовах обмеженості її ресурсів.* Один із найвідоміших сучасних економістів Пол Самуельсон, підручник якого за назвою “Економікс” є одним із найпопулярніших у сучасному світі, дає таке визначення: “Економіка є наукою про вибір. Вона досліджує, як люди та суспільство вибирають спосіб використання дефіцитних ресурсів, які можуть мати багатоцільове призначення, для того, щоб виробити різноманітні товари і розподілити їх зараз або в майбутньому для споживання різних індивідів та груп суспільства”.

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

Економічна теорія вивчає, як ефективно організувати виробництво, обмін і розподіл створених продуктів, щоб максимально задовольнити потреби людей за умов обмеженості ресурсів.

До суб'єктів економічної науки належать домогосподарства (родини), підприємства і державний сектор.

Об'єктами вивчення в економіці є: ресурси, потреби, ціни, гроші, попит, пропозиція, виробництво, прибуток та ін.

Економічна наука поділяється на дві великі частини:

1) мікроекономіка — досліджує поведінку окремих економічних суб'єктів, як домогосподарства, підприємства (фірми), галузі, аналізуються окремі ринки, товари та послуги, ціни на них. Наприклад, витрати виробництва, формування цін на рівні окремої фірми, оптимальний розмір підприємства, формування і використання доходів, прибутку окремих домогосподарств і фірм, заробітної плати, попиту і пропозиції на ринку.

2) макроекономіка — досліджує функціонування економіки країни загалом, тобто на рівні національної економіки. Наприклад, показники національного виробництва, формування і використання доходів населення, зайнятості і безробіття, інфляції, функціонування грошового обігу, податкова політика, кредитно-банківська система, економічне зростання, здійснення зовнішньоекономічної діяльності, світові економічні відносини та ін.

Економічна теорія – це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на

ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Завдання економіки — визначити, як потрібно ефективно використовувати обмежені ресурси, щоб максимально задовольнити необмежені потреби людей.

Етапи виникнення економічної теорії.

1) Термін “економія” (від гр. *oikonomia*) ввели в обіг давньогрецькі мислителі **Ксенофонт і Арістотель**. У перекладі з грецької він буквально означає “мистецтво ведення домашнього господарства”, “домоводство” (“ойкос” – дім, домашнє господарство; “номос” – вчення, закон). Арістотель був прихильником натурального рабовласницького господарства і обґрунтував економічні принципи його здійснення. Він поділив багатство на два види. З одного боку, це були натуральні блага, а з іншого – гроші, золото і срібло. Перший вид багатства, на думку Арістотеля, є природним, бо створюється у процесі виробництва. А другий належить до протиприродного, бо виникає у процесі обігу. З огляду на це вчений поділив науку про багатство на дві частини: економіку (знання про те, як виробляти натуральні блага) і хремастику, тобто знання про те, як створювати і збільшувати гроші. Арістотель висловив геніальні припущення щодо закономірностей розвитку ринкової економіки. Він обґрунтував основи обміну товарів і наголосив, що це повинно здійснюватися на еквівалентній основі. Значну увагу вчений приділив виясненню суті грошей.

Справжнього розвитку економічна наука як систематизоване знання про суть та закономірності функціонування економічного життя суспільства набула в умовах становлення капіталізму як системи, що базується на товарному виробництві та обігу. В цей період, початок якого припав на XVI ст., відбулися великі географічні відкриття, зародилися і почали розширюватися ринки, активізувалася зовнішня торгівля, сформувалася і почала розвиватися ринкова економіка. Всі ці процеси зумовили посилення інтересу до встановлення закономірностей сфери економічного життя суспільства, розвитку економічної науки. Відтоді вона отримала і нову назву – *політична економія*.

2) Термін “політична економія” був уперше застосований французьким меркантилістом Антуаном Монкретьєном (1575-1621) у праці “Трактат політичної економії”, написаній у 1615 р. З грецької “політикос” перекладається як державний, суспільний. Політична економія, на думку Монкретьєна, повинна навчити мудрого ведення економічної діяльності держави. Отже, цей термін у поєднанні з терміном “економія” означає науку про ведення господарства в державі, суспільстві. З того часу за наукою, що вивчала процеси суспільного господарювання, закріпилася назва *політична економія*.

3) В економічній науці термін “політична економія” домінував до кінця XIX ст. – часу виходу (1890 р.) праці відомого англійського економіста А. Маршалла “Принципи економікс”. **Економікс** – це неокласичний напрям в економічній науці, який має за мету синтезувати класичну політичну економію і маржиналізм. В сучасних умовах у більшості країн світу (особливо англо-американських) політична економія функціонує під назвою “економікс”, в ряду інших – як “економічна теорія” або як “політична економія”. Кожна з них має свій аспект дослідження і викладення. Проте вони по суті є назвами однієї і тієї самої економічної науки, що постійно розвивається та досліджує економічні

явища і процеси на різних етапах розвитку людського суспільства. Еволюція термінів “економія”, “політична економія”, “економікс”, “економічна теорія” об’єктивно зумовлена розвитком самої економічної науки і об’єкта її досягнення— економічної системи. Отже, предмет економічної теорії надзвичайно складний, багатоманітний. Вибір варіантів використання економічних ресурсів, формування та використання доходів від економічної діяльності, здійснюється багатьма її суб’єктами, як на рівні окремого підприємства чи галузі, так і на рівні національної економіки. Тому в економічній теорії виділяють такі розділи: *основи економічної теорії (політекономія), мікроекономіка, мезоекономіка, макроекономіка, мегаекономіка.*

Основи економічної теорії (політекономія) – це фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка розкриває сутність економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем у різних історичних епохах.

Мезоекономіка вивчає окремі галузі й підсистеми національної економіки (агропромисловий комплекс, військово-промисловий комплекс, торговельно-промисловий комплекс, територіально-економічні комплекси, вільні економічні зони та ін.).

Мегаекономіка вивчає закономірності функціонування і розвитку світової економіки в цілому, тобто на глобально-планетарному рівні.

Усі її складові перебувають у нерозривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісне сприйняття економіки як самодостатньої та динамічної системи, яка функціонує на національному і загальносвітовому рівнях.

Економічна теорія залежно від функціональної мети поділяється на *позитивну і нормативну економічні теорії.*

Позитивна економічна теорія ставить за мету всебічне пізнання економічних процесів та явищ, розкриває їхні взаємозв'язки та взаємозалежність, які зумовлюються реальною дійсністю. Тобто вона досліджує економічну дійсність і відповідає на запитання: *яка вона є?*

Нормативна економічна теорія з'ясовує об'єктивні процеси, дає їм оцінку, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку. Вона відповідає на запитання: *як повинно бути, що для цього треба зробити?*

У Греції і Іспанії ця наука називається економіка, у Франції – політична економія, у Німеччині – вчення про народне господарство, у Туреччині та Швеції – національна економіка. В Україні, як і в Росії, після здобуття незалежності цю науку називають **економічною теорією**.

3. Методи економічних досліджень. Економічні закони.

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

Економічна теорія застосовує як загальнонаукові, так і специфічні методи пізнання економічних процесів і явищ. Отримання істинного знання про економіку передбачає обов'язкове використання **діалектичного методу**.

Діалектика як метод – загальний для всіх наук метод пізнання, у тому числі і для економічної теорії. Він базується на використанні законів і принципів філософії, обґрунтованих видатним німецьким філософом Георгом Гегелем, сутність яких полягає у пізнанні економічних явищ і процесів у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності, у безперервному розвитку, у розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що джерелом розвитку є єдність і боротьба протилежностей.

Наукова абстракція як метод полягає в поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших сталих сторін певного явища, очищених (абстрагованих) від всього випадкового, неістотного. Результатами застосування методу наукової абстракції є формування понять, економічних категорій, виявлення і формування законів. **Аналіз і синтез** як метод дослідження застосовується в єдності двох його складових. При *аналізі* об'єкт дослідження розкладається на складові частини, кожна з яких вивчається окремо; *при синтезі* відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Індукція і дедукція. *Індукція* – це метод пізнання від окремого до загального. *Дедукція* – метод пізнання від загального до одиничного.

Історичний метод, суть якого полягає у порівнянні досліджуваних явищ на різних етапах історичного розвитку і врахування результатів такого порівняння при формуванні теоретичних висновків щодо його стану на досліджуваному етапі. **Логічний метод**, який дозволяє правильно застосовувати загально значимі думки (поняття, судження, висновки) і засоби мислення (визначення, закони мислення, що обґрунтовують правила переходу від одних понять і висновків до інших). *Логічний метод* досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільнячись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові. Процеси, що відбуваються в економіці, мають як якісні, так і кількісні параметри. Тому їх дослідження зумовлює і **використання статистичних методів** як методів кількісного аналізу.

Отже, дослідження предмета економічної теорії здійснюється багатьма методами. Результатом їх застосування є *створення категорій та законів*.

Економічна категорія – логічне поняття, що відображає в узагальненому вигляді певні сторони або процеси економічного життя суспільства.

Прикладом таких категорій є товар, ціна, гроші, капітал, прибуток, витрати виробництва, заробітна плата, ринок, робоча сила, тощо.

Економічні закони – це реальні, постійно відновлювані, причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами і процесами, які відбуваються незалежно від волі й свідомості людей.

Економічні закони мають *об'єктивний характер*. Вони, як і закони природи, діють в об'єктивній реальності, поза свідомістю людей. Тому люди не можуть змінити чи скасувати ці закони. Але на відміну від законів природи, що є вічними, економічні закони мають історичний характер. Вони можуть проявлятися, реалізовуватися лише через господарську діяльність людей, через їхні економічні стосунки.

Залежно від періоду дії економічні закони можна поділити на **всезагальні, загальні, специфічні та стадійні**.

4. Функції економічної теорії.

Роль і значення економічної теорії.

Економічну теорію оцінювали відомі в усьому світі вчені, письменники та громадські діячі. Видатний філософ Гегель вважав політичну економію філософією господарювання. Письменник Марк Твен зазначав: “Знання політичної економії – першооснова вмілого керівництва державою. Наймудріші люди усіх часів присвячували... цьому предмету всю велич свого генія, життєвий досвід, пізнання”. Український мислитель Григорій Сковорода називав політичну економію божественною економією. Жорж Сіменон, відомий письменник, писав: “Я давно передбачав, що настане день, коли політична економія стане на чолі усіх наук”.

Роль економічної теорії у суспільному житті проявляється через її функції.

Як і будь-яка наука, економічна теорія насамперед відіграє **пізнавальну функцію**. Реалізується через дослідження форм, сутності економічних явищ і процесів та взаємозв'язків між ними. Значення пізнавальної функції полягає в тому, що теоретичний аналіз економічного життя дає ключ до розуміння тих процесів та закономірностей, що відбуваються у сфері економіки.

З пізнавальною функцією тісно пов'язана **прогностична**. Вона полягає в тому, що на підставі отриманих знань про економіку обґрунтовуються наукові основи передбачень перспектив її розвитку в майбутньому.

Важливою функцією економічної теорії є **практична**. Вона полягає у використанні економічних знань для обґрунтування заходів здійснення господарської діяльності як окремими одиницями господарювання, так і державою.

Економічна теорія виконує також і **світоглядну**, або **ідеологічну функцію**. Суть її полягає в тому, що знання законів розвитку формує у людей певну систему поглядів на цю сферу суспільства.

Економічна теорія відіграє ще одну важливу функцію – методологічну. Вона є теоретичною основою цілого комплексу економічних наук, серед яких виділяють галузеві економіки, функціональні економічні дисципліни (фінанси, кредит, грошовий обіг та ін.), а також науки, безпосередньо пов'язані з економікою: наприклад, економічна кібернетика, менеджмент, маркетинг.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення економіки та предмета економічної теорії.
2. Що таке господарювання? Чи розрізняються поняття "господарювання" та "економіка"?
3. Назвіть суб'єкти й об'єкти економічних відносин.
4. На які дві частини поділяється економіка?
5. Назвіть методи та функції економічної теорії. Коли з'явилися перші школи наукової економічної думки?
6. Розкажіть про зміст поглядів школи класичної політекономії. Чому з'явилася кейнсіанська теорія?
7. Яка наукова економічна школа започаткувала мікроекономіку, а яка - макроекономіку?

Тема 2. Економічні потреби та теорія споживчої поведінки.

1. Економічні потреби суспільства їх суть і структура. Економічні блага. Закон зростання потреб.

2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація.
3. Корисність товарів і послуг. Закон спадної граничної корисності.
4. Суть та структура суспільного виробництва.
5. Основні фактори суспільного виробництва та їхній взаємозв'язок.
6. Економічна ефективність використання ресурсів та її показники.

1. Економічні потреби суспільства їх суть і структура. Економічний закон зростання потреб. Економічні блага.

Представники економічної теорії минулого і сучасного, прийшли до висновку, що вираження природи людини здійснюється в потребах. Лише потреби та їх задоволення примушують людину працювати, здійснювати виробництво товарів та послуг, зростати духовно та розвивати НТП. Тому кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи є задоволення потреб суспільства та його індивідів.

Потреба – це відчуття нестачі чогось, що необхідне для підтримання життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому.

Потреба – це бажання споживачів придбати і використовувати якесь благо, що приносить їм задоволення, корисність. Це внутрішній спонукальний мотив діяльності людини. Саме бажання придбати якесь благо і виступає тим мотивом, що спонукає людину до дії. Але водночас і діяльність людини, зокрема економічна, сприяє появі у неї нових потреб, бо створює благо, що породжує бажання оволодіти цим благом.

Тільки в далеку давнину люди задовольняли свої потреби даровими благами природи. Нині більшість товарів і послуг люди виробляють. До того ж, спожита продукція має бути замінена новою. Тому *задоволення потреб* – це також *стимул до подальшого вдосконалення виробництва*.

У найзагальнішому вигляді виділяють:

- **біологічні потреби**, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);
- **соціальні потреби**, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);
- **духовні потреби** (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

Західна економічна наука приділяє багато уваги удосконаленню класифікації потреб, використовуючи свої дослідження в сферах маркетингу, менеджменту. Відомі також класифікації потреб (моделі) Ф. Герцберга, Абрахама Маслоу, К. Алдерфера (рис. 2.1). Незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби порівняно *нижчого порядку (первинні)* та потреби *вищого порядку (вторинні)*.

Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші (первинні потреби). Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої

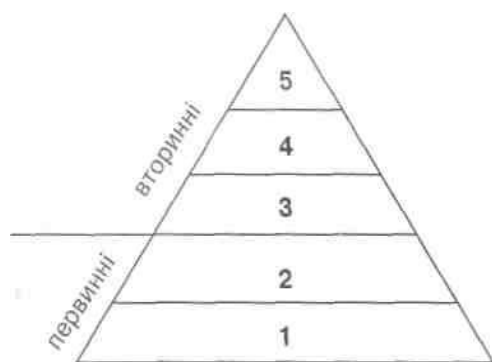


Рис. 2.1. Піраміда потреб
Абрахама Маслоу

діяльності.

На сучасному етапі найбільш популярною класифікацією потреб є теорія Абрахама Маслоу. Ця теорія називається Ієрархією потреб Маслоу.

Він визначив два типи потреб:

1) *первинні* – це потреби, які виникають із народження, без задоволення яких людина взагалі не може нормально функціонувати. До таких потреб відносять фізіологічні потреби та потреби в захисті;

2) *вторинні* – це потреби, що виникають як продовження і розвиток первинних потреб. До них відносять соціальні потреби, потреби в самореалізації та творчості. Виникнення таких потреб зумовлене розвитком цивілізації. Вторинні потреби не будуть задоволені без задоволення первинних потреб. Недоліком цієї теорії є те, що вона не враховує національного менталітету та психології окремо взятих людей.

Всі потреби поділяються на економічні та соціальні.

Економічні потреби – це внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту і добробуту членів свого домогосподарства; це володіння життєвими благами, що створюються економічною діяльністю людей.

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин. **Соціальні потреби** – це потреби особистого розвитку, потреби у здобутті освіти, самореалізації і творчої діяльності.

Економічні потреби можна класифікувати за різними ознаками:

За характером виникнення:

– *первинні* (базові), пов'язані з самим існуванням людини: їжа, одяг, безпека, житло тощо; – *вторинні* (породжені цивілізацією), виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: одяг, комфортне житло, інформація та ін.

За засобами задоволення:

– *матеріальні* (потреби в матеріальних благах: хліб, будинок);
– *нематеріальні* (духовні потреби: книжки, музеї, театри).

За нагальністю задоволення:

- *першочергові* (предмети першої необхідності: їжа, одяг, житло);
- *другорядні* (предмети розкоші: прикраси, розваги).

За можливостями задоволення:

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

За участю у відтворювальному процесі:

- виробничі (потреби у засобах виробництва; – невиробничі (потреби у споживчих благах).

За суб'єктами вияву:

- особисті (виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда); – колективні, групові (потреби групи людей, колективу); – суспільні (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому). Наведена класифікація потреб доволі умовна та залежить від багатьох чинників: статі людини, місця проживання, рівня доходів, стану здоров'я, професії, віку, освіти, національності ін.

Виділяють три етапи розвитку потреб:

- 1) 20-50-і рр. — людина прагне задовольнити свої матеріальні потреби;
- 2) 50-80-і рр. — розвиток нематеріальних потреб і особливо сфери послуг.

В цей період почали формуватися такі соціальні потреби: побутове обслуговування, медицина, спорт, відпочинок;

- 3) з 80-х рр.і дотепер — характеризується зародженням інформаційної революції і зростанням зацікавленості в духовних потребах, пов'язаних з творчістю і духовним розвитком особистості.

Люди задовольняють свої потреби *благами*.

Благо – це матеріальні та нематеріальні цінності, що приносять людям користь (плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища), задоволення, радість; це засоби задоволення людських потреб.

Розрізняють такі блага: – *не уречевлені блага* (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання) й *уречевлені блага* (дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо); – *неекономічні блага* надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (повітря, морська вода, корисні копалини, плоди дикорослих рослин, сонячне тепло та ін.) та *економічні блага* – це блага економічної діяльності людини, які існують в обмеженій кількості. Економічні блага дуже різноманітні. Залежно від критеріїв їх можна класифікувати на такі види: матеріальні і нематеріальні; особисті і суспільні; прямі (споживчі) і непрямі (виробничі); довгострокові і короткострокові; теперішні і майбутні; взаємозамінювані і взаємодоповнюючі. *Носіями економічних благ* виступають найрізноманітніші *товари та послуги*. **Товари** – це матеріалізована частина економічних благ; вони мають матеріальну основу (наприклад, авто, книга тощо). **Послуги** є нематеріальними благами, їх неможливо зважити виміряти. В їхній сукупності розрізняють:

- *споживчі блага* (товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і *виробничі блага* (товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ); – *матеріальні блага* (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і *нематеріальні блага*

(створюються у сфері нематеріального виробництва); – *теперішні блага* (перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів) і *майбутні блага* (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися у майбутньому) тощо.

Закон зростання потреб.

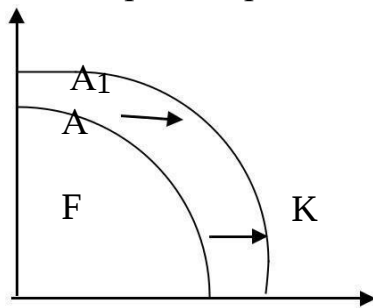
Безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб. Таким чином, потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби. Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення. Потреби – основний спонукальний мотив розвитку виробництва.

Оскільки запаси виробничих благ суспільства обмежені, то в державі можна виробити лише певну визначену кількість благ.

Крива виробничих потужностей відображає всі можливі комбінації максимальних об'ємів випуску благ, які можуть бути вироблені в суспільстві при певних запасах виробничих факторів.

Цей закон схематично показаний на рис. 2.3.

Рис. 2.3. Крива виробничих потужностей



Будь-яка точка на кривій показує максимальний об'єм виробництва. Якщо точка F знаходиться під кривою виробничих потужностей, то це означає, що в державі виробничі блага використовуються неефективно.

Якщо точка K знаходиться поза кривою, то ця точка не може існувати, оскільки такої кількості виробничих благ немає в розпорядженні виробника, єдиний шлях – знайти нові виробничі блага.

При застосуванні нових технологій крива виробничих можливостей пересувається вправо в криву A₁A.

Кількість інших продуктів, від якої доводиться відмовитися, щоб отримати деяку кількість іншого продукту, називається альтернативною вартістю цього продукту.

Закон зростання альтернативної вартості полягає в тому, щоб отримати кожен додаткову одиницю потрібного продукту, ми повинні відмовитися від дедалі більшої кількості іншого продукту.

2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація.

Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх зумовлюють мотивацію поведінки людини, спонукаючи її до певної цільової дії. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

Інтерес (від лат. *interesse* – мати важливе значення) – форма вияву потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її.

Економічні інтереси – усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

Суб'єкти економічних інтересів – окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

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

Економічний інтерес є породженням і соціальним проявом потреби. Інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо).

3. Корисність товарів і послуг. Закон спадної граничної корисності.

Продукт, що є результатом виробництва, повинен задовольняти ту чи іншу потребу. **Корисність** — це властивість товару задовольняти потреби. Вона відображає ставлення споживача до товару, його реакцію на товар.

Гранична корисність — це додаткова корисність від споживання ще однієї одиниці блага.

Загальна корисність — це загальна величина корисності, яку споживач отримує від споживання конкретного набору товарів або послуг. Вона дорівнює сумі граничних корисностей.

Корисність не має точних одиниць виміру, тому застосовується умовна одиниця виміру — **ЮТИЛЬ** (від англ. — корисність).

ПРИКЛАД

Уявімо, що людина споживає бутерброди. Дані про корисність від споживання наведено у *табл. 2.1*.

Таблиця 2.1. Розрахунок корисності від споживання бутербродів

Кількість бутербродів, од.	Загальна корисність, ют.	Гранична корисність, ют.
1	10	10
2	16	6 (16—10)
3	18	2 (18—16)
4	18	0 (18—18)
5	13	-5 (13—18)

- Цей приклад ілюструє:
- 1) загальну корисність, яку людина отримує від споживання певної кількості бутербродів. Так, корисність від трьох бутербродів дорівнює 18 ют.;
 - 2) граничну корисність від споживання чергового бутерброда. Наприклад, від третього бутерброда споживач отримав усього 2 одиниці корисності, а п'ятий виявився шкідливим для здоров'я (від'ємна корисність).
- З *табл. 2.1* видно, що зі зростанням обсягу споживання загальна корисність спочатку збільшується, а потім починає спадати, а гранична корисність завжди зменшується. З цього випливає **закон спадної граничної**

корисності: кожна чергова одиниця споживчого блага приносить меншу величину граничної корисності.

Графічне зображення закону спадної граничної корисності відтворено на рис. 2.2.

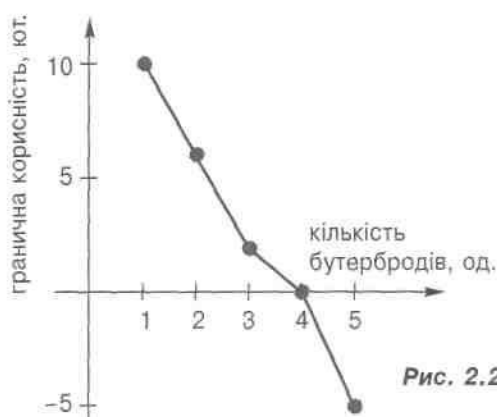


Рис. 2.2. Графік спадної граничної корисності

Контрольні запитання

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

Основою життя людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ.

Виробництво — це процес створення благ і послуг для задоволення суспільних потреб. У процесі виробництва здійснюються два види взаємодії: людини з людиною та людини з природою. Взаємодія людини з людиною називається **виробничими відносинами**.

З розвитком суспільства вони ускладнюються.

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

1. **Предмети праці** — об'єкти, на які спрямовано працю людини. Це можуть бути первинні (нафта, алмази) або частково оброблені (напівфабрикати).

2. **Засоби праці** — речі, за допомогою яких людина впливає на предмети праці, видозмінює їх і пристосовує для власних потреб. Це інструменти, устаткування, транспорт, споруди та ін.

У сукупності засоби праці та предмети праці становлять **засоби виробництва**. 3. **Праця** — цілеспрямована діяльність, за якої використовуються здатності та трудові навички людей, їхні фізичні та розумові зусилля для створення корисних продуктів.

Засоби виробництва та праця разом утворюють **виробничі сили** суспільства. 4. **Продукт** — результат виробництва у вигляді блага, що задовольняє потреби.

Кожне виробництво прагне до підвищення ефективності.

Ефективність — це співвідношення доходів і витрат виробництва за певний період часу:
$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Доходи}}{\text{Витрати}}$$

Сукупність предметів і засобів праці складають **засоби виробництва**, які є одним з елементів продуктивних сил.

Продукт — результат виробництва у вигляді блага, що задовольняє потреби. Кінцевим результатом суспільного виробництва є суспільний продукт.

Суспільний продукт – це синтезоване поняття, яке включає різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва.

Оскільки результатом процесу суспільного виробництва є створення матеріальних і нематеріальних благ, то структурно воно поділяється на дві сфери: *матеріальне і нематеріальне виробництво*.

Матеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва, або ж **матеріальне виробництво** сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально - речові блага й надають матеріальні послуги.

Нематеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Нематеріальне виробництво задовольняє потреби людей в освіті, лікуванні, спорті, туризмі, культурному, естетичному, моральному піднесенні, забезпечуючи тим самим умови для нормального відтворення усіх працівників, у тому числі і сфери матеріального виробництва.

Сфера матеріального виробництва створює матеріально-технічну базу для функціонування як самої себе, так і сфери нематеріального виробництва. У свою чергу сфера нематеріального виробництва задовольняє потреби людей в освіті, лікуванні, спорті, туризмі, культурному, естетичному, моральному розвитку, тим самим створює умови для нормального відтворення всіх працівників, у тому числі і сфери матеріального виробництва.

У розвинутих країнах у сучасний період приблизно 30 % виробництва припадає на матеріальну сферу, а 70 % – на нематеріальну сферу. В Україні це співвідношення приблизно становить від 69 % до 31 %. Це свідчить про недостатній розвиток сфери нематеріального виробництва, зокрема сфери послуг.

Інфраструктура – це сукупність установ та організацій, які обслуговують основне виробництво. Існує два види інфраструктури:

Виробнича інфраструктура – це комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому. До них належать:

- транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади;
- спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних тощо).

Досвід розвинутих країн переконує, що соціальна інфраструктура поступово перетворюється в основну сферу людської діяльності. Так, у США в сфері соціальних послуг зайнято близько 70% усіх найманих працівників і створюється понад 60% валового національного продукту. В нашій країні ці показники набагато нижчі. Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів, або фаз: *власне виробництво; розподіл; обмін; споживання*.

5. Основні фактори суспільного виробництва та їхній взаємозв'язок.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: *працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію*. **Праця** як фактор виробництва є фізичною та

інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво" економічних благ і надання послуг.

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

Капітал – це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг.

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

Земля як фактор виробництва включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища, корисні копалини та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі. Земля є базовим економічним ресурсом – це природні блага (корисні копалини, енергія води, сонці, вітру; ліси, поля, географічне розташування, кліматичні умови), які використовуються у процесі виробництва товарів та послуг. Вони є відносно обмеженими й нерівномірно розміщеними. При цьому сама земля в цій сукупності факторів розглядається як основоположний фактор виробництва, що має ряд специфічних ознак:

по-перше, земля є кількісно обмеженим фактором виробництва. Площа землі чітко обмежена поверхнею с нашої планети і становить лише 29 % від її загальної площі. На Україні *площа землі становить* 61 млн га, в тому числі площа сільськогосподарських угідь – 42 млн га;

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

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

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

по-п'яте, *земля широко використовується і в несільськогосподарському виробництві* як територія для будівництва виробничих будівель, розміщення транспортних та інших комунікацій, добування корисних копалин та ін. Все вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що землю як специфічний та невідтворюваний фактор виробництва необхідно берегти та раціонально використовувати. **Наука** – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення. Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді

створення нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, **наука перетворилась на головну продуктивну силу суспільства.**

Інформація в сучасних умовах є найважливішим фактором спільного виробництва, який можна визначити як систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

У наш час стало зрозумілим, що науково-технічна революція переростає в інформаційну революцію, яка стає вирішальним фактором економічного та соціального розвитку сучасного суспільства. І в цих умовах те суспільство, яке не стало на шлях інформатизації та радикальної трансформації на її основі господарської та інших сфер життєдіяльності, приречене на відставання та поступову деградацію. **Екологічний фактор виробництва** – це система спеціалізованих видів трудової діяльності витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а так на його відтворення. Екологічний фактор у сучасних умовах набуває все більшого значення як на мікро- так і на макрорівні.

Підприємницькі здібності – особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг.

Специфіка цього фактора полягає в особливому типі поведінки господарюючого суб'єкта, якому притаманні ініціатива, новаторство, гнучкість, певний ступінь ризику та відповідальності. Підприємницькі здібності керівника забезпечують розвиток та вдосконалення виробництва, його постійне оновлення, створення інноваційного середовища, зміну традиційних стереотипів в управлінні процесом виробництва та відкривають дорогу новому.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує *виробничу функцію*. **Виробнича функція** – це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимальним обсягом випуску продукції.

Виробнича функція з двома факторами виробництва (працею і капіталом) записується такою формулою: $Q = f(L, K)$, де Q – обсяг випуску продукції; L – затрати праці; K – затрати капіталу; f – функція.

Фактори виробництва у сукупності та взаємодії складають **продуктивні сили суспільства**. Вони виступають як провідна сторона суспільного виробництва.

Однак слід виходити з того, що продуктивні сили – не лише технічні засоби виробництва і робоча сила. *Продуктивні сили* – це всі сили, за допомогою яких діє і вдосконалюється праця. До складу продуктивних сил входять використовувані людьми сили природи: вітер, сонце тощо. В умовах, де розвиток особистих і речових факторів виробництва здійснюється на основі наукових висновків, положень і законів, до складу продуктивних сил входить і наука. Окремим елементом продуктивних сил є інформація.

6. Ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники.

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

Економічне зростання – це розвиток національної економіки протягом певного періоду часу, що вимірюється абсолютним приростом обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного продукту (ВНП) та національного доходу (НД).

Ефективність виробництва – категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

Ефективність виробництва сьогодні є однією з головних характеристик господарської діяльності людини. Вона має багатоаспектний та багаторівневий характер.

В економічній теорії та практиці розрізняють економічну і соціальну ефективність виробництва. **Економічна ефективність** – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції.

Соціальна ефективність – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересом окремої людини.

Між економічною і соціальною ефективністю виробництва існує тісний зв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього і культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці тощо) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Економічна ефективність визначається як співвідношення результати-витрати:

Результати

Ефективність виробництва = -----

Витрати

Цей показник узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції.

Вимірювання ефективності виробництва здійснюються різними показниками. Це продуктивність праці, трудомісткість, фондівіддача, фондомісткість, матеріаловіддача, матеріаломісткість, капіталомісткість, екологоефективність та ін.

Продуктивність праці на мікрорівні визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості зайнятих в її виробництві працівників або кількості відпрацьованого ними робочого часу.

Продуктивність праці = *обсяг продукції* / *кількість працівників*

Продуктивність праці на макрорівні визначають як відношення національного доходу до середньої чисельності зайнятих у його створенні.

Продуктивність суспільної праці = національний дохід / середня чисельність працівників

Приклад, на взуттєвій фабриці отримано такі показники: вироблено 40 тис. пар взуття, працювало 100 робітників протягом 25 днів, робочий день становив 8 год. Визначити продуктивність праці.

Продуктивність праці = $40000 / (100 \cdot 25 \cdot 8) = 40000 / 20000 = 2$ пари/год

Продуктивність праці = $40000 / 100 = 400$ пар/робітника.

Трудомісткість є зворотним до продуктивності праці показником, визначається відношенням відпрацьованого часу до обсягу виробленої продукції і показує затрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції.

Трудомісткість = вартість затрат живої праці / вартість продукції

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаловіддача = вартість продукції / вартість матеріалів

Приклад, вироблено 100 пар взуття – на суму 10000 грн, витрачено сировини, матеріалів, палива – на 4000 грн. Визначити матеріаловіддачу.

Матеріаловіддача = $10000 / 4000 = 2,5$ грн. **Матеріаломісткість** є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

Матеріаломісткість = вартість матеріалів / вартість продукції

Капіталовіддача – це показник, що розраховується як відношенням вартості виробленої продукції до вартості основного виробничого капіталу.

Капіталовіддача = вартість виробленої продукції / вартість основного капіталу

Капіталомісткість – це показник, який визначається відношення обсягу капітальних вкладень, необхідних для виготовлення певного обсягу продукції до величини цієї продукції, тобто до приросту обсягу виробленої продукції:

$$KQ = \frac{K}{\Delta Q},$$

де **KQ** – капіталомісткість продукції; **K** – обсяг капіталовкладень; **ΔQ** – приріст обсягу виробленої продукції.

Екологоефективність. Сучасна економічна наука вважає, що поряд із показниками економічної ефективності слід визначати й ефективність природокористування господарюючого суб'єкта за допомогою показника екологоекономічної ефективності (E) за такою формулою:

E = E₀ - (A + B + C), де **E₀** – загальноекономічний ефект господарюючого суб'єкта; **A** – вартість природоохоронних заходів; **B** – втрати від пошкодження природного середовища; **C** – вартість природних ресурсів.

Економічну ефективність зіставляють зі соціальною ефективністю, щоб визначити, як зростання ефективності виробництва впливає на задоволення матеріальних і духовних потреб людей, на зміну якості життя.

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї кінцевої мети – служити споживачу, задовольняти особисті потреби людей.

Показники соціальної ефективності виробництва:

- розмір ВВП та НД на душу населення; – частка фонду споживання в НД ;
- рівень життя населення; – якість життя населення.

Рівень життя – це рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами, необхідними для їхнього нормального існування.

Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту – *споживчому кошику*.

Споживчий кошик – це вартість основних матеріальних та духовних благ, необхідних для нормальних умов існування людини певної країни в конкретно-історичний період часу.

Мінімальний рівень споживання відображає так звану *межу бідності населення*, за якою настає деградація особистості.

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

- раціональної структури споживання; – освітнього та культурного рівня населення; рівня охорони здоров'я; – рівня фізичного розвитку людини; – якості й комфортності житла; – тривалості робочого тижня; – кількості вільного часу та наявності можливостей його раціонального використання; – умов праці та її безпеки; – середньої тривалості життя; – стану й екологічної місткості навколишнього середовища тощо.

Слід зазначити, що необхідною умовою підвищення економічної ефективності виробництва є науково-технічний прогрес, що дозволяє створювати продуктивніші засоби виробництва, досконаліші технологічні схеми, раціональнішу організацію господарської діяльності.

Запитання для самоконтролю

- 1.Що таке потреба? Розкажіть про "піраміду потреб" Маслоу.
- 2.Сформулюйте закон зростання потреб. Чому постійно виникають нові потреби? Як впливає на потреби реклама?
3. Дайте визначення блага. Наведіть приклади благ.
- 4.На які види поділяються блага за сферами використання?
- 5.Дайте визначення корисності.У чому ви бачите відмінність термінів "гранична корисність" і "загальна корисність"? Якими одиницями вимірюється корисність?
- 6.Сформулюйте закон спадної граничної корисності. Зобразіть графік граничної корисності.
- 7.Назвіть основні фактори виробництва. Що таке ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники.

Тема 3. Форми організації суспільного виробництва.

1. Генезис форм господарства.
2. Товар і його властивості.
3. Теорії вартості та їх різновиди. Закон вартості, його сутність та функції.

1. Генезис форм господарства

Як відомо, людство не може існувати без виробництва й споживання матеріальних і духовних благ та послуг. Виробництво і споживання – першооснова самого життя людства. В одних економічних системах основною метою виробництва є задоволення власних потреб, в інших – збагачення,

отримання максимального прибутку. Це означає, що суспільне виробництво має різні форми свого вияву. Ці форми визначаються рівнем розвитку продуктивних сил, їх структурою, рівнем суспільного поділу праці, а також отупінню зрілості економічних відносин між людьми, формами економічних зв'язків в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання. Ступінь зрілості економічних відносин залежить насамперед від форм власності на засоби виробництва, бо той, хто привласнює ці засоби, визначає форму виробництва, його організацію і привласнює результати виробництва. Спочатку зароджується, розвивається, розквітає, стає панівною проста економічна форма. На певному етапі вона починає відмирати і поступається місцем більш складній економічній формі, яка, у свою чергу, проходить знову стан зародження, розвитку, розквіту, панування і поступового відмирання. Цей процес називається *генезисом форм господарства*.

Форма суспільного виробництва – це певний спосіб організації господарської діяльності.

Проаналізувавши процес виникнення, походження (генезис), основні риси та використання конкретних форм господарювання, економісти дійшли висновку, що протягом тривалого часу існування людської цивілізації використовуються дві основні форми організації суспільного виробництва – **натуральна** і **товарна**. Кожна з них має свої особливості та загальні риси. Не випадково ці форми досі співіснують, але їх питома вага та роль у процесі суспільного відтворення неоднакова. В розвинених країнах світу абсолютно переважна товарна форма організації, тоді як у країнах, що розвиваються, а також у тих, які відносно недавно стали на шлях розбудови економіки ринкового типу (країни СНД, зокрема й Україна), зберігається значна частка натурального господарства, особливо в аграрному секторі.

Історично першою формою суспільного виробництва було *натуральне господарство*, що виникло в період існування первіснообщинного устрою.

Натуральне господарство – такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначені для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

Основні риси натурального виробництва:

- *замкнутість економічної діяльності*, що означає майже повну ізолюваність від суспільного поділу праці. Усі види робіт, необхідних для створення благ, здійснюються у межах самого господарства. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси і забезпечує себе усіма необхідним для життя благами, тобто є самодостатньою;

- *універсальний характер ручної праці*. Поділ праці перебуває на низькому рівні, кожен працівник виконує всі основні роботи, застосовуючи при цьому найпростіші засоби праці (лопату, граблі тощо) і примітивний інструмент, які є малопродуктивними. За таких умов ефективність виробничої діяльності надзвичайно низька;

- *консервативність*. Його основою є традиції, які передаються з покоління в покоління;

- *відсутність обміну* виготовленими благами – прямий економічний зв'язок між виробництвом і споживанням через розподіл, обминаючи обмін. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків. Прямий зв'язок забезпечує натуральному господарству стійкість;

- *базується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці*, часто кінцевий результат не поділявся на необхідний і додатковий продукт. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення; *визначна роль природних ресурсів; використання примітивної техніки та технології виробництва*. Воно несприятливе до технічного прогресу і здійснюється, як правило, у незмінних розмірах.

Типовою формою натурального виробництва є багатогалузеве особисте господарство селян, яке практично не пов'язане з ринком або зв'язане епізодично, від випадку до випадку. Натуральне господарство було панівною формою організації суспільного виробництва протягом декількох тисячоліть, починаючи з первісного суспільства і до феодальної стадії розвитку останнього.

Натуральне господарство відповідає такому рівню розвитку продуктивних сил і економічних відносин, які зумовлюють надзвичайно обмежену мету виробництва, низький та одноманітний рівень потреб суспільства. Йому відповідають такі технологічні способи виробництва, які здійснюються за допомогою примітивних знарядь праці та методів обробки металів. Вони одержали назви "кам'яний", "бронзовий" та "залізний вік". *Історичне значення натурального господарства* полягає в тому, що воно створило передумови для розвитку суспільного поділу праці. З'явилися перші галузі господарства – *землеробство, тваринництво*. На базі домашньої промисловості виникли умови для розвитку різних видів ремесла (гончарне, ковальське, ткацьке, столярне), тобто людина вперше почала виготовляти засоби виробництва, що зумовило підвищення продуктивності праці. Кінцевою історичною межею натурального господарства є феодальний спосіб виробництва, хоча елементи його мають місце і нині, там, де зберігається дрібне селянське господарство.

В сучасних умовах елементи натурального виробництва зберігаються в країнах з низьким рівнем економічного розвитку (так звані країни, що розвиваються), де переважає доіндустріальне виробництво. Причому таке виробництво співіснує з товарним виробництвом, що поставляє продукцію на світовий ринок. Широко розповсюджена ця форма організації господарства і в Україні, що зумовлено як економічною кризою 1990-х років, так і фінансовою та економічною кризою 2008-2009 рр. В Україні натуральне виробництво надзвичайно розвинуте в особистому підсобному сільському господарстві селян і на садово-городніх ділянках міських жителів.

Поступово на зміну натуральному виробництву прийшло *товарне виробництво* як розвинутіша і ефективна форма організації суспільного виробництва. Історія виникнення товарного виробництва заглиблюється своїм корінням ще до періоду розпаду первіснообщинного ладу. Така форма організації суспільного господарства була поширена в рабовласницькому суспільстві та за феодалізму. Свого ж апогею, найбільшого розквіту і всеосяжного характеру товарне виробництво досягло при капіталізмі. Історія його налічує близько 5000-7000 років. І в сучасних умовах воно залишається

панівною і достатньо ефективною формою суспільного виробництва. Тією чи іншою мірою воно було поширене в різних соціально-економічних системах. Так, якщо характеризувати економіку Стародавньої Греції, звертають увагу на те, що широкого розвитку набули у грецьких містах грошовий обіг і товарне виробництво. Щодо нашої країни, то тут вже на початку XIII ст. з'являється тенденція товарного ремесла, коли предмети вироблялися не тільки на замовлення, а й на продаж. Отже, існують спільні для різних історичних епох причини виникнення товарного виробництва.

Товарне виробництво – така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для власного споживання, а для обміну, для продажу на ринку. Товари виробляються з метою задоволення потреб споживачів і надходять до них через використання ринкових відносин. Звичайно при цьому господарюючий суб'єкт націлений на отримання вигоди. Така орієнтація виробництва зумовлює необхідність постійних економічних зв'язків між виробниками і споживачами, економічну взаємозалежність їх, яка розпочинається з придбання засобів і предметів праці і закінчується реалізацією продукції чи послуг. При цьому виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів.

Товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Загальною умовою виникнення, розвитку і функціонування товарного виробництва є *суспільний поділ праці*, за якого відбувається спеціалізація на виготовленні певних продуктів або на певних видах діяльності. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами праці.

Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва є *економічна відособленість товаровиробників*. Економічна відособленість товаровиробників – це таке становище, за якого вони самостійно вирішують питання господарської діяльності: що виробляти, якими засобами, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володінням нею, її відчуження та використання відповідно до власних інтересів. Тому економічне відособлення невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблену продукцію. На певному етапі суспільного поділу праці економічний зв'язок різних власників неминуче виступає у товарній формі. Економічною основою відокремленості господарюючих суб'єктів стає спочатку *приватна власність на засоби виробництва*, яка пов'язана з економічною і юридичною свободою виробника, а потім і інші *форми власності* (колективна, акціонерна, змішана та інші).

Таким чином, дві обов'язкові передумови необхідні для виникнення і функціонування товарного виробництва – **наявність суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників**. І якщо суспільний поділ праці потребує обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників потребує еквівалентного товарного обміну. Товарне виробництво виникає також через наявність суперечності між виробництвом і споживанням, невідповідність споживної вартості вироблених благ потребам суспільства та його членів.

Виділяють дві стадії розвитку товарного виробництва:

1) *бартерне господарство* – у бартерному господарстві будь-який товар можна безпосередньо обміняти на будь-який інший товар без використання грошей: $T - T$.

2) *грошове господарство*. Грошове господарство характеризується появою нового специфічного товару – грошей, які можна обміняти на будь-який інший товар, а останній – на гроші: $G - T - G'$. В господарстві, заснованому на грошовому обміні, суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру.

У процесі еволюції розрізняють два типи товарного виробництва: *просте* і *розвинуте*.

Розвинуте або підприємницьке товарне виробництво – це вищий і ефективний ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Це така форма товарного виробництва, коли товаром стають не тільки засоби виробництва і продукти праці, а й робоча сила. *Об'єктами* купівлі-продажу стають фабрики, заводи, акції, облігації, кредитні ресурси. При капіталізмі формується широкий внутрішній ринок, швидко розвивається світова торгівля і світовий ринок. Притаманна капіталістичним суспільствам.

Сучасною формою товарного виробництва, що притаманна високорозвиненим країнам, є **товарне виробництво регульованого ринку**, яке набуває соціально орієнтованого характеру.

Серед характерних рис цієї форми – розвинений суспільний поділ праці, поступове формування сукупної суспільної робочої сили, різноманітність форм власності (змішана економіка), державне регулювання економіки при збереженні і розвитку конкуренції, соціальний захист товаровиробників і всього населення, відсутність глибоких економічних криз.

Тобто, товарне виробництво незалежно від рівня розвитку і відповідно до своїх форм на всіх етапах історичного розвитку зберігає спільні риси: приватну власність на всі ресурси, економічну відособленість, ринкову форму зв'язку між виробниками, змагальність і конкуренцію. Подальший розвиток товарного виробництва в напрямі становлення постіндустріального суспільства, розвиток глобалізації світової економіки свідчать, що еволюція товарної форми господарства триває.

2. Товар і його властивості.

Товарне виробництво є основою ринкової економіки, в умовах товарного виробництва вироблений продукт набуває форми товару. *Товар* – центральна категорія товарного виробництва. Товар є попередником багатьох інших категорій ринкової економіки – грошей, капіталу, найманої праці, кредиту тощо. Тому для їх розуміння важливо з'ясувати сутність товару. Існують різні підходи до визначення сутності товару.

Так, в **марксистській теорії товар** розглядається як продукт праці, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну. Товаром, є тільки те, що створено працею. Товар є економічною клітинкою товарних відносин. Саме в обміні товарами приховані й розосереджені таємниці ринкової економіки.

Економісти Заходу трактують товар як специфічне економічне благо, будь-яку річ, яка продається і купується. Американський економіст П. Самуельсон

вважає, що **товар** – це економічне благо, яке є відносно рідкісним. Однак таке визначення швидше стосується однієї з властивостей товару, а не його сутності.

Товари та послуги є носіями економічних благ. Товари та послуги в процесі їх споживання задовольняють певні потреби індивіда, а отже, є для нього споживчими благами.

Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну.

Основною ознакою товарів та послуг як економічних благ є їхня здатність продаватися та купуватися. З огляду на процес задоволення потреб та механізм купівлі-продажу, товари суттєво відрізняються від послуг.

Послуги також можуть бути товаром. Їх особливість полягає у тому, що вони є нематеріальними, їх неможливо зважити чи виміряти.

Товари і послуги можуть взаємозамінювати один одного (субституту) і взаємодоповнювати один одного (комплементи). *Товари-субституту* – товари і послуги, що здатні задовольняти одну і ту саму потребу людини (наприклад, печиво та вафлі, кава і чай тощо). *Товари взаємодоповнюючі* – це товари й послуги, які здатні задовольняти певну потребу людини тільки в комплексі (наприклад, автомобіль і бензин, фотоапарат і фотоплівка).

Товар має дві властивості: *споживчу вартість* та *вартість (цінність)*. Деякі економісти виділяють ще одну властивість товару – відносну *рідкісність*, вважаючи, що якби всі блага, які виробляються, не були б щодо наших потреб відносно рідкісними, тоді не було б товарів і грошей. Всі блага були б безкоштовними як повітря.

Споживча вартість – це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини. Різні товари здатні задовольняти різні потреби людини. Споживча вартість може або безпосередньо задовольняти особисту потребу людини, або бути засобом виробництва необхідних людині благ. Наприклад, хліб задовольняє потребу в їжі, тканина – в одязі, споживна вартість ткацького верстата полягає в тому, що з його допомогою виробляється тканина.

Як вже зазначалось, виробництво – це процес створення матеріальних благ. У виробництві продукту людина впливає на об'єкти природи, надає їм форми, придатні для задоволення матеріальних потреб.

Споживча вартість як властивість товару задовольняє потребу не виробника, а споживача, тобто є суспільною споживною вартістю. Товаром виступає не будь-яка споживча вартість, а лише та, що є носієм вартості.

Вартість товару – це уречевлена (втілена) в товарі суспільна праця виробника, це внутрішня властивість товару. Вартість як економічна категорія, властива лише товарному виробництву. Вона виражає відносини обміну через купівлю-продаж. Тому вартість не можна побачити, відчувати на дотик. Вона проявляється лише в процесі обміну товарів на ринку. Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття – мінової вартості.

Мінова вартість – це кількісне співвідношення, пропорція, в якій один товар обмінюється на інший.

Вартість, як економічна категорія, яка притаманна тільки товарному виробництву, є властивістю лише продуктів, що вироблені для обміну шляхом купівлі-продажу, і внаслідок цього продукти вступають вже як товари.

Наведена вище концепція товару, згідно з якою вартість визначається працею, називається **теорія трудової вартості**. Започаткована вона класиками політичної економії – Адамом Смітом і Давідом Рікардо, а доведеної форми їй надав Карл Маркс і його прихильники.

Однак у сучасній неокласичній економічній теорії існують деякі інші підходи до характеристики товару та його властивостей. Зокрема введені в науковий обіг такі поняття, як "*корисність*", "*цінність*" та "*рідкість*" товару.

Якщо порівнювати категорії "споживча вартість" і "корисність", то на перший погляд ці категорії є синонімами, між ними немає різниці. Вони ніби виражають одне і те саме – здатність економічних благ задовольняти потреби людини, бути корисними для неї. Але це не зовсім так. У **класиків споживча вартість** є об'єктивною, абстрактною якістю будь-якого товару або послуги, які виробляються для того, щоб задовольняти людські потреби. Отже, споживча вартість для них – це природна корисність товару взагалі, безвідносно до потреб конкретної людини.

Корисність у неокласиків, на відміну від споживчої вартості, поняття чисто суб'єктивне, індивідуальне для кожної конкретної людини. Вона показує ступінь задоволення або приємності, які отримує конкретна людина від споживання того чи іншого товару або послуги.

Один і той самий товар з однаковою споживчою вартістю може мати зовсім різний ступінь корисності для окремих споживачів. Наприклад, корисність хліба різна для ситої і голодної людини, цигарки – для людини, що палить і тієї, яка не палить, та ін. Але всі ці товари, незалежно різної корисності для різних людей, не втрачають своєї об'єктивної основи – споживчої вартості.

Цінність. Люди, купуючи ті чи інші товари, тим самим ніби оцінюють ступінь їхньої корисності конкретно для себе. Неокласики оцінку ступеня корисності блага індивідом подають як цінність. Тому цінність для них категорія суб'єктивна. Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чий суб'єктивні оцінки і є основою для визначення виробленого блага **як вартості**.

Люди оцінюють товари та послуги не тільки тому, що на виробництво їх витрачена суспільно необхідна праця, а й тому, що вони мають корисність. З їхнього погляду, лише корисність товарів та послуг може надавати затратам праці так званого суспільно-необхідного характеру. Отже, цінність є водночас функцією витрат праці і функцією корисності.

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визнання відбивається в **ціні**.

Ціна - грошове вираження вартості й цінності товару.

Ціна зумовлює можливість одночасного прояву інтересів виробників і споживачів. Тільки вартість є рушійним мотивом для товаровиробника, так само як цінність – рушійний мотив для споживача.

З позицій неокласичних поглядів, цінність благ залежить також і від їхньої *рідкості*, тобто від жагучості потреб та кількості благ, які здатні ці потреби задовольняти. *Рідкість* – характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Більшу цінність мають ті блага, що обмежені, рідкісні порівняно з потребами в них.

3. Теорії вартості та їх різновиди. Закон вартості, його сутність та функції (самостійно).

Запитання для самоконтролю

1. Що означає економічна уособленість виробників?
2. У чому полягає особливість розвинутого товарного виробництва?
3. Який існує взаємозв'язок між поглибленням поділу праці і підвищенням продуктивності праці?
4. Що таке товар і його властивості?
5. Які Ви знаєте теорії вартості?
6. Закон вартості, його сутність та функції.

Тема 4. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі.

1. Власність як економічна категорія.
2. Структура власності, її типи, види і форми.
3. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України.

1. Власність як економічна категорія.

Відносини власності визначають суспільно-політичний устрій, інтереси соціальних груп, можливості інтеграції у світову економічну систему, а на сучасному етапі розвитку суспільного господарства України – сам процес переходу до ринкової економіки.

Власність – це категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин – економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці. Речі самі по собі це власність, так само як золото чи срібло за своєю природою не є грошима. Вони перетворилися в гроші за певних економічних обставин.

Головною характеристикою власності є не річ і не відношення людей до речей, а те, ким і як привласнюється річ, як таке привласнення зачіпає інтереси інших людей. Відповідно, *власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей*. Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини.

Соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі зв'язків “людина – річ”, а в площині взаємодії “людина – людина” з приводу привласнення об'єктів власності. Отже, власність виражає відносини з приводу привласнення речі.

Привласнення (присвоєння) – процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів.

Відносини привласнення охоплюють весь відтворювальний процес – від виробництва до споживання.

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюються об'єкт власності і його вартість. Так, щоб розпочати виробництво матеріальних благ, необхідно спочатку оволодіти об'єктивними умовами виробництва: землею, засобами і предметами праці. Хто *привласнив засоби*

виробництва, той стає господарем *результатів виробництва*. Після цього процес привласнення продовжується через сфери розподілу і обміну, які виступають як вторинні і третинна форма привласнення.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі є **привласнення засобів виробництва і його результатів**.

Варто зауважити, що категорія "*привласнення*" породжує свій антипод – категорію "*відчуження*". **Відчуження** – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності. Відчуження є протилежністю привласнення. Воно виникає тоді, коли особа чи група осіб присвоює блага, створені працею інших осіб. Прикладом слугують відносини між феодалами і кріпосними селінами, за яких перші відчужували частину благ, створюваних іншими. Власність пов'язана і з відносинами господарського використання майна. Ці відносини проявляються тоді, коли суб'єкт господарювання використовує ресурси, на які не має права власності. Такими є відносини оренди та концесії.

Привласнення і відчуження – парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта.

Таким чином, сприймаючи видимість відношення людини до речі, власність завжди виражає зв'язок: відношення "власника" до "не власника".

Власність розглядають у двох аспектах: економічному та юридичному.

Власність з економічного погляду – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів.

Економічний погляд власності дає змогу встановити: хто з членів суспільства розпоряджається чинниками виробництва, має економічну владу; як здійснюється поєднання робочої сили із засобами виробництва; відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва і результатів виробництва; хто і як отримує доходи від господарської діяльності.

Власність як **юридична категорія** відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними право чинностями: **володіння, користування і розпорядження**. Це так звана **тріада власності**.

Володіння. Початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Отже, *володіння* – належність благ якій-небудь особі.

Користування – означає право використання певних благ для задоволення потреб у процесі споживання, тобто практичне застосування благ. Межі користування визначаються правовими нормами. Це категорія, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової економіки. **Розпорядження** – є правом передачі іншим особам здійснювати певні дії над ресурсами, тобто прийняття рішень щодо

використання певного блага. Це право пов'язане з прийняттям рішень щодо обміну, управління, даріння тощо.

Ці категорії перебувають у певному співвідношенні між собою. Всезагальною серед них виступає категорія “володіння”, бо власник реалізує права розпорядника і користувача. Розпорядник може бути користувачем або реалізувати право користування, але не завжди реалізує себе як власник. Користувач окремих благ може виступати як фактор їх виробничого застосування, але при цьому може не мати прав володаря чи розпорядника.

Отже, між власністю як економічною і як юридичною категоріями існує тісний взаємозв'язок, у якому економічні відносини власності є первинними, базисними, а юридичні – вторинними, похідними, оскільки зумовлюються економічними відносинами.

