

Тернопільський національний економічний університет

Кафедра економічної теорії

КОВАЛЬЧУК

В'ячеслав Миколайович,
кандидат економічних наук, доцент

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Курс лекцій

2012 – 2013 навч.рік,
Тернопіль

В С Т У П

Тема 1

Методологічні основи економічної теорії


Лекція 1

1. Економіка – основа життя людини і суспільства.
2. Виробництво та його основні елементи.
3. Економічні ресурси і фактори виробництва.
4. Людина в економіці і економічні відносини людей.

1. Економіка – основа життя людини і суспільства

Розпочинаючи розгляд теоретичних основ економіки, насамперед потрібно знайти відповідь на питання: що ж таке економіка взагалі, у цілому, який її зміст? Відповідь не така проста, як здається на перший погляд.

У першому наближенні цей феномен людського життя можна визначити так:

 **Економіка** – сфера діяльності людей, де створюються та використовуються життєві блага для задоволення людських потреб.

Щоб нормально існувати, людина повинна мати їжу, питво, одяг, взуття, житло, меблі, транспортні засоби, комунікації, машини і механізми, побутові прилади, видовища, інформацію, захист від голоду та хвороб і безліч інших речових і неречових життєвих благ, які створюються в економіці.

Однак це не єдине розуміння економіки. Поняття «*економіка*» застосовується не лише для позначення сфери створення і використання життєвих благ, а й для визначення сукупності відносин між людьми у виробництві, розподілі, обміні та споживанні життєвих благ, тобто сукупності *економічних відносин*, а також як назва *науки*, яка досліджує економічне життя людей.

Економіка як господарська сфера має складну структуру. Це, передусім, *національна економіка*, або *народне господарство*, що поділяється на *галузі*, види виробництва та територіальні господарські комплекси. Окремі, відносно самостійні територіальні частини національної економіки можна трактувати *економікою регіону*, або *регіональною економікою*.

Первинною ланкою економіки є *підприємства (фірми)*, де й створюються усі життєві блага. Підприємства, у залежності від виду життєвих благ, які вони виробляють, чи місця виробництва групуються у галузі та територіальні комплекси тощо.

Національні економіки, що поєднуються взаємними господарськими зв'язками, утворюють *глобальну*, або *світову*, економіку.

Однак поняття «*економіка*» як господарська сфера охоплює не лише *виробництво* як процес створення життєвих благ. Вона включає також їх *розподіл*, *обмін* і *споживання*.

Життєві блага, створені у виробництві, проходять досить тривалий шлях до споживання через розподіл і обмін. *Виробництво, розподіл, обмін і споживання* життєвих благ утворюють тісно переплетені, взаємозумовлені, але усе ж відносно самостійні *сектори* економіки. У виробництві блага створюються, однак для споживання вони спочатку повинні розподілитися і обмінятися. Розглянемо це на гіпотетичному (умовному), але усе ж реальному прикладі.

Припустимо, що в економіці, як і колись було за прадавніх часів, відсутні гроші. Блага не можна купити чи продати, їх можна тільки обміняти, щоб одержати інші блага, необхідні для споживання. Тепер уявимо собі окреме підприємство, яке випускає, наприклад, відеокасети. Колектив працівників даного підприємства у *виробництві* створює певну кількість касет, у *розподілі* визначається частка кожного у створеному продукті, тому кожен отримує якусь кількість відеокасет. Однак відеокасети не можуть втамувати усі життєві запити працівників. Тому останні обмінюють відеокасети у сфері *обміну* на потрібні їм життєві блага. І тільки після цього відбувається *споживання*.


Зв'язок виробництва і споживання виявляється і через те, що частина благ – так звані *виробничі блага* – споживаються людьми не безпосередньо. Зокрема, такі блага, як сировина, електроенергія для машин, паливо, вантажні автомобілі, верстати та виробниче обладнання тощо, споживаються у виробництві. Це – *виробниче споживання*. Водночас, інша частина благ – такі, як їжа і одяг, розваги і житло, видовища і книги, електроенергія для телевізора чи пральної машини тощо, або так звані *споживчі блага* – споживаються людьми безпосередньо у *особистому споживанні*.

Життєві блага здійснюють свій рух, який можна назвати *кругообігом благ*, через усі сфери – від виробництва до споживання. При цьому створюються умови для повторення процесу виробництва, що називають його *відтворенням*. Постійне і безперервне відтворення включає не тільки повторення виробництва, але й розподілу, обміну та споживання також. Це стає запорукою вічного та безупинного руху економіки, основою прогресу людської цивілізації.

Економіка в цілому утворює каркас людської цивілізації, який утримує усі інші сфери діяльності людей – політику та ідеологію, культуру і мораль, науку і духовну сферу тощо. Люди можуть дозволити собі займатися політикою чи спортом, релігійною чи благодійною діяльністю, досліджувати планету в цілому, її океани та космічний простір, писати вірші і вивчати історію, народжувати та виховувати дітей, задумуватися над сенсом життя чи іншими морально-етичними проблемами тільки тому, що відповідні матеріальні передумови цього визрівають в економіці. При цьому рівень політичного, соціального, духовного, культурного, науково-технічного розвитку людського соціуму (суспільства) цілком та повністю визначається рівнем розвитку економіки.


2. Виробництво та його основні елементи

Виробництво – важлива сфера економіки. Просто неможливо розподілити, обміняти, а тим більше спожити ще не вироблене благо.


 **Виробництво** – сектор економіки, у якому створюються (виробляються) життєві блага.

Виробництво завжди відбувається у русі, безперервному повторенні, тому варто розглядати не виробництво взагалі, а *процес виробництва*, тобто процес створення благ. Процес виробництва має свої причини, він пов'язаний з певними моментами, без яких відбуватись не може.

Створення благ насамперед пов'язане з *процесом праці*, який включає власне працю, а також предмети та засоби праці. З процесом праці пов'язане і використання робочої сили людини.

 **Праця** – діяльність людини по створенню життєвих благ, яка завжди спрямована на речовину природи з метою перетворення її у життєві блага і має **осмислений та цілеспрямований** характер.


Працюючи, людина витрачає свою *робочу силу*.

 **Робоча сила** – сукупність фізичних, біологічних і розумових здібностей людини, завдяки яким вона може працювати.

Отже, робоча сила є здатністю до праці, а праця – це процес використання робочої сили для створення життєвих благ. У процесі праці здійснюється споживання робочої сили людини, тому останню потрібно постійно поновлювати, тобто відтворювати, що означає відновлення здібності людини до праці, тих властивостей, завдяки яким вона може працювати. *Відтворення робочої сили* відбувається через *особисте споживання* людьми необхідних життєвих благ, які й створюються у виробництві.

Звідси випливає, що виробництво – не лише процес створення життєвих благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людини, а й *відтворення самої людини* з її здатністю до праці, відтворення самого життя, адже тільки виробництво забезпечує появу засобів фізичного та духовного існування людини, її сім'ї та й усього суспільства, а також реалізацію, відновлення та розвиток людських здібностей, людської особистості.

У процесі виробництва людина взаємодіє з природою. Праця людини спрямована на речовину природи – як незайману, так і перероблену попереднім виробництвом – з метою перетворення її у життєві блага.


 *Те, на що спрямована людська праця з метою створення життєвих благ, називають предметами праці.*

Предметами праці можуть бути *незаймана речовина природи* (зокрема, вугілля та руди в надрах, дерево в природному лісі, дикоростучі плоди та фрукти тощо), а також *сировина*, тобто предмет праці, який раніше уже був оброблений працею (приміром, руда на металургійному комбінаті, вугілля на коксохімічному заводі, бавовна на прядильній фабриці тощо).


Якщо на зорі розвитку людства предметами праці виступали виключно незаймані продукти природи, то нині абсолютна більшість предметів праці – це сировина. Водночас швидко зростає кількість предметів праці штучного походження – пластичних мас, синтетичних волокон, напівпровідників, штучних кристалів, композиційних матеріалів тощо.

Створення життєвих благ у виробництві, процес перетворення предметів праці у життєві блага у певних межах може відбуватися і без безпосередньої участі людини. Зокрема, йдеться про хімічні і фізичні процеси, які проходять у предметі праці під дією сил природи (наприклад, дозрівання винограду на плантаціях чи вина у бочках – іноді протягом багатьох років) або в автоматизованому чи роботизованому виробництві тощо. У цих випадках праця не зникає, вона просто переміщується до сфери регулювання чи управління виробництвом.

Отже, процес виробництва і процес праці – поняття не тотожні. Процес виробництва, звичайно, включає процес праці, однак поряд з цим також й інші процеси. Виробництво має завершений, результативний характер. Його результатом стає життєве благо, або продукт. Процес виробництва закінчується тоді, коли завершено створення продукту. Якщо ж з якихось причин продукт так і не створили, процес виробництва не відбувся, навіть якщо процес праці й здійснився.

 *Речі або комплекс речей, за допомогою яких людина у процесі праці впливає на предмети праці з метою їх перетворення у життєві блага, називають **засобами праці**.*

До *засобів праці* насамперед відносять *знаряддя праці* (інструменти, обладнання, устаткування, машини і механізми, прилади тощо), *землю* – основний засіб праці, а також виробничі будівлі та споруди (системи), транспортні шляхи та комунікації, паливо та енергію тощо.


 *Предмети і засоби праці разом утворюють **засоби виробництва**.*

У процесі виробництва його засоби, як і робоча сила, споживаються, що називається *виробничим споживанням*, про яке уже згадувалося.

Однак засоби виробництва, перш ніж спожитися, повинні також розподілитися та обмінятися. Тому процес виробництва не існує окремо від процесів розподілу та обміну, а з процесом виробничого споживання він просто співпадає. Розподіл та обмін засобів виробництва стають передумовами виробничого споживання і власне виробництва.

Виробництво завжди має *суспільний характер*. Люди, як правило, працюють спільно, а продукт виробляють не для себе особисто (хоча такий тип виробництва й існує, він називається *натуральним виробництвом*, однак не відіграє нині вирішальної ролі), а задля споживання інших. Навіть Робінзон Крузо – самотній на своєму острові – брав участь у суспільному виробництві, адже користувався предметами праці (насінням пшениці, цвяхами, іншими матеріалами) і засобами праці (заступами, сокирами, рушницями, порохом, кулями, столярними інструментами, ножами тощо), виробленими іншими людьми, а тому у його продукті була й часточка суспільної праці, часточка, перенесена із засобів виробництва.

Суспільний характер виробництва зумовлюється поділом, кооперацією та комбінуванням праці.

 ***Поділ праці** означає спеціалізацію окремих виробників чи їх груп на виробництві певного блага чи його частин або на виконанні визначених трудових операцій.*

Окремі виробники, підприємства, їх об'єднання, галузі економіки і навіть окремі країни

спеціалізуються на виробництві певних продуктів чи їх частин.

Поділ праці може бути *природним* (за ознаками статі, віку тощо), *попродуктовим* (спеціалізація на випуску певного продукту), *подетальним* (спеціалізація на виготовленні частин (деталей) майбутнього продукту) чи *функціональним* (спеціалізація на здійсненні певних виробничих операцій – наприклад, транспортування чи продаж продукту тощо).

Поділ праці постійно поглиблюється разом з удосконаленням засобів праці, робочої сили, організації процесу виробництва, відносин між людьми стосовно виробництва тощо.

Якщо у первісній общині людей існував тільки природний поділ праці, то потім з'явилися та поступово розвинулися попродуктовий, подетальний і функціональний (поопераційний) поділ праці. Спеціалізація виробництва нині усе розширюється, що супроводжується усе більшим поглибленням поділу праці.

Спеціалізацію виробництва великої соціальної групи людей назвали *суспільним поділом праці*.

У сивій давнині відбувся *перший великий суспільний поділ праці* – відокремлення скотарства від землеробства. Через кілька тисяч років стався *другий великий суспільний поділ праці* – відокремлення ремесла від сільського господарства. *Третій великий суспільний поділ праці* – виділення класу купців, що спеціалізувалися на обміні продуктів – відбувся уже в історичну епоху – близько 3-х тисяч років тому. З того далекого часу поділ праці невимірно розширився і поглибився разом з прогресом виробництва.

Поділ праці завжди супроводжується її кооперацією.



Кооперація праці – це такий поділ праці, за якого кілька (багато) спеціалізованих виробників спільно беруть участь у єдиному процесі виробництва чи у пов'язаних між собою процесах виробництва.

Ці процеси, насамперед спеціалізація виробництва та поділ праці, стали основою *обмінної діяльності* між людьми в економіці, що виступає у формі *обміну благами*. Тому сектори розподілу та обміну є обов'язковими елементами економіки і тісно пов'язані з секторами виробництва та споживання.

Сектор *розподілу* охоплює усі явища, пов'язані з розподілом предметів і засобів праці, власне праці, а також виробленого продукту між суб'єктами економіки (виробниками, споживачами, власниками засобів і предметів праці, найманою робочою силою, підприємцями, підприємствами, галузями, державою, торгівцями, банками тощо).

Сектор *обміну* пов'язаний з обміном розподілених благ для їх наступного споживання.

Споживання також є *суспільним*, адже воно – результат суспільного виробництва, суспільного розподілу та суспільного обміну. Водночас, споживання стає передумовою наступного виробництва. *Виробниче споживання* здійснюється у самому виробництві, де споживаються виробничі блага і робоча сила. *Особисте споживання* існує як окрема сфера і полягає у використанні окремими особами споживчих благ для задоволення своїх особистих потреб. Результатом виробничого споживання є створення життєвих благ, а особистого споживання – їх використання, витрата.

3. Економічні ресурси і фактори виробництва

Щоб здійснювався процес виробництва, потрібні певні чинники, або причини, які його зумовлюють. Такими чинниками є *виробничі ресурси*, які ще називають *економічними*, або *фактори виробництва*.

Сучасні теоретики часто ототожнюють ресурси виробництва та його фактори. Певною мірою це виправдано. Проте на даному етапі дослідження чинників виробництва варто показати відмінності між економічними (виробничими) ресурсами та факторами¹.

➔ **Економічні ресурси** – потенційні чинники виробництва, його можливості, джерела.
Фактори виробництва – чинники, які уже застосовуються у виробництві.

Інакше кажучи, економічний ресурс може й не перетворитися у реальний фактор виробництва, якщо постійно буде знаходитися у запасі. Водночас, у наступному аналізі ми виходитимемо з того, що усі виробничі ресурси стають факторами виробництва, тому застосування цих термінів часто буде тотожним.

Сучасна економічна наука до економічних (виробничих) ресурсів (факторів) відносить *працю, капітал, природні ресурси та підприємницькі здібності*.

➔ **Праця** – використання робочої сили людини для створення життєвих благ.

У даному випадку праця ототожнюється з робочою силою. Тут праця, ототожнюючись з робочою силою, розглядається не як процес (потік), а як запас, або ресурс. При цьому, якщо говориться про кількість праці, то йдеться про число працівників, які працюють певний час.

➔ **Капітал** – виробничий ресурс у формі засобів праці.

Капітал також називають *капітальними*, або *інвестиційними, ресурсами* (інвестиції – вкладення капіталу у виробництво). Вартість засобів праці (окрім землі, палива і енергії, які не відносять до капіталу) дає уявлення про величину даного виробничого ресурсу.

➔ **Природні ресурси, або земля** – сукупність предметів праці (сировини та матеріалів) і деяких засобів праці (землі, палива та енергії) у виробництві.

Природні ресурси так чи інакше своїм джерелом мають *землю* (природу) – це, зокрема, вугілля і руди, газ і нафта, добуті із земних надр, зерно, деревина, льон тощо, вирощені на землі, ґрунти, води і клімат і таке інше. Тому вони й поєднуються у ресурсі під назвою «земля».


➔ **Підприємницькі здібності** – особливий ресурс, який втілюється у праці по управлінню і організації виробництва і збуту життєвих благ для одержання вигоди.

Усі економічні ресурси, або виробничі фактори, мають одну загальну властивість: вони рідкісні, тобто існують в обмеженій кількості.

Наша планета містить обмежений запас ресурсів, які можна використати для вироб-

¹ У перекладі з французької слово «ресурс» означає «можливість», «запас», а «фактор» у перекладі з латини – «той, що робить», «рушійна сила», «причина», «чинник».

ництва життєвих благ, передусім – природних ресурсів (землі). Водночас, рідкісними (обмеженими) є й праця (робоча сила), капітал (інвестиційні ресурси) і підприємницькі ресурси. Хоча на нашій планеті є країни, котрі наділені значними економічними ресурсами, усе ж і вони зіштовхуються з їх обмеженістю.


 Повсюди в економіці діє **закон рідкісності (обмеженості)** економічних (виробничих) ресурсів.

Серед економічних ресурсів варто виділити *відтворювані* і *невідтворювані*. До *відтворюваних ресурсів* відносять *працю (робочу силу), капітал*, а також *підприємницькі здібності*, а до *невідтворюваних* – основну частину *природних ресурсів (землі)*: корисні копалини, ґрунти, атмосферний кисень, паливо та енергію, води тощо. Усе важливішою стає проблема *економії рідкісних (обмежених) економічних (виробничих) ресурсів*.

Наша вітчизняна економічна наука довгий час традиційно виділяла два фактора виробництва – матеріально-речовий і особистий.

До *матеріально-речового фактора* відносили усі засоби виробництва, тобто капітал і природні ресурси, а до *особистого фактора* – робочу силу, тобто працю та підприємницькі здібності. Особистий фактор виробництва – це сама людина з її здатністю до праці.

Роль людини у виробництві важко переоцінити. *По-перше*, людина є рушійною силою виробництва, оживляючи у його процесі мертві засоби виробництва. *По-друге*, самі засоби виробництва – і предмети, і засоби праці – є результатом розуму та вміння, досвіду та творчості людини. *Нарешті*, від кваліфікації, сумлінності, професіоналізму, творчого підходу працівників вирішальною мірою залежить результативність застосування матеріально-речового фактора у виробництві.

 *Органічна сукупність матеріально-речового та особистого факторів виробництва утворює **продуктивні сили суспільства***.

Та зміст продуктивних сил цим не вичерпується, існує ще *ефект узгодженості* факторів виробництва, який втілюється у технології і організації суспільного виробництва.

Технологія виробництва відображає взаємодію його факторів, способи та прийоми взаємодії праці, засобів і предметів праці у єдиному виробничому процесі. Тому можуть бути як ефективні, так і неефективні технології виробництва, що характеризує стан продуктивних сил суспільства.


Організація виробництва забезпечує *узгодженість* застосування факторів виробництва, єдність його учасників у досягненні мети виробництва. При цьому вирішальну роль відіграє виробничий *підприємницький ресурс*.

Продуктивні сили відображають ставлення людей до природи (природних ресурсів) і засобів праці (інвестиційних ресурсів, або капіталу).

4. Людина в економіці і економічні відносини людей

Людина водночас є біологічною та соціальною істотою. Перше означає, що вона є часточкою природи і з'явилася у результаті складного і тривалого процесу біологічної еволю-

ції, а друге – що вона також є часточкою великого соціуму – людського суспільства.

 **Людина** – продукт і елемент як природи, так і суспільства.

Розуміння діалектичної єдності біологічного та соціального у людині має принципове значення, адже недооцінка того чи іншого аспекту неминує призведе до викривлень у соціальному розвитку. Відділити людину від природи можна тільки теоретично, в абстракції. Людина не може існувати поза природою, а тим паче займатися господарською діяльністю. Водночас, наука виділяє і досліджує окремо природне та соціальне середовище діяльності людини.

Природне середовище, або довкілля, визначає природні умови господарської діяльності людини. До таких умов відносять кількість населення, кліматичні умови, ландшафт, спадковість, якість харчування, географічне розташування, розміщення продуктивних сил, транспорт, житло, одяг і багато іншого.

Як уже згадувалося, людина здійснює свою діяльність за умов природної обмеженості (рідкісності) виробничих ресурсів. При цьому відмінності клімату і ландшафту, ґрунтових умов і корисних копалин, надзвичайна різноманітність флори і фауни – усе це та багато іншого зумовлюють певні умови господарювання (економічної діяльності).