У сучасній економічній теорії значного поширення набула **економічна теорія прав власності**. В її основі лежить так звана теорема Коуза, що була сформована лауреатом Нобелівської премії, професором Чикагського університету Р. Коузом. Ця теорема розкрила економічний смисл прав власності, який, на думку послідовників Р. Коуза, наприклад англійським юристом представником інституціоналізму А.Оноре, полягає у тому, що власність – це не ресурс сам по собі, а частка прав з використанням ресурсу. Згідно з цією теоремою повний набір прав складається з таких 11 елементів:

1. *Право володіння*, тобто виключний фізичний контроль над благами.
2. *Право користування* – особисте використання корисних властивостей блага для себе.
3. *Право управління* (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ) – прийняття рішення про те, хто і як можна використовувати об'єкт власності.
4. *Право на дохід*, тобто право на володіння результатами використання благ.
5. *Право суверена*, тобто право на врегулювання, споживання, відчуження, зміну, знищення об'єкта власності.
6. *Право на безпеку*, тобто право захисту від експропріації і шкоди з боку зовнішнього середовища навколишньому середовищі.
7. *Право на передачу* благ у спадок.
8. *Право на безстроковість володіння благом*: об'єкт належить власнику доти, доки останній існує.
9. *Право заборони* на використання спроб, що завдає шкоди довкіллю.
10. *Право відповідальності* – можливість відчуження речі за потреби оплати боргів.
11. *Право на відновлення порушень* за якихось обставин прав власника.

Така деталізація юридичних прав власності має на меті гарантувати суб'єкту необхідні й достатні права для прийняття оптимальних економічних рішень.

Щоб повніше розкрити поняття власності, потрібно з'ясувати її *об'єкти і суб'єкти та взаємодію між ними*. Необхідність їх зумовлена тим, що у питанні про власність завжди суттєвішим було: 1) що є об'єктом власності; 2) у кого і які є об'єкти власності; 3) як вони розподіляються у суспільстві (між самими

власниками та між власником і не власником). **Об'єкти власності** – це все те, що можна привласнити чи відчужити.

Об'єкти власності : засоби виробництва в усіх галузях народного господарства, нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо); природні ресурси (земля, її надра, ліси, води тощо); предмети особистого споживання та домашнього вжитку; гроші, цінні папери, дорогоцінні матеріали та вироби з них; інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти.

Суб'єкти власності : окрема особа (індивідуум) – людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків; юридичні особи – організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм; держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування); декілька держав або всі держави планети.

Через **суб'єкти** та **об'єкти** власності виявляються відносини власності. Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин.

Відносини з приводу привласнення об'єктів власності. Відносини з приводу економічних форм реалізації власності. Відносини з приводу господарського використання об'єктів власності.

Власність – основне природне право людини, дароване природою. Влада не може її дозволяти або не дозволяти. Вона може її лише регулювати, обмежувати або заохочувати. Власність, право власності, відносини власності – фундаментальні категорії для кожної держави, міста, населеного пункту, для кожної сім'ї та людини.

Україна на початку ХХІ століття утверджує: власність українського народу на національне багатство і національний доход; різноманітність та рівноправність форм власності та їх державний захист; децентралізацію власності, роздержавлення власності і економіки; повну господарську самостійність та свободу підприємництва всіх юридичних і фізичних осіб; захищеність внутрішнього ринку.

2. Структура власності. Її типи, види і форми.

Власність існує у трьох основних формах: **приватна, колективна, державна.**

Еволюція форм власності: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична.

На перших етапах розвитку людство протягом тисячоліть використовувало **колективні форми власності**, спочатку у формі *племінної* (матріархат, патріархат), а потім – *общинної* (сільська й міська колективна) власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював той факт, що люди могли тільки спільно (колективами) добувати засоби до існування, адже примітивність знарядь праці унеможливлювала виживання окремої людини в боротьбі з природою і спільно їх споживали. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя. Згодом розвиток продуктивних сил, вдосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності – **приватної**. Ці два типи власності (суспільна, колективна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства

виявлялися в найрізноманітніших конкретно-історичних формах, відображаючи соціально-економічну природу панівного суспільного ладу.

Для **первіснообщинної форми власності** характерні єдині відносини, однакові права, щодо володіння та розпорядження, причому існувала можливість тільки колективного привласнення об'єкта власності – землю, а також на засоби праці й результати виробництва, тому що люди жили спільною родиною, родом або общиною.

Під впливом першого суспільного поділу праці та спеціалізації виробництва з'явилася приватна власність. Цьому сприяло відокремлення общин від родини, общинна власність почалась доповнюватися особистою, індивідуальною. Де вся продукція виробляється і споживається в межах особистих потреб та особистого господарства. Працівник і малорозвинені засоби виробництва об'єднані настільки, що економічні відносини відсутні. У період другого поділу праці посилилась майнова нерівність, і виникли суспільні класи та держава.

Рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба). Рабовласник міг не тільки продати, обміняти чи покарати свого раба, але й безкарно його знищити. Рабовласник має нетрудові доходи від експлуатації рабів. Ця форма власності підтримується жорстким примусом до праці (адміністративним, військовим, державним).

Феодална власність передбачає виділення класу великих землевласників, адже основною галуззю було сільське господарство, які мали землю та інші засоби виробництва, і клас селян, які були наділені ділянками землі. Панівною стала приватна власність феодала на землю і засоби виробництва й обмежені права (неповна власність) на працівника (закріпаченого селянина або селянина-кріпака). Кріпак від своєї праці отримував певну частку продукту для утримання своєї сім'ї. Феодал отримував нетрудові доходи від експлуатації кріпаків. Примус праці був виключно адміністративним. Отже, за феодалізму розвивалися відносини феодал – селянин.

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав приватної власності підприємця (капіталіста) на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого робітника, який був юридично незалежною особою, яка не мала права власності та працювала задля заробітної плати. Робітничий клас – юридично вільний клас. Капіталіст не може ані продати, ані купити робітника.

Розглядаючи тривалу історичну еволюцію форм власності, можна відзначити цікаву тенденцію в цьому процесі. На перших етапах свого розвитку людство використовує **колективні форми власності**. Поява можливості індивідуального виживання (на основі подальшого розвитку продуктивних сил) породжує **приватну власність**.

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

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою **загальнонародною власністю** з метою зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив

природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

Існує два основних **типи власності: приватна і суспільна.**

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

Приватна власність поділяється на *трудову і нетрудову.*

Трудова приватна власність – приватна власність, яка формується за рахунок власної праці і для власних потреб. Джерело – переважно фізична праця. За формою – дрібнотоварна. Приклад: продукти городництва, фермерства.

Нетрудова приватна власність – формується у результаті присвоєння особою результату чужої праці. Це тип власності, що виражає привласнення матеріальних і нематеріальних благ різними суб'єктами права власності без відповідних витрат праці на їх створення. Приклад: власник заводу, на якому працюють тисячі робітників, або власник великих кредитних ресурсів отримує дохід і від чужої праці. Причому дохід власника може бути більшим за сумарний дохід усіх працюючих.

Приватний тип власності виступає як *сукупність форм власності* індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності.

Приватна власність в усіх її формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу, інтерес до збільшення особистого, а отже, й суспільного багатства, надає йому економічну свободу вибору, певний статус у суспільстві, самоповагу, право успадкування, утворює реальну майнову відповідальність тощо.

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

Одноосібна (індивідуальна) власність – за якою людина одноосібно володіє і управляє об'єктами індивідуальної власності.

Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд **сімейної трудової власності** (наприклад, фермерське, сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

Партнерська власність є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності.

Корпоративна (акціонерна) власність – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності.

Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи

ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

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

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності і долає ті обмеження, які їй притаманні. Вона виступає у формі *асоційованої (інтегрованої) власності*, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу – *праця*.

Суспільна власність існує у *двох формах: державній і колективній*.

Державна власність – це форма власності, за якої суб'єктом власності є держава чи її органи: Верховна Рада України, ради народних депутатів усіх рівнів і державні адміністрації адміністративно-територіальних одиниць.

Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).

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

Суб'єктами права загальнодержавної власності є держава в особі Верховної Ради України. *Об'єктами загальнодержавної власності* є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), майно що забезпечує діяльність Верховної Ради України та утворених нею державних органів, майно збройних сил, енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні, космічні об'єкти, кошти держбюджету, Нацбанк, майно державних підприємств.

Сучасні форми суспільної власності: суспільна власність; колективна; державна; власність колективу підприємства; кооперативна; власність громадських організацій; власність релігійних і культових організацій; загальнодержавна; муніципальна (комунальна).

Муніципальна (комунальна) власність – це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо) влади.

Об'єктами муніципальної (комунальної) власності є майно, що забезпечує діяльність відповідних рад і утворюваних ними органів, кошти місцевих бюджетів, державний житловий фонд, об'єкти комунального призначення; майно закладів народної освіти, культури, охорони здоров'я, торгівлі, побутове обслуговування, місцеві енергетичні системи, транспорт.

Суб'єктами муніципальної (комунальної) власності є адміністративно-територіальні одиниці в особі Рад народних депутатів різних рівнів.

Колективна (спільна, групова) власність – спільна власність, передана державою чи іншими суб'єктами у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства. Іншими словами, **колективна власність** – це власність, яка заснована на власності трудового колективу підприємства. Суб'єктами виступають групи певним чином об'єднаних осіб. Цей тип власності включає спільну часткову і спільну сумісну власність. **Спільна часткова власність** характеризується тим, що утворюється шляхом об'єднання приватних часток майна, які вносяться її суб'єктами і використовується в їх спільних інтересах під єдиним управлінням та контролем. При цьому кожен суб'єкт такої власності має право на свою частку об'єкта власності та відповідну частку доходу, що є результатом функціонування спільної власності. Найпоширенішими формами цієї власності є: акціонерна, кооперативна, власність господарських товариств, орендних підприємств, колективних (спільних) підприємств. **Спільна сумісна власність** є та, за якої її об'єкти не поділяються на окремі частки і його присвоєння здійснюється усіма її суб'єктами на рівних правах. Дохід від господарського використання такої власності розподіляється або в рівних частках, або залежно від трудового вкладу. Прикладом цього типу власності є сімейна власність.

Кооперативна власність – це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу. Розрізняють такі види кооперативів: сільськогосподарські, кооперативи у сфері виробництва і послуг, споживчі.

Власність громадських та релігійних об'єднань створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна в їх користування. *Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.*

Головне багатство суспільства – людина, її розвиток. Соціально-економічне зростання все більше залежить від **інтелектуальної власності**. Досягнення людського розуму, відкриття й винаходи, патенти та ліцензії, будь-які інновації та новоутворення, або по-західному „ноу-хау" – все це об'єкти інтелектуальної власності. Вони є результатом творчої праці, реалізації природних і набутих здібностей індивідів. Сюди ж відноситься підготовка висококваліфікованих кадрів для народного господарства. Знання і наука являють собою безпосередню продуктивну силу суспільства. До інтелектуальної власності відносяться також твори літератури і мистецтва, культурні

пам'ятки й реліквії та інші цінності, які мають загальнонаціональне значення. Все це сприяє всебічному гармонійному розвитку особистості працівника, що розширює можливості людини економічної. Тому важливо, зокрема, прискорювати розвиток соціально-культурної сфери як у місті, так і на селі, з метою задоволення духовних потреб людей.

Змішана власність поєднує різні форми власності – приватну, державну, колективну, кооперативну та інші, в тому числі й власність іноземних суб'єктів.

Комбіновані форми власності. У розвинутих країнах Заходу з метою забезпечення ефективнішого функціонування виробництва відбувається процес об'єднання підприємств різних форм власності, однак за умови збереження кожною із них своєї базової якості.

У результаті створюються **комбіновані форми власності**: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші об'єднання. Кожний учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності.

Розвиток науково-технічного прогресу в сучасних умовах зумовив поширення інформаційних технологій, що привело до зростання ролі **інтелектуальної власності**. **Інтелектуальна власність** – система економічних відносин, що виникають з приводу привласнення результатів творчої та інтелектуальної діяльності людини, а також з приводу економічних форм їх реалізації.

Закон України “Про власність” від 1994 року декларує 4 форми власності в Україні: 1) індивідуальна (особиста і приватна) – особиста власність; 2) колективну (спільну) – власність орендованих підприємств, власність кооперативу, власність громадських організацій; 3) державна – загальнодержавна власність, комунальна власність, власність державних підприємств; 4) власність іноземних держав, спільних підприємств, іноземних громадян – спільні підприємства, власність іноземних юридичних осіб, власність іноземних держав та міжнародних організацій для здійснення дипломатичних місій.

Усі підприємства залежно від форм власності **мають організаційно-правову форму**. Найпоширеніші в світі форми приватної власності – одноосібне володіння, партнерство, корпорація.

Міжнародний поділ праці, інтернаціоналізація господарського життя і розвиток світового ринку спричинили появу **міжнародної власності**. Її суб'єктами виступають усе співтовариство, самостійні утворення груп країн, міжнародні організації. Вони спільно використовують об'єкти власності для реалізації програм і проектів загальнопланетарного та регіонального значення, вирішують глобальні проблеми людства. Україна – повноправний член ООН, численних міжнародних асоціацій і організацій, робить внески, користується і є співвласником світової власності. Така участь дасть сприяє інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство.

Сучасна економіка розвинутих країн перебуває на порозі постіндустріального розвитку і характеризується **динамізмом та новітніми тенденціями в розвитку відносин власності**.

3. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України.

Найважливішою умовою становлення в Україні ринкових відносин є ліквідація монополії державної власності та перехід до різноманітних форм власності. Перетворення державної власності у інші форми можливо шляхом приватизації та роздержавлення.

Роздержавлення – це поняття, що відображає цілий комплекс відносин щодо передачі державної власності в інші форми власності. Для ефективного роздержавлення повинні бути вирішені такі проблеми:

- 1) подолання соціально-економічної монополії держави;
- 2) забезпечення альтернативності трудових відносин замість безальтернативного державного найму;
- 3) перехід до багатоканальних формувань економічного регулювання;
- 4) утворення соціальних гарантій і соціального захисту трудящих.

Існують наступні шляхи роздержавлення:

- 1) передача державних підприємств у власність трудових колективів;
- 2) розподіл державної власності або певної її частини між усіма членами суспільства;
- 3) продаж державної власності громадянам і не державним юридичним особам.

Роздержавлення – це процес обмеження втручання держави в економіку, переведення державних підприємств на комерційні засади господарювання, створення умов для зростання кількості господарюючих суб'єктів.

Роздержавлення стало основою першого етапу реформ в Україні, в ході якого визначилися два способи роздержавлення: корпоратизація і комерціалізація.

Корпоратизація – підготовчий процес до приватизації великих підприємств шляхом акціонування їх та виведення зі сфери прямого державного управління

Комерціалізація – роздержавлення підприємств комунальної власності, які раніше входили у вертикальну систему торгів, трестів, управлінь, надання їм прав юридичної особи та переведення їх на режим самофінансування

Роздержавлення економіки стало початком об'єктивного процесу перетворень, створило господарюючим суб'єктам підґрунтя для приватизації власності.

Таким чином, роздержавлення спрямоване на подолання монополізму, розвиток конкуренції і підприємництва. Це – центральна проблема переходу до ринкової економіки.

Приватизація – це етап роздержавлення, який передбачає передання працівникам права власності на частину засобів виробництва або продаж їх в приватну власність

Приватизація державних і муніципальних підприємств України означає придбання громадянами, акціонерними товариствами (товариствами) у держави і місцевих органів влади у власність: підприємств та їх підрозділів, що виокремлюються в самостійні підприємства; матеріальних і нематеріальних активів підприємств; часток (паїв, акцій) держави і місцевих органів влади в

капіталі акціонерних товариств); належних приватизованим підприємствам часток (паїв, акцій) у капіталі інших підприємств. Способи приватизації:

1) викуп об'єктів малої приватизації – це спосіб, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками. Цей спосіб приватизації не передбачає конкуренції серед працівників;

2) викуп державного майна підприємства згідно з альтернативним планом продукції – це спосіб приватизації, за яким власником об'єкту стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, який розробила комісія з приватизації;

3) викуп державного майна, зданого в оренду, – це спосіб, за яким власником майна стає орендар відповідно до договору оренди;

4) продаж на аукціоні та за контрактом (конкурсом) – це спосіб, за яким власником майна стає покупець, який на аукціоні запропонував максимальну ціну або на конкурсі – найкращі умови для подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов – найвищу ціну;

5) продаж акцій відкритих акціонерних товариств – це спосіб, за яким власниками акцій державних підприємств, перетворених на ВАТ на конкурсних засадах, стають ті покупці, які запропонували найбільшу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах.

Особливою була і технологія приватизаційного процесу в Україні.

– Населенню надано право участі у приватизації через механізм застосування безплатно отриманих "приватизаційних грошей" – іменних сертифікатів, представлених депозитними рахунками в Ощадбанку України.

– Працівникам великих підприємств надані пільги при купівлі акцій своїх підприємств. Особливими пільгами користувалося керівництво підприємств з метою ініціювання приватизаційного процесу.

– Працівникам малих підприємств створені можливості викупу їх за залишковою не проіндексованою вартістю здебільшого через механізм оренди з наступним викупом.

Таким чином, розбіжності між приватизацією і роздержавленням зводяться до того, що перша відображає процес докорінної трансформації відносин власності, а друга є поняттям, що охоплює весь комплекс перетворень існуючої господарської системи, спрямованих на руйнацію в ній державного диктату і створення умов для функціонування економіки як незалежної від держави сфери суспільної діяльності людей.

Об'єктами приватизації можуть бути: велика промисловість, дрібні і середні підприємства промисловості і торгівлі, підприємства сфери послуг, жилий фонд, житлове будівництво, підприємства сільського господарства та ін.

Після приватизації суб'єктами власності стають: приватна особа, працівник приватизованого підприємства, трудовий колектив, банки, холдинги, акціонерні товариства (товариства) тощо.

Масштаби приватизації в тій або іншій країні залежать від того, наскільки широко використовувався в них метод націоналізації приватного сектора в попередній період. Процес денаціоналізації означає повернення власності попереднім власникам. Зрозуміло, що в Україні така форма роздержавлення через об'єктивні і суб'єктивні обставини не може широко застосовуватися. Тому приватизація являє собою програму впорядкованого входу країни у ті сфери

діяльності, де приватне підприємництво спроможне функціонувати досить успішно.

Важливо зрозуміти, що приватизація зовсім не означає звільнення держави від відповідальності за ту або іншу соціальну сферу або загальний добробут громадян. Приватизація просто визнає, що на перший план виходять якість і вартість товарів і послуг, а не той, хто їх робить. У кожному окремому випадку держава за бажанням може використовувати свою владу, але обов'язково нести відповідальність по забезпеченню виробництва тих або інших товарів, надання тих або інших послуг і гарантувати, щоб їх рівень відповідав необхідним стандартам, проте державі немає потреби робити товари або надавати послуги, якщо це бажають і можуть краще зробити приватні підприємці. У більшості випадків приватний сектор, що діє в умовах конкуренції, спроможний і готовий надати товари і послуги високої якості за цінами, нижчими за державні.

Основними цілями і завданнями приватизації є: розвиток конкуренції і підвищення ефективності державного сектора; прискорення економічного росту з подальшим залученням недержавних інвестицій; усунення державної монополії; створення повноцінного ринку капіталу, цінних паперів; поділ відповідальності за зовнішній борг між урядом і великим бізнесом; зменшення ролі політичної мотивації в прийнятті економічних рішень; залучення приватного капіталу в традиційно державні галузі – освіту, культуру, охорону здоров'я, інфраструктуру; послаблення впливу профспілок, соціальний захист населення і розвиток об'єктів соціальної інфраструктури за рахунок коштів від приватизації.

В Україні існує певна різноманітність викупу державних підприємств трудовими колективами. Всі їх можна поділити на чотири основні групи. *Перша* – повний викуп підприємства. *Друга* – дроблення підприємства та організація численних викупів. *Третя* – викуп допоміжних виробничих підрозділів великих підприємств. До четвертої групи можна віднести викуп підприємств, що належать місцевим органам влади.

Таким чином, роздержавлення і приватизація державного майна – це складні і неоднозначні процеси, що потребують детальної організаційно-економічної підготовки нового рівня загальної та економічної культури, не допускають поквапливості. За умов перехідної економіки, коли існує можливість соціально-політичної дестабілізації суспільства і дедалі ясніше проявляється посадова безкарність, особливо необхідна чітка правова процедура приватизації. Успіх останньої можливий лише за активної підтримки більшості населення, коли кожному громадянину гарантується його частка у загальнонародній власності і він стане повноправним суб'єктом цього процесу. Основним результатом реформування відносин власності в Україні є усунення державної монополії на засоби виробництва. Переважна частина їх перейшла в руки індивідуальних та асоційованих приватних власників.

Досвід проведення широкомасштабної приватизації в Україні показує, що офіційна зміна титулів власності сама по собі не гарантує появи реальних власників з підприємницьким типом мислення та ринковою поведінкою.

Подальше реформування відносин власності передбачає зміщення акцентів із масштабів приватизаційного процесу на його ефективність. Це головне завдання наступного етапу реформ, змістовим наповненням якого є

індивідуалізація форм грошової приватизації, створення сприятливого інвестиційного й інноваційного клімату, якісні зміни в механізмі державного регулювання.

Формування й утвердження ринкової економіки вимагає структурної трансформації на всіх рівнях народного господарство України.

Сутність структурної перебудови та її завдання полягають у формуванні оптимальної структури економіки, адекватної ринковим механізмам регулювання і стратегічним національним інтересам країни.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке власність.
2. Економічна теорія прав власності.
3. Сучасні форми суспільної власності.
4. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України.
5. Основні цілі і завдання приватизації.

Тема 5. Економічні системи суспільства.

1. Сутність, цілі і основні структурні елементи економічної системи.
2. Типи економічних систем.
3. Економічний кругообіг в умовах ринкової економіки. Принципи ринкової економіки.

1. Сутність, цілі і основні структурні елементи економічної системи.

Загальна характеристика економічних систем.

Для вирішення основного економічного завдання суспільства — максимально задовольнити потреби людей за умов обмежених можливостей у різних країнах використовують різні способи і механізми. Економіка кожної країни має певну структуру, поведінка економічних суб'єктів підкоряється виробленим правилам, тобто національне господарство становить струнку систему взаємозв'язаних елементів — економічну систему.

Економічна система — це особливим чином впорядкована сукупність зв'язків між виробниками та споживачами товарів і послуг.

Економічна система характеризується наявністю таких елементів:

- *рівень розвитку продуктивних сил*, який свідчить про матеріальні і нематеріальні можливості виробництва;
- *соціально-економічні відносини людей* у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання, які характеризуються формою власності на засоби виробництва та готову продукцію;

Проблема обмеженості виробничих ресурсів за одночасного зростання людських потреб зумовлює різні способи її вирішення. Вона може сприяти появі конкуренції за перерозподіл обмежених ресурсів або породжувати державну монополію на розподіл ресурсів і кінцеву продукцію.

2. Типи економічних систем.

На сучасному етапі відомо чотири типи економічних систем, які по-своєму вирішують цю проблему і розрізняються за двома основними критеріями: формою власності на засоби виробництва та способом управління економічною діяльністю. Це:

- 1) ринкова економіка;
- 2) планова економіка (командно-адміністративна);
- 3) змішана економіка;

4) традиційна економіка.

В останні десятиліття з'явився ще один тип економічної системи — перехідна економіка. Коротко розглянемо кожну з них (*табл. 5.1*).

Таблиця 5.1. Порівняльна характеристика економічних систем

Продовження табл. 5.1

1	2	3	4	5
Панівна форма власності	Приватна	Державна	Змішана з домінуванням приватної	Общинна
Поділ праці	Розвинений	Розвинений	Розвинений	Природний
Продуктивні сили	Індустріальні	Індустріальні	Індустріальні	Нерозвинені, ручна праця
Соціально-економічні відносини	Вільні	Вкрай обмежені	Регульовані державою	Відсутні
Механізм регулювання	Вільний ринок	Державне планування	Вільний ринок з елементами державного регулювання	Зрівняльний розподіл продукту

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

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

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

Планова економіка (командно-адміністративна) панувала у колишньому СРСР, деяких країнах Східної Європи й Азії. Характерні риси цієї системи — державна власність на всі ресурси, державний монополізм і централізоване планування господарських рішень. Всі підприємства виконують директиви (накази) планових органів щодо обсягу виробництва, видів і джерел потрібних ресурсів, якості товарів, цін та ін. Таким самим чином контролюється і кількість робочої сили, яка розподіляється по підприємствах за вказівкою держави. Отже, держава повністю планує всі стадії економічного циклу — виробництво, розподіл, обмін і споживання. Зрозуміло, що внаслідок величезних масштабів планування неможливо передбачити всі запити населення, тим паче, що вони постійно змінюються. Тому держава робить акцент на задоволенні найголовніших потреб і планує для цього відповідні товари.

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

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

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

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

Перехідна економіка — особливий стан національного господарства, за якого одна економічна система замінюється на іншу. Тривалість переходу може бути різною — від кількох років до століть. У сучасній економічній літературі під перехідною економікою прийнято розуміти процес, за якого планова система замінюється ринковою (в реальності — змішаною). Доцільність переходу полягає в тому, що планова економіка має суттєві недоліки, які з часом поглиблюються і можуть спричинити кризу. Після цього потрібно сформувати нову систему і нові економічні відносини. Так, внаслідок економічної кризи в Україні з'явилися приватні підприємства, які почали працювати на принципах вільного підприємництва. З їхньою появою відбувся перехід від планування до ринкових відносин. Криза планової економіки — досить болюче явище для населення, тому що загострюються проблеми безробіття, розшарування суспільства на багатих і

бідних, різко змінюються не лише економічні, а й моральні принципи поведінки, з'являється невпевненість у майбутньому. Завдання полегшити цей тягар бере на себе держава.

3. Економічний кругообіг в умовах ринкової економіки. Принципи ринкової економіки

Економічний кругообіг — це узгоджений і впорядкований рух ресурсів, продуктів і доходів, що існує в межах економічної системи. Його особливості залежать від типу економічної системи.

Розглянемо кругообіг в умовах ринкової економіки.

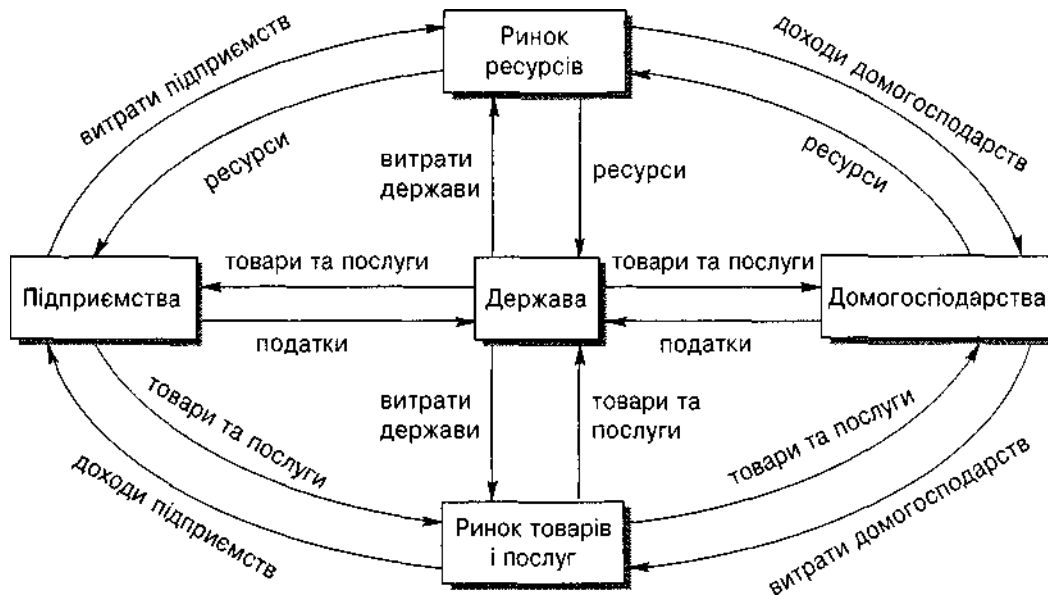


Рис. 5.1. Кругообіг в умовах ринкової економіки

- основні суб'єкти економіки — підприємства, домогосподарства і держава, без якої не може обійтися жодна сучасна ринкова економіка;
- ринки, на яких відбувається взаємодія суб'єктів;
- рух товарів, витрат і доходів суб'єктів.

Розглянемо процеси, які відбуваються на *ринку ресурсів*. Домогосподарства є власниками усіх виробничих ресурсів (праці, капіталу, землі та підприємництва) і постачають їх на ринок ресурсів для продажу підприємствам. Останні виготовляють з них готову продукцію. Купуючи ресурси, підприємства здійснюють певні грошові витрати, які одночасно стають доходами домогосподарств. Кожному виду ресурсу відповідає свій тип доходу (землі — земельна рента, капіталу — відсоток, праці — заробітна плата, підприємництву — підприємницький дохід, або прибуток).

Перейдемо до *ринку товарів і послуг*. На цьому ринку підприємства реалізують вироблену продукцію (товари та послуги) і отримують за неї доходи. Продукцію купують домогосподарства, витрачаючи певні грошові кошти, які вони заробили від продажу власних ресурсів. Таким чином, за інших рівних умов, витрати домогосподарств дорівнюють доходам підприємств.

Розглянемо *роль держави* у кругообігу. Держава представлена міністерствами, відомствами, комітетами, які, поряд із споживачами та підприємствами, потребують товарів і послуг, отримують певні доходи та витрачають фінансові кошти. Наприклад, на ринку товарів держава закуповує канцелярську продукцію, продукти харчування та ін., на ринку ресурсів — послуги

професіональних спеціалістів або земельні ділянки на будівництво. Взаємодія держави з підприємствами та домогосподарствами двоїста. З одного боку, останні сплачують податки у державний бюджет. З іншого — держава в обмін на це надає їм різні послуги суспільного характеру (утримання армії та забезпечення безпеки, фінансування системи освіти, медицини, культурних благ, виплати в разі безробіття та ін.)

Пристосовуватися до умов економічного середовища та вчасно на них реагувати. Соціальна рівність не надто актуальна в цій моделі, хоча держава надає малозабезпеченим верствам населення певний мінімум допомоги у вигляді пілґ або фінансової підтримки. Крім того, державне регулювання зводиться до формування законодавчого поля і підтримання стабільності в економіці країни.

Запитання для самоконтролю

1. Що ви розумієте під терміном "економічна система"?
2. За якими критеріями розрізняють економічні системи?
3. Розкажіть про економічний кругообіг у ринковій економіці.
4. У чому полягає принцип автоматичного регулювання економіки?
5. Чому в умовах планової економіки виникає "чорний ринок"?

Тема 6. Сутність і еволюція грошей.

1. Походження та суть грошей.
2. Функції грошей як загального еквівалента.
3. Грошовий обіг і його закон. Грошова система.
4. Валютні курси. Конвертованість валют.

1. Походження та суть грошей.

Гроші мають багато тисячолітню історію. Це складний і найважливіший елемент ринкової економіки. Зрозуміти економічну сутність грошей можна лише на основі всебічного розуміння причин їх виникнення та закономірностей розвитку. Гроші за своєю природою є товаром, втілюють у собі абстрактну людську працю і є вартістю, тому можуть виконувати функцію загального еквівалента. На початкових сходах розвитку товарного господарства, коли одна община час від часу обмінювала свій продукт праці на продукт праці іншої общини, роль еквівалента виконували різні товари. З розвитком суспільного поділу праці, коли виробляється все більше продуктів праці для обміну, розширювався сам обмін, який ставав регулярнішим, з'явилась можливість обмінювати один товар на інші товари.

Розвиток суспільного поділу праці та товарного виробництва привели до того, що з усього товарного світу виділився один товар, які й став загальним еквівалентом в обміні. При цьому слід зауважити, що *в того товару, який стає ще і грошми, з'являється крім основної корисності (споживної вартості) як предмета побуту та споживання ще й додаткова корисність загального еквівалента.* Таким загальним еквівалентом спочатку були різні товари (споживчі продукти), які виступали матеріальними носіями вартості, що дорівнювала витратам виробництва цих продуктів. Це були переважно продукти масового виробництва, що відігравали вирішальну роль в економіці цих народів. Такі гроші за ознаками свого матеріального тіла отримали назву **продуктових грошей**. Так, у стародавніх греків роль загального еквівалента виконували худоба, хутро; у скандинавських народів – шкури тварин; у Монголії – чай, у Судані й Абіссинії – сіль, в Малій Азії – оливкове масло, на

півострові Юкатан – мішочки з какао-бобовими, на Філіппінських островах – рис. В Київській Русі тривалий час загальним еквівалентом були хутра родини куниць (хутро куниць або білки назвали куною), а грошова система існувала у формі “кунних грошей”.

Проте худоба, зерно, хутро та інші види продуктових грошей мали певні вади як загальний еквівалент. Це, в першу чергу, неможливість довільного поділу таких продуктів без втрати ними своїх споживчих властивостей, а також неможливість тривалого зберігання деяких з цих продуктів. Саме через ці обставини поступово почався перехід до нових зручніших грошей, які отримали назву металевих. **Металеві гроші** – це такі гроші, матеріальне тіло яких виготовлено з певного металу, а загальним еквівалентом вони стають завдяки великим витратам виробництва на видобуток цього металу.

Такі споживчі властивості матеріалу, з якого виготовлялись металеві гроші, як однорідність, легка подільність, здатність до тривалого зберігання та висока трудомісткість за невеликої ваги привели до того, що цей вид грошей набув значного поширення. Слід додати, що протягом історії людства різні метали визнавались у різних суспільствах як гроші. Історії відомі мідні, залізні, свинцеві, бронзові, олов'яні та інші металеві гроші. Так, залізні гроші використовували стародавні спартанці, бритти, японці, деякі африканські народи. Олов'яні вживались у стародавній Мексиці, Римській імперії, середньовічній Англії, на острові Ява. Мідні – у Стародавньому Китаї та Стародавньому Римі. Свинцеві кульки використовувались для дрібних платежів у Північній Америці. Срібні гроші широко вживались на рубежі III I II тис. до н.е. в Китаї, Персії та Месопотамії. Перші золоті монети, на думку Геродота, запровадив лідійський цар Гігес (VII ст. до н.е.).

Система організації металевих грошового обігу також постійно вдосконалювалась. Якщо на початкових етапах функціонування цих грошей в обігу були **зливки** (зливки – переплавлений у певну форму шматок металу), вага та проба яких іноді досить суттєво різнились (проба – вміст чистого металу у сплаві), то в подальшому їх замінила **монета** (певна кількість металу визначеної форми, ваги та проби з відповідним державним клеймом). Слово “монета” вперше з'явилося як титул богині Юнони в 279 р. до н.е. В Римі при її храмі (Юнони – монети) карбувались гроші. Вважають, що перші монети з'явилися у Китаї та країнах Близького Сходу в VIII–VII ст. до н.е. Протягом багатьох століть функцію загального еквівалента відігравало срібло, яке поступалося місцем золоту. Довгий час у різних країнах використовували обидва благородні метали. При цьому між ними існувало суворо визначене кількісне співвідношення. Англійська грошова одиниця фунт стерлінгів була повноваговим фунтом срібла, про що свідчить її назва. Металеві гроші використовувались і на території Київської Русі. В IX–XI ст. в обігу переважали срібні та частково золоті монети, що витіснили хутро куниць, білки, а також сіль, які виконували до цього роль еквівалента. Однією з перших карбованих монет Київської Русі була *гривня* – срібний злиток масою у півфунта. Рубель рублена гривня, обрубок гривні. За Петра I почали карбувати золоті монети. Остаточно загальним еквівалентом золото було визнане в основних країнах Європи в середині XIX ст., дещо пізніше – в Німеччині, в Росії – лише в кінці

XIX ст., де золота валюта була встановлена реформою 1897 р. врешті-решт, саме золото стало виконувати роль грошей.

Перетворення золота на загальний еквівалент відбулося завдяки його природним властивостям: м'якість, подільність, висока вартість, рідкісність, однорідність, транспортабельність, придатність до тривалого зберігання, неокислюваність, у незначній кількості золота втілена значна праця, вартість при поділі певної кількості (куска) не втрачається. Воно придатніше для виконання суспільної функції загального еквівалента.

Золото – товар, але як гроші – надзвичайний. Монопольне виконання золотом ролі загального еквівалента означає, що його споживча вартість є безпосереднім втіленням вартості всіх товарів; затрачена на його виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної загальнолюдської праці, а затрачена на його виробництво приватна праця – безпосереднім втіленням суспільної праці. Золото як гроші, поряд із своєю звичайною споживчою вартістю, набуває додаткової споживчої вартості, пов'язаної з його унікальними природними властивостями. Ця додаткова споживна вартість полягає в здатності грошового товару обмінюватись на всі інші товари, тобто мати загальну споживну вартість.

Пізніше золото було виведено з обіг, це було викликано рядом незручностей, а саме: зношуванням золота і економічними витратами при цьому; постійною зміною вартості, труднощами при зважуванні грошового металу, що призвело до обману, невеликими запасами золота.

Економічна сутність, закономірність виникнення та розвитку грошей взаємопов'язані і взаємозумовлені.

Гроші – це специфічний товар, який виконує роль загального еквівалента (є ліквідним товаром), завдяки чому в них виражається вартість усіх інших товарів і встановлюються економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності. *Ліквідний товар* – це товар, який може застосовуватись як засіб платежу або легко перетворюватись на нього та має фіксовану номінальну вартість. Гроші за своєю природою володіють досконалою ліквідністю.

В економічній науці відомо дві основні концепції причини виникнення грошей:

Раціоналістична концепція – пояснює виникнення грошей як результат домовленості між людьми про введення спеціального інструмента (грошей) для здійснення обміну товарів. Суть грошей зводиться до ролі розрахункової одиниці, за допомогою якої визначаються пропорції обміну товарів. Вперше ця концепція була висунута Арістотелем у праці "Нікомахова етика", де зазначалося, що гроші – це "*продукт угоди між людьми*", що визначили необхідність спеціальних засобів для обслуговування мінового обороту. Деяке законодаче закріплення вона знайшла в античному і середньовічному суспільствах. Наприклад, у римському праві було зафіксовано, що імператор декретує вартість грошей.

Відомий американський економіст Пол Самуельсон вважає гроші *штучною соціальною умовністю*. Інший вчений Дж. К. Гелбрейт визначає, що закріплення грошових функцій за *благородними металами та іншими предметами – продукт угоди між людьми*.

Різновидом раціоналістичної концепції є державна теорія грошей німецького економіста XIX ст. Г. Кнаппа. В книзі "Державна теорія грошей" він назвав *гроші "продуктом правопорядку"*, творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом. На його думку, створені державою гроші приймаються незалежно від їх металевого змісту, тобто *гроші* – це умовні знаки, наділені державною владою певною платіжною силою.

В сучасних умовах більшість подібних поглядів на гроші вже і не згадуються. Однак у питанні сутності грошей точаться гострі дискусії, існує декілька підходів до визначення їх сутності. Американські економісти Мілтон Фрідмен і А. Шварц розглядають гроші як зручний спосіб організації статистичних спостережень і визначають їх як *"тимчасове вмістилище купівельної сили"*. Найбільш поширеним серед західних економістів є твердження, що гроші – це усе те, що приймається в обмін на товари та послуги. Так, Л. Харріс в книзі "Грошова теорія" визначає *гроші* як *будь-який товар, що функціонує як засіб обігу, лічильна одиниця і засіб збереження вартості*.

Однак спроби пояснити походження грошей угодою між людьми чи законодавчими актами держави, з нашого погляду, є не дуже переконливими. Адже гроші у своїх найпростіших проявах виникли на ранніх етапах розвитку окремих народів, коли ні фактор взаємної угоди, ні влада держави не могли відігравати істотної ролі у конституюванні такої складної категорії, як гроші. Можна припустити, що *державна* лише на певній стадії розвитку законодавчо закріпила *певний товар*, який стихійно виконував роль загального еквівалента, як "декретні гроші".

Отже, раціоналістична концепція заперечує товарну природу грошей, їх стихійне походження. Дана концепція існувала майже до кінця VIII ст., коли досягнення в галузі археології суттєво похитнулися. **Еволюційна** – стверджує, що гроші виникли стихійно, незалежно від волі людей, у результаті тривалого еволюційного розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва та обміну.

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

Вирішення питання про походження грошей зводиться фактично до вивчення різними теоретичними школами процесу розвитку обміну та торгівлі. Найпростішою формою обміну з економічної точки зору є бартер (T1–T2), коли товар T1 виражав свою вартість у протиставленому йому товарі-еквіваленті T2. Тобто, **бартер** – безпосередній обмін одного товару на інший, чи однієї послуги на іншу.

Тому, слід зазначити, що визначальними передумовами становлення грошових відносин, які виділяли представники даної концепції є: *поглиблення суспільного розподілу праці та багаторівнева спеціалізація виробництва та суспільної діяльності людини*.

Перевагами грошового обміну товарів і послуг над бартерним є:

1. Забезпечення багатоплановості обміну; 2. Скорочення операційних витрат (немає великих витрат праці та ресурсів, необхідних для здійснення обміну); 3. Зменшення комерційного ризику; 4. Можливість використання грошей в будь-який час.

Таким чином, найбільш універсально бажані товари при бартерному обміні стають заміниками грошей, тобто грошовими товарами.

На цьому процес грошового розвитку не закінчився. Потрібен був такий товар-еквівалент, який би забезпечував функціонування національних і міжнародних обмінів. Роль такого еквівалента, який став грошима, закріпилася за золотом і сріблом. Така система, в якій роль загального еквівалента відіграє золото і срібло, називається **біметалічною**.

На початку XIX ст. у Великобританії, Голандії і Німеччині відбувся перехід від біметалічної грошової системи до монометалічної (золото грошової) системи, в якій роль загального еквівалента відіграло золото. **Монометалічною** називається така грошова система, в межах якої лише один певний метал визнається за матеріальну основу грошей. Така грошова система проіснувала недовго. Вже починаючи з часу Першої світової війни золото почало витіснятися спочатку з внутрішнього, а пізніше з міжнародного обміну. Почався процес так званої демонетизації, що власне і означає припинення виконання золотом ролі грошей. Епоху товарних грошей змінила епоха паперових грошей. Сучасні паперові гроші виявилися дуже зручним загальним еквівалентом, який мав значні переваги порівняно з попередніми. З появою грошей увесь товарний світ ніби розділився на два полюси: на одному знаходяться всі звичайні товари, на другому – особливий товар – гроші, що виконують роль загального еквівалента і мають абсолютну ліквідність.

Гроші сприяли трансформації бартерного товарообміну ($T1-T2$) у товарно-грошовий обіг ($T1-G-T2$). При цьому товарний світ розділився на два полюси: на одному знаходяться усі звичайні товари, на другому – гроші, що виконують роль загального еквівалента, на який обмінюється будь-який товар.

Сутність грошей виявляється в єдності трьох їхніх властивостей.

Основні властивості грошей:

1. Гроші виконують роль загального еквівалента своєрідного "економічного метра", за допомогою якого решта товарів вимірюють свою вартість. **2.** Гроші набувають загальної споживчої вартості, яка полягає у їхній здатності обмінюватися на всі інші товари, тобто вони мають абсолютну ліквідність. **3.** Гроші виражають певні економічні відносини, які виникають між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок.

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

Все це свідчить про те, що гроші є об'єктивною категорією ринкової економіки, яка не може бути скасована чи змінена за згодою людей або рішенням держави доти, існують адекватні грошам суспільні відносини. Дії держави і відповідно її юридичні норми і грошова політика мають бути адекватними цим об'єктивним умовам і утворювати механізм їх реалізації.

Люди завжди намагались зрозуміти природу грошей та описати їх властивості. Ці прагнення історично втілювались у різні теорії XVII-XVIII ст., що описували феномен грошей з різних боків.

Сучасні теорії грошей стверджують, що грошима може бути все визначене людьми за гроші, що виконує їхні функції. Так, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю вважають, що "гроші – це те, що вважають грошима" або "все що виконує функції грошей, і є грошима". Дж. Хікс розуміє гроші як "те, що використовується як гроші" й т. ін. С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі вважають ключовим моментом у визначенні грошей їх платіжну функцію: "гроші – засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також під час сплати боргів". Р. Барр також вважає, що "гроші можуть бути визначені як засіб обміну, загальноприйнятий у цьому платіжному співтоваристві". Деякі економісти вважають, що гроші потрібні не самі по собі, а за ради благ, які за них можна придбати. На думку американського вченого М. Фрідмена, гроші є засобом обігу благ або тимчасовим вмістилищем купівельної спроможності.

Важливим відкриттям у дослідженні природи грошей є висновок про їх товарне походження. Розвиток обміну відбувається шляхом зміни набутих форм вартості.

Форми вартості грошей: Проста або випадкова форма вартості – це така форма, за якої одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Вона виникла тоді, коли обмін лише зароджувався, коли окремі види продуктів лише випадково перетворювались на товари. Наприклад: 1 вівця – 3 кг риби, 1 сокира = 20 кг зерна.

Перший товар знаходиться у відносній формі вартості, а другий товар виконує пасивну роль, оскільки служить матеріалом для вираження вартості першого товару (1 вівця, 1 сокира), протистоїть йому як еквівалент і перебуває в еквівалентній формі вартості. За цих умов функціональні форми вартості ще не закріплені за товарами. З розвитком виробництва відбувається поглиблення суспільного поділу праці, що супроводжується зростанням її продуктивності та появою додаткового продукту. З першим великим поділом праці (відокремлення скотарських і землеробських племен) надлишки тваринницької продукції вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продукції землеробства. За цих умов тварини набувають переважно відносної форми вартості, а інші товари (хліб, овочі та інше) стають товарами-еквівалентами. Так, власник шкіри тварини міг придбати зерно в тому разі, якщо ця шкіра була потрібна власнику зерна. Таким чином з'являється повна, або розгорнута, форма вартості.

Повна або розгорнута форма вартості – відбувається за умов, коли кожний товар можна обміняти на декілька інших товарів – еквівалентів.

Цю форму можна зобразити так:

1 вівця = 2 кг риби = 1 сокира = 2 метри тканини

Проте, коли в обмін почали надходити продукти праці в великій кількості, то це викликало певні труднощі в обміні товарів, регулярність якого з розвитком продуктивних сил і суспільного поділу праці посилюється. Наприклад, власникові вівці потрібно 2 кг риби, а власникові риби не потрібна вівця, він хоче придбати сокиру і т.д. Тому безпосередній обмін у такому

випадку не можу відбуватися. Власник вівці повинен обміняти її спочатку на сокиру, а потім сокиру на вівцю. Тепер уже товару протистоїть не один, як за умов простої форми, а багато товарів, всі є його еквівалентами, тобто вартість даного товару оцінюється через вартість усіх інших.

Ця форма вартості з'явилася завдяки *першому суспільному поділу праці*, а саме відділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Тому надлишки тварин і продукти тваринництва (м'ясо, молоко тощо) вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продуктів землеробства.

Повна форма вартості має і суттєві недоліки: 1) незавершеність відносної вартості, тобто кількість товарів-еквівалентів з розвитком обміну могла нескінченно зростати; 2) складність обміну, наприклад, неможливість у багатьох випадках здійснити безпосередній обмін товарів. Тому поступово із загальної маси товарів починає виділятися один, до якого прирівнюються всі інші товари. Це означає перехід до третьої форми вартості.

Загальна форма вартості – коли з'явився один товар-еквівалент, який можна було обміняти на будь-який інший товар.

2 кг риби = 1 сокира = 10 кг солі = 2 метри тканини

Товар, за яким закріплювалась властивість безпосереднього обміну на інший товар, називається **загальним еквівалентом**. Раніше зазначалося про ті товари, які виконували роль загального еквівалента у різних народів світу. Так в Стародавньому Єгипті – зерно ячменю чи пшениці, в Месопотамії – худоба, в Китаї – рис чи шовк, в Іспанії і народів тихоокеанських островів – риба, у Монголії – чай, в Фінікії – золото тощо.

Особливість цієї форми полягає в тому, що роль загального еквівалента не закріпилася за одним товаром, а в різний час її поперемінно виконували різноманітні товари.

Обмін, який став регулярнішим, відбувався завдяки **другому великому суспільному поділу праці** – відокремлення ремесла від землеробства (сільського господарства) – супроводжується вдосконаленням загального еквівалента. Так виникли товарні гроші. У процесі історичної еволюції товарного виробництва і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до грошового обміну і відповідно – від загальної вартості до грошової.

Відмінність між загальною і грошовою формами вартості полягає не в тому, який саме товар виконує роль загального еквівалента, а в тому, чи закріпилася ця роль за одним товаром. Якщо це сталося, то відбувається перехід до грошової форми вартості.

Грошова форма вартості – коли роль товарів еквівалентів закріпилася за різними металами (оловом, свинцем), а згодом за золотом.

Цьому сприяв **третій великий суспільний поділ праці** – виділення класу купців, які спеціалізувались на обміні товарів. Саме стародавні купці рознесли звичку використовувати золото (срібло) у якості загального товарного еквівалента по всьому світу.

Отже, гроші, що виникли на певному етапі як спосіб вирішення протиріч товару, є не технічним засобом обігу, а відбивають глибокі суспільні відносини.

2. Функції грошей як загального еквівалента.

Найповніше суть грошей розкривається через їхні функції.

Функції грошей – це дії, які вони здійснюють у ринковій економіці.

Класична економічна теорія виділяє п'ять функцій грошей: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей.

1. Функція грошей як міри вартості полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість усіх інших товарів. Міра вартості являє собою еталон, який представляє скільки праці було затрачено на виробництво цього товару. В Україні вартість товарів вимірюється у гривнях, у США – в доларах, у Англії – фунт стерлінг тощо. Формою прояву вартості є ціна товару.

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Щоб визначити вартість товарів у грошах, треба певну кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Вона називається масштабом цін.

Масштаб цін – це певна вагова кількість дорогоцінного металу, яка законодавче встановлюється державою як грошова одиниця країни та використовується для виміру товарних цін. У різних країнах за грошову одиницю були прийняті різні вагові кількості грошового металу. У США масштаб цін є долар, який втілював після реформи 1973 р. і до скасування його золотого паритету (вмісту) 0,737 г чистого золота, радянський рубль = 0,987 г, англійський фунт до 1978 р. = 2,49 г. Масштаб цін встановлює держава в законодавчому порядку, і він не залежить від зміни вартості грошового матеріалу, бо він є фіксованою ваговою кількістю металу.

Через масштаб цін ціни товарів встановлюються не за ваговою кількістю золота, а в національних грошових одиницях. З середини XX ст. відповідно до рекомендацій МВФ був повністю припинений обіг золотих грошей і їх конвертація на паперові гроші. Із завершенням демонетизації золота країни світу не проводять фіксації офіційного (золотого) масштабу цін.

2. Функцію засобу обігу гроші виступають як посередник у процесі реального товарообміну за формулою: $T1 \rightarrow T2$. Тут гроші як засіб обігу долають ті обмеження, що пов'язані з прямим товарообміном. У процесі товарного обміну купівля і продаж товару розкривається, стають самостійними, вони не співпадають ні в часі, ні в просторі. Створюється передумова для дальшого розвитку обміну і товарного виробництва. Продавець може продати товар в одному місці, а купити в іншому. Оскільки за актом продажу може не відбуватися акт купівлі, то цим породжується можливість “затоварювання”, бо гроші, отримані за проданий товар, не використовуються для купівлі іншого товару. Цим створюється абстрактна можливість криз надвиробництва.

Функцію засобу обігу гроші виконують у формі монет і паперових грошей.

Монета – зливочок грошового металу певної ваги, форми проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу. Функціонування монет як засобу обігу засвідчило, що монети, які давно перебували в обігу і втратили частину своєї ваги, у функції засобу обігу оберталися так, як і нові, повноважні монети. Тобто їх купівельна здатність не зменшувалася, хоча вміст металу був менший. По суті, обіг грошей відділив реальний зміст монети від її номінального змісту. Це і дало підставу для випуску в обіг паперових грошових знаків як замінників металевих монет. **Паперові гроші** – це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, наділені державною владою примусовим

курсом обігу. Вартість паперових грошей значно менша за їхній номінал (можна сказати, що вони не мають власної вартості), оскільки затрати на виготовлення їх незначні, а їх цінність визначається купівельною спроможністю.

У перше паперові гроші з'явилися в Китаї ще у VIII ст. У Західній півкулі емісію паперових грошей починають використовувати спочатку в Північно-Американських колоніях Великобританії в кінці XVII ст. За часів Великої Французької революції їх випуск розпочався в Європі. Право емісії паперових грошей було надано Віденському банку ще в 1762 році. В Російській імперії, до якої входила і значна частина сучасної України, паперові гроші вперше було випущено в обіг при Катерині II у 1769 р. під назвою “асигнації”. Емісія паперових грошей використовувалась державою для покриття своїх витрат. Особливо великих розмахів вона набула у період війн, революцій, переходу до нових економічних систем. У Франції емісія паперових грошей розпочалася з 1783 року, згодом у Великій Британії. Стосовно українських національних паперових знаків, то їх історія зовсім коротка. Емісія відбувалась у 1917-1920 рр. за Центральної Ради, Гетьманства та Директорії. Спочатку паперові гроші виступали у вигляді казначейських білетів, які випускалися державним казначейством для власних потреб і наділялися примусовою купівельною спроможністю. Починаючи з XVII ст., паперовий обіг поповнюється банківськими білетами – банкнотами.

З появою паперових грошей було закладено можливість для їх знецінення, що зумовило інфляційні процеси.

Функція засобу платежу полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин.

Якщо товаровиробник купує товар без оплати його в момент купівлі грошми, то умовою такої покупки є зобов'язання покупця сплатити гроші через певний період часу, зазначений угодою між покупцем і продавцем. При настанні терміну оплати боржник сплачує продавцю обумовлену суму грошей. В цей момент гроші відіграють функцію засобу платежу. Це можуть бути як монети, так і паперові гроші. В той же час такі операції створюють можливість появи *кредитних грошей* – *векселя, банкноти, чека*. Товаровиробник, який продав товар у кредит, отримує від покупця боргове зобов'язання, що називається *векселем* і, може використати його для розрахунків при купівлі товару. В такому випадку вексель стає кредитними грошми. **Вексель** – це письмове боргове зобов'язання, що надає його власнику право після закінчення визначеного строку вимагати від боржника сплати грошової суми. Боргові зобов'язання, що випускаються банком, отримали назву *банкноти*, або *банківські білети*. На відміну від векселів приватних осіб, банкноти мають золоте забезпечення і широко використовуються в обігу як справжні гроші.

Чек – це документ, який містить письмове розпорядження власника поточного рахунку в банку про виплату зазначеної у ньому суми певній особі, або пред'явнику.

Отже, функцію засобу платежу гроші здійснюють як у сфері товарного обігу при продажу товару в кредит, так і поза ним (заробітна плата, сплата податків, орендна плата, рента, повернення позик тощо). На основі цієї функції виникли кредитні гроші – *вексель, банкнота, чек*.

Функцію утворення скарбу, або нагромадження виконують ті гроші, які виходять з обігу, тимчасово переривають свій рух, нагромаджуються і перетворюються на скарб у своїй золотій або срібній "плоті".

Якщо товаровиробник продав свій товар і не перетворив одержані за нього гроші в інший товар, то гроші вилучаються із сфери обігу і перетворюються на скарб. Цю функцію виконують реальні гроші, які не підлягають знеціненню. Хоча за певних умов не виключена і можливість нагромадження паперових грошей, хоча при цьому велика небезпека втрати нагромадженого. Це яскраво проілюструвала практика втрати ощадних вкладів громадянами України на початку 1990-х років.

Ця функція пов'язана зі здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства. Поряд із безпосереднім нагромадженням скарбів у золотомонетній формі відбувається нагромадження їх і в естетичній формі (ювелірні вироби, предмети розкоші з золота). Це пояснюється тим, що золото має стабільну вартість і характеризується досконалою, абсолютною ліквідністю. Іншим видам грошей та активам стабільність вартості й ліквідність притаманні лише більшою або меншою мірою.

Функція світових грошей полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

Первісно цю функцію виконувало тільки золото. Але з середини ХХ ст., коли обмін банкнот на золото було припинено, золото перестало бути світовими грошми. Його функція закріпилася за деякими національним валютами, зокрема долларом США, англійським фунтом стерлінгів, євро та ін. Світові гроші функціонують як всезагальний засіб платежу (розрахунки за зовнішньоторговельним та платіжним балансами країни), всезагальний купівельний засіб (купівля таких товарів, як зброя, зерно, енергоресурси з негайною готівковою оплатою), і абсолютно суспільна матеріалізація багатства взагалі у разі переміщення золота з однієї країни в іншу (надання позик, сплата контрибуцій, передача золота на збереження тощо).

Сучасна західна економічна наука неоднозначно встановлює кількість виконуваних грошима функцій, але більшість учених вважають, що гроші сьогодні виконують три функції: *засобу обігу, міри вартості, засобу нагромадження*. Функція грошей як засобу платежу не виділяється окремо, оскільки вона поєднується з функцією засобу обігу, а світові гроші виконують ті ж самі функції, що й гроші в національному ринковому господарстві.

Основними видами грошей є: товарні гроші – благородні метали, хутра, коні, сіль, пиво тощо; паперові гроші певні боргові зобов'язання у формі засобів обігу, що виникли внаслідок псування товарних грошей (білети державної скарбниці); кредитні гроші – боргові зобов'язання національного банку у формі як товарних, так і паперових грошей (вексель, чек, банкнота); електронні, міжнародні (створені міжнародними організаціями для здійснення розрахунків між урядами країн, наприклад, євро).

Відповідно до розвитку грошової форми вартості можна виділити два найважливіших *типи грошей: повноцінні та неповноцінні. Повноцінні гроші* (золоті або срібні монети) – це гроші, номінальна вартість яких переважно

відповідає вартості металу, що в них міститься, а самі вони виконують функції грошей (роль загального еквівалента). **Неповноцінні гроші (білонні)** – це ті, витрати на виготовлення яких є значно меншими ніж той номінальний знак вартості, який на них позначений. До них належать монети з недорогоцінних металів (міді, алюмінію), паперові та всі види кредитних грошей. Отже аналіз еволюції форм грошей свідчить, що ці форми постійно змінюються і не виключено, що в недалекому майбутньому можуть з'явитися нові різновиди чи форми грошей.

3. Грошовий обіг і його закони.

З виникненням грошей і функціонуванням їх в обігу з'являється проблема узгодження кількості грошей з цінами товарів, що реалізуються з їх участю. Іншими словами, виникає потреба визначення кількості грошей, що перебуває в обігу. Це пов'язано з тим, що гроші постійно знаходяться в обігу, тоді як товари, що обмінюються з їх допомогою, вибувають із сфери обігу у споживання. Тому одна й та є грошова одиниця може протягом певного періоду часу обслуговувати обмін товарів в декілька таких одиниць. Крім того, невідповідність між грошовою масою та обсягом товарів, що підлягають реалізації, може призвести до порушення стабільності обміну товарів. Якщо грошова маса буде більшою за суму цін товарів, що підлягають реалізації, це може призвести до зростання цін і знецінення грошей. Недостатня кількість грошової маси зумовить неможливість реалізації певної частини товарної маси. Як одна, так і інша ситуація негативно позначаються на стані економіки.

При визначенні кількості грошей, необхідних для обігу, потрібно врахувати такі обставини. *По-перше*, вона залежить від суми цін товарів, що підлягають реалізації. *По-друге*, на неї впливають швидкість обороту грошової одиниці. Чим вища, тим за інших рівних умов, кількість грошей буде меншою. *По-третьє*, необхідно врахувати, що частина товарів продається в кредит, і в даний період час у наявних грошей для них непотрібно. *По-четверте*, на кількість грошей впливає сума цін товарів, проданих в кредит у попередньому періоді, а термін їх сплати настав у даному періоді. *По-п'яте*, потрібно врахувати суму цін, товарів, що реалізуються шляхом бартеру.

Отже, товарно-грошові відносини потребують певної кількості грошей для обігу. **Грошовий обіг** – це безперервний рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в економіці. За його допомогою здійснюється розширене відтворення. Грошовий обіг поряд з кредитом та фінансами є складовою частиною єдиного грошового обороту і водночас становить самостійне економічне явище, що має свою специфіку і механізм впливу на економіку.

Обіг грошей здійснюється на основі притаманних йому законів. Закон грошового обігу був запропонований К.Марксом, він встановлює кількість грошей, необхідну для виконання ними функцій засобів обігу і засобів платежу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Це рух грошей у процесі виробництва, розподілу і обміну національного продукту. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Згідно з класичним підходом **К. Маркса** кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$KG = \frac{SC - K + P - VP}{O},$$

де KG – кількість грошей, необхідних для обігу; SC – сума цін товарів, реалізованих протягом року; K – сума цін товарів, проданих у кредит; P – платежі за кредити минулого року; VP – платежі, які взаємно погашаються; O – швидкість обороту однієї грошової одиниці за рік.

Ця формула відображає закон, що регулює кількість грошей в обігу і стосується *повноцінних золотих грошей*. З появою *паперових грошей* діяв закон обігу паперових грошей, суть якого полягає в тому, що випуск їх повинен дорівнювати тій кількості заміненних ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обміну. Переповнення каналів обігу паперовими грошима призведе до знецінення їх, купівельна спроможність первинних знаків упаде, а ціни на товари й послуги зростуть, тобто це веде до інфляції. З появою паперових грошей суттєвий вплив на грошовий обіг робить таке явище, як фальшивомонетництво. Це виготовлення підробних грошових знаків. Оскільки витрати на їх виготовлення суттєво менші їх номіналу, це дає фальшивомонетникам великі доходи, однак негативно впливає на обіг грошових знаків. Тому в усіх країнах фальшивомонетництво визнається серйозним злочином і карається законом. Кримінальним кодексом України за подібні дії передбачено покарання на строк від 3 до 12 років ув'язнення з конфіскацією або без конфіскації майна.

Слід зазначити, що в сучасних умовах виготовлення фальшивих грошових знаків широко розповсюджується в усіх країнах. Зараз на думку спеціалістів, у світі в обігу знаходиться близько 40 млн фальшивих доларових купюр США. Не є винятком і Україна. У боротьбі з цим негативним явищем, крім правоохоронних заходів, використовуються і економічні та технічні засоби. Це, зокрема, зменшення грошового обігу частки готівкових грошей і з безготівкових розрахунків, підвищення ступеня захисту грошових знаків, використання спеціальної техніки для виявлення фальшивих грошей.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на *неокласичній теорії* у двох варіантах. *Перший варіант* визначити кількість грошей, необхідних для обігу на основі збалансованості грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером. **Рівняння обміну грошей** (рівняння І. Фішера):

$$M \times V = P \times Q,$$

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

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

$$M = \frac{P \times Q}{V}$$

Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру *грошової маси*.

Грошова маса – це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію економічних благ та всі нетоварні платежі в економіці. Або сукупність всіх грошових коштів (паперових грошей, металевих монет) у країні.

Грошова маса має певний кількісний вираз (обсяг у мільярдах чи мільйонах грошових одиниць), надзвичайно складну структуру та динаміку руху. У грошовій масі розрізняють **активні гроші**, що використовуються в готівковому і безготівковому обігу, і **пасивні гроші** (або “квазі-гроші”). До останніх відносяться грошові нагромадження, резерви, залишки на рахунках, які потенційно можуть використовуватись як гроші за певних умов. Основну частину грошової маси складають різні види банківських депозитів (грошові кошти або цінні папери). Вся грошова маса розраховується за допомогою грошових агрегатів.

Грошові агрегати – види грошей та грошових засобів, що об’єднуються в групи за рівнем ліквідності; показники структури грошової маси певної країни. *Ліквідність* – це ступінь легкості, з якого якесь майно може бути перетворене на готівку.

У кожній країні існує своя методика створення грошових агрегатів. Так, наприклад, грошова маса в Україні поділяється на такі агрегати:

грошовий агрегат M_0 – готівка (гроші, що перебувають поза банківською системою). Грошовий агрегат M_0 має найбільшу ліквідність. Його структурними елементами є: *монети*, що їх карбують державні установи; *скарбничі білети*, що є казначейськими зобов’язаннями, випуск яких пов’язаний з фінансуванням дефіциту державного бюджету (ця форма грошей нині в Україні не використовується); *банкноти*, що являють собою різновид кредитних грошей, емісія яких здійснюється Центральними банками (в Україні Національним банком). Банкнота має загальну оборотність і, як і монета, абсолютну ліквідність.

Грошовий агрегат $M_1 = M_0 + \text{Кошти на поточних рахунках у національній валюті}$.

Грошовий агрегат $M_2 = M_1 + \text{строкові депозити в національній валюті та валютні заощадження}$. Строкові депозити являють собою гроші, які зберігаються на без чекових ощадних рахунках у комерційних банках та ощадних установах, про що їх власники отримують певні свідоцтва – сертифікати. Перетворення цих грошей на готівку чи інший високоліквідний платіжний засіб обумовлене певним строком.

Грошовий агрегат $M_3 = M_2 + \text{Кошти клієнтів у довірчому управлінні та цінні папери власного боргу банків}$.

В деяких країнах виділяється також **агрегат L** , який включає до свого складу агрегат M_3 , казначейські ощадні облігації + короткострокові державні зобов’язання, + комерційні папери і банківські акцепти, що розміщені поза банківською системою.

Так, у Франції розраховується і використовується 2 агрегати, в Німеччині і Швейцарії – 3, США – 4.

Методами стабілізації грошового обігу є: *дефляція* – це зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишкових паперових грошей; *нуліфікація* – це ліквідація старих грошових знаків і випуск нових (у меншій

кількості); *девальвація* – це зниження курсу грошової одиниці стосовно іноземної валюти; *ревалоризація* – підвищення курсу грошової одиниці; *деномінація* – зміна номінальної вартості грошових знаків з їх обміном на нові більші грошові одиниці з перерахунком цін, зарплати, тарифів (у такому самому співвідношенні).

Водячи в обіг паперові знаки, держава встановлює їх примусовий курс, що має силу тільки в межах країни. Здійснюючи емісію грошей в межах країни, вона може випускати їх не тільки для потреб товарообігу, а й для вирішення інших проблем, зокрема для покриття дефіциту державного бюджету. Внаслідок цього порушується співвідношення між товарною і грошовою масою, що може призвести до виникнення інфляції (від латинського слова *inflatio* – здуття). Інфляція характеризує порушення у відтворенні суспільного виробництва як наслідок загострення суперечностей у сфері товарного і грошового обігу і є закономірністю розвинутої ринкової економіки, яка використовує паперово-грошовий обіг.

Інфляція – це переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу на шкоду переважної більшості населення. Вона проявляється в зростанні цін, знеціненні грошей, невідповідності попиту і пропозиції товарів, збільшенні на ринку товарів, які не користуються попитом.

В економічних системах минулого, коли в обігу були золоті монети та розмінні на них банкноти, зрівноважений товарний обіг (Т–Г–Т) підтримувався автоматично (стихійно). Кількість золота в обігу відповідала його потребам для підтримання нормального обігу товарів.

Підвищення цін в окремі періоди хоч і було можливим, але лише в час війни, стихійного лиха. Епідемії, коли скорочувався товарообіг, а держава для покриття видатків вдавалася до випуску паперових грошей. За тих тимчасових умов паперові гроші не розмінювалися на золото. Із закінченням війн кількість паперових грошей поступово зменшувалась, і товарні ціни поверталися до свого попереднього рівня. Наприклад, величезна інфляція спостерігалась у Франції під час Великої французької революції, коли паперові гроші знецінилися відносно срібла в 280 разів.

Катастрофічних розмірів досягла інфляція після першої світової війни в Німеччині, Росії та інших країнах. Купівельна спроможність паперових грошей зменшилась у мільйони разів. До жовтні 1923 року в Німеччині їх було випущено на суму 2,5 квінтильйона марок. Через це одна довоєнна марка прирівнювалась до 1 млрд паперових.

Являючи собою наслідок усієї сукупності диспропорцій та суперечностей процесу відтворення, інфляція має місце в усіх країнах на певних етапах їх економічного розвитку. Однак темпи, масштаби і форми інфляції різні.

Проголошення України (1991 рік) незалежною державою і реформування економіки на ринкових засадах зумовило необхідність запровадження повноцінної національної грошової одиниці (валюти). Цей процес відбувся поступово. У 1992 році в грошовій обіг в Україні було введено тимчасову валюту, розраховану на перехідний період, – український карбованець, або купоно-карбованець. Саме ця грошова одиниця взяла на себе всі удари високої інфляції 1992-1995 рр., зумовленої економічною кризою перехідного періоду.

У 1996 році в Україні була проведена грошова реформа, яка передбачала заміну тимчасової грошової одиниці – українського карбованця на національну валюту – гривню; зміну масштабу цін відповідно до обмінного курсу українського карбованця до гривні; створення стабільної грошової системи та перетворення грошей на важливий стимулюючий чинник економічного і соціального розвитку. Грошова реформа в Україні проводилась на цивілізованих неконфіскаційних засадах з оптимальними зручностями для населення.

Однак проведення грошової реформи та введення власної національної валюти – тривалий і складний процес. Він передбачає стабілізацію економіки, її структурну перебудову, досягнення зростаючого виробництва високоякісної і конкурентоспроможної продукції одночасно з подоланням товарного дефіциту, докорінне реформування господарського механізму та перехід до соціально орієнтованої, регульованої ринкової економіки.

4. Грошова система

Грошова система – це форма організації грошового обігу, яка історично склалася в певній країні й законодавчо закріплена державою.

Вона складається з таких елементів:

1) грошова одиниця країни (гривні, долар тощо). На сьогодні в світі налічується близько 300 найменувань національних грошових одиниць;

2) види державних грошових знаків (металевих або паперових, товарних чи символічних, готівкових чи безготівкових), які мають законодавчу силу, порядок їх випуску й обігу;

3) порядок грошової емісії (порядок друкування грошей і випуску їх в обіг);

4) встановлення курсу національної валюти і порядок її обміну на іноземну;

5) наявність державних фінансових інститутів, які здійснюють регулювання грошового обігу в країні.

Історія знає два основних типи грошових систем: *металевого грошового обігу*, за якого такий грошовий товар виконує всі функції грошей; *паперово-кредитного обігу*, в основі якого лежать кредитні гроші.

У свою чергу металева система поділяється на **біметалеву** і **монометалеву**. **Біметалева грошова система** – це система, за якої за золотом та сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента.

Хоча система біметалізму проіснувала досить довго (у Західній Європі з XVI до початку XIX ст.), але виявилася нежиттєздатною, бо суперечила природі грошей як загального еквівалента. Законодавче закріплення за двома металами однакової ролі загального еквівалента не відповідало співвідношенню їхньої реальної ринкової вартості.

Суперечливість і нестійкість біметалізму поступово призвели до його занепаду і заміни **золотим монометалізмом**.

Монометалізм – це грошова система, в якій роль загального еквівалента закріплюється за одним благородним металом – *золотом*. Уперше золотий монометалізм було запроваджено в Англії (1816 р.). У Франції його введено в 1876-1878 рр., у Росії – в 1897 р. Розрізняють чотири різновиди золотого

монометалізму: *золотомонетний стандарт, золотозливковий стандарт, золотодевізний стандарт, золотодоларовий стандарт.*

1) Золотомонетний стандарт, якому властиво: вільний обіг золотих грошей, виконання золотом усіх функцій грошей, вільне карбування золотих монет із фіксованим вмістом, вільний обмін паперових грошей і банкнот на золоті монети, вільний рух золота між країнами. Золотомонетний стандарт у повному обсязі проіснував до Першої світової війни.

2) Після Першої світової війни країни, які мали значні запаси золота (Англія, Франція), запровадили у себе **золотозливковий стандарт**, який виключав вільне карбування золотих монет і обмін їх на банкноти. Обмін банкнот міг проводитись лише на золоті зливки. Але його було обмежено вартістю зливків. Наприклад, в Англії за зливку вагою 12,4 кг треба було заплатити 1700 фунтів стерлінгів, у Франції за зливку вагою 12,7 кг – 215 тис. франків.

3) Німеччина, Австрія, Норвегія, Данія та інші країни, які не мали значних запасів золота, запровадили у себе **золотодевізний стандарт** – при цьому зв'язок грошей із золотом здійснюється не безпосередньо, а через іноземну валюту (девізи), яка мала золоте забезпечення. Щоб обміняти власну національну валюту на золото, її потрібно було спочатку обміняти на валюту країн із золотозливковим стандартом (англійські фунти стерлінгів, французькі франки), а вже останню – на золоті зливки. (2 і 3 випадки золото зосереджено в руках держави). Під час світової кризи 1929-1933 рр. і в перші після-кризові роки усі три різновиди золотого монометалізму були ліквідовані.

4) При **золотодоларовому стандарті** розмін національних валют на золото був скасований в усіх країнах, а обмін доларів США на золото здійснювався лише для урядів та центральних банків країн – членів МВФ. У 1971 р. було припинено й обмін доларів на золото. У 1976 р. країни – члени МВФ провели на Ямаїці (м. Кінгстон) Міжнародну конференцію, на якій оголосили про перехід до якісно нової світової валютної системи – **паперово-кредитної**, в основу якої покладено такі головні принципи: – повна відмова від золотого стандарту; – скасована фіксація золотого вмісту національних валют (масштабу цін); – припинено виконання золотом ролі загального еквівалента; – скасовано офіційну ціну на золото, яка раніше існувала (35 дол. за одну тройську унцію – 31,1 г); – золото перетворено із грошового товару в звичайний товар який продається й купується на світових ринках дорогоцінних металів за ціною, що складається залежно від попиту і пропозиції; – впроваджено перехід до плаваючих валютних курсів.

У паперово-кредитній системі функціонують паперові й кредитні гроші.

При цьому класичні паперові гроші як представники золота сьогодні зникли з обігу внаслідок його демонетизації. Але потреба в них збереглася, оскільки *державний бюджет* має дефіцит, нерідко величезний. Для його покриття державна скарбниця випускає паперові гроші, які не мають золотого забезпечення. Тому їх ще називають білетами державної скарбниці.

Кредитні гроші – це знаки вартості, які функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником.

Існують такі види кредитних грошей: *вексель, банкнота, кредитна картка, електронні гроші.*

Вексель – це письмове боргове зобов'язання суворо встановленої законом форми, в якому вказані величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника (векселетримача) вимагати від боржника (векседавця) сплати боргу при настанні встановленого строку.

Векселі бувають *простими і переказними*.

Банкнота – це вексель банку, за яким пред'явитель може в будь-який час одержати гроші і яким банк замінює комерційний вексель.

Банки проводять операції з обліку комерційних векселів суть яких полягає в тому, що власник векселя може до настання строку платежу представити його в банк і одержати зазначену у векселі суму з утриманням так званого облікового процента.

Класичні банкноти мали багато переваг перед комерційними векселями:

по-перше, банкноти користувалися більшою довірою оскільки вони випускалися від імені банку, який є платоспроможнішим, ніж окремий комерсант;

по-друге, банкнота обмінювалася банком на золото за першою вимогою пред'явника і тому перебувала в обігу нарівні із золотими грошима;

по-третє, оскільки банкнота випускалася банком замість облікованих ним комерційних векселів і вільно обмінювалася на золото, то вона мала подвійне забезпечення – товарне (товари під вексель) і золоте (золотий запас емісійного банку);

по-четверте, банкнота є безстроковим кредитним зобов'язанням банку і тому, на відміну від комерційного векселя, має необмежений період обігу. Однак ці переваги були притаманні лише так званим класичним (першодрукованим) банкнотам, які випускалися в період золотомонетного стандарту.

Коли було скасовано золотомонетний грошовий обіг, а далі й будь-який обмін банкнот на золото, банкноти стали втрачати істотні риси класичних кредитних грошей і поступово перетворилися на різновид паперових грошей. Цьому сприяло й те, що багато держав, потребуючи грошей, дозволили емісійним банкам випускати банкноти не лише під забезпечення комерційних векселів, а й під векселі скарбниці (облігації державних позик) і просто для покриття дефіциту державного бюджету. Тим самим кредитні гроші окрім власних функцій, виконують ще й функції паперових грошей. Сама ж банкнота стала своєрідним "гібридом" кредитних і паперових грошей.

Чек – це письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахування з його рахунка на інший рахунок певної суми грошей.

Види чеків: **Іменні** – не підлягають передачі; **Ордерні** – з правом передачі іншій особі за індосаментом; **На пред'явника** – без зазначення прізвища. Чековий обіг у розвинутих країнах дуже поширений. Так, у США понад 90 % сімей мають чекові книжки, в Англії – 60 % сімей. У структурі сучасних кредитних грошей приблизно 3/4 припадає на чеки і 1/4 – на банкноти.

Кредитна картка – це іменний платіжно-розрахунковий документ, який засвідчує особу власника рахунка в банку і надає йому право на придбання товарів і послуг у кредит без оплати готівкою.

Нині в розвинутих країнах налічуються десятки видів пластикових кредитних карток (сма́рт-карток), у тому числі для придбання товарів і послуг, для здійснення подорожей і відпочинку, для міжнародних розрахунків (системи "Віза", "Американ Експрес", "Мастеркард", "Єврокард" та ін.). У США випущено понад 600 млн. кредитних карток, якими користуються більше 70 % сімей країни. У фінансових послугах населення розвинутих країн світу частка кредитної картки – близько 20 %.

Дедалі більшого поширення набувають *депозитні та електронні гроші*.

Депозитні гроші – це різновид банківських грошей, який існує у вигляді певних сум, записаних на рахунках економічних суб'єктів у банках. Вони не мають речового вираження і використовуються для платежів у безготівковій формі. Їх рух здійснюється за рахунками і не виходить за межі банківської системи. Приводяться вони в рух за допомогою технічних інструментів – чеків, пластикових карток, платіжних доручень.

Сучасні *електронні гроші* – це магнітні носії платіжної інформації, які замінюють паперові гроші, чеки та інші грошові документи у безготівкових розрахунках між клієнтами і банками за допомогою електронно-інформаційних систем. Феномен електронних грошей полягає в якісній їх зміні, вони втрачають реальну матеріальну субстанцію. Посилюючи тенденцію *дематеріалізації* грошових засобів, електронні гроші значно підвищують їхній обіг, роблять прозорими грошові потоки, сприяють безпечності банківської діяльності, заощаджують суспільні витрати, що позитивно впливає на економічний розвиток країни.

5. Валютні курси. Конвертованість грошей.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни.

Ціна іноземної валюти встановлюється фінансовими органами шляхом *котирування*.

Валютний курс встановлюється вільно, виходячи зі співвідношення попиту й пропозиції на певну валюту в умовах вільного грошового ринку – так званий *плаваючий курс*, або регламентується рішенням уряду чи його фінансовими органами (як правило, Центральним банком) – так званий *фіксований курс*. На практиці часто встановлюється *змішаний курс* на основі взаємодій сил вільного ринку з певним регулюванням урядовими фінансовими органами з метою запобігання надмірному підвищенню або зниженню валютного курсу (так званий *валютний коридор*).

Зазвичай встановлюються валютні курси *продавця* – вищий і *покупця* – нижчий. Різниця між ними (маржа) становить дохід банків і комерсантів, які здійснюють валютні операції.

Функції котирування валют: засіб інтернаціоналізації грошових одиниць; зіставлення національної вартості й з вартістю і цінами / світового ринку; зіставлення цінових структур і результатів суспільного виробництва окремих країн; перерозподіл національного продукту між країнами, що здійснюють економічні зв'язки.

Що ж лежить в основі визначення валютних курсів?

За золотого стандарту валютний курс визначався **золотим паритетом**, тобто співвідношенням золотого вмісту (масштабу цін) грошових одиниць

відповідних країн і міг коливатися залежно від попиту й пропозиції, але лише в межах золотих точок.

Нині валютні курси встановлюють на основі *співвідношення купівельної спроможності різних валют*. **Купівельна спроможність грошей** – це кількість товарів і послуг які можна придбати за одну грошову одиницю в певній країні. Найпростішим способом визначення паритету купівельної спроможності валют є зіставлення вартості стандартного набору (кошика) товарів і послуг у національних валютах різних країн.

З валютним курсом тісно пов'язана конвертованість валют.

Конвертованість валюти означає ступінь її здатності вільно обмінюватися на національні грошові одиниці інших країн.

Конвертованість – це невід'ємний атрибут ринкової економіки. Вона передбачає відкритість економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вільну міграцію капіталу та ін. Без конвертованості національної грошової одиниці товаровиробник не може залучитися в різноманітні структури світового ринку, в міжнародний поділ праці, а споживач позбавляється можливості належним чином задовольнити свій платоспроможний попит.

Розрізняють повну і часткову, внутрішню і зовнішню конвертованість валют, а також замкнену (неконвертовану) валюту.

За **повної (вільної) конвертованості** всі фізичні і юридичні особи як вітчизняні, так і зарубіжні, що володіють належною сумою грошей певної країни, можуть вільно і необмежено обмінювати їх на іноземні з метою здійснення всіх поточних і зовнішніх розрахунків.

Повну свободу конвертованості валюти можуть собі дозволити лише країни з потужною економікою, значним експортним потенціалом, розвинутим внутрішнім кредитним ринком. Нині з понад 180 країн – членів МВФ досить обмежена кількість їх мають валюту, що функціонує в режимі повної конвертованості. Це долар, франк, фунт стерлінгів, марка, ена та деякі інші.

За **часткової конвертованості** на операції з купівлі й продажу валюти державою встановлюються певні обмеження (зазвичай національна валюта обмінюється лише на деякі іноземні валюти й не використовується для розрахунків певних видів міжнародного платіжного обороту).

Внутрішня конвертованість валюти передбачає надання прав громадянам і юридичним особам лише даної країни вільно купувати за національну валюту іноземну валюту для використання її насамперед у зовнішньоекономічній діяльності.

При **зовнішній конвертованості валюти** лише іноземним резидентам надається право вільно обмінювати свої активи у грошових одиницях даної країни (у вигляді доходів, прибутку чи інших надходжень) на необхідну їм валюту інших країн і здійснювати перекази цієї валюти за кордон. Такий режим робить економіку країни відкритою і привабливою для іноземного капіталу.

Замкнена (неконвертована) валюта – це національна валюта, яка функціонує лише в межах даної країни, не вивозиться за кордон і не обмінюється на інші іноземні валюти.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть етапи розвитку грошей.
2. У чому полягали труднощі розгорнутого обміну?

3. Чому у певний період часу як гроші виділилися саме золото та срібло?
4. Наведіть сучасне визначення грошей.
5. Розкажіть про гроші як засіб платежу.
6. Чим визначається стійкість грошей? Що таке строкові рахунки?
7. Дайте визначення грошової маси. Як розрахувати грошові агрегати?

Розділ № 2. Мікроекономіка.

Тема 7. Ринок і механізм його функціонування.

1. Поняття ринку і умови його функціонування.
2. Механізм ринкового саморегулювання.
3. Попит, пропозиція та ринкова ціна. Еластичність попиту і пропозиції.
4. Структура та принципи класифікації ринків.
5. Конкуренція і монополія у ринковій економіці.

1. Поняття ринку і умови його функціонування

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва і економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі розвитку ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є пануючими, отримала назву “ринкової економіки”. Ключовим елементом її є ринок.

Ринок – складне багатогранне явище, що постійно розвивається. Його еволюція та особливості функціонування на різних етапах розвитку суспільства завжди були у центрі уваги економічної теорії. Тому закономірно, що у науковій і навчальній економічній літературі існує безліч визначень ринку. У працях Адама Сміта і Д. Рікардо термін “ринок” не набув чіткого визначення.

Першу спробу дати наукове визначення ринку зробив французький економіст *А. Курно*. Він вважав, що *ринок* – це будь-який район, де взаємовідносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на одні й ті ж самі товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватися.

У підручнику “Економікс” ринок розглядається як “... інститут або механізм, який зводить покупців (представників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів та послуг”.

В процесі розвитку ринкової економіки виникли наступні визначення ринку:

- ринок – це обмін, організований за законами товарного виробництва та обігу;
- ринок – це економічний простір (місце, територія, зона), на якому відбувається обмін товарів;
- ринок – це сукупність конкретних економічних відносин між продавцями та покупцями у процесі купівлі-продажу товарів і послуг.

Отже, **ринок** – це система економічних відносин, пов’язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів.

Ринкові відносини – це відносини і зв’язки, які складаються між: продавцями і покупцями в процесі купівлі-продажу товарів.

Ринок характеризується рядом ознак:

1. Існування такої кількості товаровиробників, що здатні забезпечувати масу товарів, достатню для задоволення платоспроможних потреб суспільства;

2. Безпосередні та опосередковані розподілом, зв'язки між виробниками і споживачами продукції, тобто горизонтальні зв'язки між рівноправними суб'єктами обміну; 3. Вільний вибір партнерів по господарських зв'язках; 4. Наявність економічної змагальності між суб'єктами економіки, де здійснюється товарне виробництво.

Етапи формування ринку.

Класичний вільний ринок (до середини XIX ст.), в якому держава не втручалася в економіку, виступаючи “нічним вартовим”, який стежив за тим, щоб усі, хто має самостійне джерело доходів, ретельно сплачували податки до державної казни.

Регульований ринок (середина XIX – 50-ті роки XX ст.) характеризувався втручанням держави в економічне життя суспільства з метою обмеження свавілля монополії та захисту конкурентного середовища.

Соціально орієнтований ринок, у якому, крім механізмів регулювання, держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

Враховуючи, те що товарно-грошові відносини в ринковій економіці опосередковують усі відносини суспільства, **суб'єктами ринку** практично стають усі учасники суспільного виробництва: *домогосподарства, підприємці, держава*.

Домогосподарства як власники економічних ресурсів пропонують на ринку ресурсів фактори виробництва; отримують доходи від проданих ресурсів; використовують доходи на придбання споживчих товарів та послуг для задоволення особистих потреб.

Підприємці пред'являють попит на ресурси; пропонують товари та послуги як для підприємницького й державного (засоби виробництва й виробничі послуги) секторів, так і для домогосподарств (споживчі товари та послуги).

Держава пред'являє попит на економічні ресурси для здійснення економічної діяльності в державному секторі економіки; пред'являє попит на засоби виробництва для виробництва суспільних та інших благ; пропонує гроші та пред'являє попит на гроші; пропонує суспільні блага без посередньої оплати їх, що поліпшує продуктивність підприємницького сектору і зменшує витрати на споживання домогосподарств; здійснює урядове регулювання ринкової економіки.

Об'єктами ринкових відносин у сучасній економіці стають усі результати суспільної діяльності. Тобто, ними можуть бути *матеріальні продукти праці* (предмети споживання, засоби виробництва, послуги, житло тощо); інтелектуальні продукти праці (інформація, наукові ідеї, відкриття); робоча сила; цінні папери (акції, облігації); валюта; позичковий капітал; земля та інші природні ресурси, нерухомість (будівлі, споруди, житло) тощо.

Повніше суть ринку проявляється у тих функціях, які він виконує в сучасних умовах:

Функція регулювання. Ринок регулює всі економічні процеси – виробництво, обмін, розподіл та споживання, визначаючи пропорції і напрями

розподілу економічних ресурсів на мікро- та макрорівні за рахунок розширення або звуження попиту й пропозиції.

Функція стимулювання. Ринок спонукає виробників товарів і послуг до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів. Він створює дієвий механізм мотивації праці, стимулює підвищення ефективності економіки на основі впровадження найпередовіших досягнень НТП.

Розподільча функція. Доходи виробників і споживачів у ринковій економіці диференціюються через цін, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.

Функція санації. Ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші. Цей механізм санації економічного довкілля де персоніфікований і тому не може бути упередженим і несправедливим.

Алокаційна функція. Ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів. Ефективною є така комбінація ресурсів, за якої товари та послуги виробляються з мінімальними альтернативними витратами.

Інформаційна функція. Ринок через ціни інформує виробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати, а що – і , скільки чого треба запропонувати, на які верстви населення варто орієнтуватися у своїй господарській діяльності тощо.

Функція інтеграції. Ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки. Функціонування ринку передбачає наявність певних умов, без яких він не може повністю виконувати свої функції.

Це, по-перше, економічна самостійність суб'єктів господарювання, які, будучи юридично незалежні один від одного, можуть самостійно приймати рішення щодо своєї діяльності. Це досягається, насамперед, існуванням різних форм власності і відповідно різних власників, кожен з яких може вступати у рівноправні з іншими господарські зв'язки. З іншого боку, такі самостійні власники несуть і певну економічну відповідальність за використання своїх ресурсів. Вони повною мірою відчують обмеженість ресурсів і необхідність розплачуватись ними за всіма зобов'язаннями та можливими втратами при прийнятті неефективних господарських рішень.

Другою умовою функціонування ринкового механізму є достатня кількість суб'єктів ринку для забезпечення між ними економічної змагальності, або конкуренції. Світова практика свідчить, що для забезпечення конкуренції у сфері виробництва повинно бути не менше 15-20 виробників однотипної продукції при їх праві без обмежень виходити на ринок. При меншій їх кількості конкуренція обмежується, і встановлюється більшою чи меншою мірою влада монополій, що суттєво звужує використання ринком своїх функцій, а отже, і його ефективність. Про це переконливо свідчить досвід України після здобуття незалежності. Високий рівень монополізації виробництва суттєво обмежує можливості використання ринкових механізмів для ефективного господарювання.

Третьою умовою функціонування ринку є **відсутність жорсткого режиму адміністративного впливу на суб'єктів господарювання**. Це означає такі умови економічної діяльності, при яких забезпечується реальна свобода вибору партнерів по господарських зв'язках, самостійність і відповідальність за прийняті господарські рішення, здатність суб'єктів ринку самостійно укладати контракти та угоди, розміщувати і приймати замовлення, вільно маневрувати своїми ресурсами та змінювати умови виробництва, його технологію, переміщувати капітали в будь-яку сферу економіки та розпоряджатися хоча б частиною своїх доходів.

Нормальне функціонування ринку передбачає і таку умову, як **вільне ціноутворення**. Це означає, що суб'єкти ринку повинні мати право самостійно визначати ціни на свої товари. Лише при вільному русі цін під впливом кон'юнктури ринку створюються умови для поєднання економічних інтересів як продавців, так і покупців, забезпечується можливість виконання ринком стимулюючої функції.

Важливими умовами функціонування ринку є **повнота та доступ до інформації про ринок** усіх суб'єктів економічної діяльності, забезпечення політичної та соціальної стабільності в країні, створення розгалуженої мережі служб та організацій, що забезпечують суб'єктам ринку сприятливе середовище для здійснення економічної діяльності.

Як свідчить світова практика, ринок є найбільш гнучким та ефективним економічним механізмом, спроможним перебудовуватися, пристосовуватися до змінюваних зовнішніх умов. Ринок здатен об'єднувати особисті та суспільні інтереси. Ця здатність ринку називається **принципом "невидимої руки"**: кожен суб'єкт переслідує власні інтереси у вигляді максимізації прибутку або корисності, але його спрямовує "невидима рука" на досягнення загального блага.

Слід зазначити, що Україна знаходиться на шляху створення умов для функціонування ринку. Через роздержавлення і приватизацію формуються основи забезпечення економічної самостійності суб'єктів господарювання. Лібералізація ціноутворення створює певні передумови для забезпечення еквівалентного обміну. Здійснення демонополізації економіки дає змогу формувати конкурентне середовище, без якого ринкові відносини неефективні. Відбувається і створення інституцій, які сприяють функціонуванню ринку – банківської та фінансово-бюджетної системи, страхових і інвестиційних компаній, системи бірж та інших служб і організацій. Суттєві зрушення спостерігаються у сфері забезпечення законодавчої бази функціонування ринку. Зокрема прийнято такі важливі законодавчі акти, як цивільний, земельний, бюджетний, господарський та інші кодекси, закони, що регулюють відносини власності і підприємництва. Однак ці процеси здійснюються суперечливо, темпами, що повністю не відповідають потребам формування в Україні ринкової економіки.

2. Механізм ринкового саморегулювання

Нормальне функціонування ринкової економіки передбачає постійне підтримання певної відповідності між суспільними потребами та економічними ресурсами, необхідними для виробництва благ, якими задовольняються потреби. Його механізм неоднаковий для різних економічних систем. У

командно-адміністративній економіці узгодження здійснюється єдиним органом, роль якого зазвичай виконує держава. Саме вона визначає обсяг потреб, що підлягають задоволенню, та розподіл економічних ресурсів між різними видами створюваних благ. У ринковій економіці такого органу немає. Ринкова економіка має свою систему регулювання, яку іноді розглядають як засіб саморегулювання економіки. Система ринкового регулювання ґрунтується на об'єктивних економічних законах, що зумовлюють принципи економічної поведінки учасників ринку, використовує такі інструменти, як ціни, попит, пропозиція. Інакше кажучи регулювання диктує: “що”, “як” і “для кого” виробляти. “Що виробляти, які товари і послуги” визначають не парламент чи уряд, а покупці та продавці. Покупці купують тільки ті товари, які відповідають певним вимогам. Якщо немає попиту на якийсь товар, а на його виробництво витрачені матеріали, сировина, знаряддя праці, робоча сила, то фірма чи виробник зазнають збитків. Головну роль у вирішенні питання, що виробляти, у ринкових умовах відіграє ціна. Покупець заплатить за певний товар ціну, яка його влаштовує, а продавець віддасть свій товар за суму, що принесе йому дохід.

“Як виробляти товари” визначає конкуренція між виробниками. При застосуванні примітивної техніки, технології, організації виробництва індивідуальні витрати виробництва будуть вищими за суспільно необхідні, а отже, господарюючі суб'єкти продаватимуть свої товари за цінами, нижчими, ніж витрати на ці товари. В результаті вони стануть банкрутами.

Отже, конкуренція спонукає всіх товаровиробників зменшувати витрати виробництва через запровадження нової техніки, технології, організації виробництва тощо.

“Для кого виробляти товари” визначає попит. Якщо населення отримує високі доходи, то воно може купувати різноманітні товари. У разі коли більшість населення країни має обмежені доходи, вона купуватиме лише предмети першої необхідності. У першому випадку попит стимулюватиме виробництво, а в другому – його відсутність зумовлюватиме згортання виробництва.

Отже, кожен суб'єкт ринкової економіки самостійно розв'язує проблему використання своїх ресурсів для створення благ та їх реалізація. Але це не усуває необхідності узгодження потреб і ресурсів у межах усієї економіки. Тому потрібен механізм здатний забезпечити таке узгодження.

Ринковий механізм – це сукупність взаємопов'язаних законів та елементів, що утворюють спосіб організації ринкової економіки як саморегульованої системи. Він означає, що встановлення певної відповідності між різними складовими економіки здійснюється силами самої економіки, без втручання зовнішніх щодо неї факторів, передусім держави.

Основними економічними законами ринкового механізму є *закон вартості, закон попиту та пропозиції, закон грошового обігу.*

3. Попит, пропозиція, ринкова ціна. Еластичність попиту і пропозиції.

Елементами ринкового механізму є: попит, пропозиція, ринкова ціна, конкуренція. Попит – це форма вираження потреби.

Попитом називають кількість товарів і послуг, яку хочуть і можуть придбати покупці впродовж певного проміжку часу за певними цінами. На ринку

ми маємо справу не з попитом взагалі, а з попитом платоспроможним, тобто забезпечений відповідною сумою грошей. Отже, **попит** – це платоспроможна потреба в продуктах та послугах, яку споживачі хочуть і готові придбати за певними цінами.

Тому попит включає в себе два елементи:

- а) потреби, тобто бажання придбати той чи інший товар або послугу;
- б) грошові засоби, які має суспільство для придбання даних товарів і послуг.

Величина попиту на товар залежить від його ціни і виражає функцію:

$Q_d = f(p)$, де Q_d – кількість певного товару, що його готові придбати покупці за певну ціну; p – ціна цього товару.

Рух попиту об'єктивно регулюється **законом попиту**. Він відображає причинно-наслідковий зв'язок між зміною ціни і зміною величини попиту, який має зворотний характер: *підвищення ціни зумовлює зменшення попиту (зниження кількості купівель), зниження ціни – його зростання*. Проілюструвати цей закон можна за допомогою кривої попиту рис. 7.1



Рис. 7.1. Крива попиту.

В основі цього закону лежать такі обставини:

1) **здоровий глузд та елементарне спостереження реальності споживачів;**

2) **Закон спадної граничної корисності** – що більша корисність товару, який споживає людина, то менша гранична корисність від кожної наступної одиниці. Тому споживач не згодний платити високу ціну за великий обсяг.

3) **Ефект доходу** – зниження ціни товару начебто збільшує реальний дохід споживача, і на одну і ту саму суму грошей він зможе придбати більшу кількість товару. Наприклад, маючи дохід 400 грн, споживач може купити 200 кг картоплі за ціною 2 грн, а якщо ціна картоплі впаде до 1 грн, то може придбати вже 400 кг.

4) **Ефект заміщення** – зі зростанням ціни товару споживач схильний до заміни цього товару схожим, але більш дешевим, тому попит на цей товар знижується. Прикладом можуть слугувати апельсини, мандарини.

Економісти розрізняють попит і величину (обсяг) попиту.

Величина (обсяг) попиту – це конкретна кількість товару, яку покупець придбає за ціною, тобто це окремо точка на кривій взята D (рис. 7.2). Обсяг попиту змінюється під впливом ціни (на графіку відображено відрізками від A до B).

Отже, попит залежить від **цінових факторів**. Ціновим фактором є рівень цін, тобто на графіку це крива D. **Ціна** – найважливіший чинник, що визначає обсяг попиту. Залежність між попитом і рівнем цін є оберненою. Попит змінюється також під впливом **нецінових факторів**, тобто факторів, не пов'язаних з ціною цього товару (зміщення кривої D), при цьому ціна товару залишається незмінною (P). Іншими словами, за однієї і тієї ж ціни попит може бути різним (рис. 7.3).

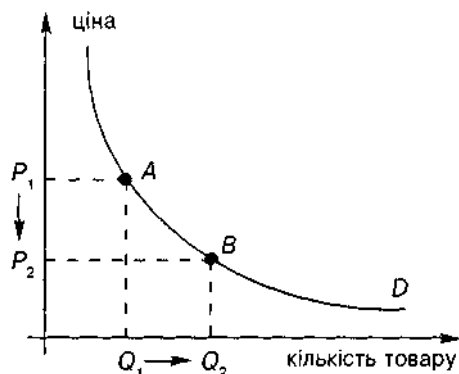


Рис. 7.2. Зміни у величині попиту

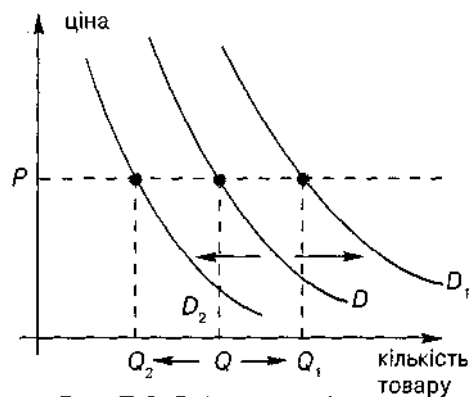


Рис. 7.3. Зміни у попиті

На величину попиту впливають **нецінові фактори**:

1. Доходи споживачів – що чим вищі доходи, то вищий попит (пряма залежність між доходами і попитом). Проте це твердження справедливе лише для так званих товарів вищої категорії (побутова техніка, автомобіль). Для деяких інших товарів, які належать до товарів нижчої категорії (вироби з борошна, капуста, картопля) залежність зворотна: що вищі доходи людей, то відносно менше їх купують.

2. Ціни на інші товари:

- якщо це *взаємозамінні товари*, то зростання ціни на один з них може призвести до підвищення попиту на інший;

- якщо *взаємодоповнюючі товари*, то зростання ціни на один товар може спричинити зниження попиту на інший.

3. Смаки та переваги споживачів – якщо з'являється мода на певний товар, то попит на нього зростає.

4. Чисельність споживачів – більша кількість покупців сприяє підвищенню попиту.

5. Очікування інфляції – якщо люди прогнозують підвищення цін, вони збільшують попит і утворюють запаси товарів.

6. Клімат і погодні умови – потепління призводить до підвищення попиту на морозиво, легкий одяг і взуття.

7. Місткість ринку. Чим розвиненіший ринок, тим більше він спонукає економічних суб'єктів до пошуку нових джерел доходу задля збільшення свого платоспроможного попиту.

Пропозиція – кількість товарів і послуг, які виробник може і бажає поставити на ринок за визначеною ціною протягом певного періоду часу. Вона

включає в себе два моменти: а) готовність продавців до продажу того чи іншого товару або послуги; б) умови, на яких продавець згоден продати їх. Тобто пропозиція визначається обсягом товарів та послуг, який підприємці країни пропонують на ринку. Вона відображає результати господарської діяльності, які набувають товарного вигляду і можуть бути в певному обсязі і в певний час доставлені на ринок.

Величина пропозиції залежить від ціни товару і виражається функцією: $Q_s = f(p)$, де Q_s – кількість товару; p – ціна цього товару.

Об'єктивний рух пропозиції регулюється економічним законом – **закон пропозиції**. Він відображає прямий зв'язок між обсягом і ціною пропозиції: *обсяг пропозиції товару збільшується при зростанні ціни та зменшується при її зниженні*. Проілюструвати цей закон можна за допомогою кривої на рис. 7.4

Таблиця 7.2. Залежність обсягу пропозиції від ціни товару

Ціна 1 тонни лимонів, грн	Обсяг пропозиції, тонн
450	85
360	60
290	35
210	25
160	15
120	5



Рис. 7.4. Крива пропозиції

Розрізняють *величину пропозиції* і *пропозицію*.

Величина пропозиції – це конкретна кількість товару, яка пропонується за конкретною ціною, тобто це окремі точки на кривій S . Величина пропозиції змінюється залежно від ціни, внаслідок чого відбувається рух по кривій S (рис. 7.5). Отже, на криву пропозиції впливають **цінові фактори** – ціни на товари і послуги, що виробляються підприємцями.

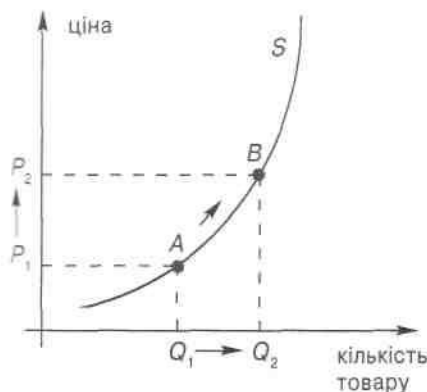


Рис. 7.5. Зміни у величині пропозиції.

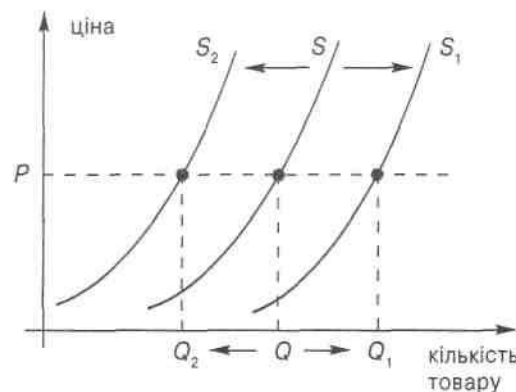


Рис. 7.6. Зміни у пропозиції.

Пропозиція змінюється під впливом **нецінових факторів**, внаслідок чого крива S зсувається праворуч або ліворуч, але ціна товару залишається фіксованою. Рис. 7.6

На величину пропозиції впливають такі **нецінові фактори**:

1. Ціна на ресурси – що чим нижчі ціни, то менші витрати підприємства, а отже, на одну й ту саму суму грошей можна виготовити більшу кількість готової продукції.

2. Технології – застарілі технології заважають зростанню випуску товарів, а нові – сприяють.

3. Податки на доходи підприємств – високий рівень податків стримує виробництво, тому що він зменшує прибуток, який би міг бути спрямований на подальший розвиток компанії.

4. Фінансові дотації держави підприємствам стимулюють зростання пропозиції.

5. Очікування інфляції спричиняє зниження пропозиції, якщо підприємства вирішують затримати товар для майбутнього перепродажу за вищою ціною.

6. Кількість товаровиробників безпосередньо впливає на пропозицію.

7. Ціни на інші товари:

- якщо це *взаємозамінні товари*, то зростання ціни на один з них може призвести до зменшення пропозиції, тому що виробники віддають перевагу виробництву більш дорогого товару;

- якщо *взаємодоповнюючі товари*, то зростання ціни на один товар може спричинити зростання пропозиції іншого. Аналіз попиту і пропозиції показав, що вони тісно пов'язані з ціною. Остання може як сприяти збільшенню попиту та пропозиції, так і приводити до їх зменшення. Виходячи на ринок, продавці й покупці планують свою діяльність, спираючись на власний досвід та інформацію, яку їм надає ринок насамперед через ціни. Іноді ринок виявляє, що споживачі помилилися у своїх споживацьких очікуваннях, оскільки підприємці запропонували менше товарів, ніж покупці готові були купити за встановленою ціною. Можлива й інша ситуація, коли підприємці пропонують більший обсяг товарів, ніж споживачі готові купити за встановлену ними ціну. Тобто між попитом, пропозицією і ціною існує певна взаємозалежність. Розглянемо її.

Ціна – це грошовий вираз вартості, цінності товару. В ринковій економіці ціна виступає тією ланкою, що пов'язує виробника товару і його споживача, тобто сполучає виробництво і споживання. Від її рівня залежить реалізація інтересів як виробників, так і споживачів. Висока ціна сприяє реалізації інтересів виробника і продавця товару, бо приносить йому високий дохід. Водночас, вона негативно впливає на інтерес споживача, покупця, бо він за придбання товару повинен платити більшу частину свого доходу, ніж за нижчої ціни. Отже, ціна повинна бути на такому рівні, аби забезпечувати реалізацію інтересів як продавця, виробника, так і покупця, споживача. Тому необхідний механізм, який би дозволив встановлювати ціну саме на такому рівні.

Формування цін у ринковій економіці здійснюється під впливом багатьох факторів. По-перше, ціна визначається затратами на виготовлення товару. За інших рівних умов збільшення затрат приводить до збільшення ціни товару і навпаки. По-друге, на рівень ціни впливає співвідношення попиту та

пропозиції. Якщо товару пропонується багато, а попит з боку покупців невисокий, то ціна, як правило, знижується. І навпаки, якщо охочих придбати товар багато, а пропозиція невелика, то це веде до зростання ціни. По-третє, на рівень цін впливають психологічні фактори, під якими розуміють чисто суб'єктивне сприйняття певних залежностей між ціною товару та деякими його властивостями. Так, багато покупців вважають, що чим вища ціна, тим товар якісніший. Престижність товару також приводить до того, що на нього встановлюється висока ціна. Покупці з більшою довірою ставляться до цін, які визначаються не лише цілими грошовими одиницями, а й їх частинами. Так, покупець сприймає ціну в 99 грн 10 коп. як справедливішу порівняно з ціною 100 грн.

Розглянемо, як встановлюється ціна на ринку. Як уже зазначалося, зміна ціни зумовлює зміну як попиту, так і пропозиції. При цьому зміна останніх здійснюється в протилежних напрямках: при зростанні ціни за інших рівних умов попит зменшується, а пропозиція збільшується, і навпаки. На ринку розрізняють *три види цін*: ціна пропозиції (продавця), ціна попиту (покупця) і ціна рівноваги.

Ціна пропозиції (продавця) – це мінімальна ціна, яку продавці ще згодні взяти за свій товар.

Ціна попиту (покупця) – це максимальна ціна, яку покупці ще згодні заплатити за товар. Купівля-продаж товару може відбутись лише за умови, що ціна покупця і ціна продавця співпадають.

Як же досягається така ситуація? Розглянемо одночасно проаналізовані раніше криву попиту і криву пропозиції (рис. 7.7).

Ціна 1 тонни лимонів, грн	Обсяг попиту, тонн	Обсяг пропозиції, тонн	Надлишок (+) або дефіцит (-), тонн
450	15	85	+70
360	20	60	+40
290	35	35	0
210	45	25	-20
160	50	15	-35

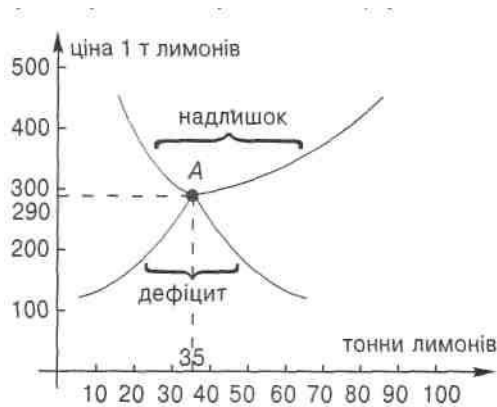


Рис. 7.7. Формування рівноважної ціни на ринку лимонів

Взаємодія попиту і пропозиції визначає ринкову рівновагу. **Ринкова рівновага** – це стан ринку, за якого обсяги попиту та пропозиції збігаються або еквівалентні за прийнятною для споживача ціною. **Ціна рівноваги** – це ціна, яка встановлюється при врівноваженості попиту і пропозиції (рис. 7.7).

Ринкова ціна є результатом взаємодії продавців і покупців. Вона відображає попит і пропозицію в результаті дії конкурентних сил. З одного боку, ціна

виступає як складна функція попиту, а з іншого вона сама впливає на величину попиту і пропозиції, які виступають як функції ціни. Усі змінні тісно пов'язані між собою і взаємно впливають одна на одну, формуючи ринковий механізм саморегулювання.

В умовах, коли обсяг попиту збігається з обсягом пропозиції, ринкова ціна збігається з рівноважною. Коли попит зростає (зменшується) при незмінній пропозиції, ціни на даний товар зростають (зменшуються). Коли ж пропозиція зростає (зменшується) при незмінному попиті, ціни на товар зменшуються (зростають).

Якщо ціна встановлюється на рівні, який перевищує ціну рівноваги, пропозиція перевищує попит, і виникає **надлишок продукту**. Коли ж ціна нижча, ніж ціна рівноваги, попит перевищує пропозицію, і виникає **дефіцит товару**. Вища ціна спонукатиме виробників збільшувати обсяги виробництва. Більша ж пропозиція створить проблему, як реалізувати свій товар. Продавці, конкуруючи між собою, почнуть знижувати ціну. Дефіцит також створить проблему, як придбати товар. Споживачі, конкуруючи між собою, почнуть пропонувати вищу ціну.

Досі ми розглядали вплив ціни та нецінових чинників на попит і пропозицію товарів, не беручи до уваги того, що окремі товари або групи товарів неоднаково чутливі до змін у цінах та нецінових чинниках.

Здатність однієї економічної змінної реагувати на зміни, що відбуваються в іншій економічній змінній, називається **еластичністю**.

Еластичність – поняття для визначення чуттєвості попиту та пропозиції.

Кількісно еластичність вимірюється показником, який називають **коефіцієнтом еластичності (E)**.

Коефіцієнт еластичності – це міра реагування однієї змінної на зміни іншої, виражена як відношення процентних змін. Іншими словами, **коефіцієнт еластичності** – це відношення відсоткової зміни однієї величини до відсоткової зміни іншої.

Розрізняють **еластичність попиту за ціною, за доходом і перехресну еластичність**. Розглянемо кожен з них.

Еластичність попиту за ціною – чутливість обсягу попиту на товар до зміни його ціни. *Коефіцієнт еластичності (EDP)* обчислюють як відношення відсоткової зміни обсягу продаж попиту на товар до відсоткової зміни ціни цього товару:

EDP= Відсоткова зміна обсягу продаж / Відсоткова зміна ціни

де *EDP* – коефіцієнт еластичності попиту за ціною, *QD* – обсяг попиту до його ціни, ΔQD – зміна обсягу попиту, *P*– початкова ціна товару, ΔP – зміна ціни на товар.

Наприклад, ціна на молоко підвищилась на 50 %, а попит на нього зменшився на 10%, то коефіцієнт еластичності дорівнюватиме 0,2 (10/50).