Людина досить комфортно живе у земній біосфері – прошарку життя на поверхні нашої планети. Водночас, стан біосфери нині повністю залежить від життєдіяльності живих організмів (свого часу саме живі рослини наповнили атмосферу Землі життєдайним киснем). Посилення свідомості, думки у господарській діяльності, створення таких її форм, які усе посилюють вплив життя на довкілля, ведуть до нового стану біосфери – *ноосфери* (прошарку розумного життя навколо планети), вчення про яку створив видатний український вчений Володимир Вернадський.

З позицій сучасної науки про життєдіяльність людини в природному середовищі необхідно враховувати і зв'язок людини зі Всесвітом. Життя – явище космічного масштабу, а людина – істота космічна. Земна ноосфера з часом розшириться далеко у космічний простір і розумне життя заповнить його, вийшовши спочатку за межі земної атмосфери, а потім і Сонячної системи, Галактики, розселиться по усіх зоряних світах (якщо, звичайно, не існує десь у глибинах космосу іншого розумного життя).

Отже, суттєвою рисою людського життя і діяльності є залежність від природи. Одні природні блага (повітря, вода, сонячне світло) знаходяться у такій кількості і такій формі, що їх використання практично не має обмежень, а тому задоволення потреб у них не вимагає особливих зусиль і жертв. Це – *вільні та дармові блага*.

Інші блага є *рідкісними, або обмеженими*. Щоб задовольнити потреби в них, необхідні значні зусилля по їх добуванню і пристосуванню до споживання. Ці блага називають *господарськими*. Вони й утворюють *виробничі ресурси*.


Нині перетворювальна діяльність людини у природі (насамперед – господарська) досягла такого ступеня, що реальною стала загроза екологічної катастрофи. Виникла наука *екологія*, яка вивчає взаємодію живих організмів між собою і з природним середовищем та негативні ефекти цієї взаємодії.

Зниження якості довкілля негативно позначається на житті людей, викликає тяжкі

захворювання. Людина, яка сама є часткою природи, так захопилася її перетворенням для втамування власних потреб, що ставить під сумнів навіть збереження і розвиток людської цивілізації.

Проте приходиться розуміти необхідність відновлення і послідовного дотримання принципу гармонійного співіснування людини і природи. Людина вчиться відновлювати навколишнє середовище, яке вона зіпсувала чи майже знищила своєю господарською діяльністю, виробляти бережливе ставлення до природи, насамперед – до природних ресурсів. Екологія все більше впливає на розвиток виробництва, економіки в цілому.


Соціальне середовище людської діяльності визначається сукупністю соціальних (суспільних) відносин (стосунків) людей. Серед них виділяють економічні, а також політичні, культурні, духовні, соціальні, ідеологічні, правові, екологічні, науково-технічні та інші. Господарську (економічну) діяльність людей визначають економічні відносини людей.

 **Економічні відносини** – стосунки між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ.


Економічні відносини утворюють систему, цілісність якої визначається їх загальною економічною природою і діалектичними взаємозв'язками.

Економічні стосунки людей пронизують усі сектори економіки – виробництво, розподіл, обмін і споживання, утворюючи основу для розвитку інших суспільних відносин людей – соціальних, політичних, правових, екологічних, ідеологічних, науково-технічних, духовних, моральних та інших. Економічні відносини визначають своєрідні «правила гри» господарської діяльності.

У системі економічних відносин насамперед виділяють *соціально-економічні* та *організаційно-економічні* відносини.


 **Соціально-економічні відносини** – відносини між людьми з приводу власності на ресурси (фактори) виробництва і життєві блага.

Отже, соціально-економічні відносини – це відносини власності.

 **Власність** – відносини між людьми, що відображають певну форму привласнення життєвих благ, і особливо – форму привласнення засобів виробництва (тобто володіння, розпорядження і користування ними).

Об'єктами власності стають засоби виробництва і життєві блага, а її суб'єктами, тобто власниками, – окремі особи, групи людей, підприємства, установи, держава.

Власність – категорія історична. Однак людство знає тільки два типи власності – *власність особисту* і *власність колективну*. Водночас, згадані типи власності втілюються в різноманітних формах.

 **Форма власності** – критерій, що характеризує власність за ознакою суб'єкта власності, тобто визначає, кому належать різноманітні об'єкти власності.

Критеріїв форм власності є кілька.

За критерієм привласнення (хто привласнює) виділяють *індивідуальну*, *колективну* і

державну форми власності.

За критерієм *права власності* (права на володіння, розпорядження і використання) розрізняють *приватну, спільну і державну* власність.

Історично першою була *общинна власність* (насамперед – на землю), але під впливом прогресу продуктивних сил і суспільного поділу праці (спеціалізації виробництва) з'явилась *приватна власність* (власність окремої особи чи сім'ї). З розвитком економіки, особливо ринкової, відбувалася еволюція приватної власності, яка з часом модифікувалася у більш гнучку і пристосовану до ринку форму – *корпоративну власність* (акціонерну власність), а також у *партнерську власність* (власність партнерів, які утворюють спілку). Згодом утворилися також *державна* (власність держави у цілому) та *муніципальна власність* (власність органів місцевої державної влади), а також *інтегрована власність* (тип власності, у якому поєднуються різні її форми; наприклад, приватна і державна тощо).

Виходячи з цього, можна виділити *сукупність форм власності* у сучасній економіці:

➔ *загальнонародна власність*, яка має загальну і однакову доступність для усіх членів суспільства (насамперед – власність на природні ресурси);

➔ *державна власність*, яка охоплює ресурси надр, підприємства і установи, які підпорядковані центральній владі (об'єкти власності передаються органами народовладдя у відання державних органів на умовах використання з делегуванням відповідальності);

➔ *муніципальна, комунальна власність*, яка передана органами народовладдя у відання і розпорядження місцевих державних органів;

➔ *колективна власність*, яка є неділимою частиною власності загальнонародної, переданої (викупленої або орендованої) у відання і розпорядження трудових колективів (так звані «народні підприємства»);


➔ *корпоративна приватна власність*, яка утворюється на основі майна з пайових внесків асоційованих власників, що використовується ними за власним розсудом з дотриманням встановлених законом правил і обмежень (акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю);

➔ *спільна пайова власність*, яка існує на основі спільного майна, утвореного пайовими внесками співвласників, які розпоряджаються ним за власним розсудом з дотриманням відповідного законодавства (так звані повні і командитні господарські товариства, або спілки, виробничі кооперативи тощо);

➔ *індивідуальна приватна власність*, яка існує у вигляді майна, речей, інформації, належних особисто індивіду і використовуваних на власний розсуд з дотриманням встановлених законом правил і обмежень (індивідуальні підприємства, власне діло тощо).

Саме відносини власності є визначальними у створенні соціального середовища господарської діяльності. Це знаходить свій вираз у результатах господарювання. Великий шотландський економіст XVIII століття, творець економічної науки Адам Сміт, маючи на увазі значення приватної власності, писав, що «людина, яка не має власності, не може мати інших інтересів, ніж їсти побільше і працювати поменше». Мотивація до праці людини без власності або зовсім незначна, або взагалі відсутня. Цей теоретичний висновок підтвердився практикою господарювання країн (зокрема, й України), де до недавнього часу безроздільно панувала суспільна (державна) власність, яка сприймалася як «нічийна». Приватна ж

власність створює умови вільної конкуренції і спонукає власників до ініціативної, творчої і більш результативної праці.


 **Соціально-економічні відносини** утворюють ядро, серцевину будь-якої економічної системи, визначаючи економічну природу і тип існуючого економічного ладу.

Економічні відносини власності завжди мають свою правову форму. Правовий (юридичний) зміст власності відображає право суб'єкта власності на володіння, розпорядження і використання об'єкта власності, а також відповідальності за нього.

Водночас, економічні відносини власності потрібно відрізнити від юридичних (правових). Якщо економічні відносини власності відображають *відносини між людьми* з приводу володіння, розпорядження об'єктами власності (економічними ресурсами і життєвими благами) та їх використання суб'єктами власності, то юридичні вказують на ставлення людей до речей (суб'єктів власності до її об'єктів).

Варто відзначити, що відносини власності визначають *стосунки розподілу* господарських і споживчих благ.

Розподіл ресурсів (господарських благ) і споживчих благ відбувається насамперед за власністю. Тому *відносини розподілу* також включаються до *соціально-економічних відносин*, як і відносини стосовно *відтворення* (безперервного повторення) *суспільного виробництва*.

 **Організаційно-економічні відносини** – стосунки між людьми з приводу поділу та кооперації праці, комбінування виробництва, його технології і організації, обміну ресурсами та благами.

До організаційно-економічних стосунків включають передусім *відносини виробництва та обміну*.

Виходячи з цього, можна поглибити зміст організаційно-економічних відносин, які, таким чином, є відносинами з приводу трудової діяльності, грошового та товарного обігу, ціноутворення, фінансів і кредиту, менеджменту та маркетингу, банківської, біржової, страхової справи тощо (у цьому переліку відображено елементи поділу і кооперації праці, організації виробництва і обміну і тощо).

Можна виділити також інші елементи системи економічних відносин: *техніко-економічні* (стосунки з приводу застосування техніки і технологій), *еколого-економічні* (з приводу збереження довкілля), *інформаційно-економічні* (з приводу виробництва, зберігання і переробки інформації, тобто нагромаджених знань) та інші.

Уся система економічних відносин відіграє вирішальну роль у розвитку людини як господарюючого суб'єкта. Вони формують так звану *людину економічну* (за термінологією А. Сміта), поведінка якої у виробництві, розподілі та обміні благ визначається як природним, так і соціальним середовищем. «Економічна людина» – лише один з виразів суті *людини розумної* (homo sapiens) стосовно економічної сфери її життя і діяльності.

Людина розумна – це продукт як земної та космічної природи, так і соціального середовища, у якому вона існувала та розвивалася, це мисляча істота, що володіє даром розуму і мови, здатністю до праці, пристосування речовини природи до своїх потреб, перетворення

цієї речовини у життєві блага, здатністю до їх обміну. Людина – осереддя багатьох властивостей і здібностей, унікальний для Землі витвір природи і соціального середовища, носій багатогранного внутрішнього світу – *мікрокосму*, цілісна істота з безмежними варіаціями потенцій і потреб. З одного боку, можна виділити інтелектуальну чи духовну суть людини, з іншого – її суспільну природу, прагнення до спілкування, кооперації своєї діяльності, ще з іншого – сукупність фізичних і розумових здібностей, завдяки яким людина може працювати і творити.

Однак з усіх ознак *людини розумної* для нашого аналізу потрібно виділити ті, які, за визначенням А. Сміта, роблять її *людиною економічною*, вказують на її роль і місце в економіці. Йдеться про наступне:

- ➔ людина має здатність до господарської діяльності;
- ➔ людина здатна до співпраці, поділу і кооперації господарської діяльності;
- ➔ людина здатна втамовувати власні потреби, здійснюючи господарську діяльність;
- ➔ потреби людини – спонукальний мотив господарської діяльності;
- ➔ людина здатна господарювати раціонально, прагнучи одержати максимальну вигоду за мінімальних затрат;
- ➔ господарська діяльність людини підпорядкована природним і соціальним законам, які визначають «правила господарської гри»;
- ➔ людина – чинник будь-яких економічних явищ і процесів, осереддя і рушійна сила економіки.

«Економічна людина» є водночас і носієм праці як виробничого ресурсу, і власником факторів виробництва, і виробником та споживачем життєвих благ. Її участь в економіці багатогранна.

Людина як *особистий фактор виробництва* була і зостається головним та вирішальним елементом продуктивних сил суспільства, а як *людський фактор* включає не тільки виробничу, але й інші види діяльності людини, вказуючи на те, що вона є й суб'єктом економічних та інших соціальних відносин: працівником і власником, виробником і споживачем.




Економіка існує задля людини, а діяльність людини утворює економіку!

Політична економія вивчає конкретні прояви людського фактора тільки у контексті *економічної (господарської) діяльності* людини, насамперед у виробництві господарських і споживчих благ.

1. Людські потреби та їх особливості.
2. Альтернативність ресурсів і проблема економічного вибору.
3. Економічний продукт.
4. Предмет і функції політичної економії.
5. Методологія політичної економії.
6. Економічні категорії, закони і принципи.

1. Людські потреби та їх особливості

Економіка виникла, функціонує і розвивається задля задоволення усієї різноманітності потреб людини.

 **Потреби** – поняття, що відображають ставлення людей до умов їх життєдіяльності. Потреби характеризуються відчуттям нестачі певних благ, бажанням володіти ними, щоб подолати це відчуття.

Потреби людей утворюють цілу ієрархію. Особливе місце у ній займають *економічні потреби*. Автори популярного підручника «Економікс» дають таке визначення економічних потреб: «Потреби – це бажання споживачів придбати та використати товари і послуги, котрі приносять їм задоволення (користь)» (Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Економікс. В 2-х томах. – М.: Республіка, 1992. – Т.1. – С.36).

Різноманітні потреби можна систематизувати і класифікувати – насамперед за їх суб'єктами.

За своїми *суб'єктами* потреби поділяються на *індивідуальні (особисті)* – потреби у споживчих благах (у кожної особи вони мають кількісні і якісні особливості, втамовуються специфічним набором споживчих благ); *колективні* (зокрема, потреби колективу працівників підприємства у кваліфікованому керівництві, відповідних умовах праці, сприятливому моральному кліматі, високих заробітках тощо); *суспільні* (наприклад, потреби у соціальному захисті, економічному зростанні, забезпеченні роботою і таке інше).

Крім того, можна виділити потреби *суб'єктів економіки* – домашніх господарств (сімей), підприємств (фірм) і держави.

Домашні господарства є власниками виробничих ресурсів (праці, капіталу, природних ресурсів і підприємницьких здібностей), тому вони мають потребу у їх найраціональнішому застосуванні; *підприємства (фірми)* потребують зростання рентабельності (доходності) виробництва, підвищення конкурентоздатності своїх товарів; *держава* відображає потребу в економічній цілісності, зростанні своїх доходів (бюджету), сплаті податків та багато іншому.

За *об'єктами* людські потреби поділяються насамперед на *фізіологічні* (у їжі, питві, одязі, житлі, продовженні роду тощо), які породжуються біологічною сутністю людини, і

соціальні (потреби у спілкуванні, праці, освіті, інформації, охороні здоров'я, творчості, самовираженні та тому подібні), що породжуються соціальною суттю людини.

Виділяють також потреби *матеріальні* (у матеріальних благах) і *духовні* (у духовних благах) тощо.

Наведена класифікація багато в чому дуже умовна. Зокрема, особисті, колективні і суспільні потреби значною мірою перекриваються, тобто співпадають. А те, що ще вчора не було першочерговою потребою і вважалося предметом розкоші, нині стало предметом першої необхідності (зокрема, телевізор, персональний комп'ютер чи мобільний телефон). Те, що є предметом розкоші для однієї сім'ї, для іншої – з високим достатком – є предметом нагальної необхідності (приміром, басейн чи тенісний корт).

Людина намагається втамувати передусім найнагальніші свої потреби, що стає рушійним мотивом її господарської поведінки. Однак, коли одні потреби втамовуються, на черзі виникають інші. Старі, уже задоволені потреби перестають відігравати мотиваційну роль, а програму людської діяльності визначають нові, ще не задоволені запити. Отже, потреби визначають зміст майбутньої господарської діяльності людини, а результат цієї діяльності повинен задовольняти потреби на прийнятному рівні.

З економічними потребами людини пов'язані її *економічні інтереси*, тобто усвідомлені людьми економічні потреби. Економічні інтереси є спонукальним мотивом виробництва, вони реалізуються у господарській діяльності людей. Інтересом для найманого працівника є заробітна плата, для підприємця – прибуток, для банкіра – процент, для землевласника – рента. Інтереси покупця і продавця перетинаються у ціні певного блага, однак інтерес першого полягає у її зниженні, а другого – у зростанні. Інтерес виробника знаходиться у зростанні доходу від реалізації благ, які він виробляє, інтерес споживача – у зниженні витрат на придбання благ та їх кількості.

Уся сукупність потреб впливає на виробництво, кількість і номенклатуру створених у ньому благ. Це зумовлює зміни у виробництві, адже потреби мінливі, старі змінюються новими, тобто потреби зумовлюють зміни у виробництві. Але не лише потреби впливають на виробництво, останнє породжує усе нові і нові потреби (зокрема, тільки після появи холодильника чи пральної машини у виробництві у них з'явилася масова потреба).

Отже, потреби зумовлюють розширення виробництва та зміни у його змісті, а виробництво – розширення (зростання) потреб. Так відбувається економічний розвиток: потреби та виробництво «підштовхують» одне одного у своєму поступальному русі.



В економіці діє закон безмежного зростання потреб.

Поскілки в економіці діє закон *безмежного зростання потреб* людей, то і *виробництво зростатиме безмежно*. Цим визначається роль потреб у виробництві.



Головна властивість потреб – їх невтолимість і буквальна безмежність.

Невтолимість і *буквальна безмежність* властива будь-яким людським потребам – особистим чи колективним, фізіологічним чи соціальним, потребам домашніх господарств чи підприємств. Потреби невтолимі тому, що їх не можна втамувати усі одразу, а безмежні тому, що з'являються усе нові й нові потреби, і так буде вічно, поки існуватиме людство, а


люди матимуть потреби. Водночас, можливості у задоволенні потреб наштовхуються на обмеженість (рідкісність) виробничих ресурсів.

2. Альтернативність ресурсів і проблема економічного вибору


Отже, найважливішою особливістю потреб людей є їх *безмежне зростання*. Проте втамування потреб не може бути повним, адже виробничі ресурси, які є чинниками виробництва життєвих благ, *рідкісні*, або *обмежені*. Це означає, що виробництво просто не в змозі задовольнити усі потреби одразу, одночасно. Тому виникає проблема вибору тих потреб, які виробництво може втамувати, використовуючи наявні обмежені ресурси.

Кожна окрема особа, сім'я, фірма, держава повинні вирішувати, які потреби потрібно задовольнити насамперед. Одні й ті ж обмежені економічні ресурси – праця, капітал, природні ресурси, підприємницькі здібності – можна використати у виробництві для створення життєвих благ, які задовольнятимуть різні потреби.

Це означає, що *виробничі ресурси є альтернативними*.

 **Альтернативність ресурсів** полягає у тому, що одні й ті ж рідкісні ресурси можна використовувати для створення різних господарських і споживчих благ.

Альтернативний характер ресурсів зумовлює існування *проблеми економічного вибору*.

 **Проблема економічного вибору** існує тому, що завдяки обмеженості виробничих ресурсів виникає питання альтернативності їх використання і пошуку найкращого (найдоцільнішого) поєднання.


Людина здійснює свій економічний вибір, коли вирішує, на виробництво чого витратити свої обмежені ресурси: зокрема, що посадити на дачній ділянці (6 соток землі – дуже обмежений ресурс!) – полуницю, горох чи тюльпани, а якщо спробувати вирощувати все, то у якій пропорції; що купити на свій обмежений грошовий дохід (це теж ресурс) – велосипед чи модну куртку. Дитина робить свій економічний вибір, коли на гроші, дані їй на купівлю зошита, купує собі морозиво. Землевласник здійснює свій вибір, віддаючи землю в оренду одному з кількох претендентів, або ж вирощуючи урожай сам, а орендар – використовуючи землю за різним призначенням. Держава здійснює економічний вибір, коли вирішує, як і на що використати доходи державного бюджету, коли замість масла виробляє гармати, чи замість гармат – масло (приклад, який наводить П. Самуельсон у всіх виданнях свого знаменитого підручника «Економікс»). Усі і скрізь зіштовхуються з проблемою економічного вибору.

З економічним вибором пов'язане й доцільне та раціональне використання виробничих ресурсів. Правильний економічний вибір дозволить задовольняти зростаючі потреби, а невдалий призведе до значних перевитрат ресурсів і зниження рівня задоволення потреб людей.

Існує поняття *ціни економічного вибору*, яка визначається ціною задоволення тих потреб, що залишилися невтамованими, тобто від втамування яких відмовилися, обравши інші, більш суттєві. Те, від чого відмовилися, називають *зумовленими (прихованими) витратами*

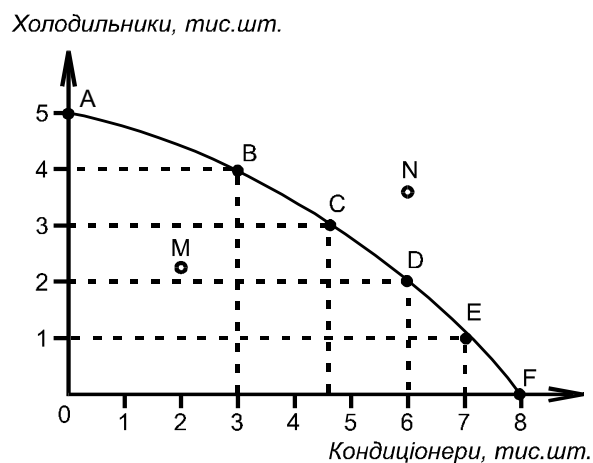
здійсненого економічного вибору.

Проблема економічного вибору та альтернативності витрат економічних (виробничих) ресурсів породжує проблему використання *виробничих можливостей* – окремого підприємства, об'єднання підприємств, галузі, регіональної чи національної економіки.

 **Виробничі можливості** визначаються кількістю альтернативних економічних ресурсів та доцільним і ефективним їх використанням.

Економічні (виробничі) ресурси повинні застосовуватись повністю, щоб забезпечити максимум випуску благ. Проте кількість останніх визначається дією *закону рідкості ресурсів*, що графічно втілюється у *кривій виробничих можливостей*, або *кривій «трансформації» виробництва* («трансформація» тут означає «переключення» альтернативних ресурсів з виробництва одних життєвих благ на створення інших).

Така крива побудована на рисунку. Вона відображає різноманітні варіанти економічного вибору гіпотетичного підприємства «Клімат», що обирає між виробництвом двох благ – холодильників (їх річну кількість відзначено по вертикальній осі) і побутових кондиціонерів (по горизонтальній осі). Для спрощення аналізу припустимо, що усі випущені холодильники і кондиціонери абсолютно однакові.




Фірма, виробничі можливості якої відображено на графіку, повністю використавши існуючі ресурси (їх грошова вартість складається з витрат на засоби та предмети праці, робочу силу тощо), може виробити протягом року 5 тис. холодильників (точка **A**) або 8 тис. кондиціонерів (точка **F**), якщо спрямує усі свої ресурси на виробництво лише холодильників чи лише кондиціонерів. Проте існує багато інших проміжних варіантів використання виробничих можливостей, кожен з яких дозволяє виробляти максимально можливий обсяг обох благ. Зокрема, точка **B** відображає такий економічний вибір фірми, коли вона виробить 4 тис. холодильників та 3 тис. кондиціонерів на рік, точка **D** показує комбінацію виробництва 2 тис. холодильників та 6 тис. кондиціонерів тощо. Крива трансформації **AF** утворюється безліччю точок, кожна з яких відображає певний варіант економічного вибору фірми.

Економічна суть трансформації виробництва полягає у тому, що фірма здійснює свій економічний вибір шляхом перерозподілу альтернативних ресурсів між виробництвом холодильників і кондиціонерів. Графік межі виробничих можливостей ілюструє той факт,

що фірма (це може бути й галузь національної економіки, і вся економіка, і майстерня ремісника, і сільськогосподарська ферма тощо), котра повністю реалізує свій потенціал, не може збільшити виробництво одного блага, не поступившись випуском іншого. Функціонування фірми (галузі, економіки в цілому) на межі виробничих можливостей, яку й описує крива трансформації, свідчить про ефективність її виробництва.


Виходячи з цього, вибір комбінації, що відповідає точці **M** на графіку, можна вважати невдалим, адже при цьому відбувається неповне або нераціональне (неефективне) використання ресурсів. Виробництво ж на основі вибору точки **N** взагалі нездійсненне, адже ця точка знаходиться за межами виробничих можливостей даної фірми (за межами кривої трансформації). Така виробнича комбінація стане можливою тільки за умов зростання виробничих можливостей (збільшення кількості чи якості застосованих ресурсів). Інакше кажучи, із зростанням кількості виробничих факторів (або з підвищенням їх продуктивності, тобто якості) межа виробничих можливостей розширюється, а зі скороченням кількості ресурсів вона звужується.

3. Економічний продукт

 *Життєве (господарське чи споживче) благо, створене економічними ресурсами (працею, капіталом, природними ресурсами, підприємницькими здібностями) у їх поєднанні, є економічним продуктом.*

Продукт, або благо, може існувати у речовій формі, тобто бути речовим благом, або у неречовій формі, тобто бути неречовим благом, яке економісти називають послугою. У цілому продукт є ефектом виробництва.

Речове благо – продукт, що сприймається органами чуття людини, а неречове благо – продукт, який органами чуття не сприймається, водночас він реально існує і споживається, втамовуючи людські потреби.

 *Неречове благо, або послуга, відрізняється від речового тим, що є не річчю, а діяльністю з корисним ефектом, яка втамовує певні людські потреби.*

Особливість *послуги* полягає у тому, що процес її надання (виробництва), на відміну від речового продукту, завжди співпадає з її споживанням у часі та просторі. Розрізняють послуги *матеріальні* і *нематеріальні*.


Матеріальні послуги задовольняють матеріальні потреби людей (зокрема, ремонт одягу чи взуття, водогону на кухні, перевезення вантажів тощо), а нематеріальні послуги втамовують духовні, соціальні та культурні запити людей (у знаннях, освіті, охороні здоров'я, видовищах, розвагах, спілкуванні тощо).

Наприклад, економічним продуктом коваля, ткача, металурга, кондитера, ювеліра, пекаря стають речові блага, які, звичайно, є матеріальними; а водія, що перевозить сировину чи готовий речовий продукт, слюсаря, котрий на кухні лагодить кран, кравця, який ремонтує одяг, чи шевця, що ремонтує взуття, – матеріальні неречові блага (послуги); тоді як продуктом викладача, адвоката, лікаря, вчителя, актора, футболіста-професіонала – нематеріальні послуги.


Специфічною формою неречового продукту, тобто *послуг*, є також *інформація*, або нагромаджені та систематизовані знання. Інформація стала продуктом виробництва, об'єктом зберігання, обробки і передачі. Саме інформація є продуктом діяльності економіста, вченого, програміста, бухгалтера, аудитора, маркетолога, управлінця, викладача та деяких інших учасників суспільного виробництва. Створення, зберігання, обробку інформації потрібно розцінювати як *матеріальні* чи *нематеріальні послуги*, у залежності від сфери їх застосування.

У цьому зв'язку усе суспільне виробництво поділяється на дві сфери – *матеріального виробництва* (включає галузі та підприємства, що виробляють речовий продукт і матеріальні послуги) та *нематеріального виробництва* (тут створюються нематеріальні послуги).

У свою чергу, як матеріальний, так і нематеріальний економічний продукт поділяється на *блага споживчі* (споживаються індивідуально) та *блага господарські*, або *інвестиційні* (економічні ресурси, що споживаються у виробництві).

 **Економічний продукт** у будь-якій формі має дві характерних особливості, або, як їх ще називають, **властивості** чи **сторони**: **корисність** і **цінність**, або **вартість**.

З одного боку, продукт завжди задовольняє чиюсь потребу (для цього він і створюється), що й визначає його *корисність*, а з іншого – він володіє здатністю прирівнюватися до інших продуктів і обмінюватися на них у визначених кількісних пропорціях, що є наслідком його *цінності* (*вартості*). Необхідно підкреслити, що *цінність* (*вартість*) продукту проявляється тільки під час обміну, тобто на ринку, коли продукт набуває *товарної форми*, стаючи *товаром*, який оцінюється через *гроші*.

 **Товар** – продукт, створений для обміну на інші продукти чи для продажу.

Корисність є *натурально-речовою стороною продукту*, вона визначається певними механічними, фізичними, хімічними, біологічними чи соціальними параметрами, якісними характеристиками, їх доцільною сукупністю та певним співвідношенням, що й визначає можливість продукту у задоволенні матеріальних чи духовних потреб людей.

Цінність, або *вартісна сторона продукту*, визначається витратами тих виробничих факторів, які застосовувалися при його створенні. Саме це дозволяє порівнювати різноманітні продукти між собою і визначати кількісні пропорції їх обміну. На практиці *цінність* (*вартість*) продукту визначається через його грошову оцінку, тобто *ціну*.

Варто наголосити, що економічна природа вартості продукту стала предметом тривалої теоретичної дискусії. Одні теоретики (на початку XIX століття Давід Рікардо, а потім послідовники його вчення, насамперед Карл Маркс) доводили, що *вартість* продукту створюється витратами виключно одного виробничого фактора – *праці*. Цей підхід було названо *трудовою теорією вартості*.

Рікардо не був першим теоретиком, хто сформулював трудову теорію вартості – до нього це зробили ще у XVII столітті Вільям Петті і дещо пізніше П'єр Буагільбєр, а в XVIII столітті – Франсуа Кенє і Адам Сміт, однак він став першим, хто абсолютизував цей підхід до економічної природи вартості.

Більшість сучасних теоретиків дотримуються думки про *багатофакторну природу вартості*.

Початки цього напрямку можна знайти в Адама Сміта, однак закінченого вигляду він набув у вченнях Жана-Батиста Сея і Томаса Мальтуса на початку XIX століття.

Ж.Б. Сей і Т. Мальтус стверджували, що у створенні вартості продукту беруть участь усі економічні ресурси – не тільки праця, а й капітал та земля (природні ресурси), пізніше до них приєднали й підприємницькі здібності людини, а виразом цінності (вартості) продукту є його корисність.

Теорію корисності розвивали Фердинандо Галіані і Анн Робер Тюрго у XVIII столітті та Жан-Батист Сей, однак найбільший вклад у її формування зробили маржиналісти і неокласики на рубежі XIX і XX століть, розробивши *теорію граничної корисності* життєвих благ, за якою виразом цінності блага є його гранична корисність – корисність останнього екземпляра з запасу цього блага.

Усі ці підходи до визначення економічної природи вартості благ будуть розглядатися у наступних розділах.

До цього можна додати, що прихильники трудової теорії вартості не вважають нематеріальні послуги продуктом, а тому працю, витрачену на їх надання, назвали *непродуктивною*, тобто такою, що продукту не створює.

Першим це зробив Франсуа Кенé, а потім цю хибну, з точки зору прихильників багатофакторної природи вартості, думку розвинули Адам Сміт, Давід Рікардо та Карл Маркс.

Проте більшість сучасних дослідників заперечують це, вважаючи *продуктивними* як будь-яку працю, що створює матеріальний продукт і нематеріальні послуги, так і інші економічні ресурси – капітал, природні ресурси та підприємницькі здібності, які разом й створюють їх вартість (цінність).

4. Предмет і функції політичної економії

Тільки тепер, після попереднього аналізу економіки, можна визначити, що ж вивчає *політична економія*, тобто яким є її *предмет*.

Звернувшись до наукових літературних джерел минулого і сьогодення, можна побачити еволюцію уявлень про *предмет політичної економії*.

Зокрема, *меркантилісти* – представники першої в історії економічної школи (XVI-XVIII століття), які відображали економічні інтереси купців і торгівців, дали першу назву економічній науці – *політична економія*. Меркантилісти вважали *політичну економію* наукою про багатство, «сукупність правил господарської поведінки» і про «торговельний баланс». Сферою створення багатства при цьому уявлялася торгівля, насамперед міжнародна.

Термін «політична економія» як назва науки з'явився у 1615 році, коли французький меркантиліст Антуан де Монкретьєн видав свою книгу «Трактат політичної економії». Цей термін А. Монкретьєн сконструював з грецьких слів *politikos* – «державний, громадський», *oikos* – «домашнє господарство», *nomos* – «закон», тобто «політична економія» – «державне (громадське) управління домашнім господарством».

Школа *фізіократів*, яка існувала у Франції у 60-70-х роках XVIII століття (Ф. Кенé, А. Тюрго та інші) перенесла предмет досліджень політичної економії з сфери обігу до сфери виробництва, що було величезним досягненням економічної думки того часу.

Водночас, фізіократи помилково вважали джерелом багатства лише сільськогосподарське виробництво, хоча й трактували багатство, на відміну від меркантилістів, матеріальними благами. За уявленнями фізіократів, *предметом політичної економії є національне багатство*, під яким вони розуміли продукт землеробства.

Англійська *класична політична економія* (XVII-XIX століття) розширила *предмет політичної економії* до досліджень умов виробництва та нагромадження національного багатства (А. Сміт, 70-ті роки XVIII століття), а також розподілу цього багатства (Д. Рікардо, початок XIX століття), створюваного у всіх галузях матеріального виробництва (промисловості, сільському господарстві, будівництві тощо, а не тільки у землеробстві), що проявляється в *економічних законах та економічних відносинах*.

Марксистська політична економія (друга половина XIX століття) *предметом політичної економії* вважала *систему виробничих відносин* – відносин між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ (багатства) і відповідну *систему економічних законів* (К. Маркс).

Паралельно з цим розвивалося й уявлення про *політичну економію* як науку про *народне господарство* (В. Рошер і К. Бюхер – представники так званої *історичної школи* в економічній теорії, 30-40-ві роки XIX століття).

У надрах *маржиналізму* у його *неокласичному варіанті* наприкінці XIX ст. з'явилась нова назва економічної теорії – *«економікс»* (В. Джевонс, А. Маршалл), предмет якої обмежувався *дослідженням багатства і економічної поведінки раціонального господарюючого суб'єкта стосовно його виробництва, розподілу та споживання*. Увага зосереджувалася на ізольованому суб'єкті господарювання, його стимулах до дії і мотивах протидії, тобто підкреслювалася роль людини в економіці.

Якщо маржиналісти і неокласики обмежили предмет політичної економії (економічної теорії) виключно рівнем окремого господарюючого суб'єкта (підприємства), то *кейнсіанці* (Дж. М. Кейнс, 30-ті роки XX століття) значно розширили його, перенісши центр досліджень на рівень усієї економіки в цілому, тобто на рівень *макроекономіки*.

Джон М. Кейнс під *предметом політичної економії* (він повернув права «громадянства» цьому терміну, вважаючи поняття «політична економія» і «економікс» тотожними) розумів *дослідження кількісних функціональних залежностей у ринковій економіці, взаємозв'язків макроекономічних параметрів*.

Водночас великий англійський економіст застерігав: «Економічна теорія не є набором уже готових рекомендацій, застосовуваних безпосередньо у господарській практиці. Вона є швидше методом, ніж вченням, технікою мислення, допомагаючи тому, хто володіє нею, приходити до правильних висновків».

Представники *раннього інституціоналізму* – течії економічної думки, що виникла у США на зламі XIX і XX століть (Т. Веблен та інші), зводили *предмет політичної економії* до широкого спектру позаекономічних явищ – так званих інституцій, які визначають еко-

номічні явища і процеси (психологія і біологія людини, право і держава, сім'я і виховання, звичаї і досвід, наука і техніка, технологія і новаторство тощо).

У всесвітньовідомому підручнику американського теоретика, Нобелівського лауреата П. Самуельсона «Економікс» (витримав 16 видань, починаючи з 1948 року) наводиться кілька визначень *предмета економічної теорії (економікс)*. Ось лише деякі з них:

1. Економічна теорія – наука про види діяльності, пов'язаних з обміном і грошовими угодами між людьми.

2. Економічна теорія – наука про використання людьми рідкісних або обмежених виробничих ресурсів (земля, праця, товари виробничого призначення, наприклад, машини і технічні знання) для виробництва різних товарів (таких, як пшениця, м'ясо, пальто, концерти, дороги і яхти) і розподілу їх між членами суспільства з метою споживання.

3. Економічна теорія – наука про економічний вибір.

4. Економічна теорія – наука про повсякденну ділову життєдіяльність людей, добування ними засобів до існування і використання цих засобів.


5. Економічна теорія – наука про те, як людство вирішує свої завдання у сферах споживання і виробництва.

6. Економічна теорія – наука про багатство.

Пол Самуельсон підкреслює, що ніяке визначення предмета економічної теорії не може бути повним і точним, тим не менше дає його власну характеристику: «Економічна теорія є наукою про те, як з *рідкісних* виробничих ресурсів люди і суспільство протягом певного часу, за допомогою грошей чи без їх участі, *вибирають* для виробництва різних товарів і розподілу їх з метою споживання нині і в майбутньому між різними людьми і групами суспільства» (Самуельсон П. Экономика. Вводный курс. – М.: Прогресс, 1964. – С.25).

У 14-му виданні підручника це визначення стало значно коротшим, що не змінило його суті: «Аналітична економіка вивчає, як суспільство використовує обмежені ресурси, щоб виробляти різні товари, і розподіляє їх серед людей» (Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. – К.: Основи, 1995. – С.32).

Це звертання до популярного підручника з економічної теорії дозволяє зробити висновок, що нині вона вважається універсальною наукою про *проблеми вибору ресурсів і економічну поведінку людей*. Враховуючи той факт, що політична економія (економічна теорія) – наука універсальна і різнопланова, можна сформулювати наступне визначення її *предмета*.

 **Політична економія (економічна теорія)** – наука про основні закономірності, що визначають розвиток економіки, поведінку людей та їх груп у виробництві, розподілі, обміні і споживанні життєвих благ з метою задоволення своїх потреб за умов відносної обмеженості економічних ресурсів, що породжує проблему економічного вибору і конкуренцію за їх використання.

Варто враховувати, що політична економія (економічна теорія) досліджує історичну еволюцію економіки у бік зростання її доцільності (раціональності), джерела і рушійні сили економічного розвитку та примноження національного багатства, а також шляхи зростання добробуту окремих соціальних груп і громадян.

Отже, вивчаються ті ж економічні відносини, але акцент робиться не на об'єкті відно-

син (засобах і предметах праці та виробленому продукті), як у класичній чи марксистській політичній економії, а на суб'єкті цих відносин – людині. Такий аспект надзвичайно важливий для соціально орієнтованої ринкової економіки, до формування якої спрямовані економічні реформи в Україні.

Економічна теорія структурно включає у себе такі частини: *теоретичну мікроекономіку*, що досліджує ринкову поведінку окремих господарюючих суб'єктів (фірм, окремих галузей і галузевих ринків); *теоретичну макроекономіку*, що вивчає функціонування національної економіки у цілому; *теоретичну мезоекономіку*, або *метаекономіку*, що досліджує функціонування інфраструктурних підсистем економіки (грошової, фінансової, біржової тощо) та окремих народногосподарських комплексів – енергетичний, аграрно-промисловий, військово-промисловий тощо; *теорію міжнародної економіки*, що вивчає функціонування світової економіки у цілому.

З позицій дослідження економічних відносин в економічній теорії можна виділяти *політичну економію*, предметом якої є аналіз економічних відносин і економічних законів, та *економікс*, що вивчає закономірності ринкової економічної системи. Водночас, можна й ототожнити поняття «політична економія» та «економічна теорія».

При визначенні *предмета політичної економії (економічної теорії)* з метою його більш чіткого і широкого осмислення доцільно виділяти:

- ➔ *сферу дослідження* – економічне середовище, у якому здійснюється господарська діяльність;
- ➔ *об'єкт дослідження* – економічні явища і процеси в економічній системі;
- ➔ *предмет дослідження* – життєдіяльність «економічної людини», груп людей і держави, їх економічна поведінка і економічна політика у зв'язку з тим економічним середовищем, у якому вони знаходяться.

Основне завдання політичної економії (економічної теорії) – здійснювати не просто описання явищ і процесів в економіці, а виявити їх взаємозв'язки та взаємозумовленість, тобто розкрити систему економічних явищ і процесів та систему законів, які ними управляють. У цьому полягає відмінність економічної теорії (політичної економії) від конкретних економічних наук.

У *предметі економічної теорії (політичної економії)* прийнято виділяти *дві сторони* – позитивну і нормативну (за термінологією А. Сміта).