Різні товари мають різну еластичність попиту. Попит на речі першої необхідності (наприклад, продукти харчування) слабо реагує на зміну ціни, тоді як попит на подорож літаком чи на обіди в ресторані дуже чутливий. У зв'язку з цим їх поділяють на товари еластичного і нееластичного попиту. Якщо ціни зросла на 1 (1-2) %, а обсяг продажу перевищує 1 (10-15)%, то попит називають **еластичним за ціною, коли $EDP > 1$** .

Якщо ціна зросла на 1%, а обсяг продажу зменшився на 1 %, то попит **одиночно-еластичний $EDP = 1$** .

Якщо зміна ціни на 1% спричиняє меншу ніж на 1% зміну величини попиту, то попит – **нееластичний за ціною $EDP < 1$** .

Економічна теорія описує ситуацію, коли ціни призводять до скорочення попиту на товар, а зростання ціни – до його зростання. Така ситуація називається ефектом Р.Гіффена, а товари, попит на які реагує на зміну ціни таким чином, – товарами Р. Гіффена. Крива попиту для товарів Р. Гіффена мала не від'ємний, а додатний нахил.

Для того щоб описати вплив чинників на еластичність попиту за ціною, слід розглянути структуру товарів за їхньою чутливістю до змін. Для цього із загальної маси товарів треба виділити взаємозамінні товари (товари-субститути), і взаємодоповнюючі товари (товари-комплементи).

Взаємозамінні товари – це товари, які здатні задовольняти одну й ту ж саму потребу відособлено один від одного. (Наприклад, потребу в жирах можна задовольнити або соняшниковою олією, або маргарином).

Взаємодоповнюючі товари – це такі товари, споживання одного з яких обов'язково потребує споживання інших. (Наприклад, використання корисних властивостей автомобіля неможливе без використання мастил, бензину, гальмівної рідини тощо). Для товарів-субститутів зростання ціни одного товару зумовлює зростання обсягу попиту на інший (парний) товар. Зростання ціни на олію призведе до збільшення споживання маргарину. Для товарів-комплементів зростання ціни одного товару супроводжується спадом на інший (споріднений) товар. Зростання ціни на бензин змусить власника автомобіля менше ним користуватися, а також споживатиме менше не тільки бензину, а й мастил та інших споріднених товарів.

Чинники еластичності попиту: значимість товару для споживача, наявність і доступність товарів-субститутів, значимість товарів-комплементів у загальній структурі споживання, фактор часу.

Еластичність попиту перехресна.

Наявність товарів субститутів і товарів-комплементів формує відповідну реакцію (чутливість) споживачів стосовно обсягу попиту на споріднені товари. Якщо ціна змінюється на один із товарів пари, то це потребує дослідження еластичності попиту перехресної.

Еластичність попиту перехресна – це чутливість обсягу попиту на певний товар до зміни ціни спорідненого товару. *Коефіцієнт перехресної еластичності попиту* – обчислюється як відношення відсоткової зміни попиту на товар А до відсоткової зміни ціни товару В:

$$EDAB = \text{Відсоткова зміна } QDA / \text{Відсоткова зміна } PB \text{ } BB$$

де **EDAB** – коефіцієнт еластичності попиту за ціною, **QDA** – обсяг попиту на товар А до зміни ціни товару В, **ΔQD** – зміна обсягу попиту на товар А, **PB** – початкова ціна товару В, **ΔPB** – зміна ціни на товар В. Коефіцієнт перехресної еластичності попиту за ціною для неспоріднених товарів дорівнює нулю, для товарів-комплементів – менше нуля, для товарів - субститутів – більше нуля.

Еластичність попиту за доходом.

Розуміння еластичності дає змогу з'ясувати вплив зміни ціни на загальний виторг виробника. Зауважимо, що прискорене збільшення пропонування певного продукту скоріше за все спричинить зниження ціни. У цьому разі високі прирости виробництва будуть пов'язані з низьким виторгом. Розглянемо взаємозв'язок між ціною еластичністю попиту і загальним виторгом, а точніше, валовим доходом. **Валовий дохід** – це здобуток ціни на кількість продукції: ($P \times Q$). Якщо споживачі купують 10 одиниць продукту за 10 грн., то валовий дохід становитиме 100 грн.

Дослідження еластичності попиту за доходом вимагає аналізу структури товарів з позиції поділу їх на *нормальні* та *нижчі*.

Нормальні товари – це товари, попит на які зростає в міру зростання доходів споживачів.

Нижчі товари – це товари, попит на які в міру зростання доходів споживачів зменшується (неякісні товари, послуги щодо ремонту одягу та взуття тощо).

Еластичність попиту за доходом показує чутливість зміни попиту на товар до зміни доходу споживача. *Коефіцієнт попиту за доходом* (EDI) обчислюється як відношення відсоткової зміни обсягу попиту на товар до процентної зміни обсягу доходу споживача, тобто:

$$EDI = \text{Відсоткова зміна обсягу продаж} / \text{Відсоткова зміна доходу}.$$

Три випадки еластичності відповідають трьом різним взаємозв'язкам між валовим доходом і змінами цін:

- якщо попит **нееластичний**, то зниження ціни зменшує валовий дохід; якщо попит **еластичний**, то зменшення ціни збільшує валовий дохід; якщо

попит **одиночно-еластичний**, то зниження ціни не викликає жодних змін у валовому доході.

Еластичність пропозиції.

Явище еластичності властиве не тільки попиту, а й пропозиції.

Еластичність пропозиції за ціною – це чутливість обсягу пропозиції до змін, що відбивається в ціні товару, який підприємець готовий поставити на ринок. *Коефіцієнт еластичності за ціною* обчислюється як відношення відсоткової зміни обсягу пропозиції товару до відсоткової зміни ціни цього товару: $E_{SP} = \text{Відсоткові зміни величини пропонування товару} / \text{Відсоткові зміни ціни товару}$,

де Q_S – обсяг пропозиції, ΔQ_S – зміна обсягу пропозиції, P – початкова ціна товару, ΔP – зміна ціни на товар.

Як бачимо, еластичність пропонування визначають так само, як і еластичність попиту. Єдина відмінність полягає в тому, що величина реагування пропонування на збільшення ціни додатна, а попиту – від'ємна.

Які фактори впливають на еластичність пропонування? Основний фактор, як зазначають П. Семюелсон і В. Нордгауз, це *ступінь можливого збільшення виробництва*. Якщо фактори виробництва легко знайти за поточними ринковими цінами, то обсяг продукції можна значно збільшити за невеликого зростання ціни.

3. Структура та принципи класифікації ринків.

Структура ринку – це сукупність окремих ринків у межах національної економіки або внутрішнього ринку, світового господарства та його окремих регіонів і взаємодія між ними.

Ознаки будь-якої структури такі: тісний зв'язок між її елементами; певна стійкість цих зв'язків; цілісність, сукупність відповідних елементів тощо. **Структура ринку** визначається за різними критеріями:

1) *за об'єктами обміну:*

а) *ринок ресурсів, який набирає форм:*

ринок праці – це ринок робочої сили, де продається і купується особливий ресурс – праця; ринок капіталу – це певна сукупність економічних відносин між різними суб'єктами підприємницької діяльності з приводу організації, використання і купівлі-продажу засобів та предметів праці. Охоплює ринки засобів праці (техніки, обладнання тощо), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії тощо); ринок землі та нерухомості;

б) *товарний ринок, який набуває форм:*

- ринку споживчих товарів і послуг призначений для задоволення фізіологічних та соціальних потреб людини. Він включає ринки продовольчих і непродовольчих товарів, побутових, комунальних, транспортних послуг, послуг освіти, охорони здоров'я, культури; ринок науково-технічних розробок та інформації – сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу науково-технічних розробок, інформаційних послуг, збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу;

в) *фінансовий ринок*, що набуває форм:

- грошовий ринок. Грошовий ринок – це певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал; ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів – це сфера економічних відносин з приводу купівлі продажу цінних паперів (акцій, облігацій, векселів тощо); валютного ринку. Валютний ринок – сфера економічних відносин з приводу купівлі продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків векселів, акредитивів, телефонних та поштових переказів в іноземній валюті);

2) за *суб'єктами* виділяють ринки:

- покупця. На ринку покупця пропозиція перевищує попит, виникає конкуренція між продавцями; більшість сучасних ринків – це ринки покупця;

- продавця. На ринку продавця попит значно перевищує пропозицію; існує конкуренція між покупцями, дефіцит товару. Такі ринки характерні для тоталітарних та перехідних економік; державних установ включає сукупність активів купівлі-продажу товарів і послуг державних організацій, установ, уряду, адміністрацій областей, місцевих органів тощо; посередницький ринок – сукупність економічних відносин осіб і організацій, що купують товари і послуги для перепродажу;

3) за *територіальною ознакою* виділяють *місцеві, регіональні, національний та світовий ринки, також внутрішні і зовнішні ринки*;

4) за *рівнем насиченості* виділяють *рівноважний ринок, дефіцитний ринок, надлишковий ринок*;

5) залежно від умов, в яких діють господарюючі суб'єкти:

- вільний (поліполістичний) ринок (багато продавців, багато покупців, товари однорідні, вхід та вихід на ринок вільний, інформація доступна);

- монополізований (олігополія, монополія) (один продавець або обмежена кількість їх, багато покупців, доступ на ринок та до інформації обмежений); монополістична конкуренція (відносно велика кількість продавців, диференціація товару, вільні вхід на ринок та вихід);

- регульований (держава законодавчо обмежує економічну свободу окремих господарюючих суб'єктів, формуючи та захищаючи конкурентне середовище);

6) стосовно відповідності *чинному законодавству* існують *легальний* (дозволений і відкритий для оподаткування) і *тіньовий* (не зареєстрований, ухиляння від сплати податків).

7) стосовно *способу формування*: *стихійний, організований*.

8) з *урахуванням асортименту товарів* розрізняють *замкнутий ринок, насичений ринок, ринок широкого асортименту, змішаний ринок*.

9) за *обсягом угод*, що укладаються на ринку, розрізняють *оптові (гуртові) та роздрібні ринки*.

10) за *галузевою ознакою* виділяють *автомобільний, зерновий, нафтовий, дорогоцінних металів, побутової техніки тощо*.

4. Конкуренція і монополія у ринковій економіці.

Важливим складовим механізмом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції.

Дослівно **конкуренція** в перекладі з латинської мови означає “зіштовхуватися”, що характеризує боротьбу між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і ринку збуту продукції. Конкуренція за своєю природою виконує роль регулятора темпів і обсягів виробництва, якості товарів, спонукаючи виробника активно впроваджувати науково-технічні досягнення, підвищувати продуктивність праці, вдосконалювати технологію, організація праці, суттєво впливає на поведінку фірм у визначенні цін й т. ін. Конкуренцію можна спостерігати: *серед продавців* за кращі результати виробництва та збуту; *серед покупців*, які змагаються за придбання товару за нижчою ціною; *між продавцями та покупцями*, які прагнуть нав'язати один одному бажану ціну і товар.

Конкуренція – це економічне суперництво між суб'єктами ринкової економіки за вигідніші умови виробництва і збуту товарів, змагання між країнами за джерела сировини, ринки збуту і сфери вкладання капіталу.

Основне завдання конкуренції – завоювати ринок у боротьбі за споживача, перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку.

Конкуренція має як негативні, так і позитивні риси.

Негативні риси конкуренції: є однією з причин безробіття; впливає на нерівномірний розподіл доходів; призводить до розорення дрібних виробників; сприяє концентрації виробництва та збагаченню окремих виробників.

Позитивні риси конкуренції: стимулює раціональне використання ресурсів; спонукає виробників до постійного оновлення асортименту; стежить за досягненнями НТП і швидко запроваджує їх у виробництво; сприяє зниженню ринкових цін.

У своєму розвитку конкуренція пройшла складний еволюційний шлях удосконалення – від простих до складних форм. Конкуренція як явище властива рабовласницькій, феодальній і навіть первіснообщинним епохам. Її зародження і виникнення історично відносять простого товарного виробництва.

Для ринкового господарства XVIII ст. була характерною вільна конкуренція. Її феномен детально дослідив А. Сміт, якому належить вираз про “невидиму руку ринку”. На рубежі XIX й XX ст. конкуренція в усіх країнах діяла як одна з динамічних сил економічного прогресу. Протягом XX ст. у найрозвинутіших країнах світу було запроваджено механізм регулювання конкуренції, тобто встановлені “правила гри”, коли підприємства і фірми намагаються запровадити нові принципи суперництва.

Роль конкуренції у ринковій економіці виявляється у її **функціях**: сприяє розподілу ресурсів; сприяє взаємодії попиту та пропозиції; формує ціни;

стимулює зниження витрат виробництва; гарантує пріоритет споживача над виробником.

Виконуючі ці функції, конкуренція безпосередньо пливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, забезпечуючи якість і розширення номенклатури продукції.

На думку економіста Портера, підприємство веде конкурентну боротьбу трьома шляхами:

- 1) продаж товарів за нижчою ціною, ніж конкуренти;
- 2) вироблення товарів з вищими якісними характеристиками (диференціація продукту);
- 3) вироблення товарів з особливими властивостями, що задовольняють потреби вузького кола споживачів (глибока спеціалізація виробництва).

Конкуренцію **класифікують** за декількома критеріями:

I. Залежно від галузей:

1) внутрішньогалузева – це конкуренція між виробниками певної галузі за вигідніші умови виробництва та збуту й отримання максимального прибутку;

2) міжгалузева – це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства за вищі прибутки і вигідніше застосування капіталу. Завдяки міжгалузевій конкуренції капітали переміщуються з однієї галузі в інші і забезпечується їх раціональне використання.

3) міжнародна конкуренція – це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію.

II. Залежно від методів реалізації конкуренції:

1) цінові методи конкуренції – це конкуренція між виробниками, що відбувається за допомогою підвищення або зниження цін. Вони полягають у тому, що підприємець, який знижує ціну, розширює збут своєї продукції, а значить, збільшує і свої доходи, тобто повніше реалізує свої інтереси. Щоб цього досягнути, необхідно забезпечувати зменшення витрат на виготовлення товарів, без якого зниження ціни може призвести до зниження доходів.

У сучасних умовах широко використовуються у конкурентній боротьбі різні види цін: *монопольно високі* (встановлюють ці продавці, які мають монопольне становище на ринку, що дозволяє їм за рахунок завищення цін отримувати надприбутки), *монопольно низькі* (встановлює їх продавець, що має монопольне становище на ринку, створює конкурентам такі умови, що за таких цін стає невигідно виробляти продукцію), *дискримінаційні ціни* (різні ціни на один і той же товар для різних покупців, прикладом є різна ціна одиниці товару залежно від обсягу його закупівель), *демпінгові* (використовують для усунення конкурента на ринку, що є набагато нижчими від звичайних цін).

2) нецінові методи конкуренції, які не пов'язані із зміною ціни. До них належить *забезпечення технічної переваги над конкурентом*, що дозволяє підвищити якість товарів, їх асортимент і цим завоювати ринок, дизайн,

надання гарантій, після продажний сервіс, реклама, й умов збуту товарів (сервіс, гарантійний ремонт, реклама).

III. Залежно від ступеня чесності конкуренції:

1) чесна (добросовісна) – підвищення якості продукції, зниження цін, реклами, розвиток до і після реалізаційного обслуговування, створення нових товарів та послуг із використанням НТП та ін.;

2) нечесна (недобросовісна) – досягнення домінуючого стану на ринку через обман споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів. Способи нечесної конкуренції:

- дезінформація споживачів щодо товарів і послуг; - використання торгівельної марки без дозволу суб'єкта, який ним володіє;
- розповсюдження інформації, що компрометує товари конкурентів;
- тиск на постачальників ресурсів і банки, щоб вони відмовляли іншим клієнтам; - навмисне зниження цін нижче собівартості (якщо це забороняє держава); - промислове шпигунство.

IV. Залежно від типу ринку:

1. Досконала (вільна, чиста) – це структура, яка має низьку концентрацію продавців і покупців, регулюється виключно автоматичними ринковими механізмами попиту, пропонування, ціни, без втручання будь-яких інституцій – державних чи недержавних. Характерними його рисами є: велике число продавців і покупців; однорідна продукція; незалежність дій продавців і покупців; об'єктивність ціноутворення, відсутність будь-якого впливу учасників обміну на ринкову ціну; поінформованість покупців і продавців; вільний вступ та вихід у галузь.

2. Недосконалої конкуренції продавці мають більшу свободу встановлення цін, ніж у досконалий, але меншу, ніж у монополії. Вона виникає тоді, коли лише одне чи декілька підприємств пропонує товар за певною ціною. У групі ринків недосконалої конкуренції треба виділити: монополістичну конкуренцію та олігополію.

Монополістична конкуренція діє на ринку з відносно великою кількістю економічних суб'єктів (від 10 до 100), кожен з яких має певний вплив на ціни внаслідок специфічного товару, який він виготовляє, й може мати і реалізувати монопольну владу. Характеризується: відносно великим числом фірм на ринку; диференційованою продукцією; деяким, проте обмеженим контролем над ціною; неціновою конкуренцією; відносно вільним вступом у галузь і виходом з неї.

Олігополія – це тип ринкової структури, коли декілька великих фірм монополізують виробництво та збут основної маси продукції і ведуть між собою нецінову конкуренцію. Олігополію відрізняють: нечисленність фірм у галузі; однорідна або диференційована продукція; всезагальна взаємозалежність фірм; значний контроль над ціною; значні перешкоди входження в галузь.

Існує ще декілька видів конкуренції в умовах ринку недосконалої конкуренції: – **монопсонія** – це тип ринкової структури, при якій існує монополія одного покупця товару. Обмежуючи свої закупівлі, покупець забезпечує собі монопольний прибуток за рахунок втрати частини доходів продавця; – **олігопсонія** – це тип ринкової структури, при якій існує невелика вузькоспеціалізована група покупців певного товару. Обмежуючи закупівлі товару, покупці забезпечують собі монопольний прибуток за рахунок втрати частини доходів продавця; – **дуополія** – це тип ринкової структури, при якій існує два постачальники певного товару і між ними повністю відсутні монополістичні угоди про ціни, ринки збуту та ін.;

– **білатеральна монополія** – це тип ринкової структури, при якій виникає протиборство єдиного постачальника і єдиного споживача. Такий ринок виникає на ринку електроенергії, водо- та газопостачання.

Ринок породжує монополії і монополістичні тенденції в економічній системі – це одна з негативних його властивостей. Причини виникнення монополій пов'язані передусім зі змінами в технічному способі виробництва.

Розрізняють три типи монополій: монополія окремого підприємства; монополія як змова, монополія, що ґрунтується на диференціації продукту.

Монополія – це наявність одного продавця певного товару чи послуги або ситуацію, коли одна фірма забезпечує повний випуск товарів. Такий тип монополії є монополією окремого підприємства, або монополією продавця. Це *абсолютна монополія*, і зустрічається вона рідко. Більш поширена змова чи угода кількох великих фірм, що дає їм змогу швидко здобути панівне становище на ринку й отримати високі прибутки. Таку ситуацію у виробництві й на ринку називають *олігополією*.

Класифікація монополій:

Закрита монополія – це галузь, захищена від конкуренції за допомогою юридичних обмежень. Прикладом слугує патентний захист, інститут авторських прав.

Природна монополія – галузь, у якій довгострокові середні витрати досягають мінімуму тільки тоді, коли одна фірма обслуговує весь ринок в цілому. З природними монополіями, що діють на засадах економії на масштабах виробництва, тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами.

Відкрита монополія – це економічне явище, при якому фірма на деякій період стає єдиним постачальником певного продукту, не володіючи при цьому ніякими спеціальним захистом від конкуренції, як це має місце у випадку закритої або природної монополії.

Метою монополізму є максимум прибутку. Фірма прагне зберегти своє панівне становище на ринку, щоб максимально використати монопольну владу. Існує багато форм монополістичних об'єднань. Найпростіші з них – конвенції, корнери, пули, ринги. Це короточасні угоди про ціни, які мають тимчасовий

характер, і розподіляються при зміні умов на ринку. Вищими формами монополістичних об'єднань є:

Картель – це відносно тривка монополістична угода власників підприємств певної галузі, які зберігають свою комерційну, виробничу і фінансову самостійність.

Синдикат – це монополістична угода між власниками підприємств однієї галузі, учасники якої зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Трест – монополістична угода між власниками підприємств однієї чи кількох галузей господарства, учасники якої позбавлені як виробничої, так і комерційної самостійності.

Концерн – це монополістичне об'єднання капіталу підприємств різних галузей за допомогою встановлення між ними контролю єдиного фінансового центру, який скуповує їхні акції. Таким чином, концерн – це об'єднання підприємств різних галузей промисловості, торговельних, банківських, транспортних, страхових та інших компаній на основі фінансової залежності від однієї компанії – холдинг-компанії.

Конгломерант – це одна з форм монополії, в якій під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях.

Поведінка монополістів на ринку різко відрізняється від поведінки фірм в умовах досконалої конкуренції. Позитивним у монополізації є те, що у гігантських підприємств та їх об'єднань більше можливостей розвивати сучасне виробництво, фінансувати крупні науково-дослідні лабораторії, отримувати нові наукові результати, впроваджувати новітню техніку і технологію, здійснювати перекваліфікацію працівників, а отже пристосовуватися до рівня розвитку продуктивних сил, до структурних зрушень в економіці.

Монополісти захоплюють ринок і за допомогою високих цін отримують завищені доходи. Негативним є те, що монополія часто зловживає своїм становищем і використовує такі методи, що дискримінують споживачів і конкурентів: встановлення надмірних цін на продукцію; створення штучного дефіциту через затримання товару на складах, а потім його виведення на ринок за підвищеною ціною; встановлення занижених цін для знищення конкурентів; купівля підприємств конкурента; купівля патентів на винаходи і їх недопущення у виробництво доти, доки загострена конкуренція не змусить їх це зробити; злиття з фірмою-конкурентом; змови з іншими компаніями; промислове шпигунство; вплив на політичні рішення через просування вигідних монополії законів; переманювання працівників з фірм-конкурентів. Щоб обмежити свавілля монополістів, використовується **антимонополіне законодавство**. Воно найбільш розвинене у США і здійснюється за чотирма напрямками: 1) обмеження монополії (якщо частка фірми на ринку перевищує 12% загального продажу, то вона визнається монополією); 2) заборона злиття

компаній-конкурентів; 3) заборона встановлення монополією високих цін і цінових змов; 4) підтримка конкуренції як двигуна суспільного прогресу.

В Україні з 1992 р. діє Закон "Про обмеження монополії і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності", а з 1993 р. створено Антимонопольний комітет України. Згідно з законодавством, компанія є монополістом, якщо її частка на ринку перевищує 35%. Ця цифра у деяких галузях або фірм може бути знижена Антимонопольним комітетом.

Закон також передбачає *три форми порушень монополістів*:

1. Зловживання монополістичним становищем; 2. Неправомірні угоди, спрямовані на монополізацію та обмеження конкуренції; 3. Дискримінація підприємств органами влади й управління.

Антимонопольне законодавство поширюється на всі види товарного виробництва і комерційної діяльності. За порушення антимонопольного законодавства передбачено відповідальність: **майнову** – у вигляді штрафу, розмір якого залежить від ступеня порушення, а також у вигляді відрахувань з незаконно отриманого прибутку та відшкодування збитків, завданих зловживанням монополістичним становищем; **оперативно-господарські санкції** – примусовий поділ фірми, позбавлення ліцензії, заборона виходу на зовнішній ринок та ін.

Антимонопольні органи розглядають справи про порушення антимонопольного законодавства, дають обов'язкові для виконання розпорядження, надають штрафи на учасників господарського обороту, посадових осіб за невиконання відповідних розпоряджень. Вони мають право створювати фонди сприяння антимонопольним заходам. Кошти цих фондів формуються за рахунок відрахувань від штрафів.

Застосування антимонопольної політики та антимонопольного законодавства має на меті підтримку досягнутого рівня конкуренції та її захист на існуючих ринках; захист інтересів підприємців і споживачів від монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції.

Усе це створює можливість для відновлення ефективного ринкового конкурентного механізму, який є одним із найпотужніших двигунів процвітання економічної системи високо розвинутих країн.

Запитання для самоконтролю

1. Чим відрізняється ринок від ринкової економіки?
2. Назвіть фундаментальні проблеми ринкової економіки. На ваш погляд, питання що, як і для кого виробляти властиві тільки ринковій економіці?
3. Дайте визначення попиту. У чому полягає закон попиту? Крива попиту? Назвіть нецінові фактори попиту. Як вони впливають на криву попиту?
4. Дайте визначення пропозиції. Сформулюйте закон пропозиції.
5. Поясніть, як на пропозицію певного товару можуть впливати ціни на інші товари.
6. Яка ціна називається рівноважною?
7. За якими критеріями можна класифікувати ринки? Розкажіть про

функції ринку.

8. Чому, коли на ринку досконалої конкуренції окремі компанії починають отримувати надприбутки, цей процес не може тривати довго, і надлишкові доходи швидко зникають?

9. Чому бажано, щоб деякі підприємства залишалися об'єктами саме державної монополії, а не приватної?

10. Назвіть ознаки ринку олігополії.

Тема 8. Ринкова інфраструктура.

1. Поняття і суть ринкової інфраструктури.

2. Банки, їх види та функції. Банківська система.

3. Товарна біржа її суть та види.

4. Ринок цінних паперів. Фондова біржа. Валютна біржа.

1. Поняття і суть ринкової інфраструктури.

Нормальне функціонування ринку передбачає наявність розвиненої системи засобів, що забезпечують здійснення обміну між його суб'єктами. Вона включає різні способи та організації, за допомогою яких відбувається рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів та робочої сили. Ця система отримала назву інфраструктури ринку.

Термін інфраструктура походить від латинського “infra” , що означає “нижче”, “ під”, та “structure” – “структура”, що означає сукупність галузей, підприємств, організацій, які сприяють нормальній роботі виробничої і невиробничої сфер економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Інфраструктура ринку – комплекс інститутів, служб, підприємства та організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку (оптові підприємства, біржі, фінансові інститути тощо).

Ринкова інфраструктура, забезпечуючи організаційне оформлення ринкових відносин, створює рухливі форми державного регулювання економічних процесів. Через розгалужену систему банків, бірж, фінансово-кредитний механізм державні органи мають можливість контролювати дотримання суб'єктами ринку законодавчих норм, що регулюють ринкові відносини, та проводити заходи, спрямовані на стабілізацію економічного життя. Цим до речі створюються умови для цілеспрямованої соціальної орієнтації ринку.

Суть інфраструктури ринку проявляється у її функціях:

- правове та економічне консультування підприємств, захист їхніх інтересів у державних та інших структурах;
- страховий захист підприємницької діяльності;
- забезпечення фінансової підтримки і кредитування підприємств;
- підвищення оперативності, ефективності роботи суб'єктів ринку;
- створення умов для ділових контактів підприємців;
- сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації товарів та послуг;

- регулювання руху робочої сили;
- здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

2. Банки, їх види та функції. Банківська система.

Розвинута ринкова економіка не може існувати без відповідних видів банків. **Банки** – це кредитно-фінансові установи, що здійснюють функції посередника у платежах та кредитах, а також емісію грошей і цінних паперів.

Виникнення банків пов'язано з появою кредиту. З одного боку, в одних учасників ринкових відносин нагромаджувалися надлишки грошових коштів, а з іншого – у інших виникала потреба в додаткових коштах. Ті, хто має гроші, можуть надати їх в позику тим, у кого їх не вистачає. Ці проблеми почали вирішувати банки, які залучали грошові внески та надавали позики.

З'явилися банки за феодалізму, хоча зародки банківської справи були ще у рабовласницькому суспільстві. Перші банки працювали в італійських містах (Генуї, Флоренції, Венеції) у XIV-XV ст., вони виконували функцію посередників у здійсненні платежів на основі обмінних операцій (обмін грошей різних міст та держав) і спеціалізувалися на прийманні вкладів і здійсненні безготівкових розрахунків. Слово “банк” означає “лавка, стіл” (італ. *banco*). Банко-столи встановлювали на площах, де відбувалася торгівля товарами. Тоді в обігу перебувало багато різноманітних монет різної форми і вартості. Тому виникла потреба в спеціалістах, які розбиралися б у монетах, і саме вони розташувалися поряд зі своїми банко-столами.

За капіталізму у XVII–XVIII ст. уперше найбільшого поширення банки набули в Англії – наймогутнішій у той час країні світу, Нідерландах, Німеччині. Стали розвиватися банки у США, Франції, Фінляндії, Японії, Росії. У цей час найважливішою функцією банків було посередництво у кредитних платежах. З їх зростанням позичковий капітал стає однією з відокремлених форм промислового капіталу із властивими йому законами розвитку. Згодом банки розширили коло своїх операцій: вони почали займатися зберіганням грошей, наданням кредитів, обслуговуванням фінансових операцій клієнтів, укладання угод між клієнтами, були посередниками у торгівельних стосунках, випускали власні банківські білети (аналоги грошей).

Сучасні банки акумулюють грошові кошти й інші нагромадження (золото, цінні папери) надають кредити, здійснюють грошові розрахунки між суб'єктами економіки, випускають власні цінні папери, виконують операції з коштовними металами і валютою.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. із посиленням концентрації банківського капіталу утворюються банківські монополії у формі картелів, синдикатів (консорціумів), трестів і концернів. Це спричинило зменшення кількості банків.

Без розвинутої мережі банків ринкова економіка не може нормально функціонувати. Банки виконують дуже важливі *функції*. *По-перше*, вони підтримують у робочому стані системи грошових розрахунків між суб'єктами

економічної діяльності, здійснюючи прийом депозитів на їх поточні рахунки і переведення їх через використання чеків та інших форм безготівкових платежів. Банки, по-суті, є розрахунковими центрами ринкових економік, бо переважна частина розрахунків між суб'єктами економіки здійснюється через саме через ці фінансові установи. *По-друге*, банки виступають посередниками у кредитах, що дає змогу перетворювати заощадження домогосподарств і юридичних осіб в інвестиції і цим суттєво впливати на розвиток економічної діяльності. *По-третє*, банки надають своїм клієнтам такі важливі послуги, як обмін валют, фінансування зовнішньоекономічної діяльності, здійснюють операції на оптових ринках грошових ресурсів, надають широкий спектр консалтингових послуг у фінансовій сфері. *По-четверте*, банки здійснюють пропозицію грошей шляхом мультиплікації банківських депозитів. У розвинутій ринковій економіці лише банки можуть виконувати названі функції. Свої функції банки здійснюють через два види операцій – *пасивні* та *активні*.

Пасивними називають операції, через які банки формують свої ресурси для здійснення кредитних та інших операцій. Це операції із залученням грошових коштів у розпорядження банку, формування кредитних ресурсів. До них належать такі операції: формування статутного фонду банку за рахунок внесків засновників, продаж власних цінних паперів, залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб у вигляді депозитів (вкладів) та ощадних рахунків, одержання кредитів від центрального банку, рефінансування одержаного прибутку.

Активні операції – це операції з розміщення банками наявних у їх розпорядженні ресурсів, або спрямовані на використання ресурсів банку (надання позик). За цими операціями банк одержує доходи. Їх поділяють на кредитні (обліково-позичкові), інвестиційні (операції з цінними паперами) та трансформаторні. **Кредитні операції** – це надання банками грошових позик. До них належать *вексельні* та *лізингові операції*. Банки виконують і **трансформаторні операції** з переказу іноземної валюти та золота з однієї країни в іншу.

Банки, як правило, є комерційними організаціями, метою діяльності яких є одержання прибутку. Останній називається *маржею* і є результатом здійснення банком як активних, так і пасивних операцій. Джерелом маржі є, по-перше, дохід від надання у позику власного капіталу банку, по-друге, різниця між сумою платежів, стягнених із позичальників банку, і сумою, виплаченою банком своїм вкладникам і, по-третє, дохід від операцій з цінними паперами.

Банківський прибуток являє собою різницю між відсотками на вкладений капітал і виплатою відсотків за позиками. **Відсоток** – це плата за позичку (кредит), і виступає зовні як ціна позички (кредиту). Відношення відсотка до суми кредиту називають **ставкою відсотка**. При аналізі категорії відсотка розрізняють *номінальну* і *реальну відсоткову ставку*. **Номінальна** – це поточна ринкова відсоткова ставка без врахування темпів інфляції. **Реальна** – це номінальна ставка за відрахуванням очікуваних темпів інфляції. Якщо

номінальна ставка – 14%, а очікуваний темп інфляції – 6% на рік, тоді реальна відсоткова ставка дорівнюватиме 8% (14%-6%).

Наприклад: позичальник одержав 1000 грн позик, а через рік повернув кредиту 1200 грн. У цьому випадку процент становить $1200 - 1000 = 200$ (грн), а ставка процента $i = (200 / 1000) \cdot 100 = 20\%$.

Результативність роботи банку визначається **нормою банківського прибутку** – відношення чистого прибутку до власних коштів (власного капіталу) банку.

У будь-якій країні функціонують різні банки і банківські об'єднання, які у взаємодії та взаємозв'язку між собою формують *банківську систему*. Розрізняють такі види банківської системи: **дворівнева банківська система** (складається з центрального банку і комерційних банків), **централізована** (складається з Державного банку, Будівельного банку і Зовнішньоторговельного банку та сукупності ощадних банків, така система була в СРСР), **децентралізована** (Федеральна резервна система США, яку очолюють 12 резервних банків, до якої входять приблизно 40 % комерційних банків, а інші працюють на принципах вільної конкуренції).

В умовах ринкової економіки така система є *дворівнева*. Після одержання незалежності почалося формування такої системи і в Україні. Початок його було покладено прийняттям у березні 1991 р. Закону “Про банки і банківську діяльність”, відповідно до якого на базі Української республіканської контори Держбанку СРСР було утворено Національний банк України (НБУ) є центральним банком, який став *першим рівнем банківської системи* і виконує функції резервної системи.

Центральний банк – це некомерційна державна або недержавна установа, яка володіє монополією правом емісії грошей, здійснює грошово-кредитну політику в інтересах національної економіки і регулює фінансово-кредитну систему.

У різних державах центральні банки мають різні назви: народні, державні, емісійні, резервні тощо. Центральні банки можуть існувати як акціонерні установи (США), бути державно-приватними (Швейцарія, Бельгія, Японія) або державними (Німеччина, Росія, Україна, Франція).

Першим центральним банком вважається емісійний банк Англії, створений у 1694 р., оскільки він почав випускати банкноти і враховувати комерційні векселі. А згодом йому було надано право виконувати роль скарбничого посередника між державою та комерційними банками, а також провідника грошово-кредитної політики держави.

Центральний банк – один із найважливіших інструментів державного регулювання економіки, він поєднує функції банку й органу державного управління та переслідує мету грошової стабілізації національної економіки. Створення центральних банків обумовлено процесами концентрації та централізації капіталу, переходом до єдиних національних грошових систем.

Головне завдання центрального банку є управління емісійною, розрахунковою та кредитною діяльністю. Його основні функції:

1) розробка і реалізація грошово-кредитної політики; 2) емісія готівкових грошей; 3) емісія безготівкових грошей; 4) акумуляція та збереження касових резервів комерційних банків; 5) зберігання золотовалютних резервів; 6) виконання кредитних та розрахункових операцій на потребу уряду; 7) кредитування комерційних банків у період економічних труднощів; 8) контроль за діяльністю кредитних установ; 9) надання комерційним банкам ліцензій на проведення банківських операцій та операцій із зарубіжною валютою; 10) обслуговування державного боргу країни. Таким чином, центральні емісійні банки у більшості країн виконують роль емісійного, відповідального за грошове господарство і кредитного центру, а також роль касира держави. Вони є кредиторами комерційних банків. Основна форма надання центральним банком кредитів комерційним банкам – скуповування у них цінних паперів та переоблік (дисконт) векселів, виданих підприємствами і прийнятими на облік (для забезпечення кредиту) комерційними банками. При цьому Центральний банк регулює процентну ставку через політику облікової (дисконтної) ставки.

Зниження дисконтної ставки центрального банку стимулює комерційні банки розширювати кредитування підприємств, а підвищення – навпаки.

*Другий рівень банківської системи України становлять комерційні банки та інші банківські установи, які за умови здорової конкуренції покликані задовольнити потреби юридичних і фізичних осіб щодо банківських послуг і створити сприятливі умови для економічного розвитку країни. **Комерційний банк** – кредитна установа, що здійснює універсальні банківські операції та надає різноманітні банківські послуги фізичним та юридичним особам усіх галузей і сфер економіки. Комерційний банк забезпечує широкий комплекс різноманітних банківських послуг.*

Основне призначення комерційних банків – посередництво у переміщенні грошових засобів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців. *Комерційні банки* є основою кредитної системи. Найбільшого поширення набула така організаційно-правова форма банків, як **акціонерна**.

Залежно від *форм власності* існують такі види банків: **державні, приватні, акціонерні, кооперативні, муніципальні, комунальні, змішані** (державний капітал поєднується з іншими формами), **міждержавні банки**.

За терміном надання кредитів – **банки короткострокового, середньо- та довгострокового кредитування**.

Залежно від *обсягу операцій*, які виконують комерційні банки, їх поділяють на: **універсальні** (здійснюють усі операції) та **спеціалізовані** (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь чи сферу економічної діяльності або групу клієнтів (будівельні, аграрні, іпотечні, ощадні, інвестиційні)).

Ощадний банк – це фінансова установа, що спеціалізується переважно на обслуговуванні населення шляхом залучення грошових заощаджень громадян і надання кредитних, розрахункових та інших послуг.

Іпотечний банк – це фінансова установа, що надає довготермінові кредити під заставу нерухомості (землі, будівель тощо). **Інноваційний банк** спеціалізується на фінансуванні й кредитуванні інноваційних проектів. Кредитування здійснюється шляхом придбання відповідних акцій та розміщення облігаційних позик.

Інвестиційним є банк, що залучає вільні грошові кошти для фінансування інвестиційних проектів підприємств.

Зовнішньоторговельний банк здійснює операції з кредитування експорту та імпорту за зовнішньоторговельними розрахунками, гарантує і обліковує векселі з експортних кредитів, виданих комерційними банками

До складу банківської системи входять і *небанківські фінансові інституції*, здатні акумулювати грошові засоби та розміщувати їх на засадах строковості, повернення і платності.

Інвестиційна компанія – це фінансова організація, що акумулює грошові кошти приватних інвесторів шляхом емісії власних цінних паперів, а зібрані кошти переводить у акції та облігації інших емітентів. Головною функцією є гарантоване придбання випуску цінних паперів при їх первинному розміщенні за фіксованою ціною. Вони також здійснюють підтримку курсу цінних паперів на вторинному ринку.

Страхові компанії – це фінансова організація, що створює грошові страхові фонди за рахунок внесків, із коштів яких компенсується збиток, завданий стихійними лихами, нещасними випадками та іншими непередбачуваними обставинами. страхова компанія бере на себе зобов'язання відшкодувати збитки власника капіталу на підставі договору страхування. При укладанні договору власник капіталу сплачує страховій компанії певну суму, що називається премією, а страхова компанія бере на себе ризик. Страхові компанії здійснюють страхування майна, особисте страхування життя та здоров'я, страхування ризику відповідальності. У нашій країні існує майнове і особисте страхування. Воно здійснюється у двох формах: обов'язкове і добровільне.

Пенсійні фонди – це фінансові посередники, основною метою яких є акумуляція частини фінансових ресурсів своїх клієнтів упродовж їхнього трудового життя та виплата їм пенсійного забезпечення після виходу на пенсію. Кошти цих фондів утворюються за рахунок внесків робітників, службовців, підприємств, а також прибутків від інвестицій самих пенсійних фондів. Пенсійні фонди є головними інституційними інвесторами на ринку капіталів. Саме ці фінансові посередники, акумулюють значні фінансові ресурси, інвестують їх у довгострокові, зазвичай мало ризикові фінансові активи (держані цінні папери).

Каси взаємної допомоги – громадські кредитні установи, які об'єднують на добровільних засадах громадян для надання взаємної матеріальної допомоги.

Ломбарди – це кредитні установи, які надають грошові позики під заставу рухомого майна. У нашій країні вони виникли на початку 20-х років XX ст. Ломбарди створені з метою надання можливості населенню зберігати предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також брати позику під заставу цих речей.

Фінансові компанії здійснюють кредитування клієнтів шляхом купівлі боргових зобов'язань.

Ощадні каси – це державні установи, які належать місцевим органам влади або створені при державних поштових установах вони залучають вклади дрібних вкладників, купуючи на них облігації державних позик.

Кредитні спілки – це фінансові посередники, які надають споживчі кредити своїм членам або акумулюють кошти з метою реалізації певних суспільних проектів.

Крім національних кредитних інститутів, існують і міжнародні, міждержавні банки: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків (БМР), Міжнародний банк економічного співробітництва (МБЕС), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та ін.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – міжнародна валютно-кредитна організація, що регулює міждержавні валютно-кредитні відносини. МВФ – спеціалізована установа ООН. Членом МВФ може бути країна – член ООН. Заснований на у 1944 р. на Бреттон-Вудській конференції (США). Штаб-квартира МВФ – у Вашингтоні.

Функції МВФ:

– сприяння міжнародному співробітництву у валютній сфері; сприяння міжнародній торгівлі шляхом стабілізації валютних курсів; встановлення багатосторонньої системи платежів між країнами – членами МВФ; усунення валютних обмежень і надання кредитів для врегулювання платіжних балансів.

Кошти МВФ формують члени-учасники згідно із встановленою квотою. Членами МВФ є понад 150 країн світу. Його капітал перевищує 120 млрд дол. США.

Світовий банк – міжнародний інвестиційний інститут (спочатку МБРР), створений одночасно із МВФ. **Мета Світового банку** – сприяння економічному і соціальному розвитку країн світу.

До складу Світового банку входять: МБРР, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР). Одержання кредитів від Світового банку передбачає певне коригування економічної політики держави-позичальника. Умови отримання позик від Світового банку: відстрочка 3-5 років; термін погашення позики 15-20 років; уточнення облікової ставки через кожний 6 місяців і відповідне визначення вартості кредитів.

Банк міжнародних розрахунків (БМР) об'єднує на акціонерних засадах частину фінансових ресурсів центральних банків 30 країн, здійснює для них комерційні операції та бере участь в організації міжнародного валютного співробітництва. Створений у 1930 році (м. Базель, Швейцарія). БМР виконує функції об'єднуючого центрального банку для більшості національних центральних банків Європейських країн, Канади, Японії та ПАР.

3. Товарні і фондові біржі. Цінні папери.

Одним із найважливіших елементів інфраструктури ринку є *біржа*. Це заклад, в якому укладаються угоди про купівлю-продаж цінних паперів, валюти або масових товарів, що реалізуються за стандартами або зразками. Економічна роль бірж полягає у виявленні загального рівня платоспроможного попиту і пропозиції на капітал, валюту чи товари і встановлення об'єктивних ринкових цін. Залежно від об'єкта угод щодо купівлі-продажу розрізняють товарні, фондові, валютні біржі та біржі праці.

Історично першим видом бірж були товарні. **Товарна біржа** – це організація, що діє на основі самоокупності з метою надання посередницьких послуг з укладання торгових угод, упорядкування торгівлі товарами, регулювання торгових операцій і розв'язання торгових спорів, збирання і публікація відомостей про стан виробництва та інших факторів, що впливають на ціни. Це організаційна форма торгівлі масовими товарами стандартних параметрів. Інститут біржі існує багато століть. Прообразом сучасних бірж були торгові організації в Месопотамії, а перший закон, який регулював біржову торгівлю, було видано царем Хамурапі. Історія сучасних бірж починається з XVI ст., що зумовлено біржовим розвитком торгівлі у зв'язку з відкриттям Америки та становленням капіталізму в Європі. Перша біржа, механізм торгів на якій близький до сучасного, була заснована в Антверпені у 1531 р. Потім почали працювати Ліонська (1549 р.) та Амстердамська (1608 р.). У XVIII ст. найвідомішою стала Королівська біржа в Лондоні, а у XX ст. Центр біржової торгівлі перемістився до США. Нині із 100 торгівельних угод 84 укладають саме в Америці. У Росії перша біржа з'явилася у 1705 р. в Санкт-Петербурзі, а на території України – 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося у період непу. Кількість бірж у цей період перевищила 100. Проіснували вони до 1930 р.

В Україні товарні біржі існували у XVIII-XIX ст. та на початку XX ст. У 1917 р. їхня діяльність була припинена. Частково біржі відродилися у 1920-1930 рр. З 1990 р. почалося створення бірж, і в 1991 р. їх було майже 300, у 1997 – приблизно 100 і зараз число їх скорочується. Для бірж України характерна низька ділова активність, що пояснюється невиконанням умов розвитку товарних бірж в силу об'єктивних і суб'єктивних причин.

Термін “біржа” в перекладі з латинської мови означає “шкіряний гаманець”, увійшло в обіг у XV ст. у Бельгії (Брюге). Так називалася площа, на якій збиралися купці з багатьох країн (на площі був розташований будинок відомого купця де Бурсе). Спеціалісти вважають, що ця назва пов'язана з

іменем бельгійського купця Ван де Бурсе, який і запропонував ту форму організації торгівлі, що одержав назву “біржа”.

Учасниками біржової торгівлі можуть бути: окремі громадяни, посередницькі фірми, виробничі підприємства, банківські установи, інвестиційні компанії та ін.

Отже, **товарна біржа** – це організація, що діє на основі самоокупності з метою надання посередницьких послуг з укладанням торгівельних угод, упорядкування торгівлі товарами, регулювання торгових операцій і розв’язання торгових спорів, збирання і публікації відомостей про стан виробництва та інших факторів, що впливають на ціни. Це організаційна форма торгівлі масовими товарами стандартних параметрів.

Біржі можна класифікувати за об’єктами продажу, суб’єктами утворення та рівнем функціонування.

Універсальними є біржі, що торгують товарами різних груп (наприклад, на американській біржі “Чикаго Борд оф трейд” реалізують пшеницю, кукурудзу, овес, сою, бройлерів, фанеру, золото, срібло, нафту, бензин., мазут тощо тобто продовольчі і непродовольчі товари. Об’єктом продажу Київської універсальної біржі є продукти харчування, худоба тощо).

Біржі, на яких об’єктом торгівлі є окремі товари або їх групи, називають **спеціалізованими**. У свою чергу, їх поділяють на спеціалізовані широкого профілю і вузькоспеціалізовані (наприклад, на американській біржі “Чикаго Меркантайл Екскейндж” здійснюється купівля-продаж сільськогосподарської продукції (великої рогатої худоби, свиней, продуктів їх переробки тощо, на Нью-Йорській – кави, какао, цукру. Біржа “Канзас-Сіті Борд оф трейд” є вузькоспеціалізованою, оскільки торгує лише одним товаром – пшеницею).

Відповідно до *характеру біржових операцій* виділяють **товарні біржі реального товару і ф’ючерсні**. Продаж контрактів на першому типі бірж супроводжується, як правило, подальшою поставкою товарів. На ф’ючерсних біржах здійснюється переважно спекулятивні угоди і страхування від несприятливих змін цін, які не супроводжуються поставкою товарів, а мають своїм результатом ліквідацію контрактів і перерахунок між його агентами на основі різниці у цінах. У розвинутих країнах за сучасних умов переважна частина діючих бірж є ф’ючерсними. За *характером угод* біржі поділяються на **закриті і відкриті**. При відкритих торгах участь беруть усі зацікавлені особи, між якими безпосередньо укладаються угоди. Це відкриті біржі. При закритих торгах усі операції щодо біржі здійснюються обмеженим колом осіб – членами біржі або їх представниками (брокерами). Усі інші особи можуть здійснювати торги на таких біржах лише через них, даючи їм доручення на продаж якогось товару і виплачуючи за це певну комісійну винагороду. Це закриті біржі, і сьогодні вони є найпопулярнішими.

Залежно від міри впливу держави біржі поділяються на суто **приватні, публічні та змішані**.

Членами біржі є **акціонери**. Вони мають право безплатно відвідувати біржу, користуватися її технічними засобами, укласти угоди. Крім членів біржі, в торгах можуть брати участь **відвідувачі** – *постійні та разові*.

Участь підприємства у біржовій торгівлі на постійних чи разових засадах може здійснюватися за певну плату через *брокерські контори та брокерів (маклерів)*.

Реалізація продукції на біржах відбувається без попереднього огляду за зразками або стандартними описами товарів у заздалегідь обговорених розмірах мінімальних партій. На біржі реалізуються тільки стандартні товари, ціни на які непередбачувані. До них належать: сільськогосподарська продукція (м'ясо, зерно); метали (золото, срібло); енергоносії (нафта, вугілля).

Ціни на такі товари залежать від багатьох факторів, які важко передбачити. Наприклад, ціни на зерно залежать від врожаю, тобто погодних умов; ціни на нафту – від обсягу їх добування, рівня потреби в ній та ін. Тому всіх учасників угод цікавить максимальна інформація про майбутні ціни, і кожен намагається застрахувати себе від їхніх змін.

Спеціалізовані товари (устаткування, машини) на біржах не продаються, тому що ціни на них порівняно стабільні і легко визначаються шляхом зіставлень. Вони реалізуються в супермаркетах, на ярмарках, оптових базах.

На біржі здійснюється котирування цін. **Котирувальна ціна** – це типова ціна, що встановлюється біржею за реальною оцінкою стану кон'юнктури ринку. Вона є ціною рівноваги попиту і пропозиції цього товару, встановлюється експертним шляхом на певний строк або дату і є орієнтиром для продавців і покупців при здійсненні угод. Котирувальні ціни визначає вибірний орган біржі – **котирувальна комісія**.

Основним видом діяльності біржі є угоди або операції. **Біржова угода** – це письмово оформлений документ купівлі-продажу або поставки двох товарів: з *реальним товаром і строкові*. У першому випадку товар переходить від продавця до покупця, тобто це реальний товарооборот. Товар має перебувати у приміщенні біржі (на її складах) або бути поставленим у строк від 1 до 15 днів після укладання угоди.

Форвардна угода – це угода, за якою продавець повинен мати наявний товар визначеної якості і поставити його в зазначений у контракті строк. Такі угоди поділяються на *позабіржові та біржового обороту*. **Позабіржові угоди** укладаються для поставки товару в майбутньому без будь-якого офіційного гаранта. Інакше кажучи, форвардні контракти є іменними товарними векселями під відповідальність і забезпечення приватних осіб. Якщо між покупцями покупцем і продавцем є біржовий посередник, тобто угода укладається на реальний товар у зазначений час через біржу, то це **форвардна угода біржового обороту**.

Форвардні угоди є вигідними як для продавців, так і для покупців реального товару, насамперед завдяки тому, що такі угоди гарантують збут чи

придбання продукції на прийнятних умовах і певною мірою страхують від змін цін. Це набуває особливе значення в умовах інфляції.

Особливістю **ф'ючерсних угод** є поставка товару згідно з попередньо укладеними контрактами за цінами, що складаються на ринку реального товару, або за котирувальною ціною. До строку виконання угоди біржа бере певну суму застави (депозит, маржа). Ф'ючерсні угоди укладаються між продавцями і покупцями, як правило, не для продажу чи купівлі товару, а з метою страхування від можливих змін цін на нього на реальному ринку. Інакше кажучи, при строкових операціях ф'ючерсного типу рух товару не є обов'язковим, оскільки це продаж прав на товар. Ставши об'єктом такої торгівлі, він може реалізуватися за різними цінами (у момент купівлі й продажу ціни на ринку реальних товарів змінилися). Якщо ціна зросла, різницю виплачує продавець, якщо ж знизилась, – покупець.

Зменшення ризику, пов'язаного із торгівлею ф'ючерсними контрактами, сприяють **угоди з премією, або опціони**.

В Україні одним із законів, що регулюють біржову діяльність є Закон “Про товарну біржу”. В даному законі зазначено, що діяльність товарних бірж контролює держава, визначаються правила їх діяльності (у тому числі клієнтів і посередників), права й обов'язки, а також здійснення контролю за дотриманням прийнятих норм і правил. Крім того, держава регламентує діяльність бірж через фінансово-кредитний механізм, податкову політику. Вона опосередковано впливає й на ціновий механізм біржі, підвищуючи ціни по державних контрактах, надаючи субсидії та пільгові кредити виробникам.

4. Ринок цінних паперів. Фондова біржа. Валютна біржа.

Розвинутий товарний обіг неможливий без широкого використання цінних паперів. Вони можуть виступати як засіб кредиту, так і засіб платежу, ефективно замінюючи готівку. Як один із важливих засобів мобілізації вільних грошових ресурсів цінні папери виконують і антиінфляційні функції, “знімаючи” на відповідний строк певну кількість готівки, що не забезпечена товарами і послугами. Ці та інші якості цінних паперів неминуче ведуть до їх великого розповсюдження в комерційному обігу. Тому ринок цінних паперів і фондові біржі, як його провідна ланка, займають важливе місце в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Ринок цінних паперів є особливим сегментом фінансового ринку. Він виконує такі функції: інвестиційну, перерозподіл власності і притягнення “венчурного капіталу”. Ринок цінних паперів прийнято поділяти на *первинний і вторинний ринок цінних паперів*. На **первинному ринку** цінних паперів відбувається розміщення вперше випущених цінних паперів (також первинний ринок охоплює розміщення нових випусків цінних паперів емітентами). Основними його учасниками є емітенти та інвестори. Емітентами можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи. Значною мірою первинний ринок визначає розмір накопичень та інвестицій в країні, є фактичним регулятором ринкової економіки.

На **вторинному ринку** цінних паперів здійснюється обіг (через фондову біржу і позабіржовий оборот) цінних паперів у вигляді перепродажу раніше випущених таких паперів. Основними учасниками у цьому випадку є спекулянти, які отримують прибуток у вигляді курсової різниці. Громадяни та юридичні особи, що купують цінні папери від свого імені й за свій рахунок, є інвесторами. Вторинний ринок не впливає на розміри інвестицій в країні, він забезпечує лише постійний перерозподіл уже акумульованих коштів між різними суб'єктами. За допомогою вторинного ринку формується рівноважний курс цінного папера на підставі попиту і пропозиції. Таким чином, вторинний ринок забезпечує ліквідність цінних паперів, але треба врахувати, що не всі цінні папери допускаються на вторинний ринок (цінні папери з обмеженим обігом). Вторинний ринок буває *організований (біржовий)* або *неорганізований (позабіржовий)*.

Попит на цінні папери залежить від: величини дивіденду; наявності вільних грошових коштів; вигод, які можна отримати за альтернативного використання грошових коштів.

Пропозиція цінних паперів залежить від: потреби емітентів в грошових інвестиціях; кількості емітентів; рівня розвитку економіки.

Під впливом коливань попиту і пропозиції формується ринкова ціна цінних паперів, яка називається *курсом цінного паперу*. Саме за цією ціною цінні папери продають на вторинному ринку. **Курс цінних паперів** залежить від доходу, який вони приносять, а також величини банківського відсотка як альтернативного доходу.

В нашій економіці використовувалися лише деякі види цінних паперів (облігації, чеки, векселі для зовнішнього обігу), до того ж в чітко окреслених межах. Останнім часом почали з'являтися фондові біржі і в Україні, що свідчить про початок формування ринку цінних паперів.

Прийняття закону "Про цінні папери і фондову біржу" і ряду інших документів створюють умови для його формування та розвитку.

Цінні папери – це документ, що засвідчує майнове право володіння або відносини позики, визначає взаємовідносини між емітентом цінного папера та його власником, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з нього, іншим особам. Він складається в установленій формі і повинен мати всі необхідні реквізити. В ньому мають бути чітко закріплені права володіння або відносини позики чи визначені ті юридичні можливості, на здійснення яких має право законний власник цінного папера (одержання доходу у вигляді дивідендів або відсотків чи певного майна). Способи передачі грошових та інших прав, що впливають з цінного папера, залежать від його виду і можуть бути різними – від вільного обігу до заборони передачі іншим особам. Цінний папір, маючи свій номінал, виражає певну величину реального капіталу, що інвестується. Його ринкова ціна може істотно відхилитися від номіналу, тому він є "фіктивним капіталом".