Позитивна сторона предмета полягає у проведенні абстрактного (теоретичного) дослідження економіки та її елементів, а *нормативна сторона* – у підготовці рекомендацій загального характеру для раціональної економічної поведінки усіх господарських суб'єктів – від окремої людини до держави, у формуванні уявлень про цілі та напрями економічного розвитку. Нормативна економічна теорія є науковою основою для розробки *економічної політики* держави.

У якості універсальної науки економічна теорія (політична економія) виконує ряд важливих *функцій*: теоретико-пізнавальну, аналітичну, практичну, прогностичну, виховну і методологічну.



Теоретична, або пізнавальна, функція полягає у поясненні законів, принципів, проце-

сів і явищ економічного життя, **аналітична** – в аналізі економічних явищ і процесів, **практична** – у визначенні мети і напрямів економічного розвитку, рекомендації для економічної поведінки суб'єктів економіки та економічної політики держави, **виховна** – у вихованні раціонального економічного мислення, визначенні правил ринкової економічної поведінки, **методологічна функція** полягає у створенні теоретичної основи для системи конкретних економічних наук.

Ще представник історичної школи В. Рошер у першій половині XIX століття підкреслював, що економічні знання дає не тільки економічна теорія, а ціла низка самостійних конкретних економічних наук, кожна з яких має свій специфічний предмет, особливе завдання і певні логічні прийоми дослідження.

Конкретні економічні науки виробляють систему правил, необхідних для практичної господарської діяльності, а тому відносяться не до області загальної теорії, а до мистецтва у господарській практиці.

Найважливіше завдання економічної теорії – бути основою, каркасом не лише усієї системи економічних наук, а й економічних навчальних дисциплін, що робить її основою вищої економічної освіти, загальнотеоретичною дисципліною.

Економічна теорія (політична економія) є методологічним фундаментом цілого комплексу економічних наук:

- ➔ *галузевих* (економіка промисловості, сільського господарства, будівництва, торгівлі та інші);
- ➔ *функціональних* (фінанси, бухгалтерський облік, аудит, банківська справа, страхова справа, менеджмент, маркетинг, прогнозування і державне регулювання економіки та інші);
- ➔ *інформаційно-аналітичних* (статистика, економічний аналіз, економіко-математичні методи, економетрія тощо);
- ➔ *спеціальних (міжгалузевих)* (економічна географія, розміщення продуктивних сил, історія економіки та економічних вчень, логістика, демографія, економічна політика тощо).

Водночас, економічна теорія – це одна з наук про суспільство, поряд з історією, філософією, соціологією, політологією, правом, релігійознавством та іншими. Вона покликана розкривати тільки одну сторону соціальних явищ – економічну, інші суспільні науки – усі інші їх сторони. Тому лише вся сукупність соціальних наук разом у змозі пояснити усе суспільне життя людей.

Економічна теорія враховує знання, здобуті як конкретними економічними, так і іншими соціальними, фундаментальними (зокрема, математикою) і природничими науками, без врахування яких отримані теоретичні висновки можуть виявитись хибними чи некоректними.


Економічна теорія – це не набір правил про те, як стати багатим. Вона не дає, та й не може дати готові відповіді на всі питання життя.



Економічна теорія – лише інструмент, спосіб мислення та осмислення економічної дійсності.

Оволодіння цим інструментом зможе допомогти кожному зробити вірний вибір у багатьох господарських і життєвих ситуаціях.

Водночас, економічну теорію потрібно відрізнити від економічної політики. Політична економія (економічна теорія) розвивалася у пошуках відповіді на питання, поставлених господарською практикою та економічною політикою, але залишається тільки інструментом осмислення економічної дійсності та прогнозування її розвитку.

 **Економічна політика** – цілеспрямована система заходів держави у сферах суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ.


Економічна політика покликана відображати економічні інтереси суспільства, усіх соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки у цілому та реалізацію економічних інтересів нації.

Економічна політика знаходить варіанти вирішення економічних проблем і приводить у дію їх механізми. Здійснення завдань економічної політики може призвести до змін в економіці, її удосконаленні і навіть до зміни економічних систем, що знаходить вираз у наступному розвитку економічної теорії.

Економічна теорія (політична економія) опирається на фактичний стан економічної системи, тому за своєю природою має *позитивний характер* і намагається звільнитися від суб'єктивних оцінок економічної дійсності. Вона формулює наукові уявлення про усі рівні функціонуючої економіки. Однак, пізнаючи економіку, політична економія виявляє певні рецепти активного впливу держави на економіку, тобто набуває *нормативного характеру*.

Отже, хоча економічна теорія не є безпосереднім змістом економічної політики держави, вона виступає її *теоретичною основою*. Економічна політика, нормативна за своїм характером, має опиратися на висновки позитивної економічної теорії, інакше держава у цій своїй діяльності не матиме ніяких шансів на успіх.

5. Методологія політичної економії

 **Методологія політичної економії (економічної теорії)** – наука про методи господарського життя, методи здійснення і дослідження економічних явищ і процесів.

Методологія покликана допомогти вирішити головне питання: за допомогою яких наукових способів і прийомів пізнання дійсності економічна теорія з'ясовує як функціонує і розвивається та чи інша економічна система.

У методології політичної економії (економічної теорії) можна виділити кілька основних підходів:

1) *суб'єктивний* (вихідний пункт аналізу економічних явищ – раціональний господарюючий суб'єкт, а об'єктом аналізу є поведінка цього раціонально господарюючого суб'єкта; з цих позицій економічна теорія – теорія раціонального економічного вибору);

2) *емпіричний* (аналіз господарської діяльності на основі власного досвіду і фактах реальної дійсності та застосування різноманітних інструментів дослідження – статистики, кібернетики, математики, економетрії та інших; результатом дослідження стають емпіричні моделі; цей підхід передбачає поділ економіки на сфери мікроекономіки і макроекономіки);

3) *раціоналістичний* (спрямований на відкриття «природних» чи раціональних законів цивілізації, він вимагає дослідження економічної системи як єдиного цілого, а також закономірностей її розвитку, законів, що регулюють дану систему);

4) *діалектико-матеріалістичний* (єдино правильним вирішенням наукових проблем вважає об'єктивний аналіз явищ, який характеризує внутрішні зв'язки явищ і процесів у їх розвитку – виникненні, вдосконаленні та вмиранні, тобто в постійному русі, у динаміці, у чому й полягає суть діалектики).

Методологію не можна ототожнювати з методами дослідження, останні є тільки інструментами, сукупністю способів і прийомів вивчення предмета дослідження.

Як і будь-яка наука, політична економія (економічна теорія) застосовує насамперед *емпіричний метод*, який ґрунтується на фактах реальної дійсності і власному досвіді дослідника, а також методи *індукції* (виведення економічних закономірностей з фактів реального життя на основі сходження від окремих сторін до сутності усього явища у цілому) і *дедукції* (аналіз на основі руху від загального явища до його окремих сторін), *логічної абстракції* (уявного виділення найсуттєвішої сторони явища та її аналізу та ігнорування несуттєвих його ознак і сходження від абстрактного (теоретичного) до конкретного).

Діалектичний метод дослідження – процес пізнання явищ у всій різноманітності їх форм та у всій їх суперечливості. Це – *синтетичний метод*, що включає *наукову абстракцію*, пізнання *загального* (спільних властивостей і ознак усіх явищ), *особливого* (спільних якостей частини явищ) та *одиночного* (властивостей і ознак окремих явищ), *єдності і боротьби протилежностей* у явищі (будь-яке явище суперечливе, єднаючи в собі протилежності, подолання яких – основа розвитку даного явища), поєднання *історичного* (реальної послідовності розвитку явища) і *логічного* (необхідної послідовності розвитку), *аналізу* (поділ явища на окремі сторони і ознаки та їх дослідження) і *синтезу* (поєднання окремих сторін і ознак явища і пізнання його як єдиного цілого), *єдність теорії і практики* (практика – критерій істини) та інших.

Сучасна економічна теорія широко застосовує *мікроекономічний* та *макроекономічний аналіз*, здійснює *моделювання* економічних процесів (теоретичне описання і функціональний аналіз з виявленням причинно-наслідкових зв'язків) і *прогнозування* їх розвитку. При цьому широко застосовуються *математичні, графічні та статистичні методи аналізу*.

Мікроекономічний аналіз побудований, як правило, на використанні *граничних величин*, тобто застосовується *граничний аналіз* явищ (як правило, мінімуму ціни, витрат, доходу, прибутку, продукту тощо), а *принцип рівноважності* (ціни, попиту та пропозиції, фірми, ринку, галузі, економіки в цілому) широко використовується як у *мікроекономічному*, так і *макроекономічному аналізі*.

Економічна теорія широко застосовує такий прийом, як розгляд економічних явищ у їх *статичі* (непорушності, фіксованості певного стану) і *динаміці* (у їх русі, у постійному розвитку), що дозволяє глибше дослідити суть і проаналізувати розвиток того чи іншого явища. Це стосується як мікроекономіки, так і макроекономіки.

При вивченні економічного життя людей, їх соціальних груп і суспільства у цілому можливі, доцільні і необхідні *економічні експерименти*, хоча далеко не завжди можна передбачити усі їх ймовірні результати (економічний експеримент – штучне відтворення

економічного явища чи процесу з метою пізнання у найсприятливіших умовах і наступного практичного застосування).


Свідоме масове економічне експериментування проводилося як на мікрорівні (Р. Оуен і П. Ж. Прудон у XIX столітті, Ф. Тейлор і Г. Форд – у XX столітті та інші), так і на макрорівні (Дж. Лоу на початку XVIII століття, Дж. М. Кейнс і М. Фрідман у XX столітті).

Закінчуючи розгляд методології економічної теорії і методів економічного теоретичного дослідження, варто згадати слова великого економіста XX століття Дж. М. Кейнса: «Ідеї економістів і політиків – і коли вони мають рацію, і коли помиляються – мають значно більше значення, ніж вважається. У дійсності, саме вони й правлять світом» (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. / Избр. произвед. – М.: Экономика, 1993. – С.517).

Методи економічних досліджень дозволяють виявити категорії, закони і принципи, які вивчає політична економія (економічна теорія).

6. Економічні категорії, закони і принципи

За допомогою абстрактного (теоретичного) мислення крок за кроком йде розкриття сутності економічних явищ і процесів, що вимагає формування певних логічних понять, котрі більш чи менш повно відображають реальну економічну дійсність у її розвитку.

 Логічні теоретичні поняття, що відображають найбільш загальні і суттєві сторони господарського життя суспільства, називають **економічними категоріями**.

Економічна теорія сформувала велику кількість категорій. Зокрема, економічними категоріями є такі поняття, як «вартість», «праця», «продукт», «гроші», «ціна», «кредит», «попит», «пропозиція», «ринок», «зайнятість», «заробітна плата», «власність», «витрати», «прибуток», «ресурси», «інфляція» і безліч інших.

Усі економічні категорії поділяються на *загальні* (характеризують економічні явища у всіх економічних системах) і *специфічні* (характеризують сторони господарського життя окремої економічної системи).

Наприклад, такі економічні категорії, як «вільний ринок», «конкуренція», «обмін» є специфічними, адже характеризують тільки ринкове середовище, а категорії «праця», «продукт», «виробництво», «споживання» є загальними, адже властиві для усіх економічних систем.

Економічні категорії, теоретично узагальнюючи реально існуючі економічні відносини, явища і процеси, стають сходинками пізнання об'єктивної економічної реальності, його засобом і результатом.

Водночас, явище завжди значно багатше, ніж категорія, яка його позначає. Категорія – поняття наукове і містить у собі тільки пізнані наукою ознаки і властивості явища і не включає ще не пізнані. Це означає, що категорія може розвиватися та збагачуватися по мірі пізнання наукою того явища, яке вона позначає.

Категорії мають *історичний характер*. Економічні явища народжуються, розвиваються і зникають, разом з ними з'являються відповідні категорії, якщо наука у змозі пізнати явища, які ці категорії відображають, вони також змінюються і розвиваються.

Наприклад, якщо категорія «гроші» колись позначала одну суть (золото чи срібло), то нині вона значно збагатилася та змінилася (ніхто нині під грошами не розуміє тільки металеві монети).

Деякі явища давно зникли, відійшли в далеке минуле, а категорії, що їх позначали, існують тільки у науковій абстракції. Це, приміром, стосується таких категорій, як «раб», «феод», «цеховий устрій» тощо. Однак ми можемо їх використовувати для аналізу давно зниклих економічних явищ і відносин.

Лише оволодівши сотнями економічних категорій, студент зможе досягти мети – оволодіти курсом економічної теорії (політичної економії), а разом з тим і закласти теоретичну базу для пізнання економічної дійсності та оволодіння конкретними економічними науками. Саме економічна теорія формує категорії, що використовуються іншими економічними науками. У цьому й полягає її методологічна функція.

В економіці, як і у будь-якій іншій сфері суспільного життя та в природі, крізь гаданий зовнішній хаос і нагромадження випадковостей прокладає собі шлях необхідність, закономірність розвитку. Економічні процеси у суспільстві управляються внутрішніми, властивими їм законами – *економічними законами*.

Будь-який закон відбиває у собі *сутність* певного явища. *Закон і сутність* – поняття однорідні (однопорядкові), відображають поглиблене пізнання людиною явищ навколишнього світу. Явище при цьому ширше і багатше від закону, однак закон вловлює внутрішню сутність явища.



Щоб дати визначення **економічному закону**, потрібно згадати визначення закону, сформульованого філософією: **закон** – *стійке, тривке явище, котре постійно повторюється, це вираз внутрішнього, суттєвого, необхідного, причинно-наслідкового, постійного, загального, якісного і кількісного взаємозв'язку (відношення), властивого даному явищу чи процесу*.

Економічні закони, як і закони природи, мають *об'єктивний характер*, тобто не залежать від волі і свідомості людей. Однак усе ж не можна ототожнювати економічні закони з законами природи, як це робили у минулому деякі дослідники – від Конфуція, або Кун Фу-цзи (VI століття до нашої ери, Стародавній Китай), до французького фізіократа Ф. Кенé (XVIII століття). Економічні закони і закони природи мають ряд суттєвих відмінностей:

1) природні закони – це закони природи, економічні закони – закони господарської діяльності людей;

2) закони природи вічні (обмежені тільки часом існування нашого Всесвіту), економічні ж мають *історичний характер*, хоча вони, як і природні закони, є *об'єктивними*, але все ж це – закони людської діяльності і поза нею не існують, тому й змінюються разом зі зміною суті господарської діяльності і зникнуть разом з людською цивілізацією;

3) природні закони діють неухильно, як фатум, а економічні – є лише *пануючою тенденцією*, існують як усереднення явищ, відхиляючись у той чи інший бік;

4) відкриття і застосування законів природи відбувається об'єктивно, поза участю людини, економічні закони застосовуються людиною свідомо чи несвідомо, вони часто про-


кладають собі дорогу, зустрічаючи протидію з боку відживаючих сил суспільства;

5) природні закони не враховувати не можна, тоді як економічні можна і не враховувати, хоча діяти вони будуть, однак нехтування дією економічних законів може призвести до катастрофічних для даного суспільства наслідків.

Економічні закони у сукупності утворюють *систему економічних законів*. Кожна економічна система має свою систему економічних законів. У системі економічних законів можна виділити різні групи і види законів.

Розрізняють *загальні, особливі і специфічні економічні закони*.

Загальні діють у всіх економічних системах, *особливі* – не у всіх, а хоча б у двох економічних системах, а *специфічні* – тільки в окремих економічних системах. Так, закони безмежного зростання потреб чи рідкості ресурсів – загальні, закони попиту і пропозиції, товарного обміну – особливі, а закони конкуренції чи феодалної ренти – специфічні.

 **Економічні принципи** – це, як і закони, узагальнення, але, на відміну від законів, вони містять значні допущення, усереднення, є менш обов'язковими, ніж закони, вказуючи на загальні тенденції економічного розвитку.

Зокрема, у ринковій економіці діють економічні принципи *раціональності* (раціонального, доцільного використання обмежених виробничих ресурсів) і *доходності* (доходності підприємницької діяльності), однак це зовсім не означає, що у будь-якому господарстві ресурси використовуються однаково раціонально і доцільно, а кожне підприємство обов'язково є прибутковим. Тут виявляється тільки загальна тенденція: підприємства мають різну прибутковість і з різною доцільністю застосовують ресурси, при цьому існує велика кількість нераціональних і нерентабельних підприємств.

У західній економічній теорії не вбачають особливої різниці між економічними законами і принципами, об'єднуючи їх поняттям «*економічні принципи*».

Економічні категорії, закони і принципи є засобами пізнання економічних явищ і процесів. Віднайшовши і дослідивши категорії, закони та принципи певної економічної системи, можна пізнати її сутність, закономірності та тенденції розвитку, спрогнозувати зміни, виявити цілі економічного прогресу, застосувати доцільну економічну політику.

Тема 2

Економічні системи

Лекція 2

1. Економіка і науково-технічний прогрес.
2. Суть і типи економічних систем.
3. Ринкова економіка, її види і сучасні моделі.

1. Економіка і науково-технічний прогрес

Поступальний розвиток економіки, її постійне вдосконалення є пануючою тенденцією, яка ґрунтується на прогресі науки і техніки.

Наука – особливий вид діяльності людини, яка полягає у систематизації старих та одержанні нових знань про природу, людину і суспільство. Під поняттям «*техніка*» розуміють сукупність знарядь праці – машин, механізмів, обладнання, устаткування, інструментів, які використовуються у виробництві для створення продукту. Нові знання матеріалізуються у нових знаряддях праці, при цьому задоволення одних потреб породжує інші. Наукові досягнення, впроваджуючись у виробництво у формі нової техніки та новітніх технологій, сприяють створенню нових продуктів з новими позитивними якостями і параметрами.

Наукові ідеї спочатку втілюються у конструкторських розробках, а потім – у дослідному виробництві. Якщо *інновація* (нова науково-технічна розробка) дає позитивний ефект, вона впроваджується у масове виробництво. Наукові ідеї та інновації формують необхідні умови для наступних кількісних і якісних зрушень в економіці. Так відбувається *науково-технічний прогрес (НТП)*, суть якого полягає у безперервному процесі розвитку і вдосконалення науки, техніки, технології і організації суспільного виробництва, його факторів та споживання продукту.

Науково-технічний прогрес відбувається у двох формах. *Еволюційна форма НТП* здійснюється, коли техніка і технологія вдосконалюються на основі уже відомих знань, а його *революційна форма* означає перехід до техніки та технологій, що створюються на принципово нових наукових ідеях.

Йдеться, зокрема, про перехід від ручної праці до машинної – механізованої та автоматизованої, впровадження у виробництво електричної енергії, комп'ютерів і роботів, лазерної техніки і композиційних матеріалів, пластичних мас і синтетики, автоматизованих систем управління тощо.

Впровадження результатів НТП (інновацій) у виробництво веде до суттєвих змін у продуктивності економічних ресурсів, характері праці, до зростання кількості та підвищення якості продукту, розширення його номенклатури.

Нинішні перетворення у засобах виробництва під впливом НТП пов'язані з появою нових поколінь машин-автоматів, автоматизованих поточних ліній з комп'ютерним управ-

лінням, роботів, з генною інженерією, впровадженням нових синтетичних матеріалів (пластичних мас, штучних кристалів, волокон, композитних і нетканих матеріалів), напівпровідників, скловолокон для комунікацій, нових засобів зв'язку та транспортних систем і багато іншого.

НТП у своїй революційній формі призвів до якісної зміни робочої сили, значного зростання освіченості та кваліфікації працівників, разюче змінив зміст процесу виробництва та праці.

Зміст праці визначається взаємодією особистих і речових факторів у процесі виробництва, обсягом і структурою трудових функцій людини, її фаховими знаннями, умінням застосовувати новітні технології та іншим. Зміст праці охоплює такі явища, як продуктивна сила, інтенсивність, якість і складність праці.

Продуктивна сила (продуктивність) праці характеризує виробничі можливості людини – технічні, технологічні, організаційні та інші, її дієздатність і результативність. Повнота реалізації можливостей, закладених у продуктивну силу праці, значною мірою залежить від її інтенсивності.