Суб'єктами ринку цінних паперів є:

емітенти – ті, хто вперше випускає цінні папери; *інвестори* – ті, хто придбає цінні папери від свого імені за свій рахунок; *інвестиційні компанії* – організації, які допомагають здійсненню угод між емітентами й інвесторами. Покупцями і продавцями на ринку цінних паперів можуть бути підприємства, банки, фінансово-кредитні посередники, держава, приватна особа.

Основною метою цінних паперів є забезпечення переходу коштів інвесторів до громадських організацій і підприємств. Випускаючи цінні папери, уряд, громадські організації і підприємства створюють собі можливість отримати кошти для реалізації власних проектів.

Окремі види цінних паперів, які може випускати емітент, встановлюються законодавством країни. Так, відповідно до Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» в нашій країні функціонують такі види цінних паперів: акції, облігації, варрант, казначейські зобов'язання, сертифікати (ощадні і інвестиційні), векселі.

Акція – це цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право її власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства. Акції можуть бути *іменними і на пред'явника, привілейованими і простими*.

Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій. Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства у разі його ліквідації. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачене його статутом. В управлінні акціонерним товариством можуть брати участь ті члени, які мають контрольний пакет акцій.

Контрольний пакет акцій – сума акцій, яка забезпечує їх володарю фактичне панування в акціонерному товаристві. Формально для цього необхідно 51% усіх акцій, але в дійсності великі фінансові магнати, володіючи 40-30% і навіть меншою кількістю акцій якої-небудь компанії, можуть повністю її контролювати, тому що велика кількість дрібних акціонерів спільні збори не відвідують і ніякої участі у справах компанії приймати не можуть.

Акціонерне товариство може викупити в акціонера акції, що належать йому, для їх наступного перепродажу, розповсюдження серед своїх працівників або анулювання.

Ціна, за якою продаються і купуються акції, називається **курсом акцій**. Курс звичайних акцій безпосередньо залежить від прибутку акціонерного товариства: чим він більший, тим вищий курс акцій.

Другим фактором, що впливає на курс акцій, є *норма позичкового відсотка*: якщо він більший, то нижчий курс акцій і навпаки. Інакше кажучи, курс акцій прямо пропорційний доходу, який вони приносять, і обернено пропорційний нормі позичкового відсотка, тобто:

Курс акцій = (Дивіденд/ Позичковий відсоток) · 100 %

Крім того, на курс акцій впливає також співвідношення, що складається між попитом і пропозицією на акції, яке залежить від стану справ, рентабельності виробництва у відповідному товаристві. Якщо воно розвивається стабільно, якщо прибуток і рентабельність його високі, то це веде за інших рівних умов до підвищення курсу акцій. Розрізняють **номінальну ціну** акцій і **ринкову**, або **курсову ціну**. Номінальна ціна записується на акції при її випуску. **Курс акцій** – це ринкова ціна, за якою вона продається і купується в даний момент. У країнах з розвиненою ринковою економікою курс акцій та інших цінних паперів найбільших компаній визначається на фондовій біржі і публікується в біржових бюлетенях. Цінні папери - облігація, сертифікат, вексель.

Необхідність торгівлі цінними паперами породила механізм, що називається *фондовим ринком*.

На ринку цінних паперів функціонують *фондові біржі*.

Фондова біржа – це організаційна форма ринку, на якому здійснюється торгівля цінними паперами – акціями, облігаціями, зобов'язаннями державної скарбниці, сертифікатами, документами, пов'язаними з рухом кредитних ресурсів і валютних цінностей. Тобто фондова біржа, організований, регулярно діючий оптовий ринок цінних паперів (фондовий ринок).

Вона забезпечує рух капіталу, шляхом обміну цінних паперів на гроші, що призначаються для інвестування в економіку. Фондова біржа забезпечує найоптимальніші умови переходу цінних паперів від одного суб'єкта до іншого. Вона є некомерційною організацією і не має на меті отримання власного прибутку. Її фінансова діяльність здійснюється за рахунок продажу акцій самої біржі, що дають право бути її членами, членських внесків та біржових зборів з кожної угоди, що укладаються на біржі.

Найважливіша мета фондової біржі – забезпечити швидку і ефективну купівлю-продаж цінних паперів, а для власників – можливість обміну на гроші. Тому *однією із функцій фондової біржі є забезпечення високої ліквідності цінних паперів*. Це означає, що кожен потенційний покупець цінного папера, приймаючи рішення про його купівлю, повинен бути заздалегідь упевненим, що у разі необхідності він зможе ці папери продати за їх реальною ринковою ціною. Тільки за таких умов власники грошей будуть обмінювати їх на цінні папери, а не вкладати в банки. Здійснюючи цю функцію, біржі встановлюють правила допуску цінних паперів на біржу, визначаючи вимоги емітентів. Цінні папери, що потрапляють на біржу, підлягають лістингу, тобто перевіряються спеціальною комісією на предмет фінансового стану емітента.

Фондова біржа виконує ще *одну важливу функцію – відображення економічного стану, ділової активності і політичної стабільності країни*. Головний керівний орган біржі – Рада директорів. Він керується статутом біржі, в якому визначається порядок управління не біржею, склад її членів, умови їх прийому, порядок утворення і функції біржових відділів. Для щоденного

управління біржею призначають президента і віце-президента. Крім того, організовують особливі комітети біржі – аудиторський, комітет з питань біржових індексів, опціон, з питань прийому нових членів, з питань арбітражу та інші.

Операції фондової біржі залежно від строку дії поділяють на короткострокові (касові) і довгострокові (ф'ючерсні чи форвардні). Останні здійснюються у випадку, коли угода купівлі-продажу акцій чи облігацій укладається в даний момент, а їх оплата відстрочена на певний час. Тому ф'ючерсні операції стають основою біржових спекуляцій з метою одержання спекулятивного прибутку.

Щоб бути членом біржі, треба засвідчити свою дієздатність. Основними формами членства на фондовій біржі є, як і на товарній, постійні члени, тимчасові і гості. Основними учасниками обороту на фондових біржах є торговці цінними паперами, яких називають *дилерами, брокерами та маклерами.*

Найвідоміші біржі у світі – Нью-Йорська фондова біржа, фондова біржа Торонто, Амстердама, Токійська біржа, Брюссельська, Мельбурнська. Незважаючи на те, що нині в США діє 16 фондових біржі, Нью-Йорська тримає першість не тільки в США, а й світі. Саме на цій біржі котируються цінні папери 1600 найавторитетніших компаній.

В Україні формується система бірж. Діють фондові, аграрні, міжбанківська, валютна. Вищим органом є загальні збори членів, які обирають біржову раду строком на 5 років, та виконавчий орган – правління біржі. Діяльність фондової біржі в Україні регулюється законом “Про цінні папери і фондову біржі”. Згідно із законом України фондова біржа є акціонерним товариством, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до закону, статут і правил фондової біржі. Фондову біржу може бути створено не менш як 20-ма засновниками – торговцями цінних паперів.

Діяльність фондової біржі припиняється в тому разі, коли число її членів стало менше 10-ти. Якщо у фондовій біржі залишилося 10 членів, її діяльність також припиняється у випадку неприйняття нових членів протягом шести місяців. На Українській фондовій біржі (УФБ) перші торги відбулися у березні 1992 р. За роки існування УФБ створила розгалужену мережу регіональних центрів та філіалів.

Розвиток ринку цінних паперів потребує створення широкої мережі фінансових посередників – інвестиційних фондів і компаній, довірчих товариств, холдингових, страхових компаній та різних консультаційних фірм. На фондовій біржі укладають *два типи контрактів: касові* – розрахунок за ними здійснюють у найкоротший термін (у той самий день або впродовж кількох днів); *термінові* – угоди, у яких вказано точний день розрахунку. Вони можуть бути опціонні або ф'ючерсні.

Торгівля проводиться за типом аукціону: відбуваються відкриті торги, і право на угоду має той, хто запропонує максимальну ціну. Фіксується *чотири типи ціни*: **ціна попиту** (покупця), **ціна пропозиції**, **контрактна ціна** (фактична ціна за біржовою угодою), **котирувальна ціна** (типова, середня ціна за біржовими угодами за певний період часу (на початок біржового дня, на його середину або кінець)).

Котирування – це визначення курсів цінних паперів за допомогою встановлення середньої ціни, за якої виконується більшість замовлень за день. Залежно від попиту й пропозиції на цінні папери встановлюються **біржовий курс**. Бюлетені зареєстрованих біржових курсів (котирувань) публікуються в пресі.

Валютна біржа – це організаційно оформлений і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається торгівля валютами різних країн. Покупцями та продавцями виступають переважно банки, що здійснюють угоди за свій рахунок або за дорученням клієнтів. Валютні біржі традиційно не мають самостійного місця функціонування і діють зазвичай на товарних або фондових біржах.

Існує *два види операцій на валютному ринку*: перша **спот** – негайна поставка валюти і друга **форвард** – поставка валюти через певний час, переважно через місяць за угодженням на момент угоди курсом. У деяких країнах, крім офіційного валютного ринку, існує паралельний, на якому курси валют відхиляються від офіційних курсів. Є також нелегальні “чорні” валютні ринки, на яких валютний курс визначається залежно від попиту та пропозиції валют.

В Україні функціонує **Міжбанківська валютна біржа** (м. Київ). Членами валютної біржі можуть бути комерційні банки, яким видані ліцензії на проведення валютних операцій, а також фінансові установи, яким діючим законодавством надане право на проведення валютних операцій. Операції щодо купівлі і продажу валюти безпосередньо на біржі мають право здійснювати тільки її члени, які діють від свого імені і за свій рахунок чи за рахунок своїх клієнтів, якими можуть бути національні підприємства, а також уповноважені банки – не члени біржі.

Запитання для самоконтролю

1. Товарна біржа та її види?
2. Які Ви знаєте операції на фондовій біржі?
3. Як розрахувати курс цінного паперу?
4. Чим відрізняється акція від облігації? Чому цінні папери називають "фіктивним" капіталом?
5. Що таке "номінальна вартість" цінних паперів та їхня "реальна вартість"? Під впливом яких факторів складається реальна вартість цінних паперів?
6. Яку роль відіграє ринок цінних паперів в умовах ринкової економіки? У чому полягає відмінність між ринком грошей і ринком капіталів?
7. Види операцій на валютному ринку?

Тема 9. Ринок праці та земельних ресурсів і ціна землі.

1. Ринок праці. Біржа праці та її функції.
2. Ринок земельних ресурсів і ціна землі.
3. Різновиди земельної ренти та механізм їх утворення.
4. Характеристика головних структурних елементів ринку.

1. Ринок праці. Біржа праці та її функції.

Ринок праці — це система економічних відносин, де укладаються угоди купівлі-продажу та використання робочої сили як особливого товару. До ринку праці входять відносини найму робочої сили, система професійної підготовки зайнятих, державна політика у сфері зайнятості, правова база регулювання зайнятості.

До **суб'єктів** ринку праці належать:

- *працівники* — власники і продавці робочої сили як особливого ресурсу, тобто люди працездатного віку, які вже мають або ще шукають місце роботи;
- *працедавці* — покупці робочої сили (компанії, банки, підприємці та ін.);
- *посередники між працедавцями і працівниками* (служби зайнятості);
- *органи влади*, які розробляють правові основи відносин на ринку праці;
- *представники інтересів працівників і працедавців* (профспілки, асоціації підприємців та ін.).

Ринок праці порівняно з ринками інших факторів виробництва має певні **особливості**:

- робоча сила є специфічним, "живим" товаром;
- заробітна плата як ціна праці є особливим видом ціни, який торкається життєвих інтересів людей; її низький рівень може призвести до безробіття та віддзеркалитися на емоційному та фізичному стані людей;
- мобільність робочої сили набагато нижча порівняно з іншими товарами, тому зростання попиту на робочу силу в межах певної території не одразу призводить до припливу працівників; - ринок праці не можна розглядати як однорідний, тому що він складається з багатьох спеціалізованих ринків, які відрізняються регіональними особливостями, відмінностями в освіті, національною належністю, культурним рівнем та ін.

Ринок праці виникає тоді, коли робоча сила стає товаром. Для цього потрібні такі умови: - носій робочої сили повинен бути позбавлений засобів виробництва, що змусить його шукати можливості продажу своєї праці; - він має бути юридично вільним, щоб розпоряджатися нею; - на ринку повинні з'явитися покупці цього специфічного товару.

Процес масового перетворення робочої сили на товар відбувався впродовж XVI— XVIII ст., у період первісного нагромадження капіталу, який належав обмеженій кількості власників-капіталістів. Решта людей опинилася без засобів виробництва і була змушена стати найманими працівниками.

Нині трудові стосунки між найманим працівником і працедавцем оформлюються у вигляді **трудового контракту**, в якому зазначається характер

роботи, її умови, взаємні обов'язки сторін, розмір заробітної плати, термін дії контракту. Зазвичай контракти укладаються на рік, а потім їх продовжують.

Не акцентуючи увагу на особливостях ринку праці, з'ясуємо, як загалом формуються попит, пропозиція і ціни на працю.

Попит на працю пред'являють працедавці, і він залежить від таких факторів:

- попит на товари або послуги, які виробляються працівниками;
- продуктивність праці — що вища продуктивність, то вищий попит на таку працю;
- закон спадної віддачі факторів виробництва, згідно з яким завжди настає момент, коли починає знижуватися граничний продукт, вироблений кожним додатково найнятим працівником; саме тому підприємець стежить за змінами у граничному продукті і регулює попит на працю;
- галузева структура економіки — розвинені галузі пред'являють підвищений попит на робочу силу;
- наявність факторів виробництва, які замінюють трудовий ресурс;
- стан розвитку економіки (криза або піднесення).

На **рис. 9.1** зображено криву попиту на працю. Вона представляє обернену залежність: що менша заробітна плата, то більший попит пред'являють працедавці.

Пропозиція праці — це обсяг трудових ресурсів на ринку, що пропонується до продажу. Вона залежить від: -чисельності населення та темпів його приросту; - чисельності робочої сили та темпів її приросту; - частки працездатних у загальній чисельності населення; - тривалості робочого дня; - заробітної плати; - інтенсивності праці; - кваліфікації працівників;-рівня життя.

Крива *ринкової пропозиції робочої сили* (**рис. 9.2**) ілюструє пряму залежність кількості праці від заробітної плати: що вища зарплата, то більше охочих працювати. Водночас *індивідуальна пропозиція праці* (**рис.9.3**) має цікаві особливості, які виражаються у дії "**ефекту доходу**" й "**ефекту заміщення**". Так, із підвищенням ставки заробітної плати починає діяти "ефект заміщення": людина відмовляється від вільного часу задля додаткового заробітку, тобто вона замінює бездіяльність роботою. Проте з часом виникає момент, коли добробут людини зростає до такого рівня, що навіть за умов високих доходів робота вже не буде здаватися привабливішою, ніж вільний час.

Можна з упевненістю сказати, що з досягненням доволі високого рівня заробітку частина працівників скорочуватиме пропозицію праці, віддаючи перевагу відпочинку, внутрішньому розвитку, самоосвіті, сім'ї. Це явище віддзеркалює "ефект доходу". Проте на загальному графіку ринкової пропозиції робочої сили це не відобразиться, оскільки для решти працівників спрацює "ефект заміщення".

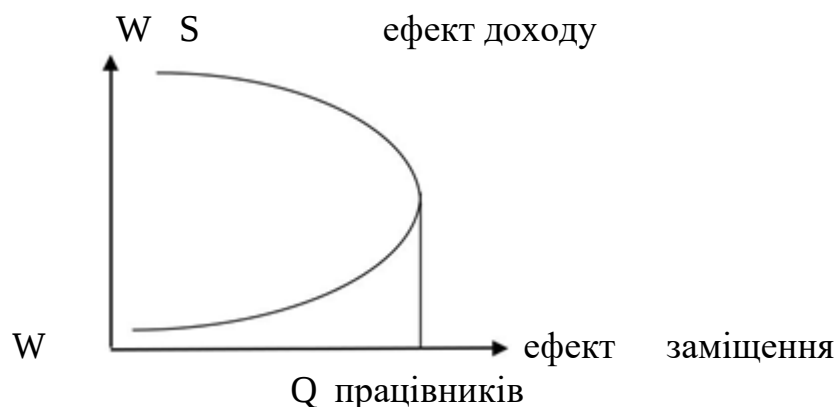


Рис 9.3. Індивідуальна пропозиція праці

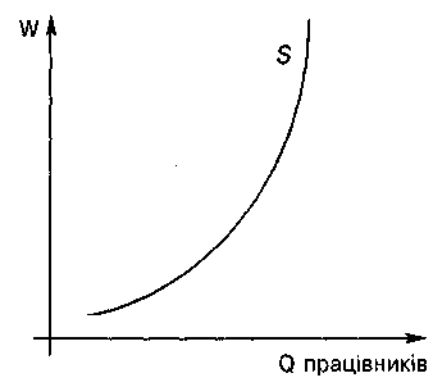


Рис. 9.2. Ринкова пропозиція праці

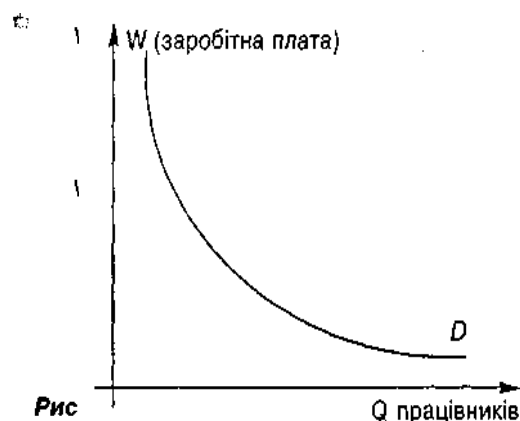


Рис. 9.1. Попит на працю

Інколи відбувається **"ефект низького доходу"**, за якого за низького рівня заробітної плати пропозиція робочої сили зростає. Ця ситуація властива періоду економічних криз, коли люди навіть за умов незначних заробітних ставок намагаються працювати за сумісництвом або у кілька змін, щоб забезпечити попередній рівень проживання.

Пропозиція праці взаємодіє з попитом, і результатом є утворення рівноважної ціни праці — заробітної плати (рис. 9.4). Точка А — точка ринкової рівноваги на ринку праці, за якої пропозиція праці дорівнює попиту на неї. W — рівноважний рівень заробітної плати, Q — рівноважна кількість праці.

Відзначимо, що ринкова ціна праці доволі часто відхиляється від рівня рівноважної під впливом неконтрольованих ринкових подій. У разі, якщо заробітна плата стає вище рівно-

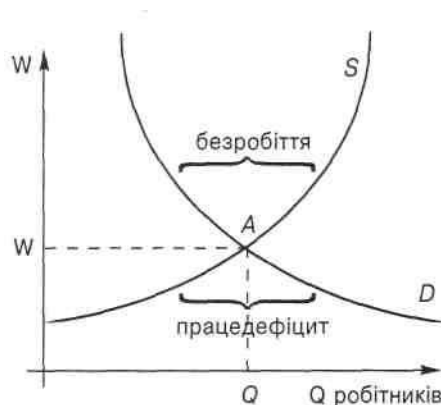


Рис. 9.4. Формування рівноважної заробітної плати

важної, виникає **безробіття** — надлишок робочої сили ($S > D$). Якщо ж заробітна плата стає нижчою за рівноважну, ринок стає **працевдефіцитним** ($S < D$).

Порушення рівноваги на ринку праці відбувається практично завжди і зумовлене діями неринкових сил:

- *держави*, яка для регулювання ринку праці законодавчо встановлює тривалість робочого дня, відпусток, мінімального рівня заробітної плати та ін.;
- *профспілок*, які домагаються підвищення заробітної плати;
- *монополій*, які прагнуть до зниження заробітної плати.

Вплив на ринок праці держави здійснюється і через свої спеціальні органи, такі як **державна служба зайнятості**. Законом України визначені обов'язки і права державної служби зайнятості та участь підприємств, установ і організацій у реалізації політики зайнятості. В Україні ця служба діє як посередник на ринку між роботодавцями та тими, хто бажає знайти роботу. Вона сприяє громадянам в одержанні роботи, а роботодавцям — у забезпеченні підприємців робочою силою. Крім того, служба зайнятості займається наданням допомоги по безробіттю та організацією професійної підготовки аби підвищити свою кваліфікацію. Особливо зростає роль такої служби під час економічних криз, коли різко зростає безробіття. Держава сприяє також незайнятим громадянам у поновленні їх трудової діяльності та забезпечує їм різні види компенсацій.

Вадливу роль на ринку праці відіграють організації найманих працівників, в першу чергу *професійні спілки*. Розвиток трудових відносин найтіснішим чином пов'язаний із соціальними гарантіями найманим працівникам, удосконаленням умов праці, можливостями підвищити оплату праці. Провідна роль у розв'язанні цих проблем належить профспілкам. Досвід розвинутих країн показує велику міру впливу профспілок на вдосконалення трудових відносин.

Важливим елементом інфраструктури є **біржа праці**. Це посередницька організація, яка має забезпечити узгодження інтересів працівників та роботодавців, узгодження попиту і пропозиції праці, надання допомоги по безробіттю. Біржі праці в цілому не усувають безробіття, проте створюють можливості упорядкування найму підприємцями робочої сили і скорочують час пошуку для тих, кому вона необхідна. При існуванні системи страхування від безробіття біржі праці виконують функції контролю за встановленням права на одержання допомоги по безробіттю і його втраті. Виділяють такі основні види біржі праці: приватні, що функціонують на комерційній основі, філантропічні, громадські та державні. Біржі праці, крім допомоги з працевлаштування безробітних, надають послуги тим, хто бажає змінити місце роботи, вивчають попит і пропозицію робочої сили, збирають і розповсюджують інформацію про рівень зайнятості різних професій та територій. Важливою функцією є перепідготовка кадрів і працевлаштування інвалідів. Діяльність біржі праці регламентується як національним законодавством, так і рядом конвенцій Міжнародної організації праці.

2. Ринок земельних ресурсів і ціна землі.

Об'єктом купівлі-продажу на ринку земельних ресурсів є земля, яка може використовуватися по-різному:

- як рілля; - як місце добування сировини; - як ділянка для будівництва.

Суб'єкти земельного ринку:

- *власники* землі — приватні особи, органи державної влади, корпорації, фермерські господарства та інші;

- *покупці* землі — фермери, підприємства з видобутку ресурсів, будівельні компанії та ін.

Порівняно з іншими факторами виробництва ринок землі має такі **особливості**:

- земля — це такий тип ресурсів, який не відтворюється, а існує як даний об'єкт природи;
- земля обмежена за кількістю;
- земля не має замінника;
- земля різна за якістю, родючістю, місцем розташування, багатством природних копалин та ін.;
- земля має альтернативи використання — як ділянка для будівлі споруд, сільськогосподарська ділянка та ін.

У зв'язку з такою властивістю землі як невідтворюваність виникає питання її якості. **Якість землі** визначається її родючістю в застосуванні у сільському господарстві або багатством природних копалин у добувній промисловості.

Якість землі буває двох видів:

- **природна** — закладена в ній природою; - **штучна** — підвищена людиною якість (за допомогою добрив, меліорації та інших прогресивних технологій).

Водночас поліпшувати землю нескінченно неможливо. Технологію використання землі регулює закон спадної граничної віддачі, який щодо землі був сформульований: **закон спадної родючості землі**: використання додаткових одиниць капіталу і праці з сільському господарстві призводить до зниження граничного продукту.

Ціною землі є земельна рента, яка виникла разом із приватною власністю на землю (рабовласницькою та феодальною). Вона існувала спочатку як натуральна рента й відробіточна. Згодом з'явилася рента у грошовій формі, яка домінує в сучасній економіці.

Рентні платежі за право користування земельною ділянкою орендар виплачує її власнику і вони входять до орендної плати. Тож для власника рента є доходом.

Земельна рента — це дохід власника від використання землі або інших природних ресурсів, які є обмеженими та невідтворюваними.

Попит на землю залежить від:

- ціни землі, яку сплачує користувач її власнику: що вища ціна, то менший попит на землю; - родючості ґрунту; - місця розташування земельної ділянки; - наявності корисних копалин; - близькості ринків збуту та ін.

Попит на землю має обернену залежність від ціни землі — ренти (**рис. 9.5**).

Пропозиція землі нееластична (нечутлива) до її ціни. Інакше кажучи, хоч би як змінювалася ціна землі, кількість земельних ресурсів у цей момент збільшити неможливо. На **рис. 9.6** це відображено у вигляді вертикальної прямої пропозиції землі.

Рівновага між попитом і пропозицією визначає розмір рівноважної ціни (ренти). Точка *A* — це точка рівноваги, за якої попит дорівнює пропозиції, а рівноважна рента становить *Я*. Можна побачити, що внаслідок незмінного рівня пропозиції ціна землі залежить лише від коливань попиту (**рис. 9.7**).

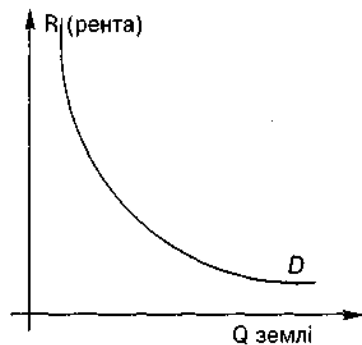


Рис. 9.5. Попит на землю

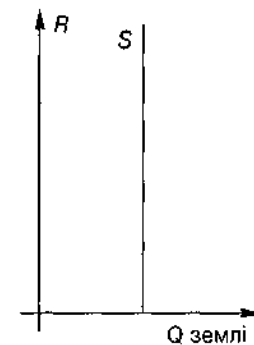


Рис. 9.6. Пропозиція землі

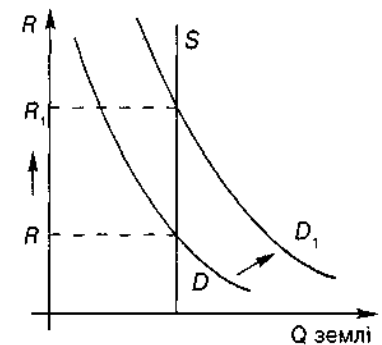


Рис. 9.7. Формування рівноважної ціни землі

Від розміру ренти залежить вартість земельної ділянки, якщо вона виноситься на продаж. Продавець (він же власник) керується такими міркуваннями:

1) можна надати ділянку в оренду або працювати на ній самостійно й отримувати дохід у вигляді ренти;

2) можна продати ділянку, покласти зароблені гроші в банк на рахунок і отримувати відсоток за внеском.

Отже, власник землі повинен зіставити доходи, які він може отримати за цими варіантами: величину доходу з цієї ділянки і величину банківського відсотка. Очевидно, він згодиться продати ділянку лише в тому разі, коли очікуваний банківський відсоток перевищить величину земельної ренти як доходу. Відтак мінімальна ціна земельної ділянки визначається за формулою:

Ціна ділянки $= \frac{R}{I} * 100\%$, де **R** — річна земельна рента, **I** — річна ставка

банківського відсотка.

3. Різновиди земельної ренти та механізм їх утворення.

Хоча будь-яка рента є прибутком власника земельної ділянки, все ж існує кілька її видів:

- 1) диференціальна I і II роду;
- 2) абсолютна;
- 3) монопольна;
- 4) рента у добувній промисловості;
- 5) рента у будівництві.

Як відомо, розмір земельної ренти залежить тільки від попиту на землю, тому що її пропозиція обмежена. Своєю чергою, попит на землю визначається її

якістю, родючістю. У цьому зв'язку в економічній теорії земельні ділянки поділяють на *гірші, середні та кращі*. Відмінності у землях за якістю зумовлюють відмінність у доходах. Підприємець, обробляючи гіршу ділянку, отримає менший врожай, ніж той, хто працює на середній або кращій, за умов, коли вони здійснюють однакові витрати. Власник кращої і середньої ділянок *отримає диференціальну ренту*—додатковий дохід за якість землі.

Диференціальна рента властива тільки земельному ресурсу. Якби вона існувала і в інших галузях то була б тимчасовою, тому що згодом її ліквідувала б конкуренція. Однак у сільському господарстві утворюється специфічний вид монополії — на кращі земельні ділянки, де є нижчі витрати виробництва, а оскільки ринкова ціна на сільськогосподарську продукцію однакова, то власники кращих ділянок отримують надприбуток у вигляді диференціальної ренти.

Диференціальна рента I роду виникає внаслідок відмінностей у природній родючості земель та їхній віддаленості від ринків збуту продукції.

Диференціальна рента II роду виникає внаслідок відмінностей у штучній родючості земель, що спричинена додатковими капіталовкладеннями. У сучасних умовах, коли практикується високоінтенсивне сільськогосподарське виробництво з великими інвестиціями, диференціальна рента II роду стала основною формою рентного доходу.

Проте поступово, внаслідок життєдіяльності людей, кількість кращих і середніх ділянок зменшується, і щораз вищий попит на сільськогосподарську продукцію змушує використовувати дедалі більше гірших ділянок. Їхні власники отримують не диференціальну, а **абсолютну ренту**. Її величина не залежить від родючості землі або розташування ділянки, а виплачується як винагорода за право реалізації приватної власності *на будь-яку землю*.

Таблиця 9.1. Обчислення диференціальної ренти

Ділянки	Витрати виробництва, тис. грн	Вирощено врожаю, тис. ц	Ціна за 1 ц, грн	Виторг від реалізації, тис. грн	Диференціальна рента, тис. грн
Гірша	150	10	50	500	—
Середня	150	14	50	700	700–500=200
Краща	150	18	50	900	900–500=400

Монопольна рента виникає за виробництва особливих, дуже цінних товарів, ринкова ціна яких завищена. До таких належать рідкісні сорти винограду, деревини, фруктів, овочів, кави, какао, чаю, тютюну та ін. Попит на ці товари завжди вищий, ніж їхня пропозиція, і це зумовлює створення монопольно високої ціни. Надлишок монопольної ціни над ціною виробництва привласнює власник унікальних земель у вигляді монопольної ренти.

У добувній промисловості виникає диференціальна рента I роду. Вона зумовлена відмінностями у земельних ділянках щодо багатства надр, геологічних умов копалин, якості корисних копалин, віддаленості від місць використання. Гірничу ренту радше розглядається не як рента, а як плата за право розробки родовищ. Вона існує у вигляді спеціальних податків і відрахувань, які добувне

підприємство сплачує державі як основному власнику природних ресурсів. В Україні практикується збір за використання лісних і водних ресурсів, плата за спеціальне використання надр, плата за землю.

Рента на будівельні ділянки є диференціальною I роду, але залежить не від родючості землі, а від територіального розташування земельних ділянок.

Отже, загалом земельна рента як дохід на землю залежить від:

- місця розташування земельної ділянки; - її родючості; попиту на сільськогосподарську продукцію, що вирощується; - способу використання землі; - цін на сільськогосподарську продукцію.

4. Характеристика головних структурних елементів ринку(самостійно).

Запитання для самоконтролю

1. Розкажіть про особливості кривої пропозиції на ринку праці.
2. У чому полягає специфіка заробітної плати як ціни праці порівняно з цінами на інші види благ або ресурсів?
3. Які фактори перешкоджають формуванню рівноваги на ринку праці?
4. Напишіть формулу, за якою розраховується ціна земельної ділянки.
5. Який вид ренти пов'язаний із відмінностями у родючості землі?
6. Який з видів диференціальної ренти нині є панівним - I або II роду?

Тема 10. Підприємництво і підприємство (фірма) в системі ринкових відносин.

1. Суть підприємництва та умови його існування. Організаційні основи підприємництва в Україні (самостійно).

2. Підприємство (фірма) та його види.

3. Домогосподарств як суб'єкт ринкових відносин. Теорії заробітної плати. Форми та системи заробітної плати.

4. Економічні основи функціонування підприємства (фірми).

1. Суть підприємництва та умови його існування

Слід зазначити, що в економічній літературі розрізняють поняття “підприємець” і “бізнесмен”. **Бізнесмен** – це людина, яка займається якоюсь економічною діяльністю, метою якої є прагнення одержати максимальну вигоду, тобто насамперед під цим розуміють дохід, прибуток. Це не рідко діяльність, яка не потребує якихось новацій і здійснюється за усталеними принципами та звичками тому таких бізнесменів називають репродуктивними бізнесменами. А підприємець є бізнесменом, який постійно генерує нові ідеї в економічній діяльності, формує нові ресурси, управлінські рішення. Тому і міра ризикованості підприємців набагато вища, бо їх діяльність відбувається в умовах невизначеності, багато альтернативності. З огляду на це діяльність часто розглядається як самостійний, четвертий фактор виробництва.

Визначення *підприємницької діяльності* дається у Господарському кодексі України. У статті 42 цього Кодексу зазначається, що **підприємницька діяльність** – це самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та

одержання прибутку. Суть цієї діяльності полягає у формуванні попиту на продукти, послуги, роботу і його задоволенні шляхом продажу відповідних продуктів, послуг, робіт як товару. При цьому не важливо, чи продавець організовує виробництво цих товарів самостійно, чи виступає як посередник між виробником і споживачем. Одна з *головних ознак такої діяльності* – *прибуток*, виражений різницею між ціною, яку покупець сплачує за товар, що задовольняє попит, і затратами на його задоволення. Цей прибуток відрізняється від *доходу на власність*. Власник *одержує дохід на власність* у вигляді дивіденду на акції, відсотка на депозити та облігації, орендної плати за оренду землі чи іншої нерухомості. Підприємець організовує діяльність, в результаті якої і одержує дохід як надлишок над авансованим капіталом. Отже, **підприємництво** – це особлива сфера економічної діяльності, суть якої полягає у постійному перетворенні економічних ресурсів на капітал, тобто на те, що приносить у результаті такої діяльності прибуток, дохід.

Людей, що займаються такою діяльністю, називають підприємцями. Вони беруть на себе ризик, пов'язаний з організацією нового підприємства, реалізацією нової ідеї чи випуском нової продукції.

Щодо умов підприємницької діяльності в Україні, то вони перебувають у процесі формування. В Україні практично відсутні такі достатньо сформульовані умови, як реальний плюралізм форм власності (він гальмується тіньовою економікою), стабільна науково обґрунтована політика держави стосовно підприємництва, особливо малого, економічні методи державного регулювання економіки (переважають адміністративні), ефективна зовнішньоекономічна діяльність щодо захисту вітчизняного підприємництва. Не забезпечені належні правові умови підприємницької діяльності, зокрема ефективності та стабільної законодавчої бази, в тому числі антимонопольного законодавства, ефективної системи захисту інтелектуальної власності, простої системи реєстрації підприємницької діяльності, ефективної системи правового захисту підприємців від свавілля чиновників, оптимізованого податкового законодавства. За всі роки незалежності не забезпечено політичної стабільності, незалежного рівня культури підприємницької діяльності, позитивної суспільної думки про неї.

Щоб активно розвивалася підприємницька діяльність, країна повинна мати необхідні правила, які є ефективними, простими в застосуванні і доступними для всіх, хто має їх виконувати. В Україні такі правила відсутні, а тому підприємці потрапляють у пастку нерегульованої неформальної економіки, що суттєво знижує їх можливості ефективної роботи.

2. Підприємство (фірма) та його види.

Однією з родових ознак підприємницької діяльності є створення нового блага, що передбачає використання факторів виробництва. Поєднання останні у певних пропорціях потребує визначеної організаційної форми у вигляді підприємства. У немарксистській економічній теорії замість терміна “підприємство” вживається поняття “фірма”, під яким розуміють певну

абстрактивну одиницю, що виконує переважно технічні завдання. Ми вживаємо термін підприємство, маючи на увазі цю особливість.

Підприємство – це первинна ланка економіки, або економічна одиниця, яка я поєднує фактори виробництва та виробляє готовий продукт для його реалізації та отримання доходу. Згідно з Господарським кодексом України, **підприємство** – це самостійний господарюючий суб'єкт, який має статус юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу). *Юридична особа* – це ділове підприємство, що має власний статут, рахунок у банку і занесене у державний реєстр, тобто пройшло процедуру офіційного заснування. Головне завдання підприємства полягає в задоволенні потреб ринку в його продукції з метою одержання прибутку.

Підприємство виникло внаслідок суспільного поділу праці та спеціалізації. Якщо у давні часи товари виготовлялися окремими працівниками то кожен продукт мав свого творця, то поступово процес виробництва ускладнився, працівники почали спеціалізуватися на окремих операціях, і для виготовлення цілісного продукту змушені були кооперуватися, об'єднувати свої трудові зусилля. Так виникли підприємства.

Підприємство створюється:

- згідно з рішенням власника (власників) майна чи уповноваженого ним органу або за рішенням трудового колективу;
- в результаті виділення зі складу діючого підприємства одного або кількох структурних підрозділів, якщо на це є згода власника чи уповноваженого ним органу;
- внаслідок примусового поділу іншого підприємства відповідно до антимонопольного законодавства України.

Здійснення господарської діяльності підприємством може мати місце тільки після його реєстрації в органах державної влади у порядку, передбаченому чинним законодавством.

Ліквідація і реорганізація (злиття, приєднання, виділення, перетворення) підприємства проводиться за рішенням власника, в окремих випадках, передбачених законом України “Про підприємства в Україні” – за рішенням власника та трудового колективу, а також – за рішенням суду або господарського суду.

Крім зазначених випадків, підприємство може припинити діяльність у разі:

- прийняття рішення про заборону його діяльності через невиконання умов, встановлених законодавством;
- визнання у судовому порядку недійсними установчих документів і рішення про створення підприємства;
- визнання його неплатоспроможності – банкрутства.

Згідно з Законом України “Про банкрутство” банкрутами можуть бути визнані ті підприємства, які неспроможні своєчасно виконати свої зобов'язання перед кредитором або бюджетом.

Підприємство як основна ланка національної економіки має статут, самостійний баланс доходів і витрат, розрахунковий та інші рахунки в установах банку, печатку із своєю назвою (а промислове підприємство – також товарний знак), право вступати в договірні відносини з іншими юридичними і фізичними особами. Майно, яке необхідне підприємству для здійснення діяльності, передбаченої **статутом** (основні фонди, оборотні фонди, інші цінності, вартість яких відображається на самостійному балансі підприємства). Підприємство може розпоряджатись належним йому майном на правах власності або на правах певного господарчого відання. В останньому випадку це стосується державного підприємства, яке має право розпоряджатись закріпленим за ним державним майном на свій розсуд і здійснювати щодо майна будь-які дії, що не суперечать чинному законодавству та статуту підприємства.

За розміром підприємства поділяються на *малі, середні та великі*.

Формування **малих підприємств** залежить насамперед від традицій національної економіки. Найважливішими критеріями, за якими класифікують малі підприємства, є *трудовий та фінансовий*.

Так, у США малими вважається підприємства, в яких не більше 500 працівників. В Японії та Італії малими є підприємства з кількістю зайнятих до 300 осіб. Слід зазначити, що такий критерій не можна вважати найобґрунтованішим. У сучасних умовах, за надзвичайно високого рівня технічної оснащеності підприємств, кількість працівників не завжди може бути об'єктивною підставою для класифікації підприємств за розмірами. Найточнішим є показник обсягу виробництва продукції підприємством, оскільки він відображає як чисельність працівників, так і обсяг матеріальних факторів виробництва. Але використання такого критерію стримується інфляційними процесами, що не дозволяють порівнювати обсяги виробництва продукції у динаміці через вплив інфляційної зміни цін.

Нині українським законодавством визначено, що до малих відносять підприємства, в яких *середньооблікова чисельність працівників* за звітний період (рік) не перевищує 500 осіб: у промисловості та будівництві – 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – 50 осіб; у науці та науковому обслуговуванні – 100 осіб; у галузях невиробничої сфери – 25 осіб; у роздрібній торгівлі 15 осіб.

Критерії віднесення підприємств до малих, середніх і великих відрізняються залежно від країни. В Україні з 2004 року малими вважаються підприємства до 50 осіб, середніми — від 51 до 1000 осіб; великими — понад 1000 осіб. Часто малі та середні підприємства об'єднують у одне поняття — **малий бізнес** — і проводять аналіз, протиставляючи малий і великий бізнес.

У розвинених країнах малий бізнес вважається особливим феноменом. Малі підприємства виробляють більше 70% обсягу всієї продукції, забезпечують понад 50% зайнятості, їхнє повсюдне поширення пов'язано з такими обставинами. Сучасний ринок виявився перенасиченим масовими,

стандартними товарами, основні потреби задоволено. Нині дедалі більше з'являється специфічних потреб, для задоволення яких потрібні дрібні серії високоякісної продукції. Цю проблему і вирішує малий бізнес.

Малі підприємства вважаються фундаментом ринкової економіки, внаслідок своєї чисельності вони пов'язують всі економічні ланки між собою і швидко покривають нестачу будь-яких товарів або послуг на ринку. Вони також сприяють підтриманню конкуренції.

Переваги малих підприємств:

- вони гнучкіші, ніж великі, легко пристосовуються до змін на ринку, реагують на коливання смаків споживачів;
- швидко освоюють нову продукцію;
- не потребують великих інвестицій;
- орієнтуються на місцеві ринки, тому краще знають потреби невеликого кола своїх клієнтів.

Недоліки малих підприємств:

- неспроможні здійснювати дорогі науково-дослідні розробки;
- дуже чутливі до змін у цінах і відсоткових ставках;
- схильні до банкрутства.

Низька стійкість малих підприємств, звісно, є їхнім недоліком, але багато хто вбачає в цьому і перевагу. Так, на місце компаній, які розорилися, приходять нові, більш стійкі, життєздатні, які виживають у конкурентній боротьбі. Банкрутство одного малого підприємства не відбивається на стані всього сектору малого бізнесу.

У сучасній економіці великі підприємства часто використовують переваги малих і запроваджують їхні принципи управління. Крім того, вони встановлюють постійні коопераційні зв'язки з малими фірмами, які стають постачальниками якісної і дешевої продукції (наприклад, комплектуючих).

Розвиток малих підприємств є дуже актуальним для економіки України. Відхід від монополізму та перехід до конкурентної ринкової економіки давно потребує створення прошарку малих підприємств, які зможуть швидко розширити асортимент товарів, сприяти НТП, утворювати робочі місця та ін. З допомогою малих підприємств можна здолати галузеві диспропорції в Україні, а саме — недостатній рівень виробництва споживчих товарів порівняно із засобами виробництва військового призначення. Раніше для цього було вирішено проводити *конверсію* — перепрофілювання підприємств військово-промислового комплексу на випуск споживчої продукції. Проте це виявилось досить проблематичним, тому що основний капітал у них зношений на 50—70%, а його заміна потребує величезних витрат часу та коштів. Щоб побудувати нові фабрики, також потрібні кошти. Тому вся надія покладається на малі підприємства, які не потребують великих капіталовкладень і скуповуються через 1,5—2 роки.

Водночас сучасний рівень розвитку малого бізнесу в Україні недостатній для потреб економіки: малі підприємства забезпечують не більше 12% зайнятості та 10% виробництва.

Середні компанії не такі чисельні, як малі підприємства, і їхня кількість скорочується: вони розоряються або переходять до розряду великих. Середні підприємства мало вивчені з погляду їхніх функцій і поведінки, проте відомо, що вони охоплюють тільки окремі сегменти ринку, є серйозними конкурентами великих компаній і сприяють подальшій концентрації виробництва.

Великі підприємства часто асоціюються з монополіями, але можуть мати різні масштаби діяльності. Вони постійно перебувають у двоїстому стані: з одного боку, прагнуть монополізувати свою сферу діяльності, а з іншого — зазнають впливу конкуренції, у тому числі і з боку малого бізнесу. Конкуренція спонукає великі підприємства до зниження цін і постійної турботи про якість. Вважається навіть, що загроза конкуренції є джерелом прогресу не тільки великих компаній, а й усієї економіки.

Переваги великих підприємств:

- мають можливість здійснювати масове виробництво, що знижує витрати та дає змогу задовольнити суспільні потреби;
- сприяють НТП, інвестуючи наукові дослідження;
- є більш стійкими — велике підприємство майже ніколи не ліквідується фізично, а лише змінює свого власника;
- сприяють успішному вирішенню соціальних питань.

Недоліком великого підприємства є те, що кожна занадто велика фірма перестає бути дохідною через зростання витрат на:

- ускладнення управлінського апарату;
- перевезення сировини та матеріалів;
- робочу силу,

Отже, з часом фірми у тій або іншій галузі прагнуть до своїх оптимальних розмірів.

Як *фінансовий критерій підприємства* використовуються його фінансові результати: вартість активів, обороту капіталу, обсяг валового доходу, обсяг реалізованої продукції тощо. В Україні такий показник з 1998 р. є обсяг річного валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не більше суми, еквівалентної 500 тисячам євро за середньорічним курсом.

У країнах з розвинутою ринковою економікою розрізняють такі основні *організаційно-правові форми підприємницької діяльності*: *одноосібне володіння, партнерство або товариство, корпорація (відкрите акціонерне товариство) та державне підприємство*.

Найпростішою організаційно-правовою формою є **одноосібне володіння** (за термінологією чинного законодавства України – приватне підприємство засноване на власності окремого громадянина України). Це така форма організації підприємництва, за якої майно для його здійснення є власність однієї особи, яка самотійно веде справу, отримує весь дохід і несе повну

відповідальність за ризик цієї діяльності. Власник такого підприємства має необхідне майно для виробничої діяльності і особисто контролює її. Це найпростіша і досить поширена в країнах з ринковою економікою форма бізнесу. Так, із 20 млн. діючих у США підприємницьких організацій (без сільського господарства) близько 80% є одноосібними (це 10-14% фінансового обороту всього бізнесу). Ця форма підприємництва особливо поширена у роздрібній торгівлі, консультативному бізнесі, сфері громадського харчування. *Перевагами* такої форми підприємництва є: простота в організації, повна самостійність, свобода і оперативність дій, мають максимум спонукальних мотивів до діяльності, оскільки весь її результат є власністю однієї особи, забезпечують високу конфіденційність підприємства, характеризуються низькими організаційними витратами, гнучкістю. *До недоліків* даного виду підприємства слід віднести, насамперед, обмежені фінансові можливості, виробничих фондів, некваліфікований менеджмент, невизначеність строків діяльності, невисоку доходність. Розширення виробництва здійснюється в основному за рахунок капіталізації прибутку. Власник такого підприємства несе повну майнову відповідальність за всіма своїми зобов'язаннями, пов'язаними з функціонуванням підприємства, всім своїм майном, незалежно від включення його в майно підприємства, згідно з рішенням суду може бути направлене на задоволення вимог кредиторів і погашення боргів. Це принцип повної відповідальності, що передбачає звернення стягнення не лише на майно, задіяне у підприємстві, але і на будь-яке інше майно підприємства. Він сам повинен володіти новими технологіями, фінансами, мати здібності до підприємництва, які не передаються по спадковості. Багатоманітність обов'язків, які виконують власники підприємств у виробничій, комерційній, технічній та інших сферах, нерідко призводять до помилкових рішень, що не лише спричиняють значні витрати, а й навіть банкрутство. Серед цих підприємств реєструються найбільше банкрутств, що зумовлюється обмеженістю фінансових коштів та недостатнім досвідом управління. Через ці обставини одноосібні володіння у країнах з ринковою економікою є досить поширеною і водночас найменш стійкою формою організації. Щороку виникає велика кількість її багато подібних підприємств банкрутує. Більшість держав світу заохочують і підтримують цю форму підприємництва, надаючи пряму фінансову допомогу з бюджету, податкові пільги, гарантії тощо.

Другою організаційно-правовою формою підприємництва є **партнерство (або товариство)**. Це така форма підприємництва, за якої декілька осіб об'єднують свої зусилля і свої засоби для спільної діяльності, і кожен з них бере участь в управлінні та одержує прибуток відповідно до своєї частки у спільному капіталі. Як правило, об'єднуються фінансові ресурси, майно та уміння здійснювати підприємницьку діяльність. Утворення такого підприємства відбувається шляхом укладання відповідної угоди, в якій визначаються основні принципи спільної діяльності. Кожен учасник товариства є його представником та відповідає за будь-які дії в ході реалізації партнерства.

Порівняно з одноосібним володінням партнерство має *певні переваги*. Об'єднання ресурсів декількох осіб дає змогу збільшити розміри підприємства, бо кожен партнер вносить додатковий капітал. Збільшуються можливості отримання кредиту в банках. Створюються умови для поліпшення менеджменту, бо, як правило, учасники товариства визначають між собою спеціалізацію за різними напрямками підприємницької діяльності. Розподіляються і відповідальність за результати, що зменшує психологічний тиск відповідальності порівняно з одноосібними володінням. Позитивною рисою є і те, що учасники партнерства за деякими винятками несуть обмежену відповідальність за результати спільної діяльності. Як і при одноосібному володінні, прибуток обкладається податками як особистий дохід кожного з партнерів, також можливі податкові пільги. Простота в організації та ліквідації.

Не позбавлена ця форма підприємництва і *недоліків*. Як правило, залишається обмеженість фінансових ресурсів, хоча порівняно з одноосібним володінням вони є більшими. Характерні певні труднощі в управлінні через загострення суперечностей між інтересами учасників товариства, можуть виникати розбіжності щодо вироблення єдиної стратегії, оскільки за звичай оперативність прийняття рішень є низькою, бо необхідна узгодженість між партнерами. Недоліком є і непередбачувана тривалість функціонування такого підприємства, адже вихід хоча б одного учасника може привести до припинення його діяльності.

В Україні відповідно чинного законодавства ця організаційно-правова форма підприємництва охоплює декілька видів господарських товариств.

Товариством з обмеженою відповідальністю є товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Таке товариство за своїми зобов'язаннями відповідає лише належним йому майном. При зверненні стягнення на майно товариства за його боргами учасник відповідає лише своєю часткою, а на решту його майна відповідальність не поширюється.

Види господарських товариств в Україні.

Товариство з додатковою відповідальністю – це товариство, що утворюється аналогічно товариству з обмеженою відповідальністю, але при недостатності цих сум додатково і належним їм майном, що не входить до товариства. Проте ця відповідальність буде кратною розміру їхнього початкового внеску в статутний фонд.

Повним є товариство, учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитне товариство – включає як учасників з обмеженою відповідальністю, так і учасників, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном. Управляють справами такого товариства лише учасники з повною відповідальністю. Третьою організаційною формою підприємництва є **корпорація**, статусу якої в Україні відповідає *відкрите*

акціонерне товариство. Це провідна форма сучасного підприємництва. Перевагами корпоративної форми бізнесу є величезні можливості залучення капіталу і стабільність існування – власники можуть постійно змінюватися, а фірма продовжує існувати.

Акціонерне товариство формується шляхом злиття капіталів його засновників, а також випуску цінних паперів та їх продажу. Перші акціонерні компанії виникли ще в XVII столітті. Із початку XIX століття ця форма підприємництва почала розвиватися швидкими темпами. Більшість фірм у розвинених країнах світу існують у формі акціонерних товариств. В Україні перша акціонерна компанія виникла у 1988 році. **Акціонерне товариство** – це товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, несе відповідальність за зобов'язаннями лише майном товариства. Його головною особливістю є те, що воно є юридичною особою, яка виступає абсолютно відокремлено від імені своїх акціонерів і діє від свого імені, а не від імені своїх акціонерів. Майно акціонерного товариства є його власністю. Його функціонування, права та обов'язки повністю незалежні від осіб, що входять до його складу (акціонерів). Ця особливість зумовлює *переваги акціонерного товариства (корпорації) порівняно з іншими організаційно-правовими формами*.

Недоліком цієї організаційно-правової форми підприємництва є ускладнена порівняно з іншими формами процедура утворення, певні можливості для зловживань (при випуску акцій), подвійне оподаткування (з одного боку, оподатковується прибуток корпорації, а з іншого – дивіденди акціонерів). Крім того, даний вид фірми більшою мірою перебуває під впливом державного регулювання. Однак переваги корпорації безперечні. Це підтверджується і практикою країн ринкової економіки. За своїм значенням корпорація є провідною формою підприємництва, що забезпечує переважну частину створюваної продукції. Так, у США корпорації, що становлять 1/5 від загального числа фірм, виробляють близько 90% обсягу продукції і присвоюють понад 90 % доходів усіх фірм.

Власником корпорації є її *акціонери*, які відповідають за майно АТ своїм внеском (акцією). Організатори АТ називаються *засновниками*, ними можуть бути фізичні та юридичні особи. Вони укладають статутні документи, формують підрозділи АТ, організовують випуск акцій. Розрізняють такі *види акцій*: *прості* – засвідчують право передачі акціонерного капіталу, дають право на розподіл прибутку, гарантують права на участь в управлінні (право голосу на зборах акціонерів); *привілейовані* – приносять фіксований дивіденд і мають переваги у розподілі прибутку, випускаються невеликим номіналом і не дають права голосу; *іменні* – видаються на певну особу (зазвичай із числа засновників), випускаються великим номіналом. Статутний фонд корпорації поділяється на певну кількість акцій однакової номінальної вартості. В Україні законодавство регламентує мінімальний розмір статутного фонду АТ – 1250 мінімальних заробітних плат. Вищим органом АТ є збори акціонерів, а поточне

управління здійснює правління (рада директорів) – власники переважної частини акцій.

Вирізняють два види *акціонерних товариств*:

1) **відкрите (публічне) акціонерне товариство**, акції якого можуть поширюватися шляхом підписки та купівлі-продажу на біржах;

2) **закрите(приватне) акціонерне товариство**, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть поширюватися через підписку або купуватися чи продаватися на біржі. Закрите акціонерне товариство може бути реорганізоване у відкрите реєстрацією його акцій у порядку, передбаченому законодавством України про цінні папери та фондову біржу, і внесенням змін до статуту товариства.

Корпорація як організаційно-правова форма має ще одну важливу особливість. Вона пов'язана саме з тим, що функція управління і функція власності в корпорації розділені, а тому право власності на акції може переходити від однієї особи до іншої, не руйнуючи цілісність підприємства. Це дає змогу в разі придбання певної кількості акцій встановлювати контроль над корпорацією. Слід підкреслити, що акціонери мають обмежену відповідальність у розмірі свого вкладу в акціонерний капітал корпорації. Формально кожен власник акції є співвласником товариства і має право приймати рішення. Проте для реального впливу на роботу компанії необхідно придбати певну кількість її акцій. Формально це повинно бути 50% +1 акція. Їх власниками є, як правило, комерційні банки, страхові компанії тощо. В сучасних умовах при значній кількості випущених акцій розмір контрольного пакета може становити не більш як 5%. На цій особливості базується так звана *система участі*, за якої фізична чи юридична особа, скупивши акції декількох корпорацій, може встановити над ними контроль. За цим принципом створюються холдингові компанії, що об'єднують підприємства як однієї, так і різних галузей. **Холдингові компанії** виконують роль материнської, а підпорядковані їй підприємства – дочірні. Холдингові компанії прагнуть контролювати фінансову, управлінську і маркетингову діяльність дочірніх підприємств і виконують, як правило, наглядові функції.

Критерієм класифікації підприємств є і форма власності на майно, що є матеріальною основою функціонування підприємства. Воно може бути об'єктом приватної, групової (колективної), державної і змішаної власності. Залежно від цього розрізняють *приватні, колективні, державні та змішані підприємства*.

Відповідно до Господарського кодексу України **приватним** є підприємство, що діє на основі приватної власності одного або декількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та їх праці чи з використанням найманої праці, а також на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи. До них відносять: індивідуальне приватне підприємство, засноване на приватній власності і праці однієї фізичної особи; сімейне приватне, засноване на приватній власності а праці громадян, що проживають

спільно; приватне підприємство з правом найму робочої сили, засноване на приватній власності окремого громадянина України, який використовує найману працю.

Колективним є підприємство, основане на майні, що є власністю осіб, які його утворили. До цієї групи підприємств належать *колективні підприємства, основані на власності трудового колективу; господарські товариства; виробничі кооперативи; колективні сільськогосподарські підприємства; підприємства громадських та релігійних організацій;*

Важливу роль відіграють і **державні підприємства** – ті, що основані на державній власності. Оскільки остання має два рівні – загальнодержавний і комунальний, то виділяються і дві групи підприємств: *загальнодержавні і комунальні*. Власником майна перших є вищий орган державної влади, а власник других – органи влади адміністративно-територіальних одиниць. До цього виду належать і *казенні підприємства* – ті, що здійснюють діяльність, яка за законодавством може проводитись тільки державним підприємством. Це підприємства, головним споживачем продукції яких (понад 50 %) є держава, та підприємства – природні монополії. Характерною ознакою казенного підприємства є те, що воно як юридична особа, не є власником майна, на якому засноване. Його діяльність здійснюється на принципі оперативного управління майном, що є власністю держави.

Ще один вид підприємств залежно від форм власності **утворюють змішані (або спільні) підприємства**. **Змішане (спільне) підприємство** – це організаційна форма підприємства заснована на базі об'єднання майна різних форм власності. Спільні підприємства є суб'єктами права колективної власності. Засновниками їх можуть бути юридичні особи та громадяни України, інших держав. Залежно від цього розрізняють два види підприємств:

- звичайні (національні) спільні підприємства;
- спільні підприємства з іноземними інвестиціями.

Залежно від способу утворення та формування статутного фонду в Україні підприємства діляться на **унітарні і корпоративні**.

Унітарне підприємство – комерційна організація, за якою закріплюється власність різних видів державних підприємств, але яка позбавлена права власності на них. Воно створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки, затверджує статут, розподіляє доходи тощо.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та підприємницької чи трудової діяльності засновників, їх спільного управління справами на основі корпоративних угод. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від мети функціонування і характеру діяльності підприємства поділяються на *комерційні і некомерційні*. **Комерційні підприємства** – це підприємства, які виготовляють продукцію, надають послуги або виконують роботи з метою отримання прибутку. **Некомерційні підприємства** це переважно освітянські, медичні, наукові вважають такі підприємства, що не мають на меті одержання прибутку, і які створюються для інших цілей, та інші організації невиробничої сфери народного господарства. В Україні таких поділ не знайшов розуміння у законодавстві, і при підготовці Цивільного кодексу України в основу класифікації було покладено принцип поділу їх на **юридичні особи публічного та приватного права**. Перші створюються для здійснення спеціальних функцій, не обумовлені їх участю у цивільному обороті. Це міністерства, відомства, установи соціальної сфери, культурно-освітні заклади. Другі створюються за ініціативою приватних осіб на договірних засадах.

Отже, підприємство є, з одного боку, організаційно-технологічною одиницею, головне призначення якої – створення благ. Водночас в умовах ринкової економіки підприємство завжди виступає у певній організаційно-правовій формі, що визначає його правовий статус у тих відносинах, в які воно вступає в процесі економічної діяльності. Залежно від різних критеріїв при класифікації виділяють різні види підприємств.

Перехід до інноваційної моделі підприємницької діяльності породжує нові її форми: франчайзинг, венчурне підприємництво, інжиніринг, лізинг, торговельна мережа, мерчендайзинг.

У сучасній ринковій економіці активізується роль об'єднання підприємств.

Асоціація – найпростіша форма договірного об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має право втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;

Картель – угода між підприємствами, які зберігають свою виробничу та комерційну самостійність, щодо проведення єдиної цінової політики, розподілу ринків та узгодження умов збуту тощо. **Синдикат** – форма об'єднання підприємств однієї галузі, які зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. Створена спільна структура займається реалізацією товарів, а доходи розподіляються за часткою кожного підприємства у реалізованій продукції.

Трест – форма об'єднання підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають юридичну та економічну самостійність у виробництві та збуті продукції. Трест несе повну відповідальність усім своїм майном за результати господарської діяльності всіх підприємств, що входять до його складу. Частка кожного підприємства визначається пакетом акцій, пропорційно цій частці розподіляються і доходи.

Концерн – об'єднання багатьох промислових, фінансових, торговельних та інших підприємств, які формально зберігають свою самостійність, але фактично підпорядковані фінансовому контролю та керівництву головної

фірми, котра несе відповідальність за господарську діяльність об'єднаних підприємств у межах пакетів акцій кожного з них.

Конгломерант – форма об'єднання підприємств на основі інтенсивної експансії головної фірми у численні, технологічно не пов'язані між собою галузі економіки, шляхом скуповування акцій відповідних підприємств.

3. Домогосподарств як суб'єкт ринкових відносин.

У сучасних цивілізованих країнах світу найпрогресивнішою суспільною системою вважається змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних секторів. Одним з таких секторів є домашні господарства. Сьогодні інтерес до них посилюється як з боку науковців, так і з боку практиків. Візьмемо хоча б для прикладу той факт, що нині спостерігаються надзвичайно високі темпи зростання питомої ваги продукції особистих підсобних господарств у сукупному сільськогосподарському продукті. З утвердженням товарних відносин і плюралізму форм власності роль домашніх господарств у економічному розвитку все більше зростає. На сучасному етапі, коли в Україні відбувся перехід до ринкової системи господарювання, домашні господарства посідають чільне місце в економічній політиці держави.

Домогосподарство – це особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всього необхідного для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Поняття “домогосподарство” і “сім'я” – поняття близькі, але різні. *Сім'я* – це сукупність осіб, проживають разом, об'єднані родинними зв'язками і загальним бюджетом. *Домогосподарство* жорсткіше прив'язане до територіальних меж і включає членів, які не є родичами.

За даними останнього перепису в Україні налічується 14,1 млн. домогосподарств, в тому числі, 9 млн. – це домогосподарства, які складаються із двох осіб; 3,8 млн. – з трьох осіб; 3,4 млн. – з чотирьох осіб; 1,2 млн. – з п'яти осіб; 0,5 млн. – з шести та 0,2 – з семи і більше осіб. Середня кількість осіб домогосподарства в Україні становить 3,2.

Домогосподарство виконує чотири основні функції у національній економіці:

1) Постачальника ресурсів. Кругообіг починається з домашніх господарств як власників ресурсів. Вони постачають на ринок такі важливі виробничі ресурси, як працю (робочу силу), капітал, землю та підприємницькі здібності, одержуючи за це доходи в грошовій або натуральній формі. Ці ресурси потрапляють до підприємств, на яких створюються товари і послуги. Останні, опинившись на відповідному ринку, купуються домогосподарствами. Як бачимо, в умовах ринку домогосподарства і підприємства одночасно діють як покупці і продавці.

2) Споживача ресурсів. Суть її полягає в тому, що саме сімейні господарства виступають основним споживачем товарів і послуг, які обертаються на відповідному ринку. Адресний платоспроможний попит домогосподарств на ринку товарів і послуг визначає обсяги та асортимент внутрішнього

виробництва й імпорту. Такий попит є однією з рушійних сил функціонування та розвитку всієї економіки;

3) Заощадника ресурсів. В ній створюється фізіологічна основа даного капіталу що постійно розвивається, одночасно адаптуючись до існуючої соціально-економічної системи життєдіяльності. Це пов'язано з соціальною та виховною функціями сім'ї. 4) Інвестора доходів.

Домогосподарство постачає ресурси на ринок або споживає їх самостійно. Суперечність між безмежними потребами і обмеженими грошовими доходами є вузловою проблемою родинної економіки. Інакше кажучи, в основі функціонування домашнього господарства є принцип відповідності потреб і ресурсів, який характерний для економічної системи загалом.

Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати певний обсяг доходів за рахунок певних джерел.

Головне джерело доходів – це доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва. Але цим не вичерпуються доходи, що отримують домогосподарства, слід враховувати також трансфerti.

Трансфертні платежі – це всі виплати, які відповідають його реальному економічному внеску, але не еквівалентні виробничим витратам.

Статистика України виокремлює такі статті доходів населення: оплата праці членів сім'ї; пенсії, стипендії, допомоги, субсидії, дотації на путівки до санаторно-курортних установ для дорослих і дітей, на утримання дітей у дошкільних закладах; надходження від особистого підсобного господарства; дохід з інших джерел.

Структура доходів населення за джерелами досить різноманітна і залежить від структури суспільних відносин країни, рівня розвитку продуктивних сил. Отже, **сукупний дохід домогосподарства** – це вся сума доходів, які воно отримує в грошовій чи натуральній формі з будь-яких джерел.

Сукупний дохід домогосподарства не повинен бути нижчим за **прожитковий мінімум**, тобто нижчий ніж вартість набору товарів і послуг, розрахована за нормами і нормативами споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг. Фінансовою основою домогосподарства є бюджет, який відображає обсяг і структуру всіх доходів і видатків сім'ї за певний проміжок часу, формує стиль споживання і життя. Для оцінки доходів населення, крім прожиткового мінімуму, має враховуватись і **оптимальний споживчий бюджет** – вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами і нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей показник використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки джерела їхніх доходів, а й розподіл їх між собою. Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Зарубіжна економічна наука виділяє два основних підходи: *функціональний розподіл доходів та особистий розподіл доходів*. **Функціональний розподіл доходів** означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за роботу; рента і процент – за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.

Особистий розподіл доходів пов'язаний зі способом, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств. Розуміння як функціонального, так і особистого розподілу доходів є ключовим моментом в оцінці ролі домогосподарств у економіці. Статистичні дані свідчать про значну нерівність розподілу особистих доходів населення. Подібна тенденція спостерігається і в Україні. Питання нерівномірності розподілу доходів становить одну з фундаментальних проблем зарубіжної економічної науки. Дане явище пояснюється різними причинами: здібності кожної окремо взятої людини, здобута освіта, види діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме – щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами Уряду, сила політичного впливу, дискримінація і т. ін. Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу Диференціацію в доходах населення України обумовлюють не тільки перелічені причини, а й труднощі економічного характеру, якими доводиться стикатися Україні сьогодні, загальним низьким рівнем життя основної частини населення.

У розвинутій ринковій економіці доходи використовуються за схемою: частина доходів надходить державі як особисті податки, решта розподіляється на між видатками на особисте споживання та заощадження. Видатки на особисте споживання становлять 80 % сукупного доходу домогосподарств. Видатки споживачів класифікують так:

- 1) видатки на товари тривалого користування (автомобілі, персональні комп'ютери, магнітофони, телевізори, холодильники тощо);
- 2) видатки на предмети щоденного вжитку (продукти харчування та біль-шість предметів одягу);
- 3) видатки на послуги (лікаря, перукаря, установ освіти, культури та ін.).

Якщо очікуваний термін використання товару три роки і більше, то його називають товаром тривалого користування; якщо менше, ніж три роки, – предметом щоденного вжитку.

Споживання домогосподарства – це придбання товарів особистого користування, тобто купівля продуктів харчування, одягу, взуття, меблів,

предметів культури і побуту, автомобілів, витрати на соціально-культурні та побутові послуги.

Заощадження – це та частина доходу домогосподарства, що не сплачується у вигляді податку та не витрачається на купівлю товарів особистого споживання.

Причини заощадження криються в необхідності захищеності та здійснення ділових операцій. Якщо зробити спробу ці причини класифікувати, то їх можна розділити на дві групи. *Одна група* – домогосподарства заощаджують, щоб мати кошти на випадок непередбачуваних обставин – хвороби, нещасного випадку або втрати роботи, виходу на пенсію, фінансування освіти дітей чи просто для фінансової захищеності. *Друга група причин* – заощаджують частину доходу використовуючи для здійснення ділових операцій, скажімо, інвестують його у цінні папери, валюту, коштовності, нерухомість тощо, щоб у майбутньому отримати прибуток від підвищення їх номінальної вартості.

Однак необхідність до заощадження ще не досить. Необхідність має супроводжуватися можливістю заощаджувати, що залежить від розміру доходів. Якщо дохід сім'ї дуже низький, то вона може мати від'ємні заощадження, тобто сім'я споживає більше, ніж становить її після податковий дохід. Це відбувається тоді, коли беруть позику або використовують заощадження, набуті, у роки з вищими доходами.

У сучасній неокласичній теорії існує постулат про рівність заощаджень та інвестування. Це означає, що заощадження, які робить населення, повинні дорівнювати інвестиціям, що здійснюються фірмами. Тільки за даної умови попит на ринку дорівнюватиме пропонуванню, ситуація стане стабільною. Порушення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Теорії заробітної плати. Форми та системи заробітної плати.

Існують дві теорії, які пояснюють походження заробітної плати:

Марксистська, згідно з якою заробітна плата — це перетворена форма вартості такого товару, як робоча сила. Під робочою силою розуміють здатність людини до праці, а її вартість визначається вартістю коштів, потрібних для нормального відтворення цієї здатності (витрати на харчування, одяг, освіту). Відповідно до теорії К.Маркса, кожний працівник отримує у вигляді заробітної плати тільки мінімум коштів, а решту доходу, створеного їхньою працею, привласнює капіталіст.

Неокласична, що ґрунтується на теорії граничної продуктивності (віддачі). Будь-яке виробництво описується функцією $d = f(i, K, L)$, де i — праця, K — капітал, L — земля. Якщо припустити, що i та K — постійні величини, то збільшення L на одиницю призведе до відповідного приросту готової продукції $ч$ (граничного продукту від використання трудового ресурсу). Неокласики стверджують, що підприємець найматиме додаткових працівників доти, доки вартість продукту не зрівняється із заробітною платою. Якщо граничний продукт буде менший заробітної плати, то такий працівник не буде вигідним для

підприємця.

Форми заробітної плати:

Погодинна — її величина безпосередньо залежить від кількості відпрацьованого часу та його погодинної (потижневої, помісячної) оплати. Ця форма оплати застосовується, коли режим роботи чітко регламентований і визначається не людиною, а технікою (автоматизоване виробництво). Використання погодинної оплати дає змогу підприємцям підвищувати інтенсивність праці без збільшення заробітної плати. Вона встановлюється у формі погодинної ставки або у вигляді посадових окладів.

Відрядна (поштучна) — її величина залежить від обсягу виробленої продукції (кількості виробів). Встановлюється *норма виробітку* і розцінки одиниці продукту (роботи), або ж *норма часу* (кількість часу, за який потрібно виготовити одиницю виробу). Ця форма оплати існує на тих підприємствах, де висока частка витрат ручної праці, а результати виробництва залежать від трудових зусиль. Переваги відрядної оплати у тому, що вона стимулює працівників до більш інтенсивної праці, результатом якої стає зростання заробітної плати.

У сучасних умовах приблизно 80% найманих працівників отримують погодинну заробітну плату. Це пов'язано з переходом до автоматизованого способу виробництва, де люди переважно контролюють роботу машин, а не беруть безпосередньої участі у виробництві. З іншого боку, дедалі частіше поштучна та погодинна форма оплати комбінуються і утворюють різні **системи заробітної плати**:

Тарифна система — сукупність нормативів, які регулюють рівень заробітної плати робітників і службовців. Вона є найпоширенішою системою. Її основою є *тарифно-кваліфікаційний довідник*, у якому характеризуються всі професії з урахуванням рівня кваліфікації. У довіднику вказуються *тарифні ставки* — розміри оплати праці робітників за годину або день, залежно від розряду робітника. Різниця в оплаті праці різних тарифних розрядів визначається *тарифними коефіцієнтами*. Тарифно-кваліфікаційний довідник розробляють відповідні державні органи, а приватні фірми користуються ним за своїм розсудом.

Аналітична оцінка робочих місць — різновид тарифної системи, за якого ставки заробітної плати залежать не від кваліфікації, а від складності робіт. Так, у Великій Британії використовують гнучкі тарифні ставки, які враховують обсяг і якість робіт, самостійність робітника, його професіоналізм. Роботи ранжуються за складністю та впливом на кінцеві результати виробництва, і кожна оцінюється у балах. Заробітна плата нараховується відповідно до набраних балів.

В Японії довгий час існувала система довічного найму. Заробітна плата залежала від віку, досвіду, стажу роботи, яким відповідали певні тарифні ставки. Сучасні тенденції НТР призвели до появи нових факторів зростання продуктивності праці, і в Японії з'явилася трудова ставка, яка залежить від результативності праці, її творчості, постійного підвищення кваліфікації та ін.

Нині в Японії діє синтезована система оплати праці, яка об'єднує елементи довічної та трудової систем.

Відрядно-прогресивна — величина заробітної плати залежить від перевиконання норми виробітку. Ця система існувала в умовах планової економіки і реально стимулювала працівників не до перевиконання норм, а до їх заниження.

Відрядно-регресивна — більш властива ринковій економіці. Вона не стимулює перевиконання норм виробітку, тому що це може призвести до поступового зниження цін на щораз більшу кількість продукції.

Акордна — використовується у галузях з дуже тривалим періодом виробництва (будівництво або суднобудування), де об'єкт створюється кілька років. Періодично (щотижня або місяця) працівники отримують аванс, а остаточний розрахунок здійснюється лише після впровадження об'єкта у дію.

Преміальна — передбачає додаткову винагороду за особливі результати. Застосовується як додаток до інших видів заробітної плати, відтак може бути погодинно-преміальна, відрядно-преміальна та ін.

"Участь у прибутках" — форма преміювання, яка стимулює працівника не тільки до особистого успіху, а й до успіху всієї фірми. Найчастіше працівникам надають право володіння акціями підприємства, а також участі в розподілі прибутку.

Розміри заробітної плати суттєво розрізняються залежно від професії, рівня кваліфікації та в межах однієї професії. Це називається **диференціацією заробітної плати**. Фактори диференціації:

- професійні відмінності;
- рівень кваліфікації;
- престижність професії;
- умови праці (за шкідливу для здоров'я працю заробітна плата підвищується);
- наявність унікальних здатностей людей;
- вплив профспілок;
- національні відмінності у різних країнах;
- податкові відрахування із заробітної плати;
- державна політика в галузі заробітної плати.

У розвинених країнах держава встановлює **мінімальний рівень заробітної плати**. Для цього розраховується **прожитковий мінімум** — вартість товарів і послуг, які задовольняють вузьке коло першочергових потреб людини. Це — **"межа бідності"**. Мінімальна заробітна плата за логікою повинна бути не нижчою за прожитковий мінімум. Держава також може встановити мінімальну погодинну ставку.

Для зіставлення рівнів заробітної плати в різних країнах або ж в одній країні в різні періоди часу розрізняють два типи заробітної плати:

- **номінальну** — суму грошей, що її отримує працівник за певний проміжок часу;

- *реальну* — кількість товарів і послуг, які можна придбати на номінальну заробітну плату за поточного рівня цін за винятком всіх податків.

Розрахунок реальної заробітної плати має велике значення в умовах інфляції. Так, якщо номінальна заробітна плата зросте на 25%, а ціни на 20%, то реальна збільшиться на 5%. Якщо ж ціни зростуть на 30%, то реальна заробітна плата знизиться на 5%.

3. Економічні основи функціонування підприємства (фірми).

Здійснення підприємницької діяльності неможливе без ресурсів, з яких і виготовляються блага. Вони включають різні засоби виробництва – будівлі, споруди, устаткування, сировину, паливо тощо, а також необхідні фінансові та трудові та інші ресурси. Економісти називають їх **капіталом** у більшості країн світу або як **фонди** – у вітчизняній літературі.

Капітал — це сукупність матеріальних ресурсів, які належать підприємцям і використовуються для створення товарів і послуг.

Капітал — це сукупність матеріальних ресурсів, які належать підприємцям, використовуються у виробничому процесі і приносять дохід.

До капіталу належать засоби виробництва, приміщення, а також запаси готової або незавершеної продукції, яку буде використано у подальшому виробництві.

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

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

Поняття "капітал" часто використовують у різних значеннях:

- *грошовий капітал* — кошти, призначені для організації та розширення виробництва;

- *матеріальний капітал* — засоби виробництва;

- *людський капітал* — знання, працездатність, досвід, освіта та ін.

Найточніше капітал можна визначити як те, що може бути кимось створено, накопичено і згодом використано для отримання доходу. Капітал не призначений для поточного споживання, він тільки тоді себе реалізує, коли бере участь у виробничому процесі і приносить дохід.

Утворення капіталу відбувається за наявності двох умов:

- створення заощаджень, отриманих завдяки стримуванню споживання. Заощадження можуть бути у грошовій формі та зберігатися вдома або на рахунках у банку;
- вкладення капіталу у подальше виробництво. Вкладник (інвестор), використовуючи заощадження у виробництві, позбувається можливостей нинішнього застосування багатства. Він жертвує поточними інтересами задля майбутніх і натомість очікує винагороди у вигляді майбутніх

доходів.

Класифікація капіталу доволі широка. Найпоширеніші критерії:

I. За джерелами формування:

- **власний** — складається з особистих коштів вкладника;
- **позичковий** — отриманий через кредити або боргові зобов'язання.

II. За тривалістю використання:

- **основний** — слугує багато років, потребує великих витрат з утримання та ремонту. Це:

- приміщення, споруди;
- машини, устаткування, інструменти, прилади;
- патенти, товарні знаки, цінні папери, авторські права;

- **обіговий** — слугує недовго та/або повністю входить до складу готового продукту. Це:

- сировина, паливо, матеріали, енергія, напівфабрикати;
- незавершене будівництво, запаси власної готової продукції, товари для перепродажу;
- гроші у касі, на розрахункових рахунках та у платежах.

Основний капітал з часом зношується, тобто втрачає свої властивості. Існує два види **зношування**:

- **фізичне** — пов'язане із закінченням терміну служби устаткування. Це означає, що, з одного боку, устаткування втрачає свої фізичні властивості, а з іншого — свою вартість;

- **моральне** — старіння устаткування у зв'язку з появою нових моделей або радикальних новинок, що повністю замінюють старий тип устаткування.

Для будь-якого устаткування розраховують величину зношування у грошовому еквіваленті — **амортизацію**. Кажуть, що в процесі амортизації устаткування з часом зношується та переносить свою вартість на готову продукцію окремими частками. Амортизаційні відрахування підприємства здійснюють за нормами амортизації. **Норма амортизації** — це відсоток вартості певного виду основного виробничого капіталу, згідно з яким щороку відшкодовується його вартість.

ПРИКЛАД

Вартість верстата становить 10 000 грн, термін служби — 10 років, норма амортизації — 10% на рік. Отже, щорічна сума амортизаційних відрахувань дорівнює $10\,000 \times 10\% = 1000$ грн. Цю суму підприємство списує на рахунок споживання верстата. Якщо ціна готової продукції, виробленої за допомогою верстата, становить 5000 грн, то 1000 грн з них — це зношування верстата, і продаючи товари, підприємство повертає цю суму.

У багатьох країнах використовують **прискорену амортизацію**, за якої норма амортизації підвищується. Це дає змогу швидше замінювати старе устаткування новим, але підвищує ціни на готовий продукт.

Необхідно відзначити, що капітал постійно змінюється. Сучасні зміни у капіталі зумовлені науково-технічною революцією (НТР), і до них належать:

- широке застосування машин-автоматів, роботів;
- створення гнучких виробничих систем, які швидко реагують на зміну виробничих програм;
- масове використання мікроелектроніки та нових способів збирання й обробки інформації;
- використання нових джерел енергії (атомної, ядерної);
- запровадження нових предметів праці (полімерів, кераміки, напівпровідників, м'яких металів);
- розвиток біотехнології (генної та клітинної інженерії), що впливає на охорону здоров'я, сільське господарство та ін.

Отже, **капітал** як економічна категорія, відображає відносини, які виникають на рівні підприємства (фірми) з приводу використання відповідних економічних ресурсів у процесі виробництва та обігу товарів з метою одержання прибутку.

Економічна діяльність підприємства являє собою безперервний процес створення продукції, її продажу і купівлі нових засобів виробництва, що знаходить своє вираження у *кругооборот капіталу*. Рух капіталу починається з грошової форми. Підприємець авансує певну суму грошей для організації виробництва. Для цього необхідно придбати необхідні ресурси – засоби виробництва (сировина, матеріали, паливо, електроенергія), робочу силу (відбувається оплата праці робітників) та інших предметів праці, які направляються на виробництво. Після їх придбання відбувається процес виробництва, в ході якого робоча сила, використовуючи засоби виробництва, створює нові товари, які надходять на склад і відвантажується покупцям, а їх вартість перевищує авансовану вартість за рахунок даної вартості. Після реалізації виготовлених товарів надлишок набуває грошової форми і виступає у вигляді прибутку і повертається на рахунок підприємства. Після цього цикл руху капіталу завершується, і може розпочатися новий. Такий рух капіталу, в процесі якого він проходить декілька стадій і набуває певних функціональних форм, називається **кругооборотом капіталу**.

Отже, здійснюючи кругооборот, капітал приносить своєму власникові прибуток. Щоб отримувати не одноразово, систематично, кругооборот капітал повинен здійснюватися безперервно. Постійно повторюваний кругооборот капіталу називається **оборотом капіталу**. Оборот капіталу (фондів) відбувається у часі. Час, протягом якого авансований у грошовій формі капітал проходить всі стадії кругообороту і повністю повертається у грошовій формі з прибутком, називається **часом обороту капіталу**. Він складається з двох частин: часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва охоплює весь період перебування засобів і предметів праці у сфері виробництва, починаючи від їх надходження і закінчуючи випуском готових до реалізації продуктів.

Час обігу – це той проміжок часу, протягом якого грошовий капітал перетворюється на продуктовий, а товарний капітал – на грошовий. Він

складається з двох частин: 1) часу знаходження продукції на складах, її транспортування до споживача і реалізації; 2) часу придбання на отримані кошти нових засобів виробництва, їх транспортування і розрахунків з постачальниками.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають переваги та недоліки відрядної заробітної плати?
2. Якщо ставиться за мету швидко підвищити обсяг виробництва продукції, яка форма заробітної плати буде оптимальною?
3. З якою метою розраховується реальна заробітна плата?
4. Як у економічній літературі розуміють термін "капітал"?
5. Поясніть, що таке амортизація. Чому амортизацію часто вважають доходом підприємства?
6. Який сенс має прискорена амортизація? Назвіть переваги та недоліки використання прискореної амортизації.

Тема 11. Витрати виробництва і прибуток. Структура і значення собівартості.

1. Витрати виробництва, їх суть та види. Постійні та змінні витрати виробництва. Розрахунок економічних і бухгалтерських витрат.

2. Прибуток, його норма і напрями використання. Формування та розподілення прибутку.

3. Структура і значення собівартості.

1. Витрати виробництва, їх суть та види.

Витрати виробництва — це вартість усіх ресурсів, які використовують у виробничому процесі. До них належать такі витрати:

- на оплату праці;
- на придбання будівель та устаткування;
- на оплату природних ресурсів (землі, води, корисних копалин), які використовуються у виробництві як сировина;
- на оплату енергоносіїв (нафти, газу), електроенергії та ін.

Усі витрати поділяють на:

-постійні (накладні) — упродовж певного періоду часу не залежать від обсягу продукції (вартість устаткування, оренди приміщення, відсоток за кредит, податки на майно, амортизація, заробітна плата управліючих, охорона та ін.);

-змінні—залежать від обсягу випуску продукції (витрати на сировину, паливо, енергію, матеріали, транспортні послуги, заробітну плату основних працівників та ін.).

Сума змінних і постійних витрат становить **загальні (валові)** витрати:

$$TC = VC + FC,$$

де **TC** — загальні витрати; **VC** — змінні витрати; **FC**— постійні витрати.

Для кожного виду витрат обчислюють **середні витрати**, тобто витрати на одиницю виробу. Отже, маємо:

$$AVC = \frac{VC}{Q},$$

де AVC (average variable cost) — **середні змінні витрати**;

$$AFC = \frac{FC}{Q},$$

де AFC (average fixed cost) — **середні постійні витрати**;

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AVC + AFC,$$

де ATC — **середні загальні витрати**.

Середні загальні (валові) витрати постійно порівнюють з ціною одиниці виробу. Якщо вони нижчі за ціну, то підприємство отримує прибуток, тобто працює рентабельно, якщо вищі — то виробництво є збитковим.

Розраховують також **граничні витрати** (MC - додаткові витрати на виробництво кожної додаткової одиниці товару).

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

де ΔTC — зміна величини постійних витрат; ΔQ — приріст продукції.

Характер витрат підприємства змінюється залежно від виробничого періоду. В економічній теорії вирізняють короткостроковий і довгостроковий періоди.

Довгостроковий період — період часу, достатній для того, щоб підприємство могло змінити всі свої витрати, у тому числі й постійні.

Потрібно наголосити, що ці два періоди відрізняються один від одного не тривалістю, а сутністю. Наприклад, одному підприємству достатньо місяця, щоб збільшити свої постійні витрати, а інше на це витратить рік.

Короткостроковий період — це проміжок часу, впродовж якого підприємство не змінює свої постійні витрати, а може змінити тільки змінні. Потреба збільшення або зменшення обсягу змінних витрат може бути зумовлена коливаннями ринкових цін.

Наприклад, у разі різкого підвищення цін підприємство не встигає швидко збільшити основні виробничі потужності (постійні витрати), щоб випустити більше продукції. Натомість воно може застосувати їх більш інтенсивно або залучити більше змінних ресурсів.

Розрахунок економічних і бухгалтерських витрат.

Економічні витрати — це ті витрати, які підприємство сплачує на утримання та використання *всіх* ресурсів. Вони поділяються на два види — зовнішні та внутрішні.

1) Зовнішні витрати (їх ще називають **явні, бухгалтерські** або **розрахункові**) — це виплати за ресурси, якими підприємство не володіє, а закупає їх у зовнішніх постачальників ресурсів. Це платежі за електроенергію, матеріали, сировину, транспортні послуги, працю робочих та ін.

Бухгалтерські витрати групують за економічним змістом і за калькуляційними статтями.

За економічним змістом вирізняють:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- амортизацію основних засобів;
- відрахування на соціальні заходи;
- інші витрати.

На основі цього розподілу складають **кошторис виробничих витрат** — це плановий розрахунок витрат на всі потреби підприємства на певний період часу (зазвичай рік). Кошторис допомагає визначити потреби підприємства в кожному виді ресурсів (сировині, матеріалах, праці та ін.).

Співвідношення елементів витрат називається **структурою витрат**. Залежно від типу структури витрат розрізняють такі виробництва або галузі:

-матеріаломісткі — з високою часткою матеріальних витрат; наприклад, у легкій і харчовій промисловості матеріальні витрати становлять 90% загальних витрат, у чорній металургії — 80%, хімічній промисловості — 75%, машинобудуванні — 70%;

-трудомісткі — з високою часткою трудових витрат, наприклад, у добувній промисловості (50%);

-капіталомісткі — з високою часткою амортизаційних відрахувань (електроенергетика, нафтодобувна промисловість).

Бухгалтерські витрати також групують за місцем їх виникнення та виробничого призначення. У цьому разі здійснюють **калькуляцію витрат**, а аналіз калькуляційних статей допомагає виявити, за рахунок яких джерел можна реально скоротити витрати на одиницю продукції.

3) **Внутрішні (неявні) витрати** — це витрати, пов'язані з використанням власних ресурсів, які належать підприємству: власні грошові фонди, підприємницькі здатності, власний капітал. Внутрішні витрати не мають явного характеру і не є предметом розрахунку бухгалтера. Проте їх може розрахувати економіст на основі **альтернативної вартості**: сума внутрішніх витрат дорівнює тим грошовим доходам, які могли би бути отримані за найкращого застосування власних ресурсів — зазвичай за умов їх передачі у користування іншим суб'єктам. Наприклад, внутрішні витрати ремонту автомобілів у власному гаражі дорівнюють вартості орендної плати, яку міг би отримати підприємець, надаючи гараж в оренду.

2. Прибуток, його норма і напрями використання.

У складі внутрішніх витрат вирізняють **нормальний прибуток** — той мінімальний дохід, який достатній для утримання підприємця у певному виді бізнесу. Нормальний прибуток включає нормальну винагороду за підприємницькі здібності та нормативну віддачу на капітал.

Проілюструємо розрахунок нормального прибутку на прикладі. Уявімо, що підприємець раніше працював за наймом та отримував заробітну плату 2 тис.

грн, а тепер прагне організувати власний бізнес. Очевидно, він претендуватиме на дохід не менше цієї суми. Інакше кажучи, для нього це буде нормальною винагородою. З іншого боку, якщо у нього є капітал 500 тис. грн, то він має дві альтернативи: покласти його у банк під 10% річних (або 50 тис. грн) або вкласти у свій бізнес. Логіка підказує, що підприємець тільки тоді розпочне бізнес, коли буде впевнений, що отримає суму не менше 50 тис. грн. Саме ця сума є нормативною віддачею на капітал. Отже, 52 тис. грн (50 тис. + 2 тис.) і буде нормальним прибутком підприємця.

Нормальний прибуток повинен бути досить високим, щоб наявні фірми залишалися у галузі, і достатньо низьким, щоб не допустити входження в галузь усіх фірм поспіль.

Отже, маємо таке співвідношення:

Бухгалтерські витрати



Для фермера, що працює на власній фермі, альтернативою є робота агрономом у агрофірмі, де він отримував би 5000 грн (неотриманий дохід підприємця). Він міг би здавати в оренду земельну ділянку й отримувати ренту 6000 грн (неотримана земельна рента). Він міг би не купувати техніку, а вкласти гроші в банк та отримувати щорічний відсоток (неотриманий відсоток). Отже, його загальні внутрішні витрати дорівнюють $5000 + 6000 + 5000 = 16\,000$

Формування та розподілення прибутку.

Для розрахунку прибутку потрібно обчислити, крім витрат, розмір виторгу. **Загальний виторг (валовий дохід)** — сума грошей, які отримує компанія від продажу товарів або послуг:

$TR = Q \cdot P$, де TR — валовий дохід, Q — кількість продажу, од.,

P — ціна виробу, грн.

Середній виторг — сума виторгу від продажу одиниці продукції (або ціна одиниці продукції):

$$AR = \frac{TR}{Q}, \text{ AR — середній виторг.}$$

Загалом розраховують такі види прибутку:

Бухгалтерський прибуток = загальний виторг — загальні витрати (зовнішні).

Абсолютні розміри прибутку не дають інформації про ефективність виробництва. Для цього обчислюється відносний показник — **рентабельність**

(або *норма прибутку*). Це відношення величини прибутку до величини всіх витрат підприємства:

$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{прибуток}}{\text{витрати}} 100\%.$$

Економічний прибуток = загальний виторг — економічні витрати.

Саме економічний, а не бухгалтерський прибуток дає повну інформацію про вигідність бізнесу.

У попередніх темах ми розглядали поняття підприємницького доходу, який складається з нормального прибутку та монопольного над прибутку. Саме надприбуток належить до розряду економічного. Економічний прибуток отримати нелегко, його джерелом може бути тимчасове монопольне становище на ринку або ж успішні інновації.

Однак у будь-якому разі економічний прибуток для конкурентної галузі — це недовготривале явище. Справа у тому, що економічний прибуток є стимулом для входження нових підприємств у галузь. Він спонукає міжгалузеву конкуренцію, за якої компанії з неприбуткових галузей переходять у привабливі галузі. Проте з часом, внаслідок щораз більшого числа фірм, витрати і ціни знижуються, і починає знижуватися прибуток. У підсумку економічний прибуток у галузі зникає, і всі компанії починають отримувати встановлений у галузі нормальний прибуток. Це явище називається "**парадоксом прибутку**": економічний прибуток стимулює міжгалузеву конкуренцію, яка потім його знищує.

Так само і збитки у галузі є тимчасовими. Підприємство, що працює зі збитками, із часом змінить цю галузь на іншу, більш вигідну. Якщо ж її приклад наслідують інші компанії, то з часом ціни у цій галузі зростуть, а збитки зникнуть.

Розподілення прибутку проходить два етапи:

1) певна частина прибутку розподіляється в державний бюджет або інші цільові фонди у вигляді податків і відрахувань з прибутку;

2) після відрахувань у підприємства залишається **чистий прибуток**.

Частина чистого прибутку підприємства спрямовується у фонд споживання. Кошти цього фонду використовуються за двома напрямками:

1) на матеріальне заохочення працівників (додаткові виплати; оплата додаткових відпусток працівникам, у тому числі жінок, які виховують дітей; тих, хто, виходить на пенсію, матеріальну допомогу, соціально-побутові пільги, що мають індивідуальний характер, індексацію грошових доходів працівників;

2) відрахування на соціальний розвиток (фінансування житлового будівництва, будівництва та утримання об'єктів соціально-культурної сфери, витрати на спортивні, оздоровчі, культурно-масові заходи, інші соціальні потреби).

Крім зазначених напрямків, у господарських товариствах і колективних підприємствах частину чистого прибутку спрямовують на виплату дивідендів.

3. Структура і значення собівартості.

Собівартість як економічна категорія являє собою відокремлену частину вартості. **Собівартість** – це сукупність витрат, виражена в грошовій формі, яка йде на виробництво і збут продукції. Вона складається з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво та реалізацію.

Показник собівартості дає можливість глибоко аналізувати економічний стан підприємств і виявляти резерви підвищення ефективності виробництва.

Витрати на виробництво створюють **виробничу собівартість**, а витрати на виробництво і збут – **повну собівартість промислової продукції**. Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів. При всій різноманітності витрат їх можна згрупувати за певними ознаками.

Зокрема, за економічним змістом це:

1) матеріальні витрати; 2) відрахування на соціальні заходи; 3) витрати на оплату праці; 4) амортизація основних засобів і нематеріальних активів; 5) інші витрати.

Значення обліку собівартості величезне.

По-перше, зниження витрат на одиницю продукції дає змогу збільшити обсяг виробництва на підприємстві при наявних ресурсах, забезпечити тим самим прискорення оборотності оборотних засобів.

По-друге, зниження собівартості є істотним джерелом зростання прибутковості (дохідності) виробництва, а отже, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

По-третє, зменшення видатків матеріальних ресурсів в обробних галузях сприяє економії капітальних вкладень у галузях добувної промисловості.

По-четверте, зниження собівартості продукції – реальна основа зниження цін, а отже, підвищення життєвого рівня населення.

Запитання для самоконтролю

1. Які Ви знаєте витрати виробництва?
2. Постійні та змінні витрати виробництва.
3. Розрахунок економічних і бухгалтерських витрат.
4. Формування та розподілення прибутку.
5. Види та структура собівартості.
6. Шляхи зниження собівартості.

Розділ № 3. Макроекономіка

Тема 12. Національна економіка як єдине ціле.

1. Специфічні риси макроекономіки.
2. Суб'єкти та об'єкти макроекономіки.

3. Модель кругообігу доходів і продуктів в економіці. Модель кругових потоків.

1. Специфічні риси макроекономіки.

Макроекономіка — розділ економічної науки, який досліджує механізм функціонування національного господарства, фактори, що впливають на його динаміку, а також господарську діяльність держави. Уперше макроекономічний аналіз здійснив Дж.М.Кейнс (30-і рр. XX ст.).

Об'єкти вивчення макроекономіки: національний продукт, загальний рівень цін (а не ціни на конкретні товари), ринкова ставка відсотка (а не ставка окремого банку), рівень інфляції, зайнятість, безробіття та ін.

2. Розрізняють чотири *суб'єкти* макроекономіки:

1. **Домогосподарства**, метою яких є максимальне задоволення власних потреб або максимізація корисності. Домогосподарства у макроекономічному аналізі є:

- власниками економічних ресурсів (праці, землі, капіталу та підприємництва);
- основними покупцями товарів і послуг;
- основними зберігачами грошових коштів і кредиторами.

2. **Підприємства**, що прагнуть максимізації прибутку, є:

- покупцями ресурсів;
- виробниками товарів і послуг;
- основними позичальниками грошових коштів та інвесторами.

Домогосподарства та підприємства разом утворюють **приватний сектор**.

3. **Держава**, до функції якої належить регулювання економіки, тобто ліквідація економічних криз і максимізація суспільного добробуту, є:

- виробником суспільних товарів;
- покупцем товарів і послуг для виконання своїх функцій
- перерозподільником національного доходу через оподаткування та соціальну допомогу;
- кредитором або позичальником на фінансовому ринку;
- регулятором та організатором ринкової економіки.

4. **Іноземний сектор** — це решта країн світу, які мають економічні зв'язки з певною країною. Іноземці виконують:

- експорт та імпорт товарів;
- експорт та імпорт капіталів;
- експорт та імпорт робочої сили.

Якщо у макроекономіці розглядається тільки приватний і державний сектор, економіка називається **закритою**, а якщо до аналізу залучено іноземний сектор, — **відкритою**.

Критерій ефективності макроекономіки: доходи всіх суб'єктів повинні дорівнювати витратам усіх суб'єктів.

Критерій ефективності макроекономіки — рівність сукупних доходів і сукупних витрат усіх суб'єктів. На мікрорівні також вивчається проблема "доходи — витрати", але, як відомо, успішною вважається та компанія, у якої

доходи перевищують витрати. На макрорівні інша ситуація: **доходи всіх суб'єктів повинні дорівнювати витратам усіх суб'єктів.**

3. Модель кругообігу доходів і продуктів в економіці. Модель кругових потоків.

Кругообіг доходів і продуктів в простій економічній системі.

Спрощена версія кругообігу для даної економічної системи представлена на рис. 1. Потоки товарів і послуг спрямовані за годинниковою стрілкою, а потоки грошей - проти годинникової. *Ринки продуктів* - це ринки, на яких домогосподарства придбають вироблені фірмами товари та послуги. *Ринки ресурсів* - це ринки, на яких фірми придбають у домогосподарств ресурси.

Процеси, показані стрілками, називаються потоками, тому що ці процеси безперервні і тривалі.

Під **національним доходом (НД)** розуміють сумарну величину зарплати, ренти, процентних виплат та прибутку, що становлять дохід домогосподарств.

Під **національним продуктом (НП)** розуміють оцінку сумарної вартості всіх товарів і послуг, вироблених в економічній системі.

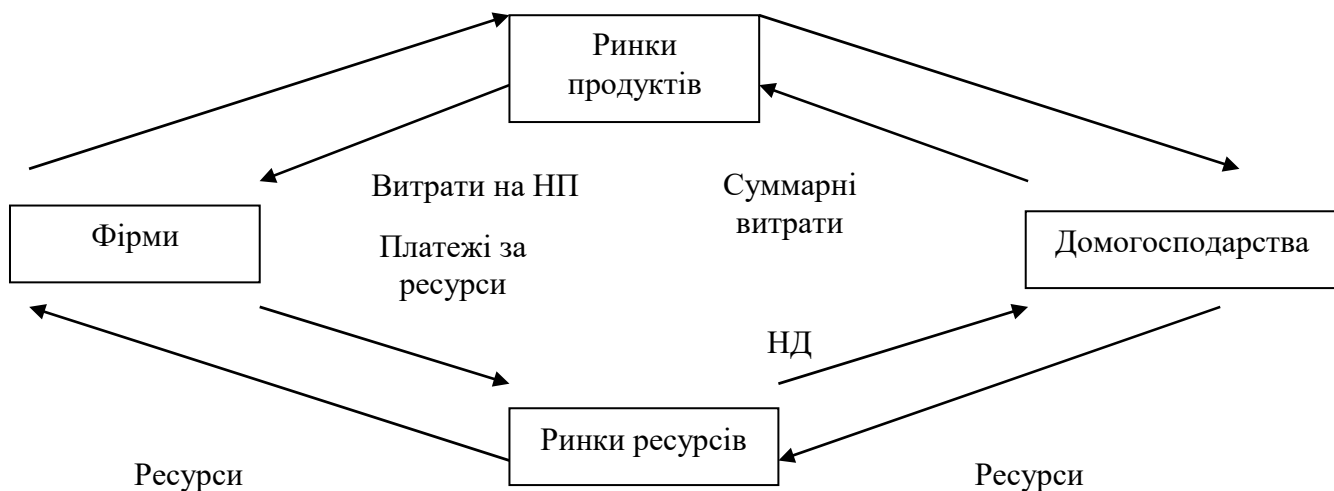


Рис.1 Кругообіг доходів і продуктів в простій економічній системі

У даній системі величини НД і НП рівні за визначенням. З одного боку, як сполучна ланка між НД і НП виступають сумарні витрати домогосподарств. Весь свій дохід вони витрачають на придбання товарів і послуг відразу, як тільки отримають його. Фірми продають всі вироблені продукти безпосередньо домогосподарствам.

Величина грошових платежів, які здійснюють покупці, повинна дорівнювати величині грошових надходжень, отриманих продавцями:

$$\text{НП} = \text{НД}.$$

З іншого боку, сполучною ланкою виступають платежі за працю і ін. чинники виробництва. Коли фірми отримують платежі за продані товари, вони виплачують зарплату, ренту і %, залишається прибуток. Таким чином, платежі за ресурси та прибуток повністю переходять до домогосподарств, утворюючи НД: $\text{НП} = \text{НД}$.

Заощадження, інвестиції і фінансові ринки.

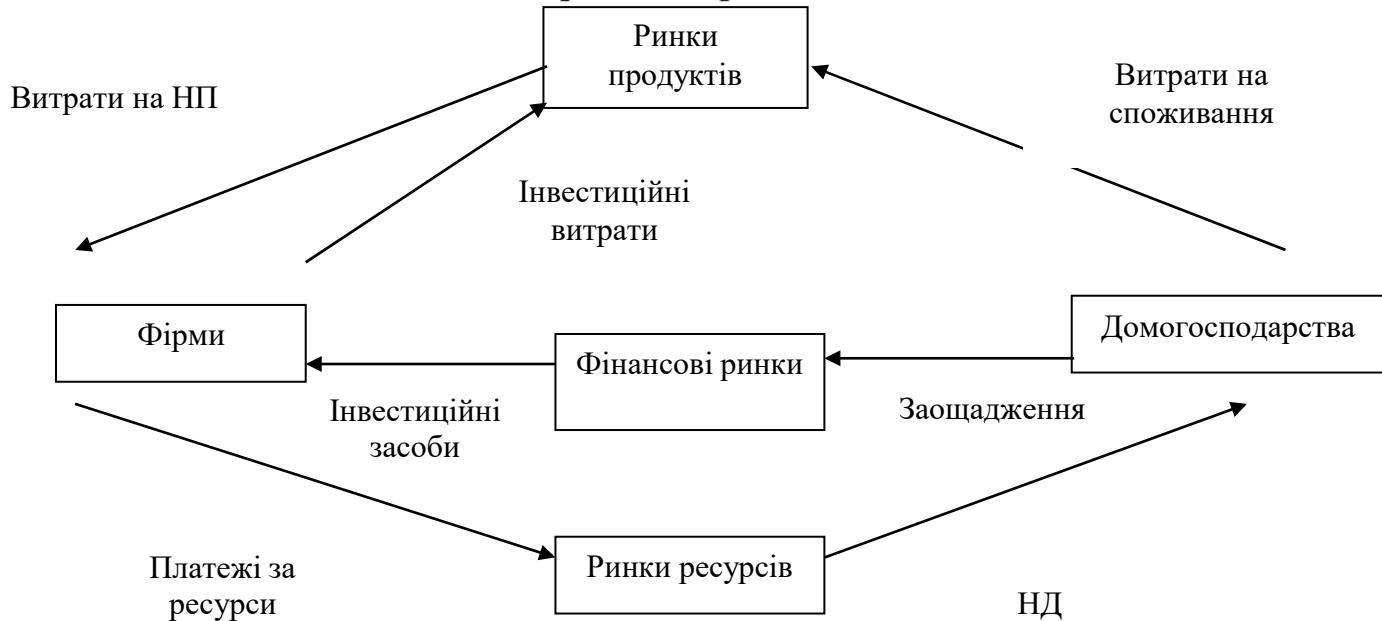


Рис. 2. Модель кругообігу за участю фінансових ринків.

Домогосподарства витрачають менше, ніж отримують доходів. Та частина доходу, яка не йде на купівлю товарів і послуг, сплату податків, носить назву **заощаджень**.

Під **інвестиціями** розуміють всі витрати, які безпосередньо сприяють зростанню загальної величини капіталу в економіці. Інвестиції бувають в основний капітал, житлове будівництво та товарно-матеріальні запаси.

Існує система економічних інститутів, функція яких полягає в тому, щоб здійснювати переміщення потоків грошових коштів від домогосподарств (заощаджувачів) до фірм (позичальникам). Ці інститути - фінансові ринки.

Незалежно від стану рівноваги економічної системи НП (сукупна пропозиція) завжди дорівнює величині здійснених витрат, тому що стаття «Інвестиції в ТМЗ» виконує балансуючу роль.

Наприклад, якщо величина запланованих витрат (сукупний попит = 90 млрд. грн.) Недостатня в порівнянні з величиною сукупна пропозиція (100 млрд. грн.), То відбувається накопичення ТМЗ (10 млрд. грн.).

Якщо ж величина запланованих витрат (100 млрд.). Перевищує НП (90 млрд.), то рівень ТМЗ знижується. Запишемо тотожність:

НП = Сумарні заплановані витрати + Незаплановані інвестиції в ТМЗ = Сумарні здійснені витрати.

Сумарні витрати (НП) = Споживання + Інвестиції = Заощадження + Споживання = НД. Отже, НП = НД.

Роль державного сектора в кругообігу доходів і продуктів



Рис.3. Модель кругообігу за участю держави

Держсектор пов'язаний з іншими елементами економічної системи 3 способами: через податки, державні закупівлі і держпозики. Податки є винятками грошових коштів. **Чисті податки** - різниця між податками і трансфертними платежами. Держзакупівлі включають платежі держави за товари і послуги, придбані у фірм, а також зарплату держслужбовцям. Уряду не вдається збалансувати бюджет. Дефіцит держбюджету покривається за рахунок позик на фінансових ринках (продаж державних цінних паперів).

Існують 2 способи використання грошового доходу, які безпосередньо не призводять до споживання товарів і послуг - **чисті податки і заощадження**. Їх називають «витоками» з кругообігу.

Сума чистих податків, заощаджень і витрат на споживання дорівнює НД.

Існують 2 види витрат на товари і послуги, які не є витратами домогосподарств - інвестиції і держзакупівлі. Такі потоки називаються «ін'єкціями» (вливаннями) в кругообіг.

Сума інвестицій, державних закупівель та здійснених витрат на споживання дорівнює НП.

Рівність НД і НП не порушується:

НП = Витрати на споживання + Інвестиції + Державні закупівлі =
= Витрати на споживання + Заощадження + Чисті податки = НД.
 Модель кругообігу за участю іноземного сектора.

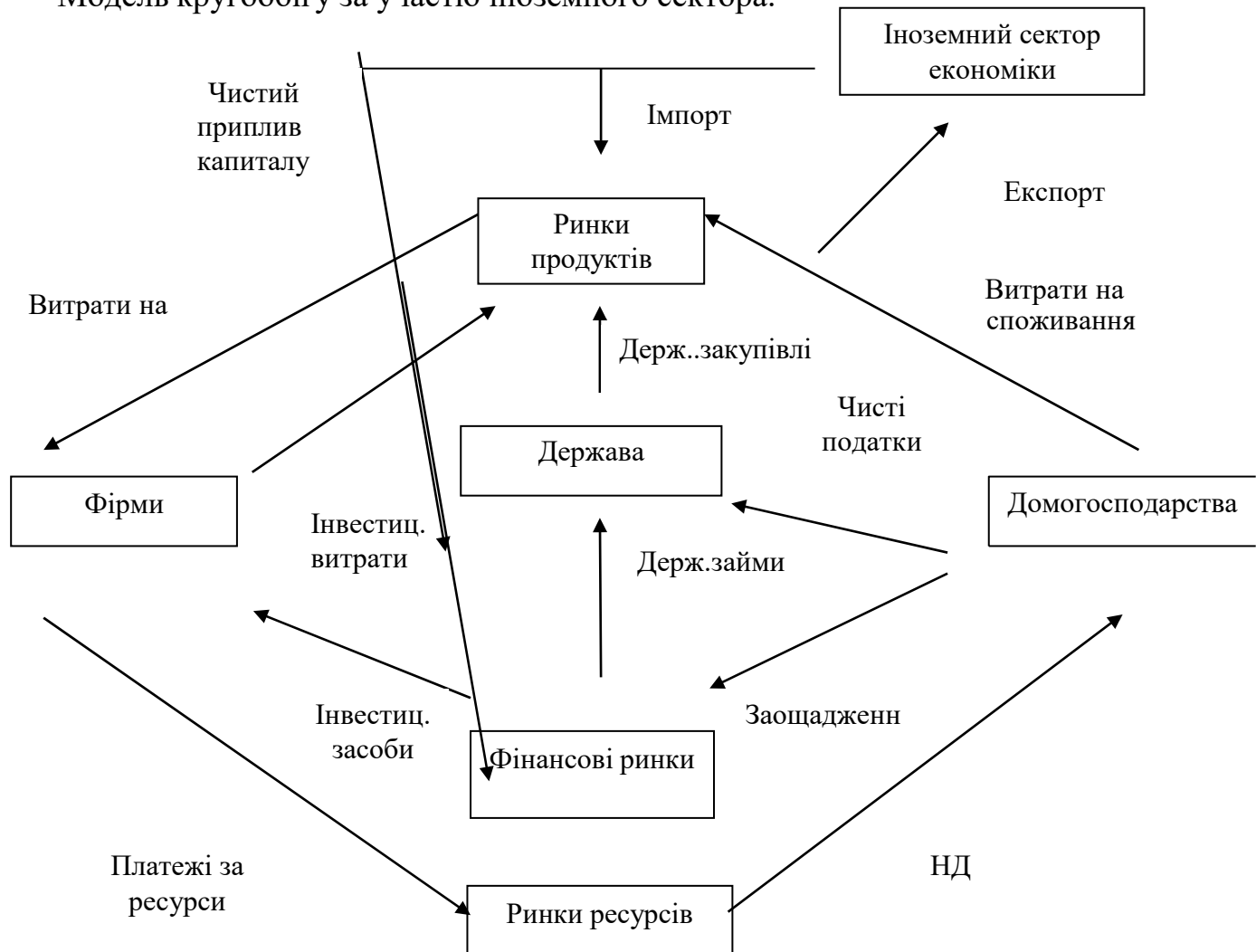


Рис.4. Модель кругообігу за участю іноземного сектора.

Іноземний сектор пов'язаний з економічною системою 3 способами: імпорт, експорт і чистий приплив капіталу.

Імпорт відображає платежі за імпортовані даною країною товари і послуги. Експорт відображає платежі даній країні. **Різниця між експортом та імпортом називається чистим експортом.**

Третій спосіб зв'язку економіки із зовнішнім світом полягає в здійсненні міжнародних фінансових операцій: отримання або надання кредитів, операції з купівлі-продажу реальних і фінансових активів. Якщо країна імпортує більше, ніж експортує, то має місце реальний чистий приплив капіталу (напр., країна багато займає). У зворотному випадку спостерігається чистий відтік капіталу.

НП = Витрати на споживання + Витрати на інвестиції + Держзакупівлі + Експорт - Імпорт = Споживання + Заощадження + Чисті податки = НД.

Питання для самоконтролю

1. На яких фактах ґрунтується макроекономіка?

2. Що є об'єктом макроекономіки?
3. Що виступає суб'єктом в макроекономіці? Назвіть їх.
4. Кругообіг доходів і продуктів в простій економічній системі.
5. Модель кругообігу за участю фінансових ринків.
6. Модель кругообігу за участю держави.
7. Модель кругообігу за участю іноземного сектора.

Тема 13. Економічне зростання: сутність, типи і фактори.

1. Економічне зростання: сутність, типи і фактори.
2. Факторами економічного зростання.
3. Види економічного зростання.

1. Економічне зростання: сутність, типи і фактори.

Встановлення закономірностей функціонування ринкової економіки не може обмежитися аналізом статистичної ситуації. Економіка – це динамічний механізм, що під впливом певних факторів і протягом визначеного часу переходить з одного стану в інший. Вивчення цих процесів є складовою економічної теорії, яка розкриває фактори та результати цих змін в економіці. Їх аналіз є головним змістом теорії економічного зростання, які досліджують його можливості і наявність або відсутність в економіці тенденцій до такого стану.

Економічне зростання є однією з найважливіших проблем суспільного розвитку. Саме від економічного зростання залежать потенційні можливості будь-якої країни щодо забезпечення життєвого рівня свого народу. Тому з XIX ст. ця проблема завжди була в центрі уваги як науковців, так і політиків. Відповідно, її по-різному пояснювали, тобто існували різні теорії економічного зростання.

На сучасному етапі є дві основні групи теорій економічного зростання: неокласична та кейнсіанська і некейнсіанська. *Неокласична теорія* передбачає, що ринкова економіка за своєю природою стабільна і має тенденцію до повної зайнятості. Вважається, що ціни факторів виробництва зберігають довгострокову гнучкість і відбувається заміщення факторів у відповідь на зміну їх ціни. А це приводить до зміни співвідношення між використовуваними факторами виробництва, що збільшує капіталомісткість. Цим саморегулюванням і забезпечується економічне зростання.