Інтенсивність праці відбиває напругу, тягар праці, характеризуючи витрату робочої сили людини (обсяг трудових витрат на одиницю робочого часу). Залежно від рівня інтенсивності праці реалізується (повністю чи частково) наявна продуктивна сила праці.

Якість праці показує рівень майстерності працівника, його старанність, творчий підхід, вміння застосовувати набутий позитивний виробничий досвід, комунікабельність у виробництві.

Складність праці характеризує функції, які працівники виконують у процесі виробництва.

Зміни продуктивності праці, її інтенсивності, якості та складності значною мірою зумовлені впровадженням результатів НТП у виробництво. За цим стоять зрушення у змісті праці: технічний прогрес став могутнім фактором посилення продуктивної сили праці, підвищення її якості і, водночас, складності. Важче виявити вплив НТП на інтенсивність праці, хоча автоматизація, комп'ютеризація, роботизація виробництва сприяють її зниженню.

НТП поступово докорінно змінив місце і роль людини у виробництві. Особливо стрімко ці зміни відбуваються за умов *сучасної науково-технічної революції (НТР)*, яка розпочалася у другій половині ХХ століття впровадженням у виробництво автоматизованих поточних машинних ліній і комп'ютерів перших поколінь, освоєнням космічного простору і океанів, хімізацією виробництва, розвитком біологічних технологій.

Технічний прогрес нині майже витіснив людину з процесу безпосереднього виробництва. Функції важкої, але простої ручної праці змінюються функціями переважно розумової, а отже, творчої і, водночас, складної праці. *Нові трудові функції* людини пов'язані з обслуговуванням устаткування (монтаж і налагодження) та спостереженням за його роботою (контроль і регулювання). В автоматизованому виробництві спостереження за технологічним процесом займає нині 60-70 відсотків робочого часу.

Зростання складності праці вимагає збільшення кількості висококваліфікованих працівників, універсалів з високим рівнем освіченості. Широке застосування у виробництві керуючих систем, гнучких технологій значно посилює творчий характер праці, що включає

наступні основні вимоги до працівника нової формації:

- ➔ високий рівень інтелектуального розвитку і фахової компетенції;
- ➔ прагнення до вдосконалення процесу праці, позитивних змін у виробництві;
- ➔ творчий підхід до справи, участь у підготовці програми виробничого процесу;
- ➔ здатність ефективно працювати без нагляду, розвинене почуття обов'язку;
- ➔ критичний склад мислення, висока ступінь допитливості;
- ➔ комунікабельність, вміння працювати у колективі та приймати колективні рішення;
- ➔ уміння сприймати нові ідеї і обмінюватись ними, допомагати іншим.

Під впливом НТП суспільне виробництво знаходиться у постійних змінах, розвитку та вдосконаленні. Тривалі етапи його еволюції назвали *технологічними способами виробництва*. Технологічні способи виробництва відображають наступні процеси:

- ➔ якісні зміни в розвитку засобів і предметів праці;
- ➔ якісні зміни в характері праці, що виникають під впливом впровадження нових технологій та удосконалення організації виробництва;
- ➔ поглиблення поділу виробництва, розширення масштабів його кооперації і комбінювання.

Кожен наступний технологічний спосіб виробництва є якісним стрибком у розвитку засобів і предметів праці, робочої сили, технології та організації виробництва, поглибленні поділу праці і розширенні її кооперації.

Економічна наука нині виділяє *три типи* технологічних способів виробництва, які послідовно змінювали один одного:

1) *доіндустріальний*, що ґрунтувався на примітивних засобах праці та важкій ручній некваліфікованій праці, йому властиві нерозвинений поділ виробництва, незначні масштаби його кооперації;

2) *індустріальний*, за якого відбувся перехід до використання у виробництві систем машин і механізмів, машинних технологій, нових форм організації процесу виробництва;

3) *постіндустріальний*, що пов'язаний з автоматизацією виробництва, широким впровадженням комп'ютерів і роботів, принциповою зміною трудових функцій людини, творчим характером праці.

Доіндустріальними технологічними способами виробництва були так звані «кам'яний», «бронзовий» і «залізний віки» первісного суспільства та ранньоробовласницького періоду, «античне» і «східне» рабство, ремісничий спосіб виробництва середньовіччя, частково мануфактурний спосіб виробництва ранньої ринкової економіки.

Саме з *мануфактури* розпочався перехід до *індустріального* способу виробництва. Мануфактура, яка найбільший розвиток отримала у XVIII столітті, відрізнялася від простої кооперації праці і виробництва глибиною поділу та масштабами кооперації найманої праці; зокрема, мануфактура характеризувалася значним прогресом подетального та функціонального (поопераційного) поділу праці. Однак прихід *індустріального* технологічного способу виробництва справедливо пов'язується з наступним етапом розвитку виробництва – *фабрикою* (цей етап розпочався на зламі XVIII і XIX століть).


Фабричний спосіб виробництва вдосконалювався протягом XIX і першої половини XX століть. Він змінився сучасним *постіндустріальним* способом виробництва.

Під впливом НТР завершилася повна механізація виробництва, широких масштабів досягли автоматизація (впровадження автоматичних машинних ліній, керуючих систем, роботів тощо), застосування новітніх технологій, принципово нових предметів праці і нових видів енергії і таке інше. Невпізнанно змінилися трудові функції людини, більшість важких і монотонних трудових операцій взяли на себе машини-автомати та роботи, витіснивши людину з безпосереднього процесу виробництва, людина піднялася над виробництвом, її праця стає усе більш творчою, змінився її характер, нині більшість працівників виконують управлінські функції. Вони контролюють виробничий процес і якість продукту, налагоджують і ремонтують автоматизовані виробничі лінії та роботів, стають операторами, що ними управляють, програмістами, які складають комп'ютерні програми тощо.

Постіндустріальний спосіб виробництва характеризується також стрімким розвитком *сфери послуг*, інтелектуалізацією і гуманізацією виробництва, значним зростанням добробуту тих націй, які сповідують ринкову ідеологію.

2. Суть і типи економічних систем

У процесі господарської діяльності *економічні відносини* між людьми функціонують як певна система, яка включає об'єкти цих відносин та специфічні форми економічних зв'язків між ними. Економіка кожної країни, за словами знаного сучасного американського економіста, Нобелівського лауреата Василя Леонтьєва (помер у 1999 році), – це велика система, у якій відбувається багато різних видів господарської діяльності. Кожна ланка (елемент чи компонент) цієї системи існує тільки тому, що одержує щось від інших ланок, тобто знаходиться з ними у взаємозв'язку та взаємозалежності.

 **Економічна система** – це особливим чином впорядковані зв'язки між економічними суб'єктами (виробниками і споживачами матеріальних та нематеріальних життєвих благ).

В економічній системі господарська діяльність людей завжди є організованою, скординованою тим чи іншим чином.

Сучасні дослідники (зокрема, Нобелівський лауреат з США Мілтон Фрідман) розглядають *два способи* координації господарської діяльності людей, яку було названо *економічним механізмом* суспільства.

Перший – централізоване керівництво, сполучене з примусом до праці, або *ієрархічна система*; такими є методи армії, сучасної тоталітарної держави.

Другий – це добровільне співробітництво економічних суб'єктів, спонтанний (самочинний) і стихійний (безплановий) господарський порядок; головним сигналом до дії тут є не суб'єктивні накази чи розпорядження органів державної влади, а ринкові ціни (ринок тут – механізм ціноутворення): зростання чи зниження цін на ресурси виробництва чи вироблений продукт вказують господарським суб'єктам – виробникам, продавцям, покупцям, споживачам тощо – у якому напрямі потрібно діяти.

Будь-яка *економічна система* функціонує на основі певного *економічного механізму*, включаючи у себе і ряд інших елементів: *продуктивні сили* суспільства, *соціально-економічні* та *організаційно-економічні відносини*. *Продуктивні сили* є провідним компонентом

будь-якої економічної системи, однак визначальним її елементом є *економічні відносини*.

Зокрема, *соціально-економічні відносини* визначають *тип* системи (наприклад, пануюча приватна власність утворює один тип системи, пануюча державна – інший), а *організаційно-економічні відносини* є середовищем зв'язків між усіма елементами економічної системи; саме вони ніби поєднують компоненти системи у єдине ціле (продуктивні сили, власність та економічний механізм реалізуються через організаційно-економічні відносини).

Специфіка вказаних елементів економічної системи визначає зміст *процесу праці* і *процесу виробництва*, *виробничі можливості* економіки, *результат виробництва* (ефект виробництва, або продукт), його *ефективність* (співвідношення результатів і витрат).

Виробничі можливості економічної системи обмежені рідкісністю виробничих ресурсів, їх рідкісність з розвитком суспільства, як правило, зростає, адже поступово вичерпуються невідтворювані природні ресурси, а зростання і розширення економічних потреб зумовлює обмеженість інших ресурсів. Тому перед суспільством постає проблема *економічного вибору*, стаючи основною проблемою ефективного функціонування економічної системи.

Відображенням проблеми *економічного вибору* суспільства є методи вирішення *трьох основних питань економіки*:

1) *Що виробляти?* Які з можливих товарів та послуг повинні вироблятися даною економічною системою і протягом якого часу?

2) *Як виробляти?* За якої комбінації виробничих факторів, із застосуванням якої технології і організації виробництва повинні створюватися обрані життєві блага?

3) *Для кого виробляти?* Хто буде споживати створені продукти, оплачувати товари, здобуваючи від цього корисність? Яким буде дохід нації від виробництва даних товарів і послуг?

Сучасний світ характеризується існуванням різних економічних систем, які, виникнувши у той чи інший історичний період, не залишаються сталими, а постійно знаходяться у русі, змінюючись і розвиваючись. Одні з них уже відмерли чи сходять з історичної арени, інші існують, динамічно вдосконалюючись. Тому економічну систему потрібно розглядати у русі, в її історичному розвитку.

Варто підкреслити: питання про сутність, структуру і тенденції розвитку економічних систем не однозначні, вони викликають наукову дискусію.

Зокрема, одні дослідники вважають, що визначальною тенденцією розвитку економічних систем є *уніфікація* (приведення до єдиної форми, однотипності) їх елементів (теорія конвергенції економічних систем). Водночас, інші доводять, що співіснування різних економічних систем взаємно їх збагачує і це веде до утворення якісно нових господарських систем.

Економічну систему розглядають як плинне, мінливе явище, яке формується і проходить через певні ступені і фази розвитку. У взаємодії і перетворенні різних систем складається *економічна цілісність* сучасного світу.

При з'ясуванні цього питання вчені-економісти застосовують різні підходи та критерії.

У нашій вітчизняній економічній науці довгий час панував *марксистський підхід*, за яким історія людства поділяється на кілька етапів, або *суспільно-економічних формацій*:

1) *первинна* (архаїчна), до якої відносили *первіснообщинний* і *азійський* способи виробництва («азійський» спосіб виробництва часто називають також «східним рабством»);

2) *вторинна*, яка ґрунтувалася на приватній власності і включала *античне рабство*, *феодалізм* і *капіталізм* (ринкову економіку);

3) гіпотетична *комуністична*, що мала базуватися на суспільній власності і поділятися на дві фази – *соціалістичну* і *власне комуністичну*.

Такий формаційний підхід дозволив виділити *п'ять суспільно-економічних систем* (способів виробництва) за критеріями форм власності (типу соціально-економічних відносин) та вирішальної ролі виробництва: 1) *первіснообщинна*; 2) *рабовласницька*; 3) *феодална*; 4) *капіталістична*; 5) *комуністична* (у двох фазах).

Нині вважають, що марксистський підхід (застосований ще у середині XIX століття видатними німецькими вченими Карлом Марксом і Фрідріхом Енгельсом) є помилковим.

На початку минулого століття (у 1906 році) німецький дослідник Карл Бюхер на основі критеріїв характеру зв'язків у суспільстві між виробництвом і споживанням виділив такі етапи господарського розвитку: 1) *закрите домашнє господарство* (натуральне господарство окремої сім'ї чи родинних груп первісного суспільства, рабства і кріпосництва); 2) *міське господарство*, у якому відбувається безпосередній (бартерний) обмін продуктами (дрібне ремісничє і монопольно-цехове господарство); 3) *народне господарство*, де здійснюються товарний і грошовий обіг (велике виробництво з системою найманої праці).

Нині цей підхід також визнано недоцільним.

Варто зауважити, що ще у XIII столітті видатний арабський мислитель Ібн Хальдун виділяв подібні етапи господарського розвитку: дикість, сільське життя, міське життя (зрозуміло, Ібн Хальдун не знав ринкової економіки з її системою найманої праці, тому і не включив її до своєї періодизації).

Відомий американський вчений У. Ростоу у 1960 році запропонував власні стадії економічного розвитку за критерієм стану продуктивних сил (теорія економічного зростання):

1) *традиційне суспільство* (аграрна економіка з примітивною технікою і великою земельною власністю);

2) *«перехідне суспільство»* (виникнення машинного виробництва і банків);

3) *суспільство стадії «зрушення»* (промисловий переворот XVIII століття та його наслідки);

4) *суспільство стадії зрілості* (прискорення НТП, урбанізація, зростання добробуту нації);

5) *суспільство «масового споживання»* (визначальна роль сфери послуг і масового виробництва споживчих товарів).

Сучасні зарубіжні дослідники (Дж. К. Гелбрейт, Р. Арон, Д. Белл, Я. Тінберген та інші), застосовуючи критерій «ступінь індустріального розвитку», виділяють такі економічні системи:

1) *доіндустріальна економіка*;

2) *індустріальна економіка*;

3) *постіндустріальна економіка*;

4) *неоіндустріальна (інформаційна, «нова») економіка*.

Усе ж у світовій економічній літературі найбільш доцільною визнана класифікація економічних систем за двома основними ознаками:

- ➔ *формою власності* на засоби виробництва;
- ➔ *способом координації* (регулювання) економічної діяльності.

На основі цих та деяких інших ознак виділяють такі *типи економічних систем*:

- 1) *традиційна аграрна, чи натуральна (самодостатня), економіка*;
- 2) *ринкова економіка вільної конкуренції*;
- 3) *централізована* (планова, командно-адміністративна) *економіка*;
- 4) *регульована ринкова економіка*.

Визначальні риси цих типів економічних систем занесемо до наступної таблиці.

Визначальні ознаки системи	Натуральна (традиційна) економіка	Ринкова економіка	Планова економіка	Регульована ринкова економіка
Форма виробництва	Натуральна	Товарна	Товарна	Товарна
Пануюча форма власності	Переважно общинна	Приватна	Державна	Змішана (за провідної ролі приватної)
Поділ праці	Нерозвинений	Розвинена система поділу праці	Розвинена система поділу праці	Розвинена система поділу праці
Продуктивні сили	Продуктивні сили доіндустріального типу	Продуктивні сили індустріального типу	Продуктивні сили індустріального типу	Продуктивні сили постіндустріального типу
Тип економічних зв'язків	Безпосередній між виробництвом і споживанням	Ринковий	Плановий	Ринковий

Якщо *об'єктами економічної системи* є продуктивні сили, соціально-економічні і організаційно-економічні відносини, господарський механізм регулювання системи та їх різноманітні форми прояву, то варто виділити і її *суб'єкти*:

- ➔ *домашні господарства*, які є власниками виробничих ресурсів і споживачами товарів і послуг;
- ➔ *підприємства (фірми)*, що є споживачами економічних ресурсів і виробниками товарів і послуг;
- ➔ *банки та інші кредитно-фінансові установи*, які регулюють рух грошової маси і фінансові потоки, необхідні для нормального функціонування економіки;
- ➔ *державу (уряд)* як *суб'єкт економіки*, який забезпечує доцільне функціонування національної економіки, контроль над ринком для забезпечення суспільних потреб.

Домашні господарства забезпечують виробництво та відтворення ресурсу праці (робочої сили), постачають виробничі фактори, самостійно приймають господарські рішення, прагнуть до максимального задоволення потреб своїх членів, використовуючи доходи від продажу ресурсів.

Фірми (підприємства) функціонують заради одержання доходу на принципах ризику і відповідальності, прагнуть до його максимізації, самостійно приймають господарські рі-

шення, використовують економічні ресурси для створення життєвих благ з метою їх продажу (обміну), а прибуток – для особистого споживання його власників і для розширення виробництва.

Банки виконують функції по перетворенню вільних грошових коштів у капітал, є посередниками в його розміщенні і платежах.

Держава (уряд) здійснює політичну і юридичну владу, реалізуючи функції державного регулювання економіки.

Динамічне функціонування економічної системи забезпечує виробництво, розподіл, обмін і споживання життєвих благ.

Тип економічної системи визначається пануючою *формою власності* на економічні ресурси. Зокрема, основою *традиційної (самодостатньої) економіки* є *колективна власність* сусідської чи сільської общини (у первісному суспільстві), яка може поєднуватись з елементами приватної і державної власності (у рабовласницькому і феодальному суспільствах), *ринкової економіки* – *приватна власність* у різноманітних її проявах, *планової (командно-адміністративної) економіки* – *державна власність* з елементами *колективної (колгоспно-кооперативної) власності*, *регульованої ринкової економіки* – насамперед *корпоративна приватна* та *інтегрована власність*, а також фактично усі інші форми власності. Тому сучасну ринкову економіку часто називають *змішаною економікою* (у ній «змішано» різноманітні форми власності при провідній ролі приватної).

3. Ринкова економіка, її види і сучасні моделі

Цілком зрозуміло, що *ринок* виник разом з товарним виробництвом за звісою декількох тисячоліть. Але *ринкова економіка (ринкове господарство)* стала пануючою формою господарювання порівняно недавно – тільки три сотні літ тому (у XVII-XVIII століттях), однак як явище (у межах окремих товарних господарств) з'явилася разом з товарним виробництвом.



Ринкова економіка – економіка з визначальною роллю ринку.

Історично *первісною моделлю* ринкової економіки були товарно-грошові відносини абсолютного панування економічної і політичної влади централізованої рабовласницької держави, зокрема, в Стародавньому Єгипті, Шумері, Ассирії, Вавілонії, Хеттській державі та інших країнах Малої Азії, Фінікії, Стародавньому Китаї, Карфагені. За усіх негативних наслідків для розвитку економіки у цілому ця модель була достатньо стійкою і життєздатною. Саме у той період сформувався первинний ринок, держава почала випускати гроші у монетній формі – вони стали засобом товарного обігу.

У середині першого тисячоліття до нової ери, насамперед у Стародавній Греції і Стародавньому Римі, з'явився інший варіант цієї моделі ринкової економіки. Це було пов'язано з формуванням системи приватної земельної власності, усе більш незалежної від держави. Згодом це призвело до того, що общинна власність на землю поступилася приватній, а тисячолітня відсутність володіння і перерозподілу земельної власності державою у добу середньовіччя зумовило перетворення держави з земельного власника (як це було у рабо-

власницьку епоху) в інструмент економічної політики. Влада і власність втратили свою нерозривність, вони розлучилися.

У зв'язку з цим, у XVIII столітті формується *модель ринкової економіки вільної конкуренції*, у якій держава виконувала роль правового гаранта забезпечення свободи ринку і підприємництва, хоча й не можна зводити цю роль до «ролі нічного сторожа, що охороняє приватну власність», як її характеризував А. Сміт, адже держава і у той період контролювала грошову і фінансову системи, зовнішній ринок тощо.

Сучасне ринкове господарство засноване на взаємодії приватного та державного секторів економіки. У залежності від ступеня інтенсивності впливу на економіку і від пріоритетних завдань, які при цьому вирішує держава, розрізняють *три моделі* сучасного ринкового господарства: *корпоративна економіка; змішана економіка; соціальне ринкове господарство*. Ознаки цих моделей з точки зору економічної ролі держави й відображено у таблиці.