Кейнсіанська і некейнсіанська теорії розглядають ринкову економіку як нестабільну за своєю природою. Умови, необхідні для підтримання рівноваги, на думку прибічників цих теорій, настільки складні, що вірогідність їх виконання дуже мала. Тому для забезпечення динамічної рівноваги потрібна регулююча роль держави.

Економічне зростання – це тривале збільшення виробничого потенціалу економіки. Останній пов'язаний із такими виробничими факторами, як праця, капітал, технічні знання, земля, використання яких визначається межею виробничих можливостей. Економічне зростання є, по

суті, розширенням межі виробничих можливостей країни, тобто зміцненням економічної могутності країни. Воно означає постійне, стійке розширення масштабів економічної діяльності даної системи, що виражається у збільшенні розмірів використовуваних факторів виробництва і виробленого продукту – товарів та послуг. Оскільки розширення виробничих можливостей означає у тривалому періоді зростання національного продукту, то *головним критерієм економічного зростання* є збільшення ВВП або національного доходу. Оскільки названі показники визначаються як у поточних, так і порівняльних цінах, то розрізняють *номінальне і реальне економічне зростання*. Якщо національний продукт збільшується у поточних цінах, то **економічне зростання є номінальним**. **Реальне економічне зростання** означає збільшення реального національного продукту, обчисленого у порівняльних цінах.

Отже, **економічне зростання** – це кількісне збільшення і якісне удосконалення національного продукту і факторів його виробництва. Його основними ознаками є приріст виробленого національного продукту, збільшення національного багатства, підвищення добробуту населення, розв'язання соціальних і економічних проблем суспільства.

Зростання національної економіки: типи і фактори.

Закон зростання потреб викликає потребу безперервного виробництва. Для того, щоб задовольнити постійно наявні та щораз більші потреби, виробництво повинно весь час функціонувати. Цей процес називається **відтворенням**. Відтворення завжди має певну спрямованість, яка допомагає оцінити динаміку економіки. Розрізняють три варіанти відтворення:

-**просте** — виробництво повторюється в незмінних масштабах;

-**розширене (прогресивне)** — повторення виробництва з року у рік у щораз більших масштабах; цей процес ще називають **економічним зростанням**;

Економічне зростання — повторення виробництва з року в рік у щораз більших масштабах.

-**звужене (регресивне)** — скорочення виробництва, яке ще називають **економічною стагнацією**.

Безумовно, для будь-якої країни бажаним є розширене відтворення та економічне зростання.

Фактори економічного зростання поділяються на три групи:

1) фактори пропозиції — це фізичні можливості зростання економіки, до яких належать:

- кількість та якість природних ресурсів (земля, клімат, корисні копалини, енергоносії, водні ресурси та ін.);
- кількість та якість трудових ресурсів (кваліфікація, мотивація праці, дисципліна);
- обсяг капіталу (устаткування, будівлі, дороги та ін.);
- технологія (науково-дослідні розробки, менеджмент, підприємництво);

2) фактори попиту (витрат) усіх суб'єктів макроекономіки:

податки на доходи;

- рівень розвитку виробничих потужностей;
- відсоткові ставки;
- ціни;

3) *фактори ефективності:*

- **виробнича ефективність** — економне використання ресурсів;
- **розподільча ефективність** — виробництво найцінніших для суспільства товарів і послуг. Водночас хоч би які фактори впливали на економічне зростання, його можна досягти тільки двома способами:

- 1) через нарощування кількості виробничих ресурсів;
- 2) через підвищення ефективності використання наявних ресурсів.

У першому випадку відбувається **екстенсивне економічне зростання**. Тут ефективність виробництва не змінюється, а обсяг виробництва зростає пропорційно збільшенню кількості застосовуваних ресурсів. **Екстенсивне економічне зростання** — зростання обсягу виробництва пропорційно збільшенню кількості застосовуваних ресурсів без зміни ефективності виробництва.

У другому випадку відбувається **інтенсивне економічне зростання**, за якого за умов незмінної кількості економічних факторів поступово зростає ефективність виробництва.

Інтенсивне економічне зростання — зростання ефективності виробництва за умов не змінної кількості економічних факторів

За допомогою інтенсивного економічного зростання долається обмеженість виробничих ресурсів.

У чистому вигляді не існує ні інтенсивного, ні екстенсивного економічного зростання, в реальності вони сполучаються один з одним. Можна говорити про панування в країні інтенсивного або екстенсивного економічного зростання. Якщо домінує інтенсивний тип, то це означає, що відбувається:

- удосконалення засобів праці та робочої сили;
- безперервне впровадження прогресивних факторів виробництва, прискорення НТП;
- активний розвиток наукомістких галузей і виробництв;
- використання новітніх технологій управління.

Якщо домінує екстенсивний тип, то:

- відбувається кількісне нарощування виробничих факторів та епізодичне запровадження ефективних технологій;
- активно розвиваються виробництва і галузі, які використовують традиційні технології та ресурси;
- застосовуються традиційні управлінські методи.

Економічне зростання вимірюється двома способами: темпом зростання реального ВВП або національного доходу і приростом їх у розрахунку на душу населення. Застосування того чи іншого способу пов'язано з метою аналізу економічного зростання. Перший спосіб використовується тоді, коли визначають економічну могутність країни, її воєнно-політичний потенціал. А при порівнянні рівнів життя використовується показник динаміки реального ВВП або національного доходу на душу населення. Саме цей показник свідчить про справжнє економічне зростання. Обидва показники вимірюються річними темпами у відсотках.

Також економічне зростання вимірюється річними темпами зростання за наступною формулою:

$$T = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\%,$$

де T – темп економічного зростання; Y_1 – реальний ВВП (ВНП) (ЧНП або НД) у поточному році; Y_0 – реальний ВВП (ВНП) (ЧНП або НД) у базовому році.

Проблемі економічного зростання у кожній країні надається першорядне значення. Воно само по собі розглядається як *важлива мета країни*. *По-перше*, збільшення ВВП у розрахунку на душу населення означає підвищення рівня життя, бо зростання реального продукту веде до збільшення числа товарів та послуг, що є основою матеріального достатку населення країни. Зростаюча економіка має більшу здатність задовольнити нові потреби людей. *По-друге*, економічне зростання створює сприятливі умови для розв'язання соціальних проблем суспільства, таких як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист населення, житло. *По-третє*, розширення виробничих можливостей створює основу для розв'язання проблеми зайнятості, збільшення кількості робочих місць і удосконалення умов праці. *По-четверте*, економічне зростання дає змогу розробляти і здійснювати програми охорони навколишнього середовища, створює можливості для розв'язання проблеми обмеженості природних ресурсів. *По-п'яте*, економічне зростання, збільшуючи економічну могутність, створює базис для зміцнення ролі країни на світовій арені.

Тому кожна країна прагне забезпечити економічне зростання. Не є винятком і Україна. Одним із головних завдань нашої держави після здобуття незалежності стало забезпечення умов для сталого економічного розвитку.

Факторами економічного зростання називають явища та процеси, які впливають на обсяги реального виробництва і якість продукції. Вони багатоманітні – економічні, природні, політичні, соціальні, зовнішні. Економічне зростання завжди виступає як результат їх взаємодії. До природно-економічних факторів насамперед належать ті, що визначають можливості збільшення обсягів виробництва товарів та послуг.

Природно-економічні фактори економічного зростання – це кількість і якість природних ресурсів, трудового потенціалу країни, обсяг та якісний стан основного капіталу, що проявляється у рівні його технічної оснащеності та зношуваності, а також рівень технології або науково-технічного прогресу.

Саме цими факторами визначаються можливості суспільства збільшувати обсяги виробництва. Їх ще називають *факторами пропозиції*. Вони формують матеріальний базис, що робить можливим економічне зростання.

Реальне зростання значною мірою залежить від такого фактора, як *попит*, бо для реалізації можливостей виробничого потенціалу економіка повинна забезпечити повне використання зростаючого обсягу ресурсів. Для цього потрібне збільшення рівня сукупних видатків (витрат), тобто сукупного попиту. Отже, платоспроможність суб'єктів економіки є важливим фактором економічного зростання. Саме цей фактор в Україні перебуває на такому рівні, що не забезпечує реалізацію наявних можливостей для збільшення обсягів виробництва. Фактори попиту: споживчий, інвестиційний попит, попит держави та закордону. Також сюди можна віднести непрямі фактори – податковий тиск, ефективність кредитно-банківської системи тощо.

На економічне зростання впливає і фактор *розподілу*. Для ефективного використання виробничого потенціалу потрібно забезпечити не тільки повне залучення ресурсів в економічний оборот, а й їх найефективнішу реалізацію. Обсяг ресурсів, що зростає, необхідно розподілити так, щоб отримати максимальний обсяг продукції.

Названі фактори взаємопов'язані. Так, безробіття уповільнює темпи збільшення капіталу і зростання витрат на дослідження. А низькі темпи впровадження нововведень і здійснення інвестицій збільшують безробіття. Здатність економіки повністю реалізувати свій виробничий потенціал обмежується факторами попиту та розподілу. Його приріст реалізується тоді, коли сукупні витрати (попит) збільшуються темпами, достатніми для підтримання повної зайнятості, а додаткові ресурси використовуються для того, щоб забезпечити максимально можливе збільшення випуску продукції. Але при всій важливості попиту та розподілу першорядними є фактори пропозиції.

За способом впливу на економічне зростання всі фактори можна поділити на прямі й непрямі.

Прямі фактори безпосередньо впливають на економічне зростання: удосконалення технології та організації виробництва; збільшення кількості та поліпшення якості природних ресурсів, зростання чисельності й професіоналізму трудових ресурсів; збільшення обсягу і поліпшення якісного складу основного капіталу; розвиток підприємництва.

Непрямі фактори – впливають на можливість реалізації потенціалу прямих факторів: рівень цін на виробничі ресурси; рівень податків; норма позичкового процента; ступінь монополізації ринку.

Поряд з факторами, які зумовлюють економічне зростання, існують такі, що стримують та негативно впливають на економічне зростання.

До факторів, які *стримують економічне зростання*, належать: обмеження з боку сукупного попиту (тобто недостатній рівень сукупних витрат); соціально-політична атмосфера у країні; ресурсні та екологічні обмеження.

До факторів, які *негативно впливають на економічне зростання*, належать: злочинність та корупція; недобросовісне ставлення до праці; припинення роботи під час страйків, трудових конфліктів; несприятливі погодні умови, тобто все те, що стримує зростання продуктивності праці.

Існує також ряд факторів, які мають значний вплив на темпи економічного зростання, але вони майже не піддаються кількісній оцінці, – це забезпечення країни різноманітними природними ресурсами, кількість та якість земельних угідь, кліматичні умови, соціальна, культурна, політична атмосфера, національні традиції, а також міжнародна спеціалізація, зовнішня торгівля тощо.

Збільшення реального обсягу національного продукту може здійснюватись двома шляхами (способами):

- залученням більшого обсягу ресурсів;
- продуктивнішим використанням наявних ресурсів. Залежно від цього розрізняють два типи економічного зростання.

3. Види економічного зростання

Екстенсивним є таке економічне зростання, коли збільшення обсягу реального продукту досягається шляхом збільшення використовуваних факторів виробництва при збереженні відносно сталих їх техніко-економічних параметрів. Це означає, що для збільшення обсягів виробництва використовуються додаткові сировинні ресурси, зростає обсяг основного капіталу, чисельність працівників, тоді як рівень технічної і технологічної оснащеності виробництва залишається відносно незмінним. При **інтенсивному** економічному зростанні збільшення обсягів виробництва товарів і послуг досягається за рахунок ефективнішого застосування наявних факторів виробництва на основі використання науково-технічного прогресу. Це означає, що зростання реального продукту забезпечується шляхом підвищення кваліфікації працівників, їх досвіду і професіоналізму, застосування принципово нових технологій і технічних засобів, більш раціональної організації виробництва. Врешті-решт, інтенсивне економічне зростання проявляється у збільшенні обсягів створюваних благ за рахунок підвищення продуктивності праці. Тому всі фактори останньої є факторами інтенсивного економічного зростання. До них належать:

- науково-технічний прогрес (нова техніка, прогресивні технології, раціональна організація і управління виробництвом);
- збільшення інвестицій, що приводить до зростання капітало-озброєності праці;

- освіта і професійна підготовка кадрів;
- вигоди від економії, обумовленої ефектом масштабу виробництва;
- ефективне розміщення ресурсів, особливо переміщення робочої сили із низькопродуктивних галузей у високопродуктивні.

- процесі розширеного відтворення відбувається поєднання інтенсивного й екстенсивного типів економічного зростання, і утворюється змішаний (реальний) тип економічного зростання. У ньому розрізняють переважно інтенсивний або екстенсивний підтипи такого змішаного економічного зростання.

Змішаний (реальний) тип економічного зростання – зростання виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використання факторів виробництва і вдосконалення техніки та технологій.

За темпами розрізняють **високий** та **низький** темпи економічного зростання. Але не завжди *високий темп* є кращим, тому що це може впливати на якість продукції та структуру виробництва, тобто значно перевищувати кількість випуску засобів виробництва над споживчими товарами.

На практиці жоден тип економічного зростання не проявляється у чистому вигляді. Залежно від того, який із типів відіграє провідну роль, розрізняють переважно екстенсивний і переважно інтенсивний типи економічного зростання. Світова практика свідчить, що у розвинутих країнах економічне зростання здійснюється здебільшого за рахунок продуктивної праці. Так, за результатами досліджень американських економістів протягом 1928-1982 років у США за рахунок підвищення продуктивності праці одержано 68% приросту валового національного продукту.

Економічне зростання є бажаним і позитивним явищем (економічне зростання дозволяє забезпечити більш високий рівень життя; дає змогу здійснювати нові програми поліпшення життя бідних верств населення; впливає на авторитет країни у світі; полегшує розв'язання проблеми обмеженості ресурсів) для кожної країни. Однак воно супроводжується і *негативними наслідками* (економічне зростання часто призводить до руйнування середовища, у якому мешкають люди; сприяє дегуманізації особистості; призводить до перетворення працівників у додаток до машини; зростання ВВП і багатства не вирішують проблему справедливого розподілу цього багатства, тобто проблему бідності; автоматизація виробництва сприяє різкому скороченню робочих місць і призводить до збільшення безробіття). Насамперед, *збільшує шкідливий вплив людини на навколишнє середовище*. Це проявляється у погіршенні якості повітря, води і землі, завданні шкоди ландшафту, здоров'ю людей, флорі та фауні, зменшенні запасів корисних копалин. Члени так званого Римського клубу присвятили цій темі свої доповіді “Межі зростання” (1972 р.) і “Global 2000” (1980 р.), в яких розкрито наслідки негативного впливу економічного зростання для всього населення Землі. За розрахунками, наведеними в цих доповідях, уже на кінець ХХІ ст.

населення Землі досягне 30 млрд, і можливості його прогодування будуть вичерпані. Водночас високі темпи економічного розвитку приводять до скоро-чення запасів сировинних ресурсів. За розрахунками Римського клубу протягом найближчих 30 років будуть повністю вичерпані розвідані запаси алюмінію, міді, золота, свинцю, нафти, срібла, олова і цинку. При теперішніх обсягах видобутку нафти у світі її вистачить у середньому на 40 років. Найбільше запасів має Іран – на 89 років, Казахстан – на 83 роки, Росія – на 21 рік. Досягає межі і забруднення навколишнього середовища, що може призвести до порушення екологічної рівноваги. З огляду на ці негативні наслідки прибічники Римського клубу настійно рекомендують обмежити економічне зростання. Це знайшло відображення в так званій **концепції “нульового зростання”**.

Слід зазначити, що висновки Римського клубу є дискусійними. Багато вчених вважають їх занадто песимістичними. Однак це не виключає існування проблеми негативних наслідків економічного зростання. До останніх належить і посилення диференціації в рівнях життя між розвинутими країнами

переважною більшістю інших країн, посилення невпевненості людей у своєму майбутньому, поглиблення процесу нівелювання людини, що зумовлюється індустріалізацією виробництва і побуту.

Таким чином, економічне зростання є суперечливим процесом. Однак для більшості країн, де головним завданням є звільнення від матеріальних злиднів, забезпечення економічного зростання є не лише бажаним, а й необхідним. Щодо розвинутих країн, то там набуває все більшого поширення концепція економічного розвитку без зростання. Якщо економічне зростання означає збільшення обсягу національного продукту, що дозволяє підвищити розмір доходу на душу населення, то *економічний розвиток* – це таке удосконалення виробництва, що приводить до підвищення якісних соціально-економічних показників. Останнє проявляється у збереженні економічної рівноваги, поліпшенні умов праці, кількісному та якісному удосконаленні системи потреб і рівні їх задоволення. Саме такий підхід дає змогу забезпечити так званий сталий або збалансований розвиток, суть якого полягає в тому, щоб, як зазначено в договорі “Наше спільне майбутнє”, розробленому Комісією ООН, “на довгостроковій основі забезпечити стабільне економічне зростання, яке не спричинить деградаційних змін навколишнього середовища, вихід на рівень сталого розвитку розрахований на задоволення потреб як сучасного, так і прийдешніх поколінь”.

Питання для самоконтролю

1. Що таке економічне зростання: сутність, типи і фактори.
2. Які Ви знаєте фактори економічного зростання.
3. Назвіть основні види економічного зростання.
4. Охарактеризуйте концепцію “нульового зростання”.
5. Дайте визначення, що таке економічний розвиток.

Тема 14. Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції.

1. Сукупний попит: структура та чинники динаміки.

2. Сукупна пропозиція та чинники її динаміки.

3. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції.

1. Сукупний попит: структура та чинники динаміки.

Сукупні витрати суб'єктів макроекономіки становлять **сукупний попит** (AD — загальний обсяг товарів і послуг, які домогосподарства, держава, підприємства та іноземний сектор готові придбати за різними цінами. Крива AD показує різні обсяги купівель за різних рівнів цін (**рис.**



Рис. 14.3. Крива сукупного попиту

Величина сукупного попиту змінюється під впливом зміни рівня цін (відбувається рух уздовж кривої AD — **рис. 14.4**), а сам сукупний попит змінюється під впливом нецінових факторів (відбувається зміщення кривої AD — **рис. 14.5**).

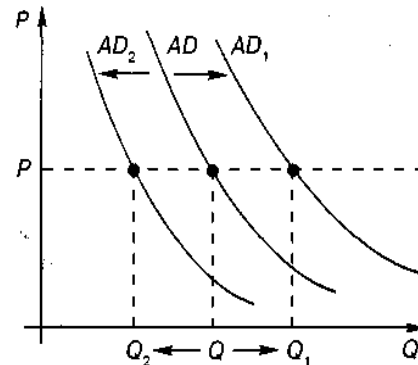
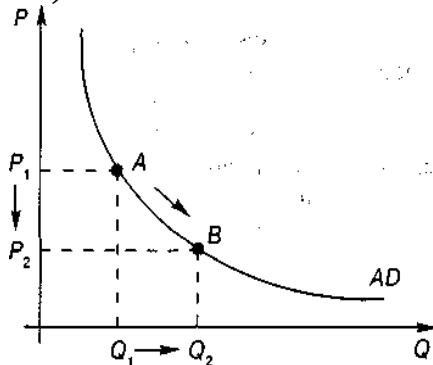


Рис. 14.4. Зміни у величині сукупного попиту. Рис. 14.5. Зміни сукупному попиту.

Нецінові фактори сукупного попиту:

-зміни у витратах (попиті) **домогосподарств**:

- підвищення або зниження рівня добробуту;
- очікування зростання доходів у майбутньому;
- рівень заборгованості домогосподарств;
- податки на доходи фізичних осіб;

-зміни у витратах (попиті) **підприємств**:

- коливання відсоткових ставок за кредити;
- очікування прибутку від інвестицій;
- податки на прибуток;

-зміни у витратах (попиті) **держави**:

- наявність економічної кризи або піднесення;
- величина соціальних трансфертів;
- рівень виробництва суспільних товарів;

-зміни у витратах (попиті) **іноземців**:

- зростання доходів у інших країнах;
- експортно-імпортна політика держав;
- якість вітчизняної продукції.

2. Сукупна пропозиція та чинники її динаміки.

Від сукупних витрат усіх суб'єктів економіки як власників ресурсів залежить **сукупна пропозиція** (AS) — загальний обсяг товарів і послуг, який підприємства країни готові виробити та продати за певних рівнів цін.

Крива AS (рис. 14.6) показує обсяги передбачуваного продажу за різних рівнів ринкових цін. Крива сукупної пропозиції складається з 3-х відрізків, кожен з яких відповідає певному рівню зайнятості ресурсів.

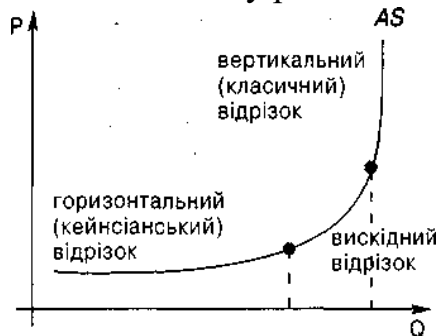


Рис. 14.6. Крива сукупної пропозиції

Горизонтальний відрізок віддзеркалює стан неповної зайнятості, коли економіка перебуває у стані спаду та у ній не використовується багато ресурсів — устаткування, робочої сили, природних ресурсів. Отже, ресурси перебувають у надлишку та їхня цінність невисока, внаслідок цього ціни на ресурси також не будуть високими, а отже, і на готову продукцію також будуть низькі ціни. Поступове залучення у виробництво більшої кількості ресурсів сприятиме зростанню обсягу продукції, але впродовж певного періоду часу воно буде відбуватися без відповідного підвищення цін.

Висхідний відрізок відображає ситуацію розширення обсягу виробництва й одночасного зростання цін. Економіка набирає силу та наближається до стану повної зайнятості. На цьому відрізку у виробництво залучається дедалі більше ресурсів, і деякі види ресурсів у певних галузях стають дефіцитними (наприклад, кваліфіковані спеціалісти у комп'ютерній галузі). Підприємства змушені сплачувати більшу ціну за їх придбання, внаслідок цього підвищуються витрати та загальний рівень цін.

Вертикальний відрізок відображає повну зайнятість ресурсів, яка поширюється на всі галузі економіки. Тепер підприємства змушені

конкурувати за перерозподіл ресурсів, уже залучених у виробничий процес, і будуть згодні заплатити за них доволі високі ціни. Таким чином, відбувається постійне підвищення цін, але без відповідного зростання виробництва, яке не може зростати нескінченно внаслідок обмеженості ресурсів.

Як і сукупний попит, величина сукупної пропозиції у певні періоди часу змінюється під впливом зміни цін (рис. 14.7). А сама функція сукупної пропозиції (крива AS) змінюється внаслідок дії нецінових факторів, що виражається у її зміщенні (рис. 14.8).

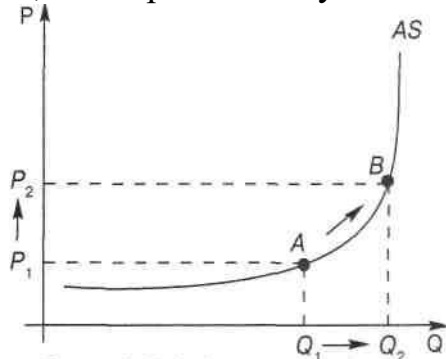


Рис. 14.7. Зміни у величині сукупної пропозиції

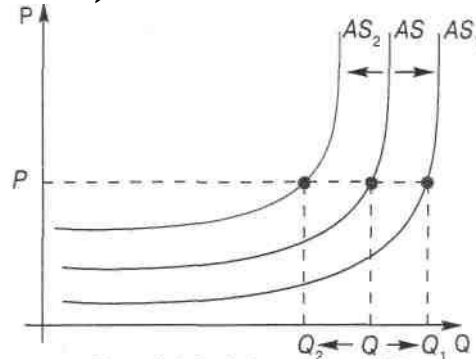
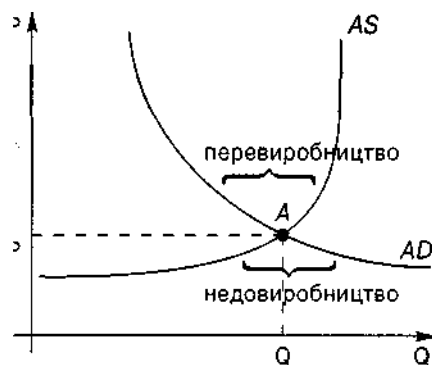


Рис. 14.8. Зміни у сукупній пропозиції

Нецінові фактори сукупної пропозиції:

- ціни на ресурси;
- технології;
- податки;
- ефективність використання факторів виробництва;
- кількість факторів виробництва;
- державні вимоги щодо системи



державного регулювання.

Поеднання графіків AS та AD дає рівноважну точку A (рис. 14.9), за якої весь вироблений продукт споживається. Ця ситуація називається **макроекономічною рівновагою**.

3. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції.

Макроекономічна рівновага — ситуація, за якої сукупна пропозиція дорівнює сукупному попиту, тобто весь вироблений в країні продукт споживається.

Рівність сукупної пропозиції та сукупного попиту — це ідеальний стан, який легко уявити для нерухомої економіки, яка не розвивається. Однак у реальності в національній економіці постійно відбуваються кількісні та якісні зміни, в результаті яких змінюються показники загального рівня

виробництва. Для сучасної економіки більш типовою є ситуація, коли рівновага між AD та AS порушується. Існує два варіанти такого порушення:

-недовиробництво ($AS < AD$). Повернути баланс можна за допомогою підвищення цін або нарощування обсягів виробництва;

-перевиробництво ($AS > AD$). Повернути баланс можна за допомогою зниження цін або скорочуючи випуск продукції.

Питання для самоконтролю

- 1.Що таке сукупний попит його структура та чинники.
- 2.Сукупна пропозиція та чинники її динаміки.
- 3.Які Ви знаєте нецінові фактори сукупної пропозиції.
4. Що таке макроекономічна рівновага.
- 5.Коли виникає недовиробництво, а коли перевиробництво.

Тема 15. Циклічність ринкової економіки.

- 1.Циклічність ринкової економіки.
- 2.Економічні цикли: сутність, фази, причини, види.
- 3.Види циклів залежно від їх тривалості. Великі цикли, або довгі цикли (Кондратьєва) (самостійно).

1.Циклічність ринкової економіки.

У процесі розвитку суспільства в різні періоди виробництво може зростати більшими або меншими темпами, а в деяких випадках відбувається спад виробництва. Періоди зростання замінюються спадами, посилення ділової активності — її послабленням, тобто розвиток відбувається циклічно.

Циклічність економіки — це рух від одного макроекономічного стану економіки до іншого із загальною тенденцією до економічного зростання.

Періодичні зміни у стані економіки називаються **економічними коливаннями**, а проміжок часу між двома однаковими станами економічної кон'юнктури називається **економічним циклом (діловим)**.

Економічний цикл — *період часу між двома однаковими станами макроекономіки*

Про наявність економічних циклів свідчать зміни показників економічної активності, до яких належать: сукупний обсяг виробництва, загальний рівень цін, доходи населення, зайнятість, безробіття, курси акцій, прибутки компаній, замовлення на довгострокові товари та будівництво.

Характерною особливістю циклу є рух не по колу, а по спіралі, що наростає. Таким чином, циклічність — це форма прогресивного розвитку.

Зародження теорії економічних циклів відбулося на початку XIX ст. За цей час поступово було винайдено різні за тривалістю та характером цикли, які мають різне походження:

- довгі цикли (довгі хвилі) тривалістю 50—60 років;
- середні цикли — 7—12 років; -короткі (малі) — 3—5 років.

2. Економічні цикли: сутність, фази, причини, види.

Найбільш досліджуваним є середній цикл, він має чотири класичні фази — криза, депресія, поживавлення, піднесення (бум), які зображено на рис. 15.1.

Криза починається тоді, коли виникають складності з реалізацією продукції. Перевиробництво товарів призводить до того, що частина продукції не знаходить попиту. Відбуваються масові розорення компаній, які не можуть продати товар. Скорочується виробництво, зростає безробіття, знижується заробітна плата та ціни на товари. Всі підприємці відчувають гостру потребу у грошах для погашення боргів, тому відсоткові ставки за кредити зростають. У фазі спаду різко скорочується купівля товарів тривалого використання, тому у галузях, які виготовляють саме такі товари, відбувається максимальне зниження обсягів виробництва та зайнятості (важке машинобудування, виробництво сільськогосподарського інвентаря, автомобільна промисловість, виготовлення побутової техніки). Фаза кризи триває недовго — приблизно півроку.

Депресія має більшу тривалість — від півроку до трьох років. На цій фазі господарське життя пристосовується до нових умов. Припиняється спад виробництва, поступово розпродаються запаси товарів. Внаслідок незначного попиту зростає маса вільного грошового капіталу, і тому ставка банківського відсотка знижується до мінімального рівня. У цей період відбувається тривала стагнація виробництва: випуск продукції вже не зменшується, але й не зростає. Досить довго стабільно низькими залишаються ціни, рівень зайнятості, прибутки.

Поживавлення — це фаза відновлення, коли попит, що зростає, зумовлює поступове розширення виробництва. Здешевлення кредиту сприяє його накопиченню та новим виробничим капіталовкладенням. Поступово відбувається зростання цін, зайнятості, відсоткової ставки до передкризового рівня.

Піднесення (бум) — перехід до виробництва, яке перевищує до кризовий рівень. Різко прискорюється економічний розвиток, з'являються нові товари та підприємства, підвищуються інвестиції. У цій фазі досягається максимальна точка зростання економіки, яку характеризує повна зайнятість. Надмірне піднесення знов призводить до кризи перевиробництва, і цикл починається спочатку.

Перша криза перевиробництва відбулася 1825 р. в Англії, а найглибша криза — в США у 30-ті роки XX ст. (Велика депресія).

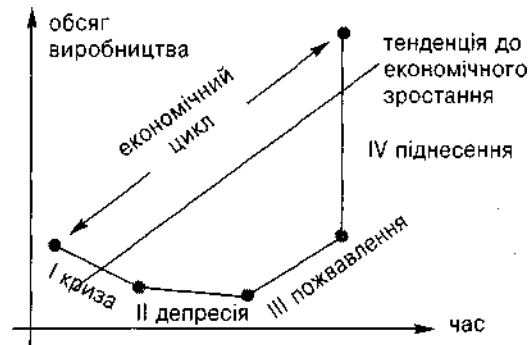


Рис. 15.1. Фази середнього економічного циклу

За весь час існування криз ринкової економіки вони зазнали суттєвих змін. Якщо у ХІХ ст. середня тривалість циклу дорівнювала 11 рокам, то нині — 8. Завдяки циклічному державному регулюванню зменшилася глибина спаду, у деяких циклах випадають окремі фази. У сучасний період зазвичай в економічному циклі вирізняють дві фази — застій і бум.

Крім циклічних спадів виробництва, з'явилися нерегулярні кризи, зумовлені зовсім іншими причинами. Вони можуть виникати між основними фазами циклу, в окремих галузях економіки (у фінансовій сфері або сільському господарстві) та ін.

Питання для самоконтролю

1. Що таке циклічність ринкової економіки.
2. Економічні цикли: сутність, фази, причини, види.
3. Які Ви знаєте види циклів залежно від їх тривалості.
4. Великі цикли, або довгі цикли (Кондратьєва).

Тема 16. Основні макроекономічні показники.

1. Система національних рахунків і принципи її побудови.
2. Розрахунок найважливіших макроекономічних показників.
3. Аналіз результатів національного виробництва.

1. Система національних рахунків і принципи її побудови.

Система національних рахунків (СНР) — система обліку макроекономічних результатів виробництва, які характеризують стан економіки. Національне рахівництво виконує для економіки загалом такі самі функції, як бухгалтерський облік на окремому підприємстві.

У СНР відображають процеси виробництва, розподілу та кінцевого використання суспільного продукту і національного доходу. На основі СНР розраховують показники темпів економічного зростання, рівня та якості життя населення, продуктивності праці, ефективності використання ресурсів та ін. інформація, яку дають національні рахунки, є основою для розробки та реалізації державної політики у сфері економічного життя.

СНР дає уявлення про **національне багатство** — сукупність благ, якими володіє нація. Вона складається з таких частин:

-матеріальне багатство:

- виробничий капітал;
- природні ресурси;
- майно підприємств і домогосподарств;
- запаси матеріальних благ і капітального майна;

-нематеріальне багатство:

- духовні та культурні цінності;
- освітній і науковий потенціал;
- інформаційні та інтелектуальні ресурси;
- мораль, етичні норми, звичаї, традиції.

Національне багатство — важливий показник економічної сили країни, для його визначення розраховують показники сукупного національного продукту, створеного в економіці за кожний рік.

Система національних рахунків — система обліку макроекономічних показників, які всебічно характеризують стан економіки.

Принципи побудови СНР:

- виробництво, обмін, розподіл і споживання розглядають у взаємозв'язку та єдності всього процесу відтворення;
- до сукупного продукту включають і матеріальні, і нематеріальні блага, створені в економіці за рік;
- річні грошові витрати всіх суб'єктів дорівнюють загальній сумі грошових доходів;
- усі показники обчислюють у грошовому виразі;
- виключається повторний (подвійний) рахунок.

Повторний (подвійний) рахунок в обчисленні сукупного продукту виникає тоді, коли одна й та сама вартість зараховується два або більше разів у вартості продукту. Щоб цього уникнути, до вартості сукупного продукту включають тільки додану (новостворену) вартість і виключають вартість проміжного продукту. **Додана вартість** — це нова вартість, створена на певному підприємстві. Вона обчислюється як різниця між вартістю створеної і реалізованої продукції та вартістю витрат на придбання сировини та матеріалів. Додана вартість включає:

- амортизацію капіталу;
- вартість робочої сили, втіленої в продукт;
- прибуток підприємця.

Проміжні товари — це товари (за винятком основних виробничих фондів) і послуги, які використовують для виробництва інших товарів і послуг. Вони охоплюють сировину, матеріали, паливо, канцелярські товари, спецодяг, послуги транспорту, зв'язку, реклами, банків, юристів та ін.



ПРИКЛАД

Розглянемо формування доданої вартості на прикладі пошиву светрів (табл. 16.1).

Таблиця 16.1. Обчислення доданої вартості

Стадії виробництва	Вартість створеного продукту, грн	Вартість проміжного продукту, грн	Додана вартість, грн
1. Виробництво льону	20	0	$20-0=20$
2. Ткацька фабрика	35	20	$35-20=15$
3. Швацька фабрика	54	35	$54-35=19$
4. Оптова торгівля	63	54	$63-54=9$
5. Роздрібна торгівля	70	63	$70-63=7$
			Сума = 70

2. Розрахунок найважливіших макроекономічних показників.

Найважливішим показником СНР є **валовий внутрішній продукт (ВВП)** — вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в економіці за рік. Він показує вартість всієї продукції, яка була виготовлена на території певної країни і громадянами, і іноземцями.

Близьким за змістом до ВВП є **валовий національний продукт (ВНП)** — вартість продукції кінцевого користування, створеної національними виробниками і всередині країни, і за кордоном. Різниця між ВВП і ВНП незначна (у межах 1%), тому для зручності у світовій практиці (і в Україні) аналізується ВВП.

У розрахунку ВВП враховують лише **кінцеву продукцію** — товари та послуги, які придбаються для кінцевого вжитку, а не для перепродажу, подальшої обробки або переробки, інакше ВВП буде завищеним. Кінцевою продукцією не є:

- трансфертні платежі держави, тому що вони не передбачають будь-якого внеску у виробничий процес;
- подарунки;
- операції з цінними паперами, тому що вони є простим обміном активами, який не створює доданої вартості;
- перепродаж раніше вжитих або нових речей, вартість яких була створена у минулому, та ін.

ВВП проходить три стадії руху (виробництво, розподіл і кінцеве споживання), і його можна розрахувати на кожній стадії. Таким чином, вирізняють **три методи обчислення ВВП** — виробничий, розподільчий (за доходами) та метод кінцевого використання (за витратами).

1. Виробничий метод. ВВП обчислюється як сума доданої вартості всіх виробничих суб'єктів країни, згрупованих за галузями та секторами економіки (табл.16.1). Метод дає змогу виявити співвідношення та роль різних галузей у створенні ВВП.

ВВП = вартість вироблених товарів і послуг — вартість проміжних товарів.

2. Розподільчий метод (за сукупними доходами). Оскільки ВВП — це вартість кінцевої продукції, то її можна підрахувати за доходами економічних суб'єктів, отримати від виробництва та продажу за рік.

ВВП = заробітна плата + рента + прибуток + відсоток за кредит + амортизація + непрямі податки.

3. Метод кінцевого використання (за сукупними витратами). ВВП розраховують як суму витрат усіх покупців на придбання кінцевих товарів і послуг.

ВВП = $C + I + G + X_{\text{net}}$, де **C** — споживчі витрати (поточні, на товари тривалого вжитку, послуги); **I** — інвестиційні витрати (на придбання машин, устаткування, будівель, споруд; запаси нереалізованої, але створеної цього року продукції); **G** — державні витрати (на власні потреби держави та потреби державних підприємств); **X_{net}** — чистий експорт (експорт мінус імпорт).

Крім ВВП і ВВП, визначають й інші макроекономічні показники, які дають змогу більш точно аналізувати результати річного виробництва. Це **чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД) та особистий дохід після сплати податків.**

ЧНП = ВВП — амортизація.

Потреба розрахунку ЧНП пояснюється тим, що до ВВП входять амортизаційні відрахування як один із видів доходу, а оскільки амортизація виражає зношення основних фондів, то ВВП не можна вважати чистим показником доходу суспільства. ЧНП дає змогу "очистити" ВВП від тих коштів, які залишаються у виробництві.

НД = ЧНП — непрямі податки.

НД характеризує доходи всіх постачальників ресурсів, крім держави, яка в обмін на непрямі податки нічого не вкладає у виробництво. Якщо ЧНП обчислюється в цінах споживання, то НД — у цінах виробництва, тобто віддзеркалює реальний ефект від використання ресурсів у цьому році. НД — це, іншими словами, зароблений дохід, який призначений для поточного споживання та накопичення. Розрахунок НД на особу дає змогу оцінити рівень добробуту людей.

ОД = НД — внески на соціальне страхування — податки на прибутки + трансфертні платежі.

На відміну від НД особистий дохід є отриманим доходом, який нараховується домогосподарствам.

Особистий дохід після сплати податків = ОД — індивідуальні податки (податок на доходи громадян, на майно, спадщину та ін.).

Цей вид доходу є коштами, які люди отримують реально "на руки" і який є джерелом задоволення особистих потреб.

3. Аналіз результатів національного виробництва.

Аналіз національної економіки містить:

- аналіз абсолютних макроекономічних результатів (*макроекономічного ефекту*);
- аналіз відносних макроекономічних результатів (*макроекономічної ефективності*).

Аналіз *абсолютних макроекономічних результатів (макроекономічного ефекту)* передбачає аналіз структури та динаміки ВВП.

Аналізуючи *структуру ВВП*, вивчають питому вагу його окремих складників у загальному обсязі ВВП. Це дає змогу визначити частку доданої вартості окремих галузей і регіонів, а отже, і їхню участь у створенні доходів держави. На основі цього вирізняють провідні галузі економіки та регіони-донори.

Структура ВВП за доходами характеризує, як розподіляється дохід суспільства між найманими працівниками, державою та господарськими суб'єктами. Найбільша частка доходу зазвичай припадає на заробітну плату та соціальні виплати населенню. Якщо частка заробітної плати у ВВП зростає, це свідчить про підвищення життєвого рівня населення. Водночас всі складники ВВП взаємопов'язані, тому зміна одного з них може призвести до зміни інших. Так, зростання заробітної плати може спричинити зниження валового прибутку. Скорочення непрямих податків, навпаки, матиме вплив на підвищення прибутку, але обмежить можливості держави у наданні державних послуг.

Структура ВВП за витратами характеризує, на яку групу економічних суб'єктів припадає максимум витрат, тобто яка пред'являє найбільший попит. За витратами домогосподарств можна робити висновки щодо життєвого рівня населення та про стан економіки загалом. Аналізується також структура витрат кожного суб'єкта макроекономіки.

Зокрема якщо у споживчих витратах найбільша частка припадає на задоволення поточних потреб, а невелика частка — на товари тривалого вжитку, тоді можна говорити про низький рівень доходів і життя населення.

Структура витрат держави дає підстави судити про основні напрями соціальної політики, рівень мілітаризації країни, вартість утримання державного апарату.

Величина витрат підприємств є вдалим показником спаду або піднесення економіки. Застійна економіка характеризується нульовим показником інвестицій, дедалі вища — позитивним, економічний спад — від'ємним (це означає, що споживається більше капіталу, ніж виробляється).

Аналіз динаміки ВВП — кількісна оцінка виміру ВВП у часі, яка показує, як змінився ВВП у поточному році порівняно з минулими.

Для зіставлення ВВП у різні роки недостатньо порівняти величини ВВП, бо вони не враховують зміну цін. Тому застосовують поняття реального та номінального ВВП. *Номінальний ВВП* — це сума кінцевих товарів і послуг у цінах поточного року. *Реальний ВВП* — це вартість продукції, виготовленої у

поточному році, але вираженої у цінах базового року (будь-якого року, з яким здійснюють порівняння).

Порівнюючи рівні розвитку різних країн, не завжди можна використовувати номінальний або реальний ВВП, тому що вони можуть розраховуватися за різними методиками, прийнятими у різних країнах. У цьому разі краще порівнювати **темпи зростання (зменшення) ВВП**. Крім того, ВВП не завжди можна зіставити через відмінності у масштабах країн. Тому більш доцільним користуватися відносними показниками.

Аналіз відносних макроекономічних результатів (макроекономічної ефективності) складається з двох частин:

1) Розрахунок та аналіз **техніко-економічної ефективності**, пов'язаної з урахуванням витрат на виробництво продукту. Цілі аналізу — дослідити зміни ефекту виробництва за зміни витрат. Показники:

Продуктивність суспільної праці = $\text{ВВП} : \text{кількість зайнятих}$

Капіталовіддача = $\text{ВВП} : \text{вартість засобів праці (капіталу)}$

Матеріаловіддача ВВП = $\text{ВВП} : \text{вартість природних ресурсів (сировини, палива, енергії, матеріалів)}$

Трудомісткість ВВП = $\text{вартість праці} : \text{ВВП}$

Капіталомісткість ВВП = $\text{вартість капіталу} : \text{ВВП}$

Матеріаломісткість ВВП = $\text{вартість природних ресурсів} : \text{ВВП}$.

Макроекономічна ефективність зростає, коли зростають продуктивність праці, капіталовіддача та матеріаловіддача (прямі показники) і якщо знижуються трудомісткість, капіталомісткість, матеріаломісткість (обернені показники).

2) **Соціально-економічна ефективність**, пов'язана з рівнем задоволення суспільних потреб, з оцінкою добробуту нації. Показники:

$\text{ВВП на особу} = \text{ВВП} : \text{кількість населення}$

Відповідність реального особистого споживання встановленим нормам (прожитковому мінімуму)

Середня тривалість життя

Дитяча смертність

Освітній рівень населення та ін.

Фактори підвищення макроекономічної ефективності:

- НТП у виробництві;
- підвищення якості управління;
- раціональне використання ресурсів;
- структурна перебудова економіки та ін.

Питання для самоконтролю

1. Що таке система національних рахунків?

2. Які показники можна розрахувати за даними СНР?

3. Поясніть, що таке проміжний продукт? Чому з СНР виключається проміжна продукція?

4. Дайте визначення доданої вартості. З яких елементів вона складається та як обчислюється?
5. Яка продукція включається до ВВП?
6. Чим відрізняється ВВП від ВВП?
7. Що таке реальний ВВП та як його розрахувати?
8. Назвіть методи розрахунку ВВП. Напишіть формулу розрахунку ВВП за доходами.
9. Які складники входять до ВВП, розрахованого за витратами?
10. Що потрібно знати, щоб розрахувати чистий національний продукт?
11. Як обчислити особистий дохід?

Тема 17. Безробіття як ознака порушення макроекономічної рівноваги.

1. Поняття безробіття, його вимірювання та форми.
2. Причини появи безробіття в сучасній економіці.
3. Соціально-економічні наслідки безробіття та політика зайнятості.

1. Поняття безробіття, його вимірювання та форми.

Безробіття — одна з найважливіших проблем національної економіки, що свідчить про її нестабільність, порушення макроекономічної рівноваги. Уперше безробіття виникло в Англії у ХІХ ст., але не було масовим і проявлялося в період економічних криз перевиробництва. У ХХст. безробіття охопило економіку всіх країн і набуло хронічного характеру, тобто стало фактично не викореним.

Безробіття — це вимушена незайнятість, в основі якої лежить порушення рівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці.

За визначенням Міжнародної організації праці, **безробітний** — це та людина, яка хоче працювати, може працювати, але не має робочого місця.

Для визначення безробіття все населення країни поділяють на дві частини:

- **непрацездатне населення (економічно неактивне)** — це громадяни, які не входять до складу робочої сили, — учні, студенти стаціонару навчальних закладів, пенсіонери, ті, хто живе на спадщину, ті, хто припинив шукати роботу, та ін.;
- **працездатне населення (економічно активне)** — громадяни, які пропонують свою робочу силу для виробництва товарів і послуг. Їх своєю чергою поділяють на:

- **зайняте населення** — люди працездатного віку (понад 16 років), які мають роботу, у тому числі й ті, які працюють неповний робочий день;

- **безробітне населення** — особи працездатного віку, які не мають робочого місця й активно займаються його пошуком. У різних країнах критерії належності до безробітних різні (наприклад, можуть включати вимогу проживання на території держави певний час). В Україні безробітним вважають особу, яка зареєстрована у службі зайнятості.

Виміряти безробіття можна за допомогою двох показників:

1) абсолютна величина безробітних — кількість офіційно зареєстрованих

безробітних;

2) відносна величина безробітних — це показник *рівня безробіття*:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{безробітні}}{\text{працездатні}} * 100\%$$

В економічній теорії вирізняють три основні види безробіття:

Фрикційне — виникає внаслідок тимчасових ускладнень з працевлаштуванням і може бути пов'язане з пошуком кращого місця роботи, переїздом у інший регіон, зміною професії, підвищенням кваліфікації, народженням дітей у жінок, закінченням вищого навчального закладу, сезонною втратою роботи, звільненням, пошуком роботи вперше та ін. Фрикційне безробіття є добровільним та існує завжди. Воно навіть вважається потрібним і бажаним, тому що багато хто переходить із роботи з низькою заробітною платою на роботу з вищим заробітком і більш продуктивну. Таким чином, фрикційне безробіття сприяє раціональному розподілу ресурсів, підвищенню доходів і зростанню національного продукту.

Структурне виникає через невідповідність попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці, джерелом якого може бути регіональне переміщення виробництва та зміна структури галузей в економіці. У першому випадку під впливом постійного географічного переміщення робочої сили в одних регіонах виникає надлишок вільних робочих місць, а в інших — їх нестача. У другому випадку безробіття спричиняє зміни у технології виробництва. НТП призводить до занепаду деяких галузей і появи нових. Через це попит на старі професії зменшується або зовсім зникає, а на нові — стрімко зростає. Проте на ці зміни робоча сила не в змозі відреагувати швидко: потрібен час для освоєння нових професій і перекваліфікації. У цей період і виникає структурне безробіття.

Циклічне безробіття зумовлено економічним спадом, за якого попит на робочу силу виявляється надзвичайно низьким внаслідок скорочення виробництва.

Фрикційне та структурне безробіття багато в чому схожі, тому що існують в економіці завжди, вони відрізняються тільки тривалістю (фрикційне є короткочасним). Внаслідок їхньої схожості економісти об'єднують ці два види в один і називають його *природним рівнем безробіття* (неминучим). Якщо в економіці існує природний рівень безробіття, то вважається, що ринки товарів і праці збалансовані. У сучасній економіці неможливо обійтися без безробіття, проте всі країни прагнуть досягти його мінімального рівня, який і є природним рівнем. У цьому разі кажуть, що економіка перебуває в стані повної зайнятості, тобто працює на максимальну потужність. Якщо ж фактичний рівень безробіття виявляється вищим за природний, це свідчить про порушення рівноваги і, можливо, про загрозу циклічного безробіття.

Оптимальне значення природного безробіття у світі становить 6%. Проте ця цифра не є постійною, а змінюється під впливом різних факторів розвитку суспільства. Так, за часів Другої світової війни він впав до 2%, тому що потреби

військового часу призвели до майже необмеженого попиту на робочу силу. У 60-і роки стандартом вважалися 3—4%, а нині деякі економісти називають прийнятним навіть рівень 8—10%.

Причини підвищення стандарту природного безробіття:

- зміни у демографічній структурі робочої сили, а саме: зростання питомої ваги жінок і молоді, серед яких зазвичай спостерігається високе безробіття;
- розповсюдження методів державної політики зайнятості та надання тимчасової допомоги безробітним, внаслідок чого вони не поспішають влаштовуватися на будь-яку роботу, а повільно шукають більш вигідну роботу з кращими умовами;
- прискорення структурних змін в економіці під впливом НТП, що сприяє стрімкому занепаду старих і появі нових галузей.

Крім таких видів безробіття, існують також і інші його форми:

- **приховане** — характеризується неповним робочим днем і неефективним використанням робочої сили, коли частина працівників займає робочі місця та отримує заробітну плату, але не робить суттєвого внеску у виробничий процес;
- **застійне** — відсутність у людини роботи впродовж тривалого періоду часу (більше 2—3 місяців);
- **технологічне** — пов'язане із впровадженням нових засобів праці, які замінюють робочу силу;
- **сезонне** — охоплює галузі з сезонним характером виробництва;
- **молодіжне** та ін.

2. Причини появи безробіття в сучасній економіці.

Економісти пропонують різні підходи до пояснення джерел безробіття. Найпоширенішими є такі.

Недостатність сукупного попиту. Безробіття зумовлене недостатністю сукупного попиту. Недостатній попит з'являється на фазі економічної кризи циклу та викликає складності з реалізацією продукції, внаслідок яких відбувається масове закриття підприємств і скорочується попит на робочу силу. Прихильники цієї позиції пропонують використовувати засоби стимулювання попиту, які б увідповіднили пропозиції, як-от: державна допомога безробітним, малозабезпеченим, зниження податків на доходи та ін.

Негнучкість трудового ресурсу. Автори цього підходу виходять з того, що ринок праці — явище динамічне, на ньому відбуваються постійні зміни у попиті на робочу силу, але вона за своєю природою є такою, що не в змозі швидко реагувати на ці зміни. Людям потрібен час, щоб перекваліфікуватися, переїхати у регіон з вищим попитом на робочу силу, знайти більш оплачувану роботу та ін. Щоб позбутися такого безробіття, потрібно постійно вивчати ринок праці, інформувати населення про його стан і тенденції, удосконалювати систему освіти та ін.

Нееластичність заробітної плати. Вважається, що безробіття спричинює негнучка заробітна плата, яка не реагує на зміни у попиту та пропозиції на ринку праці. Згідно з законом попиту та пропозиції на ринку вільної конкуренції саме коливання заробітної плати повинно врівноважувати попит і пропозицію (*рис. 17.1*), проте на практиці так не відбувається. Навпаки, заробітна

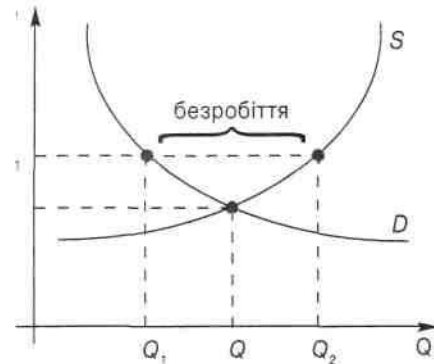


Рис. 17.1. Формування заробітної плати

плата постійно зростає щодо рівноважного рівня і внаслідок цього виникає надлишок пропозиції, або безробіття. Цьому сприяють два фактори:

- законодавство про мінімальний рівень заробітної плати, який постійно підвищується;
- діяльність профспілок з підвищення заробітної плати.

Ці фактори фіксують певний рівень заробітної плати, нижче якого вона не може знизитися (W_1 на *рис.17.1*), і це породжує постійне безробіття.

Зростання технічної озброєності праці. Ця причина була висловлена К.Марксом і ґрунтується на "законі капіталістичного нагромадження", згідно з яким зростання багатства капіталістів супроводжується погіршенням стану робочого класу, і зокрема, призводить до безробіття. К.Маркс доводив, що капіталістичним відносинам властивий постійний процес накопичення та зростання технічної озброєності виробництва і, як наслідок, зменшення ролі робочої сили. У сучасному трактуванні ідеї К.Маркса звучать так: НТП витісняє живу робочу силу та призводить до підвищення безробіття.

Зовсім іншими є особливості та причини безробіття у плановій економіці та в перехідній.

Наприклад, у плановій економіці СРСР (у т. ч. й України) формального безробіття не було. Водночас існувало примусове працевлаштування під гаслом "боротьба з дармоїдством". У підсумку на підприємствах склалася така система "надзайнятості", або прихованого безробіття, за якої надлишки робочої сили сягали 15%.

З переходом до принципів ринкової економіки закрилася більша частина державних підприємств, що спричинило стрімке зростання числа безробітних. Безробіття в Україні — це не тільки безробіття робітників, а й спеціалістів, службовців, осіб з вищою освітою, молоді. Його поглибленню сприяли такі процеси, як скорочення армії, демографічна криза, широкомасштабна конверсія.

За офіційними даними, в Україні рівень безробіття становить не більше 4%, за оцінками експертів — не менше 20%. Процес зниження рівня безробіття відбувається дуже повільно через низький темп структурної перебудови

економіки, неефективний процес приватизації, недостатність розвитку малого бізнесу, який здатен швидко створювати робочі місця.

3. Соціально-економічні наслідки безробіття та політика зайнятості.

Сучасне безробіття в розвинених країнах має низку особливостей:

- воно породжується структурною перебудовою економіки;
- збільшується частка безробітних серед молоді;
- зростає число вільних робочих місць, які потребують високої кваліфікації;
- підвищується частка безробіття серед працівників розумової праці та ін.

Безробіття щороку стає дедалі серйознішою проблемою для суспільства, тому що призводить до незворотних **соціально-економічних наслідків**:

- погіршується якість життя населення;
- поглиблюється проблема недовикористання людського потенціалу;
- збільшуються витрати індивіда та суспільства на зміну професіонального статусу або підвищення продуктивності праці;
- психологічні наслідки (депресія, занепад моральних підвалин, наркоманія, самогубства);
- політичні наслідки (соціальні революції);
- знижується рівень задоволення потреб;
- зменшується випуск виробництва.

З економічного погляду найважливішим негативним наслідком безробіття є недовипущена продукція. Через безробіття суспільство втрачає продукцію, і це явище називається **відставанням ВВП**. Воно зображено на **рис. 17.2** і означає, що фактичний рівень ВВП є меншим за потенційний (максимально можливий за умов повної зайнятості). Іншими словами, потенційний ВВП — це ВВП за умов природного безробіття, а фактичний — за умов циклічного безробіття.

Наприклад, підраховано, що за умов природного рівня безробіття (6%) країна спроможна забезпечувати ВВП = 50 млрд ум. од. У поточному році рівень безробіття сягнув 8%, а ВВП становив 45 млрд ум. од. Це означає, що з'явилося циклічне безробіття 2%, яке призвело до відставання ВВП на 5 млрд ум. од.

Відомий американський економіст **Артур Оукен** дійшов висновку, що величина відставання ВВП у певній пропорції залежить від зміни рівня безробіття.

Він сформулював закон, який назвали **законом Оукена**: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то відставання ВВП становитиме 2,5%.