Характеристика моделі	Корпоративна ринкова економіка	Змішана ринкова економіка	Соціальне ринкове господарство
Цільова спрямованість державного регулювання	Захист інтересів великого бізнесу	Створення умов для розвитку підприємництва	Захист інтересів усіх громадян
Принципи регулювання економіки	Визначення основних пріоритетів економічного розвитку	Короткострокове регулювання	Довгострокове регулювання
Частка державного сектора в економіці	Менше 5%	Близько 10%	До 25-30%
Типові країни	Гонконг, Японія, Австралія	США, Велика Британія, Канада	Німеччина, Франція, Австрія, Швеція

Корпоративна ринкова економіка має найбільше спільних рис з економікою вільної конкуренції. Модель ринкової економіки, яка орієнтована на вільну конкуренцію, нині зберігається, певно, тільки в Гонконзі, та й то з відомими застереженнями з огляду на передачу цієї території декілька років тому Великою Британією Китаю.

Змішана ринкова економіка характеризується співіснуванням різноманітних форм власності: приватної індивідуальної, приватної корпоративної (акціонерної), колективної, сімейної, муніципальної, державної, інтегрованої тощо.

Соціальне ринкове господарство ґрунтується на поєднанні сили ринку та державного регулювання, яке спрямоване на обмеження негативних ефектів конкурентної економіки і соціальний захист громадян.

Економічні суб'єкти ринкової системи (домашні господарства, фірми, банки і держава) взаємодіють через *систему ринків* (ринки ресурсів і товарів та послуг), які складають основу *ринкового економічного механізму* регулювання системи. Ринки, регулюючи потоки виробничих ресурсів, продукту, доходів і витрат, забезпечують *саморегулювання економічної системи* (у ринковій економіці вільної конкуренції – в абсолютному значенні, а у регульованій ринковій економіці регулююча роль ринку доповнюється регулюючим впливом держави).

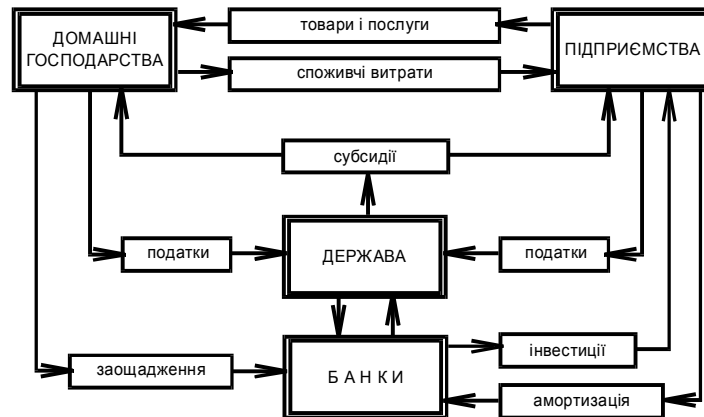
Через систему ринків також здійснюється конкуренція господарюючих суб'єктів ринкової економіки за обмежені (рідкісні) ресурси виробництва, а у кінцевому рахунку – за

рівень доходів.

Саморегулювання ринкової економічної системи відбувається через *економічний (господарський) кругообіг*.

➔ **Господарський кругообіг** – ресурсні, продуктові, грошові і фінансові потоки між суб'єктами економічної системи, які опосередковуються ринками ресурсів і товарів та послуг, а також держави, що виконують роль господарського механізму.

Зокрема, ланки і потоки господарського кругообігу у регульованій ринковій економіці зображено на схемі.



Як і будь-яка схема, дана схема господарського (економічного) кругообігу страждає спрощеністю і неповнотою. Зокрема, на ній відсутні потоки доходів і витрат домогосподарств і підприємств, а також ринок як система саморегулювання економічної системи; не показані на ній і економічні інститути.

Економічні інститути потрібно відрізнити від економічних суб'єктів. *Економічні інститути* – набори правил і законів, які визначають взаємодію суб'єктів економіки, тобто установ і організацій, корпоративно діючих осіб, що мають внутрішню структуру, інституціональні рамки, які визначають взаємодію індивідів, що складають організацію чи установу.

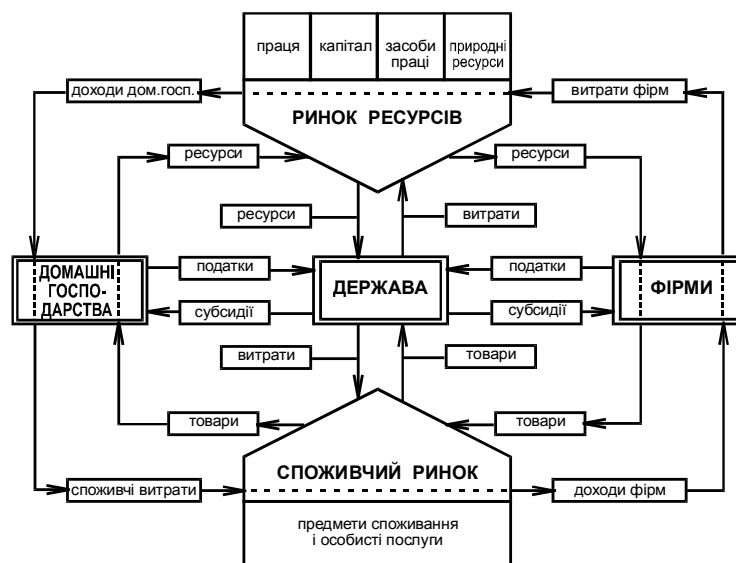


Схема демонструє більш повний господарський (економічний) кругообіг у ринковій системі (однак у ній не знайшлося місця банкам як суб'єктам ринкової економіки). Вона показує, що власники ресурсів (домашні господарства) продають їх фірмам через ринок ресурсів; використовуючи придбані фактори, фірми виробляють товари і послуги, які через споживчий ринок потрапляють до сфери споживання (домашні господарства).

Потоки ресурсів і товарів утворюють *внутрішнє, або мале, коло економічного кругообігу*.

Фірми, купуючи виробничі ресурси, здійснюють свої витрати, які на ринку ресурсів перетворюються на доходи домашніх господарств. Ці доходи використовуються домашніми господарствами для закупівлі товарів і послуг (споживчі витрати). Споживчі витрати на споживчому ринку стають доходами фірм. Потоки доходів і витрат утворюють *зовнішнє, або велике, коло економічного кругообігу*.

Два кола кругообігу властиві для ринкової економіки вільної конкуренції. Ринок (ринки ресурсів і товарів) виконує функцію саморегулювання економічної системи (регулювання виробництва і споживання).

У системі регульованого ринку до господарських процесів втручається держава (що показано відповідними потоками на схемі), яка здійснює регулюючий вплив на ринки, а також на виробництво і споживання, органічно доповнюючи ринковий економічний механізм.

1. Планова (командно-адміністративна) економіка.
2. Перехід до ринку і особливості трансформаційної економіки.
3. Становлення сучасної цивілізації та економічної єдності світу.


1. Планова (командно-адміністративна) економіка

Особливою формою суспільного господарювання стала *планова*, або *командно-адміністративна*, економіка. У цих термінів є й інші синоніми, зокрема цей тип економічної системи називають також тоталітарною, етатичною (одержавленою), централізованою, соціалістичною системою.

Централізована економіка є товарною. Тут зберігаються товарні зв'язки виробництва і споживання, однак вони суттєво деформуються неринковою формою їх регулювання, надмірним втручанням центральної влади, яка керує економікою через накази і команди, доручення, «спускаючи» згори безпосереднім виконавцям-господарникам плани, директиви, вказівки, нормативи і розпорядження, які набувають сили закону.

Функції економічного центру повністю перебирає на себе держава та її інституції, такі як Держплан (орган, що здійснював планування економічного розвитку), Держпостач (орган, що розподіляв ресурси) тощо. Централізовано вирішувалося, що виробляти і для кого, як розподіляти ресурси з централізованих фондів, прикріплювали постачальників до виробників, виробників – до споживачів, суб'єктивно встановлювалися ціни.

Матеріальною основою даного типу економічної системи було розвинене машинне виробництво і розвинена система суспільного поділу праці. Ця форма суспільного господарства дуже подібна до *первісної моделі ринкової економіки* доби ранньорабовласницьких держав, але виникає вона на значно вищому рівні розвитку суспільного товарного виробництва і значно пізніше від ринкової економіки вільної конкуренції.

 **Планова, командно-адміністративна економіка** – така форма суспільного господарства, коли здійснюється свідоме жорстке управління економікою як органічного цілого з єдиного центру.

Плановій, командно-адміністративній економічній системі притаманні такі *характерні риси*:

- ➔ відмова від природного процесу усупільнення виробництва і розвитку багатоукладної економіки на користь встановлення жорсткої монополії держави на основі державної власності на засоби виробництва, відчуження останніх від безпосередніх виробників;
- ➔ згортання товарно-грошових відносин, утвердження позаекономічних, часто примусових методів організації виробництва;
- ➔ зрівняльність економічних інтересів усіх учасників виробництва, протиставлення у людині суспільного та індивідуального, ідеологізація економічних відносин, уявлення про

визначальність класового економічного інтересу;

➔ бюрократизація державних структур, примат політики над економікою, ідеологічний контроль над масами, надмірна централізація виробництва і обмеження самоврядування, сваволя рішень партійно-державної влади.

Виділяють дві основних моделі планової економіки: *планово-директивну* і *планово-нормативну*. Їх спільні і специфічні ознаки занесемо до таблиці.

ПЛАНОВО-ДИРЕКТИВНА МОДЕЛЬ		ПЛАНОВО-НОРМАТИВНА МОДЕЛЬ	
ОСОБЛИВОСТІ	СПІЛЬНІ ОЗНАКИ		ОСОБЛИВОСТІ
Адресність директивного плану економічного і соціального розвитку	Розвинена система суспільного поділу праці		Система програм і планів економічного і соціального розвитку
Централізований розподіл ресурсів	Державне управління економікою		Централізовані економічні нормативи
Централізоване ціноутворення	Розвинені продуктивні сили індустріального типу (машинне виробництво)		Централізоване регулювання цін
Відсутність економічної самостійності виробників	Послідовне обмеження вільного ринку		Обмеження економічної самостійності виробників

Для української економіки періоду тоталітарного господарства (1920 – 1991 роки) у складі економіки СРСР властивою була більш жорстка планово-директивна модель. Планово-нормативна модель характеризувала економіку соціалістичних країн Європи – Чехії і Словаччини (які тоді знаходилися у складі однієї держави – Чехословаччини), Угорщини, Польщі, Болгарії, НДР (нині увійшла до складу ФРН). Водночас, у Румунії і Албанії, на Кубі, у Північній Кореї, Монголії і В'єтнамі реалізувалась планово-директивна модель (на Кубі і у Північній Кореї вона збереглася і донині), а в Китаї по чергово використовувалися обидві моделі.

До нормативної моделі, починаючи з середини 80-х років, поступово переходив і СРСР. Однак суть, визначальні ознаки тоталітарної економіки при цьому не втрачалися, вона залишалася неринковою.

Командно-адміністративна економічна система в обох її варіантах ігнорує об'єктивні економічні закономірності, відкидає ринковий механізм ціноутворення і саморегулювання, який удосконалювався і відшліфовувався тисячоліттями, його намагалися замінити суб'єктивним загальнодержавним плануванням. Економіка переважно ґрунтувалася на державній власності, яка трактувалася загальнонародною, на гіпертрофованому централізмі в управлінні.

Усе згадане підривало матеріальну заінтересованість, послаблювало мотивацію праці, блокувало розвиток господарської демократії, заперечувало конкуренцію. За таких умов товарне виробництво здійснюється обмежено, ринок втрачає здатність регулювати його (якщо не брати до уваги існування нелегального ринку, який завжди був у плановій економіці, незважаючи на її неринковий характер). Виробництво, розподіл і обмін управлялися через жорстке державне планування чи нормування, товарно-грошові відносини не виконували регулюючої функції. Отже, товарне виробництво у ринковій і плановій економічних систе-

мах має значні відмінності, які відображено у наступній таблиці.

РИНКОВА ЕКОНОМІКА	ОЗНАКИ	ПЛАНОВА ЕКОНОМІКА
<i>Економічна</i> : задоволення особистих потреб	←Головна мета→	<i>Політична</i> : задоволення насамперед суспільних потреб
Максимізація вигоди, економічне зростання	←Головний мотив→	Максимізація обсягів виробництва продукту
Ринок, конкуренція	←Форма організації→	Централізоване директивне чи нормативне планування
Вільний або регульований ринок	←Форма товарного обміну→	Плановий розподіл і обмежений ринок
Гармонізація інтересів, досягнення економічної рівноваги	←Роль держави→	Жорстке політичне управління економічними процесами

Планові економічні системи розвивалися вкрай суперечливо. Централізоване управління, не зважаючи ні на які зусилля, не змогло забезпечити стабільного економічного розвитку; за умов відсутності стимулів планові показники не виконувалися (зокрема, жоден п'ятирічний план розвитку народного господарства СРСР, починаючи з кінця 20-х років і закінчуючи початком 90-х, не був виконаний у повному обсязі). Тому час від часу відбувалися спроби поєднати директивне планування (обов'язкове для виконання, що має характер закону) з ринком при підпорядкованій ролі останнього. Так було в СРСР на початку 20-х років минулого століття, коли намагались реалізувати так звану «нову економічну політику», або НЕП, а потім і у 50-х, у середині 60-х, в агонізуючому СРСР періоду так званої «перебудови» (1985-1991 роки).

В останньому випадку відбувався перехід до планово-нормативної моделі, що уявлялося певною поступкою ринковим відносинам, стало відходом від жорсткого директивного планування і рафінованого адміністрування.

Були спроби застосування планової моделі з елементами ринкових відносин і в інших країнах – насамперед у колишній Югославії, а також в Чехословаччині (1968 року тут намагались впровадити симбіоз плану і ринку під гаслом «соціалізму з людським обличчям»). Однак план і ринок при визначальній ролі першого виявилися несумісними. Симбіоз двох методів регулюючого впливу на економіку стає ефективним тільки тоді, коли план відіграє допоміжну роль і здійснюється у формі прогнозування економічного розвитку чи індикативного (рекомендаційного) планування, про що свідчить позитивний досвід сучасних ринкових країн.

Криза і наступний крах планової, командно-адміністративної економічної системи відбулися протягом 70-80-х років минулого століття, до чого спричинили такі проблеми:

- ➔ консерватизм одержавленої економіки, жорстка централізована регламентація господарської діяльності;
- ➔ відсутність реальних товарних відносин, нерозвиненість ринку та його інфраструктури;
- ➔ наростаючий товарний дефіцит;
- ➔ посилення тенденції до утриманства, забезпечення свого добробуту за рахунок інших шляхом централізованого перерозподілу ресурсів;
- ➔ відсутність економічної заінтересованості, мотивації господарської діяльності;

➔ бюрократично-номенклатурна система управління економікою у цілому, виробництвом, розподілом і обміном;

➔ закритість економіки через жорстку централізацію зовнішньоекономічної діяльності і відмінності у національних стандартах виробництва порівняно з ринковими загальносвітовими.

Спроби ринкових змін наštовхувалися на жорсткий опір закріпленої ідеологізованої тоталітарної системи, що мало як внутрішній, так і міжнародний аспекти. Проте поглиблення кризи і обвал командно-адміністративної системи зумовили більш чи менш масовий перехід більшості країн з плановою економікою до регульованого ринку. Економіка таких країн стала *перехідною*, або *трансформаційною*.

2. Перехід до ринку і особливості трансформаційної економіки

У сучасному світі, на початку III тисячоліття нової ери виділяються країни з чотирма типами господарських систем:

1) країни з *розвинутою ринковою економікою* (близько 30 країн – Західна Європа, США, Канада, Японія, Австралія та деякі інші);

2) країни, у яких *формується ринкова економіка* протягом достатньо тривалого часу, але нетоварне виробництво усе ще займає помітне місце – це так звані *країни, що розвиваються* (понад 130 країн Азії, Африки і Латинської Америки, у тому числі такі гіганти, як Індія, Індонезія, Бразилія, Нігерія тощо); ця група країн дуже диференційована за рівнем економічного розвитку і розвитку ринкових відносин;

3) країни з *командно-адміністративною економікою* (Куба, Північна Корея і певною мірою Китай та В'єтнам);

4) країни, у економіці яких відбуваються процеси *трансформації планової системи у ринкову* (29 країн Європи і Азії, у тому числі усі колишні республіки СРСР, зокрема й Україна).

Наведена класифікація показує, що для абсолютної більшості країн світу властива *перехідна економіка*. Водночас, вона дає змогу виділити *два типи перехідної (транзитивної) економіки*:

1) економіка, що перебуває у стані переходу від натурального (традиційного аграрного) до ринкового господарства (економіка країн, що розвиваються);

2) економіка, у якій здійснюється трансформаційний перехід від планового до регульованого (соціально орієнтованого) ринкового господарства (економіка постсоціалістичних країн).

Для *перехідної економіки першого типу* властиві (з певними допущеннями) такі ознаки:

- ➔ нерозвиненість ринку і товарного виробництва;
- ➔ відсталість продуктивних сил і більшості галузей економіки;
- ➔ несформованість народногосподарського комплексу (національної економіки);
- ➔ соціально-економічна відсталість, значні залишки патріархальних (родоплемінних) відносин;
- ➔ низький життєвий рівень широких верств населення, їх повна соціальна незахищеність;

ність;


➔ значна або й пануюча економічна роль держави.

Для багатьох країн, що розвиваються, ці ознаки є відносними. Так, значна їх група за рівнем економічного розвитку наближається до країн з розвинутою ринковою економікою (Південна Корея, Тайвань, Малайзія, Сингапур, Туреччина, Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі, ПАР та деякі інші) – це так звані *нові індустріальні країни*.

Водночас, більшість країн, що розвиваються, є відсталими, економічно слаборозвиненими, з патріархальною економікою, рутинною технікою, родоплемінною ворожнечею, диктаторськими режимами, надзвичайною бідністю, голодом, епідеміями, незначною тривалістю життя населення, суцільною неграмотністю (Лесото і Гаїті, Руанда і Бурунді, Ботсвана та Буркіна-Фасо, Чад і Малаві, Бангладеш і Непал, Сомалі і Конго, Ефіопія та Мозамбік, Судан та Ерітрея і багато інших).

Однак ряд країн, насамперед експортери нафти, забезпечили досить високий рівень життя своїх громадян за рахунок експортних доходів, але їх економіка не зовсім ринкова, одностороння і повністю залежна від розвинених ринкових країн (Кувейт, Саудівська Аравія, ОАЕ, Бахрейн, Оман, Катар, Лівія, Індонезія та інші).

Інший тип перехідної економіки пов'язаний з радикальною *трансформацією планової централізованої економічної системи*, її перетворенням у *ринкову*. Тут зберігається товарна форма виробництва, система суспільного поділу праці, існують розвинені продуктивні сили індустріального типу.

 **Трансформаційна (транзитивна) економіка** – економіка, у якій відбуваються процеси переходу (трансформації) від планового (командно-адміністративного) до ринкового господарювання.

Водночас, є ряд особливостей і ознак, що вказують на необхідність та шляхи *ринкових перетворень*:

- ➔ монопольний характер або переважання державної власності на засоби виробництва;
- ➔ відсутність або нерозвиненість ринкового середовища – конкуренції та вільного підприємництва;
- ➔ відсутність регулюючого впливу ринку;
- ➔ нерозвиненість ринкової структури та інфраструктури;
- ➔ порівняно невисокий рівень життя широких народних мас.

За специфікою шляхів переходу від централізованої планової до соціально орієнтованої ринкової економіки визначилося кілька груп постсоціалістичних країн:

1) країни, де намагаються запровадити ринкові відносини без руйнування планової адміністративної системи – шляхом створення так званих «вільних економічних зон» чи реформування провідних галузей економіки (Китай, Монголія, В'єтнам);

2) країни з вираженим поступовим, еволюційним переходом до ринкової системи без соціальних потрясінь (Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Литва, Латвія, Естонія та інші);

3) країни, що обрали шлях так званої «шокової терапії» – швидкого переходу до ринкової економіки з соціальном «струсом» суспільства (зокрема, Польща, де були для цього

умови – значна частка приватної власності, ринкова заангажованість населення тощо).

Водночас, є ряд країн, де з більшим чи меншим успіхом застосовують елементи усіх трьох підходів. Серед них знаходиться й Україна.

Специфікою трансформаційної економіки України стала несформованість її народно-господарського комплексу, цілісної національної економіки у зв'язку з тим, що українська економіка довгий час була частиною економічної системи СРСР; розрив налагоджених господарських зв'язків створив значні додаткові труднощі у ринковому економічному реформуванні, як і енергетична залежність від північно-східного сусіди. Серед найважливіших завдань ринкового трансформування економічної системи потрібно виділити такі:

- ➔ зміна відносин власності шляхом її *роздержавлення* і *приватизації*, акціонування економіки;
- ➔ створення *ринкового економічного середовища* – системи конкуренції та вільного підприємництва;
- ➔ структурна перебудова економіки з метою формування національного народногосподарського комплексу і ринкової структури;
- ➔ розвиток ринкової інфраструктури – кредитно-банківської і фінансової систем, бірж, форм ринкової торгівлі;
- ➔ підвищення рівня життя і соціальної захищеності населення;
- ➔ виховання ринкової психології і ринкового економічного мислення населення;
- ➔ боротьба з бюрократизмом та корупцією;
- ➔ створення правової і соціальної бази ринкових реформ, ринкового законодавства.

Особливе значення для формування економічної системи регульованого ринку має *роздержавлення і приватизація власності* – вихідний пункт і основа ринкових перетворень.

Поняття «роздержавлення» і «приватизація» відбивають дві стадії реформування монопольної державної власності.



Роздержавлення означає обмеження державної власності, її звуження за рахунок виникнення інших форм власності – приватної корпоративної та індивідуальної, колективної, сімейної, інтегрованої тощо.

Приватизація – переведення державної власності у різновиди приватної і створення вагомого **приватного сектора** в економіці.

Роздержавлення і приватизація здійснюються різноманітними методами:


- ➔ *акціонування власності* (перетворення державної власності у приватно-корпоративну, тобто акціонерну);
- ➔ *прямий продаж* об'єктів приватизації;
- ➔ *відкритий конкурс* на продаж;
- ➔ *аукціон*.

В Україні допускалися значні викривлення процесів роздержавлення і приватизації у зв'язку з корумпованістю усіх ешелонів влади.

У країнах, які порівняно недавно були прилучені до планової економічної системи, одним з методів стала *реприватизація* – безкоштовне повернення об'єктів власності, відібраних у процесі так званих соціалістичних перетворень, колишнім приватним власникам або

їх спадкоємцям (у країнах Балтії – Литві, Латвії і Естонії, Центральної Європи – Чехії, Польщі, Угорщині, Словенії, Хорватії, Болгарії, Македонії, Словаччині та інших).

Основною метою роздержавлення і приватизації є створення багатоукладної економіки ринкового типу з великою кількістю власників, виникнення суб'єктів ринкової економіки, формування ринкового середовища та умов конкуренції, нової системи економічних відносин, зрештою – підвищення ефективності суспільного виробництва і зростання загального добробуту нації.

 **Головними цілями приватизації економіки** визнано такі: докорінні зміни відносин власності; формування великого прошарку незалежних власників і так званого «третього класу»; створення змішаної, багатоукладної економіки та суттєвого приватного сектора у ній; обмеження монополізму і розширення бази конкуренції; створення умов для притоку іноземних інвестицій.

У першу чергу розпочалася так звана *мала приватизація* – приватизація підприємств торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення, житлово-комунального господарства, легкої, харчової, будівельної, місцевої промисловості, матеріально-технічного постачання, збиткових підприємств усіх галузей.

Ці об'єкти мають найбільший вплив на розвиток споживчого ринку і сприяють стабілізації державного бюджету та економіки в цілому. Проте без *великої приватизації* – роздержавлення і приватизації усіх галузей економіки, а насамперед землі – вирішального об'єкта власності – процес переходу до ринкової економіки не може бути завершеним.


Постсоціалістичні країни за майже два десятиліття ринкових перетворень пройшли шлях різної довжини. Більшість з них уже визнано країнами з ринковою економікою. На жаль, Україна, стартові ринкові умови якої були далеко не найгіршими, а у пострадянському просторі – чи не найкращими, у черговий раз не скористалася з своїх переваг, вона значно відстала від деяких інших пострадянських країн у широті і темпах ринкових реформ. Втім, перехід усе ж відбувається, уже в 2005 році Україну визнали країною з ринковою економікою, а у лютому 2008 році прийняли до Світової організації торгівлі (СОТ), що відкриває перспективи її входження до світового економічного простору.

3. Становлення сучасної цивілізації та економічної єдності світу

Вивчення теорії економічного розвитку передбачає творче осмислення рушійних сил соціально-економічного прогресу. Це потребує визначення його матеріальних засад і ролі у ньому економічної системи, насамперед взаємодії різноманітних форм власності і державного регулювання.

Головна рушійна сила соціально-економічного прогресу знаходиться у суспільстві – це економічні потреби і економічні інтереси людей. Показником ефективності соціально-економічного прогресу є економічне зростання – збільшення сукупного продукту суспільства у його кількісному і якісному аспектах, підвищення добробуту нації в цілому.

Теорія економічного розвитку досліджує етапи соціально-економічного прогресу, в основі яких знаходиться зміна цивілізацій.

 **Цивілізація** – історично конкретний стан суспільства з його особливим способом виробництва, матеріальною та духовною культурою.

Цивілізація відображає органічну єдність соціально-економічних і культурних параметрів суспільства, досягнутий рівень продуктивних сил, визначений спосіб взаємодії людини із природою.

Поняття «цивілізація» до наукового обороту увів відомий американський антрополог Л. Морган понад 150 років тому, виділивши в історії людства три великих етапи: *дикість*, *варварство* та *цивілізацію*.

На стадіях *дикості* і *варварства* люди вели *привласнююче господарство* (привласнювали готові продукти природи), створені ними знаряддя праці були тільки допоміжними засобами забезпечення існування людського роду. Продуктивні сили суспільства на цих етапах були вкрай нерозвиненими і примітивними, не могли забезпечити високої продуктивності економічних ресурсів.

Зокрема, на стадії дикості (50-100 тисяч років тому) нинішня територія Італії (301,2 тис. км²) могла забезпечити існування тільки двох-трьох тисяч людей, а України (604 тис. км²) – не більше трьох-чотирьох тисяч (у зв'язку зі зледенінням північної частини території).

Становлення *цивілізації* в економічному плані (за Морганом) пов'язане з переходом від збирання готових природних продуктів до їх переробки та пристосування до власних зростаючих потреб. Це вказує на принципово новий зв'язок людини з природою, активне ставлення людини до природного середовища (довкілля). Розвиток суспільно-виробничої технології вказував на зміну форм і методів створення життєвих благ. Перехід від однієї технології до іншої зумовлювався змінами у розвитку продуктивних сил, прогресом науки і техніки.

Перехід від дикості та варварства до цивілізації в економіці характеризувався кількома етапами, які так чи інакше пройшли майже усі цивілізовані народи Землі. Йдеться про п'ять «сходинок» (кроків) розвитку продуктивних сил: 1) оволодіння вогнем; 2) відкриття землеробства; 3) одомашнення тварин та їх застосування у виробництві; 4) застосування металів для виробничих потреб; 5) винайдення колеса (це відкриття стало першоосновою для появи машинної техніки у майбутньому).

Однак там, де природні умови перешкоджали усім цим відкриттям, цивілізації усе ж склалися.

Зокрема, у доколумбовій Америці не було тяглових і в'ючних домашніх тварин (не рахуючи собак в ескімоських запряжках та епізодичного використання лам у високогірних Андах), там не було відкрите колесо, метали застосовувалися тільки для виготовлення прикрас, усі народи знаходилися у так званому «кам'яному» віці. Тим не менше, цивілізації ацтеків, тольтеків, майя, інків там виникли, однак в економічному плані це були цивілізації ущербні, з нерозвиненими продуктивними силами і важкою ручною працею у чистому вигляді, незважаючи на те, що вони створили архітектурні шедеври у велелюдних містах, календарі, точніші за сучасний, розвинули писемність і літературу, астрономію, математику та інші науки тощо.

Нині цивілізацію розглядають як розумно організований лад економічних, культурних,

соціальних і правових відносин. Виникають нові теорії цивілізації, серед яких найбільший інтерес викликає *теорія зміни цивілізацій*.

За цією теорією, людська цивілізація пройшла *сім стадій* свого розвитку, починаючи з V – VI тисячоліть до нашої ери (за 7-8 останніх тисяч років): 1) *неолітична цивілізація* (так званий новий кам'яний вік), тривалість якої перевищила 3 тисячі років (в Україні менше – 2-2,5 тисячі років); 2) *східноробовласницька цивілізація* (бронзовий вік) тривалістю 2 тисячі років (в Україні – близько 15 століть); 3) *антична цивілізація* (залізний вік) тривалістю 12-13 століть (10-11 століть в Україні); 4) *ранньофеодальна цивілізація* – 7 століть у Західній Європі (приблизно такий же період в Україні); 5) *доіндустріальна цивілізація* – 450 років у Західній Європі (250 років в Україні); 6) *індустріальна цивілізація* – тривала у Західній Європі і Північній Америці близько 250 років (в Україні – 150 років); 7) *постіндустріальна цивілізація* – розпочалася у розвинених країнах 30-50 років тому (Україна тільки вступає до неї).

Цивілізаційні періоди перекривали один одного, наступна цивілізація зароджувалася у надрах попередньої. При цьому, чим більш високого рівня досягала цивілізація, тим вищою ставала єдність, насамперед економічна, світу людей. Особливо це властиво для сучасної, постіндустріальної цивілізації. У другій половині XX століття у світі відбулися масштабні зміни, що ознаменували перехід до нової (постіндустріальної) людської цивілізації:

- ➔ революційні зрушення у науці, техніці та технологіях;
- ➔ кардинальні зміни в організації виробництва і збуту продукту;
- ➔ створення принципово нових інформаційних систем, виробничої і соціальної інфраструктури;
- ➔ усвідомлення загрози ядерної війни, екологічної катастрофи, спільності людських долі і глобальних проблем;
- ➔ усвідомлення соціально-економічної єдності світу, його великої складності і багатомірності, багатотисячолітньої еволюції; початки міжнародних економічних інтеграційних процесів;
- ➔ розуміння якісних змін людської цивілізації.

Усе це дозволяє по-новому оцінити соціально-економічний прогрес людства, визначити у ньому місце України. Можна з великим ступенем впевненості зазначити:

1) стан світової економіки та економіки України – результат природного ходу еволюції людського суспільства та зміни цивілізацій;

2) перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки у межах постіндустріальної цивілізації – веління часу і об'єктивних законів соціально-економічного розвитку;

3) суть трансформаційної економіки полягає у створенні умов для перетворення ринку у механізм регулювання соціально орієнтованої ринкової економіки;

4) тривалість трансформаційного періоду, якщо розуміти його як етап кризи і витіснення відживаючої командно-адміністративної економічної системи та створення ринкової економіки постіндустріального типу, складе 25-30 років (він, за деякими розрахунками, має тривати близько чверті часу існування постіндустріальної цивілізації), тобто Україна увійде до постіндустріальної цивілізації десь до 2015-2020 року;

5) у зв'язку з тим, що Україна, як правило, пізніше вступала до того чи іншого циві-

лізаційного періоду, але проходила його швидше, можна вважати, що український народ значно сприйнятливіший до соціально-економічного прогресу, ніж це прийнято думати, і увійде до єдиної сім'ї економічно, політично і соціально розвинених націй як органічний елемент сучасного цілісного, взаємопов'язаного і взаємозумовленого світу.

Розділ 1

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тема 3


Товарний тип виробництва – основа ринкової економіки

Лекція 3

1. Форми суспільного виробництва.
2. Товарне виробництво.
3. Суть і властивості товару.
4. Економічна природа вартості.

1. Форми суспільного виробництва

Історія економічного розвитку людства дозволяє виділити дві основні форми суспільного виробництва (господарства): *натуральне*, або *самодостатнє*, *виробництво* і *товарне виробництво*.

 **Натуральне (самодостатнє) господарство**, яке існувало за умов *традиційної аграрної економіки*, – це така форма господарства, за якої продукт створюється заради власного споживання або використання в окремій замкнутій господарській одиниці.

Матеріальною основою натурального господарства стало архаїчне виробництво (грецьке «архаїчний» означає «старовинний», «застарілий»), що ґрунтується на примітивних знаряддях праці, нерозвиненому суспільному поділі праці, тисячолітніх виробничих традиціях. Це й дало підставу називати його *традиційним виробництвом*.

Натуральну форму господарства характеризує замкнутий, локальний характер виробництва, обмеженого рамками окремої господарської одиниці, що не має зовнішніх господарських зв'язків – своєрідна господарська автаркія (грецьке «автаркія» перекладається як «відрубність», «самозадоволення»); це дозволяє характеризувати його як *самодостатнє виробництво*, у якому як виробляються, так і споживаються усі необхідні життєві блага. Це означає, що за натурального господарства праця була *універсалізованою (неподіленою)*, домінувала виснажлива ручна праця.

Варто наголосити, що натуральна форма виробництва історично базувалася на *земельній власності*, яка стала основою усіх відносин власності.

Водночас, саме відсутність *приватної власності на землю*, зосередження останньої в руках держави чи верховного правителя призвело до зрощування власності і влади. Такий симбіоз породжує економічні відносини між людьми безпосередньо, а не через відносини з приводу виробництва благ.

Виділені суттєві риси натурального виробництва зумовлюють його консерватизм, зако-

стенілість, непорушність, а разом з тим і тривкість. Саме цим можна пояснити існування протягом багатьох тисячоліть натуральної земельної общини, в основі якої знаходилася общинна власність на землю. Натуральна форма господарства відображає такий рівень розвитку виробництва, котрий зумовлює його вкрай обмежену мету – задоволення незначних за обсягом і одноманітних за якісним складом потреб, що, зрештою, визначило інертність суспільного виробництва, вкрай низькі темпи його розвитку.

Історичний досвід традиційного (самодостатнього) господарства свідчить про велику різноманітність моделей натуральної форми виробництва, до якої можна віднести *первісну общину, азійську общину, германську общину (марку), слов'янську общину (задругу), феодалне помістя* та інше.

Відсутність обміну продуктами – генетична риса натурального (самодостатнього) господарства. Водночас це зовсім не означає, що обмін продуктами взагалі виключався: епізодично він відбувався, однак не відігравав помітної ролі. Як правило, при цьому обмінювалися надлишки продукту, створеного для власних потреб.

Товарна форма господарства зароджувалася у надрах натурального. Але за багатьма аспектами товарне господарство протилежне натуральному, насамперед воно відкрите і ґрунтується на приватній власності. Спочатку товарні відносини зародилися між сусідніми общинами, а потім проникли і всередину общин, дуже повільно та поступово перетворюючи традиційне господарство у підлеглий і відмираючий елемент економічного життя суспільства.

Якщо натуральне господарство базується на виробництві продукту для власних потреб, то товарне – на виробництві *товарів*, тобто продукту, призначеного для обміну, а отже, для споживання зовнішніми для даного господарства економічними агентами (суб'єктами).

Заміна натурального (самодостатнього) закритого господарства відкритим товарним – дуже тривалий, складний і різноякісний процес. Це значною мірою визначалося специфікою умов функціонування натуральної форми господарювання з її консерватизмом, інертністю та закостенілістю.



Товарне господарство – така форма суспільного господарства, що заснована на випуску товарів і забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням через ринок, через обмін продуктами.

Товарне господарство передбачає, що блага виробляються окремими приватними, відокремленими виробниками, кожен з яких спеціалізується на створенні одного певного продукту, а тому для задоволення суспільних потреб необхідний обмін (купівля-продаж) благ на ринку. Таке розуміння товарного виробництва визначає його *сутність* як виробництва благ на ринок для обміну, але водночас вказує і на умови виникнення товарного виробництва.

Насамперед, *необхідною умовою* переходу від натурального господарства до товарного стало поглиблення *поділу виробництва (праці)*, спеціалізація виробників на випуску певних благ.

З точки зору рівня спеціалізації і самостійності виробників, а також економічних і технологічних взаємозв'язків між різними видами виробництва, в поділі праці (виробництва)

важливо виділити три його форми – загальний, частковий і одиничний.

Загальний поділ праці характеризується відокремленням великих видів (сфер) діяльності, виробничою спеціалізацією великих соціальних груп людей.


Це стосується насамперед уже згаданих трьох великих суспільних поділів праці (виробництва), а вже у наш час відбулось виділення і відокремлення таких великих видів діяльності, як послуги, наукове виробництво, комунальне господарство, кредитно-фінансова сфера тощо. Загальний поділ праці здійснюється на рівні національної економіки.

Частковий поділ праці стосується відокремлення окремих галузей у межах великих видів виробництва – машинобудування, металургії, добувної промисловості тощо, які, в свою чергу, поділяються на цілий ряд відокремлених галузей і виробництв. Цьому поділу праці властивий випуск готових однорідних і однотипних продуктів, об'єднаних техніко-технологічною спільністю. Частковий поділ праці здійснюється на галузевому рівні.

Одиничний поділ праці характеризує відокремлення виробництва окремих складових компонентів готових продуктів, а також виділення окремих технологічних операцій.

Сюди відносять *подетальний, функціональний і післяопераційний* (зокрема, термічна чи електрохімічна обробка продукту) поділ праці. Одиничний поділ праці здійснюється на рівні окремих підприємств і окремих виробників.

Поділ праці завжди супроводжується спеціалізацією, кооперацією, комбінуванням і концентрацією виробництва.


 **Спеціалізація виробництва** – відокремлення певних виробничих процесів та їх стадій один від одного.

Кооперація виробництва – такий поділ праці, за якого багато спеціалізованих виробників беруть участь у єдиному процесі виробництва або в пов'язаних між собою процесах виробництва.

Комбінування виробництва полягає в поєднанні різних виробничих ресурсів, видів і процесів праці у єдиному процесі виробництва.


Концентрація виробництва – усе більше зосередження виробничих ресурсів в єдиному процесі виробництва.

Поділ і спеціалізація виробництва зумовили необхідність обміну благами для задоволення потреб виробників.

 **Матеріальною передумовою** виникнення товарного виробництва, яке характеризується більш високим рівнем розвитку продуктивних сил, став **загальний поділ праці**, тобто поділ виробництва між великими соціальними групами виробників.

Причиною виникнення товарного виробництва стала **економічна відособленість товаровиробників на ґрунті приватної власності** на засоби виробництва.

Саме господарська відособленість виробників – умова необхідна та достатня для перетворення обміну благами у товарний обмін.

 Тільки обмін благами між різними **відокремленими** власниками стає товарним.

Економічна відособленість товаровиробників полягає у тому, що вони самостійно ви-

рішують основні питання господарської діяльності: що, як і для кого виробляти, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленим продуктом, володіння ним, його відчуження і використання у відповідності з власними економічними інтересами.

Тому економічне відособлення невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблені блага. На певному етапі свого розвитку економічна відособленість неминує призводити до появи товарного виробництва. З економічною відособленістю виробників товарів нерозривно пов'язані дві ознаки їх взаємних економічних стосунків – *еквівалентність* та *відплатність* обміну товарами. Вони є основоположними і корінними ознаками товарного виробництва і обміну.

Господарська відособленість може здійснюватись як за умов приватної, так і колективної, корпоративної і навіть общинної власності. У залежності від характеру розвитку вказаних умов формуються і різні моделі товарного виробництва. Однак, основною причиною зародження товарного виробництва все ж стала *приватна власність* на засоби виробництва і вироблений продукт.

Перехід до загального товарного господарства не означав повного зникнення натурального (самодостатнього). Традиційна аграрна економіка з самодостатнім виробництвом і нині поширена в економічно відсталих країнах. Деякі прояви натурального господарства є й за умов розвиненої економіки (зокрема, натуральне підсобне господарство тощо).