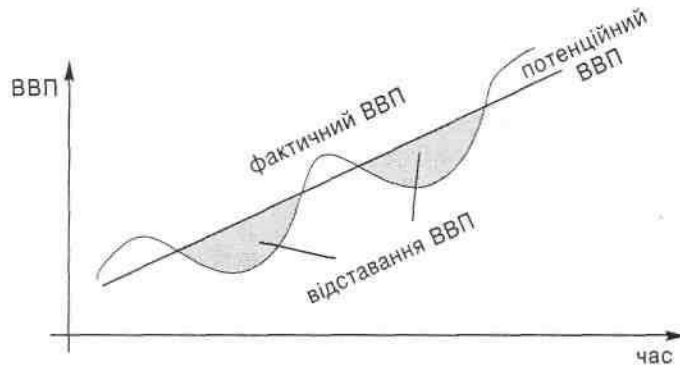


Рис. 17.2. Відставання ВВП внаслідок безробіття



ПРИКЛАД

Фактичне безробіття становить 9,5%, природний рівень — 6%. Знайдемо відставання ВВП. Перевищення фактичного безробіття над природним рівнем становить:

$9,5 - 6 = 3,5\%$. Складемо пропорцію:

1%-е зростання безробіття відповідає 2,5%-у відставанню ВВП;

3,5%-е зростання безробіття відповідає x %-у відставанню ВВП;

$$x = \frac{3,5 \times 2,5}{1} = 8,75\% \text{ — відставання ВВП.}$$

Для запобігання небажаних наслідків безробіття держава здійснює **політику зайнятості** такими засобами:

- дострокове звільнення на пенсію працівників державних підприємств (за 2—3 роки до пенсійного віку);
- створення робочих місць через організацію громадських робіт у сфері інфраструктури (будівництво доріг), особливо для хронічних безробітних і молоді;
- обмеження імміграції (в'їзду в країну) та стимулювання повернення на батьківщину іноземних робітників;
- формування фондів страхування з безробіття;
- виплати допомоги з безробіття;
- організація бірж праці та курсів перепідготовки кадрів;
- запровадження пільг безробітним в оплаті житлових послуг, проїзду в громадському транспорті;
- формування соціальних програм щодо працевлаштування молоді, жінок, пенсіонерів та ін.;
- податкове стимулювання створення нових робочих місць;
- поліпшення інформованості населення про можливості зайнятості;
- удосконалення професійної підготовки з дефіцитних спеціальностей.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть ознаки, за якими визначають безробіття.
2. Напишіть формулу вимірювання рівня безробіття.
3. Чому виникає структурне безробіття?
4. Який відсоток безробіття вважають природним? Чому неможливо

позбутися природного рівня безробіття?

5. Що таке приховане безробіття?

6. Назвіть наявні погляди на причини безробіття.

7. Чому фрикційне та структурне безробіття є бажаними?

8. Які зміни в структурі безробіття відбуваються в сучасний період?

9. Назвіть причину циклічного безробіття.

10. Сформулюйте закон Оукена.

11. Які негативні наслідки має безробіття?

12. Назвіть інструменти політики зайнятості.

Тема 18. Інфляція: види, причини та соціально - економічні наслідки.

1. Сутність, види та показники інфляції.

2. Причини інфляції у сучасній економіці.

3. Економічні та соціальні наслідки інфляції.

4. Заходи антиінфляційної політики у розвинених країнах і в перехідній економіці.

1. Сутність, види та показники інфляції.

Інфляція (з лат. — роздування) — це підвищення загального рівня цін, яке супроводжується знеціненням грошей. Термін "інфляція" вперше було вжито в Північній Америці в період громадянської війни 1861—1863 років, а широкого розповсюдження він набув лише після Другої світової війни у XX ст. Нині інфляцію вважають однією з найважчих економічних хвороб XX століття, причому дотепер невикореною.

В економічній літературі досі відсутня єдина думка щодо визначення інфляції. Наводяться такі тлумачення:

- надмірне збільшення в обігу готівкових грошей, за якого обсяг грошей перевищує реальний обсяг товарів і послуг;
- знецінення грошей (зниження їхньої купівельної спроможності), коли за грошову одиницю можна купити менше товарів, ніж раніше;
- тривале підвищення загального рівня цін;
- складне багатогранне явище, внаслідок якого порушується весь відтворюваний процес.

Зовнішньо інфляція проявляється у зниженні купівельної спроможності грошей у всіх його формах:

- зростанні товарних цін;
- розповсюдженні товарного дефіциту;
- зниженні курсу національної валюти;
- зростанні попиту на товари довготривалого використання.

Внаслідок інфляції канали обігу переповнюються грошовими знаками, які не мають товарного покриття. Тому виникає надлишок грошей, що й призводить до їх знецінення та підвищення цін. Проте не кожне зростання цін є інфляцією:

- ознакою інфляції є масове підвищення цін;

- не обов'язково зростають ціни на всі товари, ціни на окремі товари навіть можуть знижуватися;
- ціни не обов'язково підвищуються рівною мірою на всі товари, вони зазвичай зростають нерівномірно;
- підвищення цін не є інфляційним, якщо воно відбувається внаслідок удосконалення якості продукції і технологій, здорожчання ресурсів через погіршення умов їх використання та інших факторів, які зумовлюють підвищення цінності товару. Іншими словами, інфляція виникає тільки в разі систематичного зростання цін без будь-яких удосконалень товарів, а часто і з погіршенням їхньої якості й надійності.

Інфляцію можна виміряти двома показниками — рівнем і темпом інфляції.

Рівень інфляції (індекс цін) віддзеркалює зміну середнього рівня цін у поточному році порівняно з базовим роком (з яким здійснюється порівняння). **Рівень інфляції (індекс цін)** зміна середнього рівня цін у поточному році порівняно з базовим роком.

Для його підрахунку використовується вартість **споживчого кошика** — набору товарів і послуг, який найчастіше вживає людина.

У розвинених країнах у цей кошик входить близько 300 найменувань споживчої — продукції (продукти харчування, одяг, комунальні -послуги, транспорт, освіта, медичні послуги, книжки та ін.). В Україні він містить не більше 70 видів товарів. Вартість споживчого кошика обчислюється і в цінах поточного року, і в цінах базового, а її зіставлення дає змогу судити про рівень інфляції.

$$I_{\text{ц}} = \frac{СК_{\text{пот.р.}}}{СК_{\text{баз.р.}}} * 100\%$$

де $I_{\text{ц}}$ — рівень інфляції,

$СК_{\text{пот.р.}}$ — вартість споживчого кошика в поточному році,

$СК_{\text{баз.р.}}$ — вартість споживчого кошика у базовому році.

Якщо $I_{\text{ц}} > 100\%$, ціни зросли (відбувалася інфляція);

$I_{\text{ц}} < 100\%$, ціни знизилися (відбувалася дефляція);

$I_{\text{ц}} = 100\%$, ціни не змінилися. Наприклад, за умов $I_{\text{ц}} = 130\%$ можна зробити висновок, що підвищення цін у поточному році становило 30%.

Замість споживчого кошика у формулі можна використовувати показники ВВП або національного доходу.

Темп інфляції характеризує прискорення або сповільнення інфляції за певний період.

$$T_{\text{інфл}} = \frac{I_{\text{ц,пот.р.}} - I_{\text{ц,баз.р.}}}{I_{\text{ц,баз.р.}}}$$

Залежно від темпів інфляції розрізняють такі її види:

Нормальна — ціни зростають на 3—3,5% на рік. Вона не вважається економічним злом, а навпаки, позитивно впливає на економіку. Доведено, що

вона певною мірою стимулює зайнятість і виробництво, тому що люди, спостерігаючи підвищення цін, очікують їх подальшого збільшення та підвищують попит на товари та послуги.

Помірна (повзуча) — 10% на рік. Вона також вважається позитивною.

Галопуюча — 10—200% на рік. Це вже серйозне напруження для економіки. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко, і люди майже не роблять заощаджень. В економіці з'являються глибокі деформації: звужуються ринки капіталів, зростає вплив інвестицій за кордон, внутрішні інвестиції звужуються. Галопуюча інфляція може тривати роками й десятиліттями, вона характерна для країн, що розвиваються.

Гіперінфляція — катастрофічне зростання цін на 500—1000%, або 50% на місяць, або 1% на день. У цьому разі відбувається злам усієї грошово-кредитної системи. Знецінюються кредити, капіталовкладення, доходи та нагромадження. Всі зусилля спрямовуються не на виробничу діяльність, а на спекуляцію. Підприємствам вигідно також вкладати гроші не в інвестиційні товари, а у придбання об'єктів нерухомості та інших непродуктивних товарів, а також накопичувати сировину та готову продукцію до майбутнього підвищення цін. Населення прагне позбутися грошей та застатися будь-якими товарами, у тому числі золотом, коштовними металами, ювелірними виробами. Виникає "інфляційний психоз" — тобто інфляція "підгодовує" сама себе та стрімко зростає. Працівники вимагають підвищення заробітної плати, що ще більше провокує зростання цін. Світовий рекорд гіперінфляції належить Угорщині, коли у серпні 1945—1946 років долар обмінювався на 3х1022 угорських форинтів.

Всі ці види інфляції можуть існувати у різних формах:

- **очікувана** або **непередбачувана** інфляція — залежно від того, чи відповідає її рівень "прогнозам";
- **збалансована** або **незбалансована** — залежно від того, наскільки рівномірно змінюються ціни різних товарів один відносно одного;
- **прихована** або **відкрита**. Відкрита розгортається на вільному ринку та відчувається будь-яким економічним суб'єктом. Прихована інфляція виникає внаслідок державного контролю над цінами у плановій економіці. У цьому разі інфляція проявляється не в зростанні цін, які заблоковані державою, а в товарному дефіциті. Зафіксовані ціни в умовах планової економіки не виконують своєї регулювальної функції і не віддзеркалюють реального стану економіки, як це відбувається на вільному ринку. Вони не сприяють регулюванню асортименту, якості, кількості товарів і ресурсів, їх галузевого та регіонального розподілу. Тому у багатьох галузях утворюються товарні дефіцити. У плановій економіці СРСР тотальний дефіцит продукції був ознакою прихованої інфляції та причиною існування чорного ринку.

2. Причини інфляції у сучасній економіці.

Інфляція може бути зумовлена різними причинами, а часто кількома водночас. Серед найпоширеніших причин масового підвищення цін відомі такі: **Грошова емісія** — якщо витрати держави перевищують дохід, то виникає дефіцит бюджету, який держава прагне покрити друкуванням грошей, не підкріплених реальними товарними цінностями. Спричинити інфляцію може також грошова емісія, яка має за мету виплатити заробітну плату державним службовцям (шахтарям, вчителям).

Фінансування військово-промислового комплексу (ВПК) — надмірне інвестування військового сектору є безпосередньою причиною інфляції, тому що не передбачає відповідного товарного покриття. Зростання військових витрат сучасний період є одним із найсуттєвіших джерел дефіциту бюджету, для покриття якого держава збільшує грошову масу.

Зміна структури ринку — у XX ст. ринок від чистої конкуренції переходить до монополістичного, а монополісти мають суттєву владу над ціною і зацікавлені в її підвищенні, створюючи штучний дефіцит товарів.

Імпортована інфляція — вона розвивається під впливом різних чинників:

- коливання валютних курсів;
- приплив на внутрішній ринок знеціненої іноземної валюти;
- коливання світових цін на основні продукти (золото, нафту, зерно, рис), наприклад, зростання цін на нафту може призвести до підвищення цін на інші товари, за технологічним ланцюгом;
- митні бар'єри, встановлені державою.

Інфляційні очікування — споживачі, спостерігаючи тривале підвищення цін і втрачаючи надію на їх зниження, закупають товари понад свої поточні потреби. Виробники, своєю чергою, встановлюють завищені ціни, очікуючи здорожчання сировини і металів. Все це зумовлює ажіотаж попиту й "інфляційну спіраль".

Західні економісти причини інфляції поділяють на три групи:

- 1) інфляція попиту, що спричинена надмірним зростанням сукупного попиту;
- 2) інфляція пропозиції (витрат), що спричинена надмірним зростанням сукупної пропозиції (витрат);
- 3) інфляція грошей, що спричинена надмірним зростанням грошової маси.

Інфляція попиту — це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку сукупного попиту. Вона існує тоді, коли сукупний попит AD зростає швидше, ніж виробництво (**рис. 18.1**). В умовах завантаженості економіки виробництво не в змозі наздогнати щораз більший попит через обмеженість ресурсів. Внаслідок цього зростають ціни.

Підвищення сукупного попиту може бути спричинене підвищенням будь-якого складника: $AD = C + I + G + X_{net}$. Наприклад, інфляційні очікування призводять до зростання попиту споживачів (C); військові витрати — держави (G), надмірні інвестиції — підприємств (I). Варто наголосити, що інфляція

попиту виникає лише тоді, коли темпи зростання попиту перевищують темпи зростання ВВП.

Інфляція пропозиції (витрат) — це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку сукупної пропозиції. Причиною інфляції пропозиції є надмірне зростання витрат на одиницю продукції, внаслідок чого знижується сукупна пропозиція та зростають ціни (*рис. 18.2*).

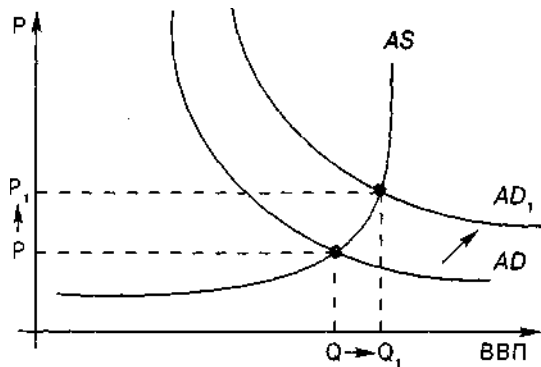


Рис. 18.1. Інфляція попиту

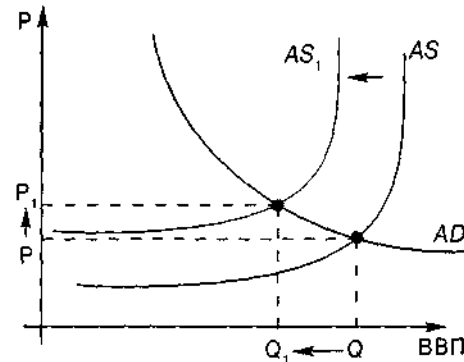


Рис. 18.2. Інфляція пропозиції

Існує два чинники підвищення витрат:

- зростання цін на паливно-енергетичні ресурси (нафту, вугілля та ін.);
- підвищення заробітної плати за вимогою профспілок.

Зростання вартості виробничих ресурсів безумовно провокує "накручування" цін на товари та послуги (готову продукцію), а отже, призводить до інфляції.

Водночас на практиці ці два типи інфляції важко відрізнити: наприклад, підвищення заробітної плати можна розцінювати і як інфляцію попиту, і як інфляцію витрат.

Інфляція грошей — це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією, зумовлене неефективною грошовою політикою центрального банку, який може невиправдано збільшити пропозицію грошей. Це пояснення інфляції ґрунтується на **кількісній теорії грошей (монетарній теорії)**, згідно з якою кількість грошей у обігу повинна відповідати обсягу виробленого продукту.

Автори кількісної теорії знаходять **швидкість обертання грошей** у країні, яка показує, скільки разів упродовж року грошова одиниця переходить від одного економічного суб'єкта до іншого. Величину швидкості грошей вважають постійною.

$$V = \frac{P * Q}{M}, \text{ де } P \times Q \text{ — загальна вартість проданих за рік товарів,}$$

M — кількість грошей в обігу, V — швидкість обертання грошей.

Звідси маємо рівняння:

$$MV = PQ,$$

яке називається **рівнянням Фішера** (американський економіст **Ірвін Фішер**). З нього випливає, що

$$MV = \frac{PQ}{V},$$

і внаслідок того, що V — постійна величина, а Q визначається лише факторами виробництва, виходить, що ціни P залежать тільки від M — грошової маси, за емісію якої відповідає національний банк.

3. Економічні та соціальні наслідки інфляції.

Наслідки інфляції складні й різноманітні. Найбільші її темпи сприяють зростанню цін і норми прибутку, тобто пожвавленню ділової активності. Однак з поглибленням інфляція перетворюється на серйозну соціально-економічну проблему та спричинює такі **наслідки**, як:

- знецінювання нагромаджень, які зберігаються у вигляді грошей, банківських внесків або цінних паперів;
- зменшення рівня поточного споживання навіть в умовах індексації доходів, яка ніколи не буває 100%-ю;
- гальмування НТП внаслідок нестабільності цін і невизначеності доходів у майбутньому;
- зниження регулювальної функції цін — ціна перестає бути орієнтиром для руху ресурсів і продуктів (інфляція дезорієнтує підприємців і споживачів щодо напрямку капіталовкладень);
- зниження темпів економічного розвитку, переорієнтація на спекулятивну діяльність;
- зниження стимулів до праці через знецінювання додаткових доходів;
- поглиблення соціальної нерівності — багаті прошарки населення не змінюють свою структуру споживання, тому що мають чималі доходи та нагромадження, а збіднілі верстви переключаються на більш дешеві товари;
- скорочення реальних доходів — якщо номінальний дохід зростає повільніше, ніж інфляція, то реальний дохід знижується;
- втрати отримувачів фіксованих доходів (за умов відсутності індексації) — державних службовців, пенсіонерів, студентів, людей, які живуть на соціальну допомогу, та ін.;
- програш кредиторів, які позичили гроші в минулому позичальникам — якщо в договорі не передбачено інфляцію, то сума кредиту повертається знеціненими грошима;
- висока вірогідність банкрутства економічних суб'єктів (підприємств, банків та ін.);
- соціальні конфлікти — страйки, масові невдоволення;
- психологічні наслідки (самогубства, наркоманія, крадіжки та ін.).

Водночас інфляція у певному сенсі **вигідна** деяким господарським суб'єктам:

- державі, яка має виключне право друку грошей і може в період інфляції покрити дефіцит бюджету звичайною грошовою емісією;
- комерційним банкам, тому що в період інфляції підвищується швидкість обертання грошей, оскільки люди прагнуть швидше витратити гроші;
- монополіям та олігополіям, які самі сприяють підвищенню цін;
- отримувачам нефіксованих доходів, особливо якщо їхні номінальні доходи випереджають щораз більший рівень цін;
- дебіторам (позичальникам), які повернуть борг знеціненими грошима.

4. Заходи антиінфляційної політики у розвинених країнах і в перехідній економіці

Повністю ліквідувати інфляцію в сучасній економіці неможливо, тому що неможливо викоренити її причини — монополізм економіки, структурні кризи, ВПК, війни, дефіцит бюджету та ін. Тому держава веде боротьбу не з причинами інфляції, а з її наслідками. Переслідується мета зробити інфляцію керованою, а її темп — помірним. Для цього розробляють комплекс спеціальних державних заходів, які називаються антиінфляційною політикою.

Антиінфляційна політика — це способи державного регулювання інфляції, спрямовані на її підтримання на помірному рівні та зменшення негативних наслідків для економіки та суспільства.

У світовій практиці існує певний набір більш-менш ефективних методів боротьби з інфляцією:

- державний контроль над цінами (їх заморожування або встановлення граничних цін);
- **нуліфікація** — видалення з обігу знецінених у тисячі разів грошей та їх заміна іншими;
- **індексація доходів** — підвищення заробітної плати відповідно до темпів зростання інфляції;
- контроль грошової маси центральним банком;
- обмеження монополій у підвищенні цін;
- обмеження попиту за допомогою податкової політики, встановлення непривабливої відсоткової ставки за кредити, скорочення державних витрат.

Дж.М.Кейнс розробив особливу **грошово-кредитну політику**, яка скорочує темпи інфляції та сприяє активізації виробництва. Інструменти грошово-кредитної політики:

- **облікова ставка відсотка** — ставка центрального банку, за якою він надає кредити іншим банкам;
- **резерви комерційних банків** (норма резервування, яка призначається центральним банком);
- **державні облігації**.

Якщо в країні інфляція, уряд вдається до **політики "дорогих грошей"**:

- підвищується облікова відсоткова ставка;
- підвищується норма резервів комерційних банків;

- держава продає населенню облігації (ОДВП).

Ці заходи зменшують грошову масу в економіці та скорочують темпи інфляції. Якщо в країні ставиться за мету стимулювання виробництва та ділової активності, тоді здійснюється **політика "дешевих грошей"**:

- зменшується облікова відсоткова ставка;
- зменшується норма резервів комерційних банків;
- держава купує у населення облігації (ОДВП).

Ці заходи сприяють збільшенню грошової маси та стимулюванню сукупного попиту й інвестицій.

Водночас треба відзначити, що більшість з таких заходів є малоефективними, оскільки в результаті призводять до ще більшої інфляції або ж до втрати стимулів до виробництва (як у випадку із заходами з обмеження попиту).

Особливий комплекс антиінфляційних заходів було вироблено у країнах з перехідною економікою, у тому числі і в Україні. Інфляція в них зумовлювалася специфічними причинами:

- спадщиною планової економіки, якій була властива прихована інфляція та товарний дефіцит;
- особливостями перехідного періоду та неефективністю реформ (уповільнені процеси приватизації, невдала грошова політика НБУ, відсутність зростання продуктивності праці за щораз вищої заробітної плати та ін.).

На початку 90-х рр. XX ст. економіка України була надто деформована: 72% загального обсягу ВВП становили добувна й обробна промисловість, ВПК, важке машинобудування, і тільки на 28% припадало виготовлення предметів споживання. Економіці був властивий гострий товарний дефіцит, невдоволений платоспроможний попит, низька ефективність виробництва та якості товарів. 1992 р. після реформи лібералізації ціни стрімко зросли та перейшли у неконтрольовану гіперінфляцію, яка поглиблювалася надмірною емісією грошей НБУ. Це призвело до розвалу економіки, зростання дефіциту бюджету, зuboжіння населення.

Для подолання розриву в доходах населення держава здійснювала індексацію, проте це ще більше посилювало інфляцію. Її поглибленню сприяли також підвищення цін на енергоносії, що імпортувалися з Росії, яка перейшла на світові ціни, а також інфляція очікувань.

Наслідком знецінення національної валюти стала доларизація української економіки. До 1996 р. жодні заходи антиінфляції не допомагали, і лише із запровадженням гривні темпи інфляції почали скорочуватися, проте дотепер не припинилися.

Все різноманіття антиінфляційних інструментів в умовах перехідної економіки можна поділити на дві групи:

- **стратегічні** — спрямовані на перспективу:

- постійне обмеження грошової маси;
- послаблення інфляційних очікувань, психологічний перелом;
- зменшення бюджетного дефіциту (зменшення витрат держави);
- противага припливу іноземної валюти;
- **тактичні** — спрямовані на отримання швидких результатів:
 - стимулювання виробництва за допомогою податків, державної допомоги;
 - приватизація державної власності;
 - сприяння імпорту для покриття власного товарного дефіциту;
 - підвищення відсотка за банківськими внесками та державними облігаціями для стимулювання накопичень і скорочення поточного споживання.

Питання для самоконтролю

1. Що треба розуміти під інфляцією?
2. Яке підвищення цін не слід вважати інфляцією?
3. Які існують показники виміру інфляції?
4. Назвіть види інфляції залежно від її темпів. Яка інфляція є найнебезпечнішою?
5. Чому нормальна та помірна інфляція вважається певною мірою позитивним явищем? Для якого періоду це правильно?
6. Чому прихована інфляція проявляється у товарному дефіциті?
7. Чому гіперінфляція призводить до глибокого спаду виробництва?
8. Як впливає гіперінфляція на тривалість укладення господарських угод?
9. Як пояснити виникнення гіперінфляції в Україні на початку 90-х років ХХ ст.?
10. Що означають інфляційні очікування?
11. Покажіть на графіку, як виникає інфляція попиту і пропозиції.
12. Які чинники можуть спричинити інфляцію попиту?
13. Напишіть рівняння Фішера.
14. Назвіть негативні наслідки інфляції.
15. Що таке індексація доходів? Чи є цей засіб ефективним у боротьбі з інфляцією?

Тема 19. Державний бюджет і податково - бюджетна політика.

1. Податки як основне джерело грошових коштів держави. Класифікація податків.
2. Проблема оптимального оподаткування. Крива Лафера.
3. Податкова система в Україні.
4. Державний бюджет і його структура. Бюджетний дефіцит і державний борг.
5. Зміст і роль фіскальної політики.
6. Соціальна політика держави

1. Податки як основне джерело грошових коштів держави. Класифікація податків.

Податки — це обов'язкові платежі, які стягуються державою з фізичних та юридичних осіб. Це ціна, яку люди сплачують за користування суспільними благами та благами, що належать державі.

Податки виконують дві функції:

- **фіскальну** — податки формують грошові доходи держави (це основна функція);
- **економічну** — податки дозволяють впливати на виробництво, наприклад, підвищувати або сповільнювати темпи господарської діяльності,

стимулювати або звужувати капіталовкладення, заохочувати або обмежувати сукупний попит. За допомогою цієї функції, варіюючи ставками та видами податків, держава розвиває пріоритетні галузі, прискорює НТП, долає економічні спади, підвищує рівень життя населення, надає соціальну допомогу та ін.

З одного боку, ці функції є протилежними, а з іншого, вони взаємопов'язані, тому що масштаби використання економічної функції безпосередньо залежать від обсягів фіскальної.

Класифікація податків:

- За рівнем стягнення:
 - **загальнодержавні** — встановлюються вищими органами влади та управління, є обов'язковими на всій території країни
 - **місцеві** — встановлюються місцевими органами влади та управління. У їх визначенні можливі три варіанти: місцеві податки встановлюють як надбавки до загальнодержавних; обирають із розробленого вищою владою переліку; місцева влада запроваджує самостійно.
- За способом стягнення:
 - **прямі** — стягуються безпосередньо з доходів або майна конкретного платника, їхня величина безпосередньо залежить від розміру доходу або майна (податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток та ін.);
 - **непрямі** — стягуються у вигляді надбавок до цін товарів або послуг, тобто вони "приховані" в ціні. Їх реально сплачує покупець у момент придбання товару, а потім продавець перераховує отриману суму в бюджет (акцизи, ПДВ, мито). За допомогою непрямих податків держава намагається скоротити споживання, тобто попит, та запобігти економічній кризі.
- За економічним змістом:
 - **податки на доходи** — безпосередньо стягуються з доходів (прибутку, заробітної плати, валового доходу та ін.);
 - **податки на споживання** — сплачуються не під час отримання доходів, а за їх використання (непрямі податки);
 - **податки на майно** — стягуються з рухомого майна (у вигляді дивідендів, відсотків) і нерухомого майна (землі, житла, будинку, будівлі), і особистого, і

капітального.

Суб'єкт оподаткування — платник податку (фізична або юридична особа). Особливість цього терміну в тому, що під суб'єктом розуміють того, хто перераховує податки в бюджет. Проте реальним платником податків (їхнім носієм) є покупець, який у кінцевому підсумку сплачує вартість готової продукції.

Об'єктом оподаткування є те, що саме оподатковується (майно, відсоток, дивіденд, виторг від реалізації, заробітна плата, прибуток та ін.).

Податкова ставка обчислюється як відношення величини податку до загальної суми об'єкта оподаткування. Це величина податку, виражена у відсотках. Вона може бути:

- **універсальною** — єдиною для всіх платників;
- **диференційованою** — різною для різних суб'єктів або об'єктів оподаткування.

Розрізняють такі види податкових ставок:

- **тверді** — встановлюються на одиницю товару та не враховують його вартість (на 1 тону, 1 штуку та ін.);
- **пропорційні** — не залежать від величини доходу, тобто єдині ставки для всіх суб'єктів;
- **прогресивні** — величина податку зростає з підвищенням доходу, тобто отримувачі вищих доходів сплачують більшу їхню частку; таким чином стримується надмірне зростання доходів;
- **регресивні** — зниження податків мірою зростання доходів. Такі ставки стимулюють зростання багатства або споживання. Вони дуже обтяжливі для бідних верств населення і вигідні для багатих.

Податкова пільга — повне або часткове звільнення від сплати податків, передбачене чинним законодавством.

Види пільг:

- **податкові знижки** — за пільговою ставкою оподатковується прибуток, дохід або суб'єкт оподаткування;
- **податковий кредит** — із суми податку віднімається сума пільг.

Способи стягнення податків:

- **кадастровий** — використовується перелік типових об'єктів оподаткування за їхніми зовнішніми ознаками (наприклад, Земельний кадастр містить перелік земельних ділянок і відповідні податкові ставки);
- **у джерела** — податки стягуються до отримання доходів (податки із заробітної плати стягує бухгалтерія);
- **за декларацією** — податки стягуються після отримання доходів (податок на прибуток).

2. Проблема оптимального оподаткування

Питання про рівні та ставки оподаткування завжди було актуальним. Близько ста років тому середня ставка податків становила лише 5% доходу пересічного громадянина, нині у деяких країнах вона сягає 80%.

Особливий інтерес викликає визначення **точки оптимального оподаткування**, за якої не зачіпаються інтереси платників податків, і водночас держава забезпечується достатніми коштами для ефективного виконання своїх функцій.

1974 р. американський економіст **Артур Лафер** здійснив спробу кількісно вимірити точку оптимального оподаткування. Він запропонував однойменну криву, в якій показав залежність ставок оподаткування та надходжень у державний бюджет.

На **рис. 19.1** видно, що не завжди високі податкові ставки призводять до зростання надходжень у бюджет, і одну й ту саму величину надходжень можна отримати за різних ставок (точки А і В). Максимальні доходи в бюджет можна отримати за ставкою 30%—40% (точка М), а за умов вищих ставок стимули до підприємництва знижуються, бізнес і доходи відходять у тіньову економіку, і надходження скорочуються. Таким чином, середня ставка податків не повинна бути більшою за 50—70% для найвищих доходів.



Рис. 19.1. Крива Лафера

У сучасний період визначають точку оптимального оподаткування радше не теоретичними розрахунками, а завдяки багаторічному практичному досвіду. При цьому орієнтуються на три ознаки, які дають змогу зробити висновок щодо оптимальності податкової системи:

- зниження надходжень у бюджет;
- уповільнення темпів економічного зростання, скорочення довгострокових інвестицій, погіршення матеріального стану населення;
- зростання тіньової економіки.

Крім питання про оптимальність середнього рівня податку, економістів цікавить питання загальних принципів побудови податкової системи. Ще Сміт сформулював найважливіші **принципи оподаткування**:

- громадяни повинні платити податки й утримувати уряд;
- податок, його величина та спосіб стягнення повинні бути точно визначеними, зручними та зрозумілими платнику;
- податкова служба повинна бути недорогою.

Нині до них долучився ще один принцип — **принцип справедливості**, який полягає у тому, що оподаткування повинно бути справедливим для всіх категорій платників і водночас забезпечувати їхнє гідне життя.

У теорії оподаткування існує дві концепції щодо цього принципу:

Концепція вигоди — платники мають сплачувати податки залежно від тих

вигод, які вони отримують від держави. Однак за цим поглядом виходить, що найвищі податки повинні сплачувати пенсіонери, інваліди, студенти. З іншого боку, важко визначити вигоду для кожної людини від державних витрат на оборону, охорону здоров'я, створення інфраструктури, охорону довкілля.

Концепція платоспроможності — податки повинні залежати від величини доходів. Однак не зрозуміло, як знайти ту межу, за якою потрібно підвищити податок. З іншого боку, не ясно, чи повинні платити однакові податки, наприклад, багатодітна сім'я та родина з двох осіб за умов, коли їхній дохід однаковий.

3. Податкова система в Україні.

Податкова система — це сукупність усіх податків, методів їх розрахунку та стягнення, які застосовують у певній країні. Згідно з Законом України "Про систему оподаткування", податкова система України включає 37 податків і зборів:

- 21 загальнонаціональний (ПДВ, податок на прибуток, акцизний збір, податок на доходи фізичних осіб, мито, плата за землю, податок на майно, збір у фонд Чорнобиля, збір у Пенсійний фонд та ін.);
- 16 місцевих (податок на рекламу, готельний збір, збір за паркування автотранспорту та ін.).

Для кожного виду податку визначено об'єкт, суб'єкт оподаткування, податкову ставку, пільги та способи стягнення. Розглянемо основні види загальнодержавних податків.

Податок з доходів фізичних осіб (запроваджений з 2004 р. замість прибуткового податку). Платники — наймані працівники та підприємці, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності — фізичні особи. Податок з доходів є прямим податком на заробітну плату, його ставка є пропорційною і становить 15%.

Податок на прибуток підприємств. Платники — юридичні особи, об'єкт оподаткування — прибуток підприємств, отриманий від усіх видів діяльності за звітний період. Базова ставка становить 25%, пільгова ставка — 15%, передбачена на прибуток від продажу інноваційного продукту, існують й інші пільги. Передбачено також завищені ставки: 45% для аукціонних торгів, посередницьких операцій, 60% — лотерей, гральних закладів та ін.

Податок на майно (капітал). Суб'єкт платежу — власник майна або орендар. Об'єкт — вартість особистого багатства (будівель, споруд, земельних ділянок), капітального майна (виробничих споруд, транспорту, устаткування та ін.). В Україні стягуються: плата за землю, податок із власників транспортних засобів, податок на нерухомість, збори за спеціальне використання природних ресурсів (лісовий податок, плата за воду, плата за геологорозвідувальні роботи, збір за забруднення довкілля та ін.).

Акцизний збір — непрямий податок, який нараховують як надбавку до цін. Ставку встановлюють у відсотках до обсягу реалізації, або від ціни одиниці

товару. В Україні акцизний збір нараховують на *підакцизні товари* (алкогольні напої, тютюнові вироби та ін.), які є високорентабельними або монопольними. Ставки акцизу можуть бути у вигляді відсотка з одиниці товару (причому бути більшими за 100%), або фіксованими (з одиниці виробу незалежно від його ціни).

Податок на додану вартість (ПДВ) є різновидом акцизу, але з тією різницею, що його стягують тільки з новоствореної доданої вартості. Іншими словами, вартість, яка була раніше оподаткована ПДВ, звільняється від наступного оподаткування. Суму ПДВ, яка підлягає сплаті в бюджет, розраховують як різницю між сумою податку, отриманою від покупців за реалізовані товари (послуги), та сумою податку, сплаченою постачальникам за надання ресурсів.

Таким чином, механізм сплати ПДВ такий: спочатку підприємство сплачує ПДВ, купуючи певні товари (ресурси) у постачальників. Потім воно отримує ПДВ, коли продає свої товари. Різницю між отриманим і сплаченим ПДВ підприємство перераховує в бюджет. Проте в результаті ПДВ як непрямий податок сплачують покупці.

Базова ставка ПДВ в Україні сягає 20%, передбачено багато пільг.

Мито — непрямий податок на товари, які імпортуються або експортуються. Високі ставки імпортного мита перешкоджають ввезенню товарів закордонного виробництва і таким чином захищають вітчизняних виробників від конкуренції. Високі експортні ставки скорочують вивезення унікальних товарів вітчизняного виробництва.

ПДВ, акцизи та мито (непрямі податки на споживання) є суттєвим джерелом поповнення бюджету держави, особливо якщо в країні економічний спад, а доходи невисокі. З іншого боку, світова практика свідчить, що непрямі податки запроваджують тоді, коли ставиться за мету скоротити сукупний попит, стримати споживання і тим самим запобігти "перегріванню" економіки та кризі. Тому питання про потребу їх в Україні дотепер є дискусійним.

Характеризуючи загалом систему оподаткування в Україні, потрібно відзначити, що сукупна величина податкових платежів часто сягає 90% доходу економічних суб'єктів. Крім того, складності нарахування податків та оформлення податкової документації, нестабільність податкового законодавства та його суперечливість вже давно призвели до того, що майже всі компанії працюють у тіньовому бізнесі (за офіційними даними, 40%) і приховують свої доходи.

4. Державний бюджет і його структура.

Державний бюджет розглядається як:

- найбільший централізований грошовий фонд у розпорядженні уряду;
- план формування та використання фінансових коштів держави впродовж року, тобто це річний баланс доходів і витрат держави.

Державні бюджети формуються на різних рівнях управління — державному, місцевому, регіональному. Сукупність бюджетів усіх рівнів називається **бюджетною системою**. Бюджетна система у більшості країн є **децентралізованою**, тобто має різні рівні. Наприклад, в унітарних країнах вона є дворівневою (існує державний і місцевий бюджети), у країнах з федеративним устроєм є бюджети земель, штатів, префектур та інших адміністративно-територіальних одиниць. Бюджет називається **консолідованим (зведеним)**, якщо він розглядається як сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи.

Бюджетна система України складається з державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим і місцевих бюджетів, до яких належать обласні бюджети, бюджети міст, районів, селищ і сіл. До складу бюджету входять також і позабюджетні фонди, в яких концентруються грошові кошти, призначені для цільового використання (наприклад, Пенсійний фонд).

Державний бюджет є основою всієї фінансової системи країни, він допомагає досягти рівноважного розвитку економіки та культури на всій території країни. Для цього кошти бюджету розподіляються на потреби суспільства з урахуванням їхньої пріоритетності впродовж певного проміжку часу. У майбутньому роль бюджету зростатиме, тому що він разом з позабюджетними фондами є фінансовою основою для здійснення соціальних реформ, переходу на вищий рівень соціального обслуговування населення.

Будь-який бюджет складається з двох частин:

- 1) доходи** — показує джерела та величину державних доходів;
- 2) видатки** — показує джерела та величину державних витрат.

Їх співвідношення залежить від державного устрою, рівня економічного розвитку країни, державної регуляторної політики та ін.

Розглянемо доходи державного бюджету.

Доходи включають **неповоротні платежі**, що надходять до державного бюджету. Згідно з чинним законодавством *доходи бюджетів утворюються за рахунок надходжень від сплати фізичними та юридичними особами податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також неподаткових надходжень*. До податкових надходжень належать також обов'язкові безвідплатні неповоротні платежі на користь бюджету. Сюди також включається штрафи та пеня, що стягуються за порушення податкового законодавства. Ця група надходжень також включає *податок на додану вартість (ПДВ), на прибуток підприємства і організацій всіх форм власності, на майно підприємств і організацій, акцизний збір, плату за землю*. Місцеві бюджети до цієї групи включають місцеві податки і збори.

Неподаткові надходження є доходи від власності, надходження від державної власності, зокрема плата за оренду державного майна, дивіденди, одержані від акцій та інших цінних паперів, що належать державі у

господарських товариствах, в тому числі і в процесі приватизації, адміністративні збори, надходження від штрафів та пеня, що стягуються за порушення податкового законодавства, фінансові санкції від приватизації державного майна, надходження від зовнішньоекономічної діяльності, надходження від внутрішніх і зовнішніх позик і повернутих державі позик та відсотків по наданих державою позиках і кредитах.

Третю групу доходів державного бюджету становлять **доходи цільових бюджетних фондів**, зокрема внески до фондів пенсійного, сприяння зайнятості населення, здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення.

Також джерелом доходів може бути емісія грошей.

Розглянемо **видатки державного бюджету**. Вони включають усі неповоротні платежі незалежно від того, чи є вони оплатними (тобто заплаченими в обмін на щось) чи безоплатними.

Їх здійснення відбувається через асигнування, субсидії, субвенції та дотації. **Асигнування** – це видатки на утримання державних підприємств та бюджетних організацій. **Субсидіями** є допомога держави у грошовій або натуральній формі місцевим бюджетам, юридичним і фізичним особам, іншим

державам. **Субвенції** – це грошова допомога, яку виділяють центральні органи влади на програми і заходи, спрямовані на підтримку гарантованого законодавством мінімуму соціальної забезпеченості населення регіонів, де такий мінімум не покривається власними бюджетними коштами з незалежних від них причин економічного розвитку. Вони спрямовуються також на розвиток соціально-культурної та побутової сфер, розв'язання проблем зайнятості тощо. **Дотаціями** є допомога з державного бюджету підприємствам, організаціям та установам для покриття їх збитків. Дотації можуть надаватися і місцевим бюджетам, щоб забезпечити їх збалансованість.

І. Стаття доходів:

- **податкові надходження** (66,6%) — загальнодержавні, місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі;
- **неподаткові надходження** (27,2%) — доходи від власності, адміністративні збори, надходження від штрафів і фінансових санкцій від приватизації державного майна та ін.;
- **доходи від операцій з капіталом** (0,8%);
- **трансферти** (5,2%) — кошти, отримані місцевими бюджетами з державного бюджету на безоплатній і незворотній основі;
- **цільові позабюджетні фонди** (0,2%) — Пенсійний фонд, фонд соціального страхування, фонд соціального захисту інвалідів, Державний фонд охорони довкілля, фонд Чорнобиля, резервний фонд Кабінету Міністрів України для фінансування невідкладних витрат, пов'язаних із стихійними лихами, аваріями, іншими непередбачуваними заходами.

II. Стаття видатків:

- *поточні витрати* (88,5%) — фінансування державних підприємств і державного управління, військових потреб, соціально-економічних цілей (заробітна плата державним службовцям, охорона здоров'я, охорона довкілля, освіта), господарської діяльності держави, зовнішньоекономічної діяльності та ін.;
- *витрати на розвиток* (11,5%) — фінансування інвестицій та інноваційної діяльності (капіталовкладення у пріоритетні галузі та підприємства, структурна перебудова економіки та ін.).

Бюджетний дефіцит і державний борг.

Якщо видатки бюджету перевищують його доходи, він називається **дефіцитним**, а якщо доходи перевищують витрати — **профіцитним**. Дефіцит бюджету є дуже частим явищем: немає держави, яка не стикалася б з бюджетним дефіцитом. У світовій практиці склався стандарт, згідно з яким дефіцит не повинен перевищувати 5% ВВП.

Види бюджетних дефіцитів:

- **структурний** — виникає тоді, коли держава цілеспрямовано розширює свої соціально-економічні функції (здійснює великі капіталовкладення в економіку або змушена фінансувати наслідки надзвичайних ситуацій);
- **циклічний** — зумовлений циклічним спадом виробництва. Він більш проблематичний, ніж структурний, і держава повною мірою відповідає за його появу.

У сучасній ринковій економіці, починаючи з 90-х років XX ст., у всіх країнах зростає участь держави в житті суспільства, і у зв'язку із цим щороку зберігається перевищення державних витрат над доходами, тобто дефіцит стає хронічним. В Україні така ситуація свого часу призвела до систематичних затримок з виплатою пенсій і заробітної плати державним працівникам, загрози емісії грошей, скорочення соціальних функцій держави.

Яким же має бути "ідеальний бюджет"? Нині існує три відповіді на це питання, представлені відповідними концепціями:

Концепція щорічно збалансованого бюджету — держава повинна щороку прагнути до збалансованого бюджету, за якого витрати дорівнюють доходам. Якщо цього не робити, то неминуча інфляція, адже для покриття дефіциту центральні банки вдаватимуться до грошової емісії.

Концепція циклічно збалансованого бюджету — бюджет не обов'язково повинен балансуватися щорічно, тому що будь-який бюджет завжди віддзеркалює циклічний стан економіки. На фазі піднесення цілком природно, що доходи бюджету переженуть видатки, тому що доходи економічних суб'єктів у цей період зростають. На фазі спаду ці нагромаджені доходи бюджету перейдуть у розряд витрат, потрібних для стабілізації економіки, і буде спостерігатися дефіцит бюджету. Таким чином, спад замінюється піднесенням, і відповідно, дефіцит — профіцитом, а отже, як надлишок, так і

нестача бюджету є бажаними.

- **Концепція функціональних фінансів** ґрунтується на другій концепції, але водночас питання про збалансованість бюджету вважається вторинним, тому що головне в економічній політиці — не бюджет, а економічна стабільність. Державний бюджет є лише інструментом для досягнення цілей розвитку економіки. Крім того, дефіцит не є таким вже й проблематичним явищем, тому що держава має у розпорядженні широкі можливості його фінансування.

Джерела покриття дефіциту бюджету:

- **емісійний** — через грошову емісію; якщо вона здійснюється без відповідного товарного покриття, то може загрожувати інфляцією;
- **беземісійний** — залучення кредитних коштів, наслідком якого є утворення державного боргу. **Державний борг** — це сукупна сума урядових боргів, нарахована за весь час існування країни.

Види державного боргу:

Зовнішній — міжнародний кредит, який надається іншими державами або міжнародними організаціями. Нині до нього вдаються і слаборозвинені, і високорозвинені країни. Він вважається дуже обтяжливим, тому що країна має виконувати цілу низку цільових зобов'язань, а також розраховуватися високими відсотками або цінними товарами.

Внутрішній — заборгованість держави своїм громадянам і підприємствам. У цьому разі центральний банк випускає в обіг боргові зобов'язання (облігації ОДВП — облігації державної внутрішньої позики), які продаються на відкритому ринку всім охочим. Виторг від продажу облігацій використовується для покриття бюджетного дефіциту та включається до статті доходів. Покупці зацікавлені у купівлі ОДВП, тому що їм гарантовано тверді доходи у вигляді відсотків за облігаціями. Держава пропонує досить високий відсоток, щоб заохотити власників фінансових коштів. З цієї причини на ринку цінних паперів відбувається "**ефект витіснення**" — частина продавців інших цінних паперів залишає ринок, не витримуючи конкуренції.

Державний борг хоча й сприяє покриттю поточного дефіциту бюджету, часто має непоправні для економіки та суспільства наслідки:

- важкість державного боргу несуть всі платники податків, тому що для його покриття держава часто підвищує податки, через це знижуються темпи розвитку виробництва і національний дохід; одночасно вигоду від боргу держави мають тільки покупці державних облігацій;
- проблема покриття боргу може призвести до нових боргів, а це ще більше збільшує величину боргу;
- державний борг може передаватися з покоління в покоління, збільшуючись у розмірах;
- для покриття державного боргу держава може вдатися до зменшення соціальних витрат.

Дії держави з приводу погашення суми кредиту та залучення нових позик називаються **управлінням державним боргом**. Вирізняють такі засоби управління:

-**рефінансування** — випуск нових позик, щоб розрахуватися з держателями облігацій старої позики;

-**конверсія** — зміна умов позики щодо дохідності, яка передбачає зміни у величині відсотків за позиками;

-**консолідація** — зміни умов позики щодо терміну оплати. Можлива через перехід короткострокових позик у довгострокові, а також перетворення позики в довгострокові іноземні інвестиції. Останнє означає, що іноземним кредиторам пропонується придбати національну нерухомість, взяти участь у програмах приватизації країни, спільному бізнесі та ін. Такі заходи хоча й послаблюють важкість боргу, але можуть призвести до надмірного збільшення іноземного капіталу в національній економіці без відповідних капіталовкладень.

5. Зміст і роль фіскальної політики.

Фіскальна (податково-бюджетна) політика — це заходи щодо змін податків і державних витрат для макроекономічної стабілізації, тобто регулювання виробництва, зайнятості та цін на різних фазах економічного циклу.

Фіскальна політика — це система заходів щодо маніпулювання податками і державними витратами для регулювання виробництва, зайнятості та цін.

Інструментами фіскальної політики є:

1) податки (доходи) держави;

2) витрати держави.

Фіскальна політика ґрунтується на механізмах, які впливають на сукупний попит, а отже, і на сукупну пропозицію та всі економічні процеси. Цих механізмів два:

1) зростання витрат держави (згідно з формулою $ВВП = AD = C + I + G + X_{net}$, безпосередньо призводить до збільшення сукупного попиту AD і $ВВП$;

2) зниження податкових ставок зумовлює зростання сукупного попиту, виробництва та зайнятості, а їх надмірне зростання — скорочення цих показників.

Фіскальна політика застосовується на різних стадіях економічного циклу і залежно від цього поділяється на два види:

Стимулювальну — застосовується на фазі спаду, її мета — зростання темпів виробництва, досягнення високого рівня зайнятості через стимулювання сукупного попиту. У цьому разі доцільно знизити податкові ставки та підвищити видатки держави на подолання кризи та стимулювання інвестицій.

Стримувальну — використовується на фазі піднесення, її мета — через обмеження сукупного попиту стримати надмірне зростання економіки і не допустити кризи перевиробництва. Для цього доцільно підвищити податкові ставки та знизити державні витрати.

Потрібно зазначити, що проведення стимулювальної фінансової політики передбачає профіцитний бюджет, а стримувальної — дефіцитний. Дохідна частина бюджету, нагромаджена в період економічного піднесення, використовується на фазі кризи, і цей процес повторюється від циклу до циклу.

У зв'язку зі здійсненням фінансової політики виникають певні проблеми, пов'язані з фактором часу.

- потрібен додатковий час, щоб виявити, на якій саме фазі перебуває економіка, адже статистичні дані відстають приблизно на півроку, а точно прогнозувати майбутню динаміку ділової активності досить складно;
- між моментом розробки заходів фінансової політики та моментом їх запровадження минає певний час, і за цей період ситуація може змінитися;
- потрібен час для того, щоб заходи фінансової політики реально вплинули на виробництво, рівень цін і зайнятість.

Щоб послабити дію таких недоліків, держава використовує механізм "*вбудованих стабілізаторів*", якими є прогресивне оподаткування. Його специфіка така, що на фазі піднесення, коли доходи суб'єктів зростають, податкові надходження підвищуються автоматично. На фазі спаду податкові надходження знижуються внаслідок низьких доходів населення. І ці процеси відбуваються автоматично, без цілеспрямованої участі уряду. Водночас держава доповнює прогресивне оподаткування заходами підвищення або зниження державних витрат.

6. Соціальна політика держави

В умовах ринкової економіки утвердження принципів соціальної справедливості проходить шляхом формування *системи соціального захисту*. Роль держави в цьому процесі полягає у встановленні на основі законодавства основних соціальних гарантій, нормативного регулювання механізмів їх забезпечення, а також безпосередніх функцій надання соціальної підтримки. Відповідно до статті 25 Декларації прав людини, сучасна правова держава повинна гарантувати право на такий рівень життя, який враховує забезпечення людей їжею, одягом, житлом, медичним обслуговуванням, необхідних для підтримки здоров'я, власного добробуту та сім'ї, і право на соціальне забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, старості або інших випадків втрати засобів до існування за незалежних від людини обставин.

Необхідно розмежовувати *заходи соціального захисту*, які стосуються всіх членів суспільства, і заходи, які адресовані окремим соціальним групам. До перших можна віднести такі заходи:

- забезпечення системи ефективною зайнятістю, підготовки та перепідготовки кадрів, яка дозволила б кожній людині знаходити застосування особистих здібностей;

- організація ефективної системи формування доходів, при якій рівень одержуваної винагороди безпосередньо визначається кількістю і результатами роботи людини незалежно від сектора економіки;

- макроекономічне регулювання процесу диференціації в доходах і особистому споживанні, яке може здійснюватись через податкову систему, формування єдиного споживчого ринку;
- офіційне встановлення реального рівня прожиткового мінімуму як у грошовій формі, так і за споживчим кошиком;
- захист інтересів споживача за допомогою різних соціально - економічних інновацій, пов'язаних з переходом від „ринку продавця” до „ринку покупця”.

Заходи допомоги окремим групам населення поширюються на: працівників з фіксованими доходами, що поступають з державного бюджету;

ті групи населення, які з об'єктивних причин не можуть однаково з усіма конкурувати на ринку праці (пенсіонери, інваліди, безробітні, самотні матері та ін.).

Із названих двох напрямів проведення політики соціального захисту держава повинна віддавати перевагу насамперед заходам, які стосуються всіх членів суспільства.

системі соціального захисту населення найважливішим елементом виступає *соціальне страхування*. Виділяють його 4 види:

пенсійне страхування;

медичне страхування;

страхування на випадок безробіття;

страхування від нещасних випадків на виробництві.

У розвинутих країнах *пенсійне* та *медичне страхування* здійснюється шляхом відрахувань від заробітної плати та прибутків в однакових частках. У США та Японії платежі на соціальне страхування становлять 7,5 і 7% середньої заробітної плати робітника.

Медичний страховий фонд формується на тристоронній основі: за рахунок працівника, підприємств і держави. Страхові виплати відбивають реальну ціну медичних послуг і здійснюються за рахунок цього фонду. Обов'язкове медичне страхування безплатно надає населенню основні види лікування. Кошти, що відраховуються підприємствами на медичне обслуговування, включаються до виробничих затрат і не оподатковуються. У країнах Заходу ставка страхового внеску в середньому становить 12% заробітної плати.

Страхування від безробіття надається із спеціальних страхових фондів. Розмір виплати залежить від тривалості періоду безробіття і від специфічних умов тієї чи іншої країни.

Важливою ланкою соціального захисту населення є *програми працевлаштування та перекваліфікації*. Особлива система працевлаштування існує для осіб, котрі не можуть на рівних брати участь у конкуренції на ринку праці. Це стосується насамперед інвалідів. Для них передбачається квотування робочих місць, державне фінансування виробництва, де працюють інваліди, пільгове оподаткування.

Другим елементом соціального захисту населення є *правове регулювання найманої праці*, яке здійснюється через законодавче встановлення мінімального рівня заробітної плати, пенсій, порядку укладення колективних договорів щодо умов праці, оплати робочої сили, соціального страхування, відпусток тощо.

При встановленні мінімального рівня заробітної плати в документах Міжнародної організації праці рекомендується враховувати потреби працівників та їхніх сімей, вартість життя, соціальні пільги, рівень інфляції, а також показники, які впливають на рівень зайнятості (наприклад, рівень продуктивності праці, кількість безробітних та ін.). Механізм установлення мінімальної заробітної плати (МЗП) у тій чи іншій формі використовується в усіх цивілізованих країнах, як правило, через механізми соціального партнерства та з урахуванням прожиткового мінімуму. За стандартами Європейської соціальної хартії, МЗП має становити 2-2,5 прожиткових мінімумів.

Україні *мінімальна заробітна плата* розглядається як „державна соціальна гарантія”, розмір якої „встановлюється в розмірі, не нижчому за вартісну межу малозабезпеченості в розрахунку на одну особу” (Закон „Про оплату праці”, ст. 3.9). До цього часу мінімальна заробітна плата в обсязі прожиткового мінімуму не встановлювалася; мірою неоподаткованого мінімального доходу фізичних осіб не була, що можна розглядати як порушення законів „Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” (ст.1 встановлює, що мінімальний розмір оплати праці має бути не нижчим від прожиткового мінімуму) та „Про прожитковий мінімум” (ст. 2) трактує поняття і розмір прожиткового мінімуму як базовий для визначення неоподаткованого мінімуму доходу та встановлення мінімального розміру заробітної плати). *Прожитковий мінімум* – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Прожитковий мінімум на одну особу, а також для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення, щороку затверджується Верховною Радою України в законі про Державний бюджет України на відповідний рік. Розрахунки прожиткового мінімуму здійснюються, виходячи

наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 року. Таких позицій, наприклад, для працездатних громадян у продуктовій групі налічується 42, непродовольчих товарів – 49, товарів загально сімейного вжитку – 49, послуг – 23.

Надзвичайно важливим елементом соціального захисту населення є *індексація грошових доходів населення* залежно від підвищення рівня споживчих цін, тобто захист доходів людей від інфляційного зростання цін. Світовий досвід індексування грошових доходів населення вказує на те, що цим заходом соціального захисту слід користуватися з великою обережністю, оскільки це може призвести до розкручування інфляційної спіралі.

Елементом соціального захисту є *соціальна допомога*, яка надається з державного і місцевого бюджетів найменш соціально захищеним громадянам у вигляді грошової допомоги, надання безкоштовного харчування, інших послуг, соціальної реабілітації, а також утримання соціально-культурних закладів для громадян, які не мають можливості користуватися цими послугами на комерційній чи страховій основі. Така система характерна для розвинутих країн і може існувати тільки на основі ефективної економіки.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть функції податків.
2. На які види поділяються податки за способом стягнення?
3. Яка податкова ставка називається прогресивною?
4. Сформулюйте основні принципи оподаткування.
5. Розкажіть про ПДВ. Яким є механізм сплати ПДВ?
6. Чому у багатьох країнах малий бізнес користується спрощеною податковою системою?
7. Проаналізуйте за допомогою кривої Лафера податкову систему в Україні.
8. Податок на доходи громадян в Україні є одним з найвагоміших податків. Як він впливає на сукупний попит у країні?
9. З яких розділів складається державний бюджет? Що таке консолідований бюджет?
10. Що таке структурний дефіцит бюджету?