2. Товарне виробництво

Товарне виробництво зародившись, дуже тривалий час – десятки тисяч років (за свідченням археологів, в окремих куточках Землі товарний обмін виник ще понад 30 тисяч років тому) – співіснувало з натуральним, Однак тисячі років тому потреби в обміні, а отже, і в товарах, були незначними, адже більшість господарств були самодостатніми і, якщо частину продукту і обмінювали, то лише надлишки. Вони не потребували притоку продуктів ззовні. Але становище, хоча й надзвичайно повільно, поступово змінювалося.

Як конкретно-історичний тип організації економічного (господарського) життя, *товарне виробництво* характеризується постійним розвитком, прогресивним рухом вперед. Воно пройшло *дві стадії* і здійснювалося у *двох формах (типах)*.


Початкова (перша) стадія розвитку товарного виробництва та обміну полягала в тому, що продукт набув товарної форми та обмінювався на інший продукт – це стадія так званого *бартерного господарства* (в обміні товар безпосередньо обмінювався на інший товар без участі грошей).

Друга стадія наступила тоді, коли посередником в обміні товарів стали гроші, а *товарний обмін* перетворився на *товарний обіг*, поряд з яким існує грошовий обіг, – це стадія *грошового господарства*.

Виходячи з проведеного аналізу, можна узагальнити *основні передумови та ознаки товарного виробництва*:

- ➔ суспільний поділ праці;
- ➔ економічна відособленість виробників на основі приватної власності;

- ➔ ринкова форма зв'язків виробників і споживачів;
- ➔ товарно-грошові відносини, які здійснюються через купівлю-продаж товарів;
- ➔ відносна еквівалентність товарного обміну (обмінюються вартісні еквіваленти);
- ➔ виробництво здійснюється на ринок задля вигоди;
- ➔ здійснення економічної конкуренції.

 *Товарне виробництво у своєму розвитку змінило **дві форми (два типи)** – простого і розвиненого, або підприємницького, товарного виробництва.*


Можна виділити спільні риси простого та розвиненого (підприємницького) товарного виробництва:

- 1) *приватна власність на засоби виробництва;*
- 2) *ринкова форма економічних зв'язків* (на ґрунті обміну товарами);
- 3) *економічна конкуренція.*


Однак кожний тип товарного виробництва мав свою особливу специфіку.

Спершу виникло *просте (нерозвинене) товарне виробництво*. Його характеризували такі *основні риси*:

- ➔ суспільний поділ праці як матеріальна умова існування товарного виробництва взагалі;
- ➔ приватна власність на засоби виробництва і вироблений продукт;
- ➔ особиста праця власника засобів виробництва;
- ➔ задоволення суспільних потреб через купівлю-продаж продуктів виробництва;
- ➔ економічні зв'язки між людьми починають носити суспільний характер, адже здійснюються через ринок;
- ➔ мета виробництва – задоволення особистих потреб виробника – власника засобів виробництва.

 ***Просте товарне виробництво** – виробництво продуктів для обміну самостійними виробниками (селянами і ремісниками).*

Просте товарне виробництво мало дуже обмежений характер і було лише невеликим острівцем в океані натурального господарства. До того ж розміри товарних господарств були дуже незначними, адже працював тільки сам власник засобів виробництва та ще, можливо, члени його сім'ї. Обмеженим був і обсяг призначеного для обміну продукту. Кінцевою метою простого товарного виробництва було задоволення особистих потреб товаровиробника. Просте товарне виробництво, хоча й суттєво підривало основи натурального господарства, знищити і повністю замінити його не могло.

 ***Розвинене, або підприємницьке (капіталістичне), товарне виробництво** – випуск товарів на ринок з використанням найманої праці.*

Його характерні риси:

- ➔ застосовується наймана праця, тобто товаром стає і робоча сила;
- ➔ значне збільшення розмірів товарних підприємств і товарної маси на ринку;
- ➔ зростання суспільного характеру виробництва, яке працює на ринок;

- ➔ товарні відносини набувають всезагального характеру;
- ➔ мета виробництва – одержання доходу у грошовій формі.

Осібнo варто розглянути питання про існування *експлуатації* найманих працівників за умов розвиненого, або підприємницького, товарного виробництва, коли з'являється наймана праця.

Це питання і донині є предметом наукової дискусії. Однак, якщо експлуатація найманої праці полягає у привласненні частини продукту, створеного за участю цієї праці, власником капіталу (засобів праці), то така експлуатація існувала, існує і буде існувати завжди і всюди – там, де застосовуються економічні ресурси, зокрема й наймана праця. Крім того, частина продукту відчужується від виробників заради задоволення суспільних потреб.

Водночас, якщо врахувати, що вартість продукту утворюється усіма виробничими ресурсами – не лише працею, а й капіталом, природними ресурсами і підприємницькими здібностями, і оцінюється через суму доходів на ці ресурси – заробітної плати (доходу на працю), прибутку і процента (доходів на різні форми капіталу), ренти (доходу від землі, тобто природних ресурсів), підприємницького доходу, які розподіляються за вкладом кожного фактора у виробництво, то питання про існування експлуатації найманої праці взагалі повисає в повітрі і уявляється некоректним.

Експлуатація людини людиною безсумнівно існує там, де є позаекономічний примус до праці – за рабовласницьких чи феодалських економічних відносин. За умов же товарного господарства, економічних відносин вільного ринку трудові стосунки ґрунтуються на добровільних і взаємовигідних засадах, нині працедавці та наймані працівники, інтереси яких представляють професійні спілки, виступають швидше рівноправними партнерами, аніж експлуататорами та експлуатованими.


Таким чином, в історичному розвитку товарного виробництва треба виділити два важливих етапи:

- 1) перетворення натурального виробництва у просте товарне;
- 2) перетворення простого товарного виробництва у підприємницьке (розвинене) товарне виробництво.

Перший з них став результатом суспільного поділу праці та економічної відособленості виробників, а другий виник на основі найманої праці та створення продукту для ринку.

Нинішня ринкова економіка знаходиться на етапі *підприємницького, або розвиненого, товарного виробництва*.

3. Суть і властивості товару

 *Продукт, призначений для продажу чи обміну на ринку, називають **товаром**.*

Товаром може бути як речовий, так і неречовий продукт, або послуга; послуги матеріальні і нематеріальні також стали товарами. Товарами є й виробничі ресурси – праця (робоча сила), капітал (засоби праці), природні ресурси (земля, предмети праці, паливо і енергія), підприємницькі здібності (наприклад, праця менеджера) тощо. Нині найширшого розповсюдження набув такий специфічний товар, як інформація, яка є продуктом діяльності

людей різного фаху, зокрема економістів усіх спеціальностей і напрямків.

За умов прискорення НТП особливого значення як товари набувають результати інтелектуальної праці – відкриття, винаходи, патенти, ліцензії, «ноу-хау», програмне забезпечення для комп'ютерів. З'явилися й такі незвичайні товари, як екологічно і кліматично привабливі зони відпочинку, туристичний сервіс, людські органи, спортивні видовища, освіта, новітні технології та багато іншого.

Товар є продуктом товарного виробництва. Товари як масове економічне явище з'явилися на історичній арені разом з появою простого товарного виробництва, небачено розширилися їх кількість та номенклатура за умов підприємницького товарного виробництва.

Принагідно варто зауважити, що як це не парадоксально, товари були і за традиційного натурального виробництва. Пригадаємо: натуральне, або самодостатнє, виробництво – це насамперед виробництво продукту для власного споживання. Однак надлишками продукту могли обмінюватись і за таких умов.

Коли обмінюються надлишки продукту, скажімо, двох сусідських общин, з'являються товари і навіть зародок ринку, хоча виробництво й залишалось натуральним. У цьому випадку, як і у багатьох інших подібних, товари були випадковістю, а не закономірністю.

Ситуація принципово змінилася з переходом до товарного виробництва. Як уже відомо, *товарне виробництво* – виробництво для задоволення потреб не виробника продукту, а інших осіб, які з'являються на ринку, щоб виміняти чи купити потрібні їм продукти.


За умов суспільного поділу праці окремі групи виробників *спеціалізуються* на виробництві не всіх необхідних для споживання, а лише певних продуктів. Тепер, щоб задовольнити власні потреби, спеціалізовані виробники обмінюють продукт, який виробили самі, на необхідні їм продукти, які створюють інші спеціалізовані виробники. Але це може зробити тільки приватний власник засобів виробництва і виробленого продукту, який використовує їх на власний розсуд.

Суспільний поділ праці зумовлюється дією *закону економії робочого часу* і веде до підвищення продуктивної сили праці, капіталу, природних ресурсів, підприємницьких здібностей та значного зростання обсягу виробленого продукту. Саме ця обставина робить *вигідним* обмін продуктами, тобто економія робочого часу виступає рушійною силою розвитку товарного виробництва. Суспільний поділ праці та обмін продуктами – два взаємопов'язаних і взаємозумовлених процеси.

Виникнення товарних відносин зумовлено *соціально-економічною відособленістю* виробників, яка виступає у формі *приватної власності* на засоби виробництва. За умов суспільного поділу праці економічна відособленість надає обмінові нової характеристики – він починає здійснюватися на основі врахування *затрат виробничих факторів*, тобто праці, капіталу (засобів праці), природних ресурсів (предметів праці і землі), підприємницьких здібностей, на створення продукту. Виникає товарне виробництво, з'являється товар як масове явище, між учасниками продуктового обміну встановлюються *товарні відносини*.


Будь-який товар має *дві властивості*:

- 1) *корисність*;
- 2) *вартість*, або *цінність* (виразом або формою якої є *мінова вартість*).


 **Корисність** – здатність товару задовольняти людську потребу або групу потреб.

Корисність є властивістю і нетоварного продукту. Однак *корисність товару* має певні особливості порівняно з корисністю продукту-нетовару.

Корисність товару є *суспільною корисністю*, адже створюється для обміну на ринку, для задоволення суспільних потреб, на відміну від нетоварного продукту, виробленого для власного споживання. Товаром стає тільки така корисність, яка обмінюється на іншу корисність. Водночас, прирівняти різні корисності неможливо. Зокрема, не можна порівнювати корисність велосипеда з корисністю ковбаси чи корисності телевізора і пральної машини, адже ці товари втамовують неспівставимі між собою людські потреби.

 **Вартість, або цінність** – здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях, завдяки спільній глибинній внутрішній суті всіх товарів, яка й називається *вартістю*.

Конкретною формою вартості є *мінова вартість*, яка як прояв (форма) вартості (цінності) «дрімає» у продукті, виробленому для власного споживання, не проявляється зовні, вона «пробуджується» лише тоді, коли продукт, потрапивши на ринок, стає *товаром*.

 **Вартість** – особлива якість товару, її величина дає змогу порівнювати даний товар з іншими товарами через вимір їх вартості, що створює **пропорції обміну**, тобто *мінову вартість*.

Однак питання, що ж утворює вартість товару, його сутність, є складним і неоднозначним, адже вартість – явище глибинне, яке в обміні проявляється не безпосередньо, а через свою форму – мінову вартість (пропорції обміну).

4. Економічна природа вартості

Розглядаючи проблему визначення *сутності і величини вартості товару*, потрібно враховувати існування кількох альтернативних підходів стосовно цього. Ця проблема – чи не найбільш дискусійна в політичній економії.

Понад 200 років (починаючи з XVII століття) формувалася і розвивалася *трудова теорія вартості* (у працях В. Пётті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса та інших її прибічників), яка стверджувала: *вартість товару створюється виключно працею, витраченою на його створення, тому ця кількість праці й визначає величину його вартості*. Найбільш розвиненим і послідовним є марксистський варіант цієї теорії.

Карл Маркс виходив з того, що товари, які є різними корисностями, прирівнюються між собою лише у відповідності з *кількістю суспільної праці* (праці визнаної ринком), що витрачається на їх виробництво. Отже, за Марксом, *вартість* – це кількість суспільної праці, яка міститься в товарі. При обміні вартість проявляється через свою форму – *мінову вартість*.

У марксовій теорії вартості розрізняються *індивідуальна та суспільно необхідна праця*. Виробники одного й того ж товару витрачають на його створення різну кількість праці (кількість праці вимірюється у годинах) – *праці індивідуальної*. Але на ринку різні кількості

індивідуальної праці усереднюються на основі найбільш типових затрат праці, така кількість праці визнається *суспільно необхідною*, вона тепер виступає єдиною мірою усіх одиниць даного товару на ринку.

При цьому виграють ті виробники, у кого витрати їх індивідуальної праці на виробництво даного товару менші, ніж суспільно необхідні, і програють ті, у кого вони більші.

З цих позицій, двоїста природа товару, який є поєднанням корисності і вартості, спричиняється *двоїстим характером праці* його виробника. Стверджується, що з одного боку, – це праця певного виду (вид праці визначається тими засобами і предметами праці, які використовуються, фахом, навичками, досвідом і вмілістю виробника), яку було названо *конкретною працею*. Конкретна праця створює корисність товару.

З іншого боку, праця – це фізіологічні витрати робочої сили безвідносно до виду праці. За цією ознакою – за витратами робочої сили – можна прирівняти працю виробників цілком різних товарів. У цій якості, на думку Маркса, праця є *абстрактною працею*, витрати якої і створюють вартість товару. Товари отримують здатність обмінюватися між собою завдяки оцінці абстрактної суспільної праці – праці, усередненої ринком і втіленої у них.

Водночас, якщо вартість – уречевлена в товарах абстрактна суспільна праця, то її величина визначається кількістю суспільно необхідного робочого часу, пересічно витраченого на створення даного товару. *Суспільно необхідний робочий час* – час, що відповідає пересічним для даного суспільства (галузі) умовам виробництва (середньому рівню вмілості працівників, середній напрузі праці, середньому рівню засобів виробництва).

Суспільно необхідний робочий час – величина мінлива. Вона змінюється під впливом тих чинників, що зменшують індивідуальні витрати праці на окремих підприємствах. До таких чинників трудова теорія вартості відносить продуктивну силу (продуктивність) праці, її інтенсивність і складність.

Продуктивна сила (продуктивність) праці визначається кількістю продукту, створеного за одиницю робочого часу. Вона виявляє обернено пропорційний вплив на величину вартості: збільшення продуктивності праці зменшує витрати абстрактної праці на одиницю товару, отже зменшує її вартість. І навпаки.

Інтенсивність праці – це її напруга, витрати робочої сили за одиницю робочого часу. Вона не впливає на величину вартості окремої одиниці товару, адже зростання інтенсивності праці рівнозначне відповідному збільшенню робочого часу та кількості створених товарів. Однак інтенсивність праці прямо пропорційно змінює вартість усієї маси товарів.

Складність праці, яка визначається загальною кількістю суспільно необхідної праці, витраченої на підготовку даного працівника, також впливає на величину вартості товару: чим праця складніша, тим більшу вартість за одиницю робочого часу вона створює.

Опоненти трудової концепції вартості трактують вартість як *цінність* товару, даючи йому грошову оцінку, тобто через *ціну*. При цьому, як правило, враховується дія не тільки праці, але й інших виробничих факторів – капіталу, природних ресурсів (землі), підприємницьких здібностей.

Серед таких теорій вартості широке розповсюдження одержала *теорія «трьох факторів»*, розробку якої на самому початку XIX століття здійснив видатний французький теоретик Ж. Б. Сей.

Жан-Батист Сей, використовуючи деякі висновки Адама Сміта, припустив, що в створенні вартості товару беруть участь три виробничих фактори – праця, капітал і земля (природні ресурси). Величина вартості утворюється, з одного боку, сумою грошових витрат названих факторів, а з іншого – сумою факторних доходів, тобто доходів на працю (заробітної плати), капітал (прибутку) і землю (ренти), витрачених на створення даного товару. Розширений варіант даної теорії нині знаходиться в основі розрахунку величини (грошової вартості) продукту нації.

Однією з найпоширеніших теорій вартості стала *теорія витрат виробництва*. Її прихильниками у різний час були такі видатні економісти-теоретики, як Т. Мальтус, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, Дж. М. Кейнс та інші.

За цією теорією, вартість товару визначається грошовою сумою витрат підприємства (витрат виробничих факторів) на створення товару. Важливим моментом тут є те, що до витрат виробництва відносять також так званий *нормальний прибуток*, який відображає витрати ресурсу підприємницьких здібностей. Не важко виявити спорідненість теорії витрат виробництва з теорією «трьох факторів».

Теорія попиту і пропозиції ґрунтується на уявленні, що вартість товару визначається виключно коливаннями ринкової ціни під впливом змін обсягів попиту на нього та його пропозиції. Однак ця теорія, яка повністю ототожнює вартість з ціною, не в змозі пояснити, чим же визначається вартість товару при рівності попиту і пропозиції.

Теорія граничної корисності розроблялася в останній третині XIX століття представниками *маржиналізму* – напряду економічної думки, в основі якого знаходився аналіз граничних величин ціни, попиту, прибутку, витрат виробництва тощо, а також суб'єктивний підхід до трактування економічних явищ.

Насамперед йдеться про теоретиків *австрійської* (К. Менгер, Е. Бьом-Баверк, Ф. Візер) і *математичної* (В. Джевонс, Л. Вальрас та інші) шкіл в економічній теорії. Згодом, наприкінці XIX століття на основі маржиналізму виникла так звана *неокласична економічна теорія* (А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, В. Парето та інші), яка дещо модифікувала теорію граничної корисності.

У найпростішій інтерпретації *теорія граничної корисності* виходить з визначення вартості через споживчу, суб'єктивну оцінку відносного корисного ефекту економічного блага певного виду, його цінності. Іншими словами, *цінність (вартість)* товару визначається *мірою його корисності для споживача*. Конкретним виразом цієї суб'єктивної корисності є корисність *граничної одиниці* даного блага – одиниці, що задовольняє найменш суттєву потребу в ньому на ринку. Корисність такої граничної одиниці блага було названо *граничною корисністю*.

Суб'єктивна цінність благ при обміні залежить від *найменшої корисності останньої одиниці з запасу даного блага*, а *гранична корисність* – від *кількості наявних благ даного виду та інтенсивності їх споживання*.

За вихідний пункт у визначенні цінності блага, беруться не усереднені витрати праці (суспільні витрати, за марксистським варіантом теорії трудової вартості), а індивідуальні витрати найменш вмілого і найгірш оснащеного працівника (підприємства), продукт якого є граничним – останнім, що ще приймається ринком.

Виявились два напрями розвитку теорії граничної корисності споживчих благ. Так званий *кардиналістський напрям* зайнятий не зовсім успішними пошуками способів виміру абсолютної величини корисності благ, головного її показника, за допомогою якого можна було б виміряти граничну корисність будь-якого блага, щоб співставити граничні корисності різних видів благ. Більш продуктивний *ординалістський напрям* виходить з надання *споживчих переваг* на ринку.

Співставленням надання переваг покупцями різним благам будується порядкова функція корисності, що дає змогу виявити *граничну споживчу перевагу* покупця стосовно певного товару. При цьому досліджується гранична корисність не окремого блага, а їх споживчих наборів (комбінацій).

Своєрідним поєднанням теорії граничної корисності благ з теорією витрат виробництва стала *теорія граничних витрат виробництва*, яка визначає вартість товарів граничними витратами – витратами тих підприємств, що знаходяться на грані збитковості, тобто найвищими витратами галузі. Граничні витрати, за цими поглядами, складають дійсну основу ринкових цін.

Сучасна економічна теорія при визначенні *величини вартості* надає перевагу *теорії витрат виробництва* у поєднанні з *ординалістським варіантом теорії граничної корисності*, не заглиблюючись в абстрактну сутність вартості. Нині відбулася майже повна відмова від принципів теорії трудової вартості.

Ще один з відомих послідовників Маркса Е. Бернштейн у кінці XIX століття розпочав критику марксистського варіанту трудової теорії, стверджуючи, що саме поняття вартості у тлумаченні Маркса «втрачає будь-яке конкретне значення і перетворюється на суто розумову конструкцію». Повторюючи слова відомого австро-американського економіста першої половини XX століття Й. Шумпетера, можна сказати, що «теорія вартості Рікардо-Маркса давно забута і похована».

1. Теорія граничної корисності благ.
2. Ринок як економічна категорія.
3. Система і структура ринків.

1. Теорія граничної корисності благ

На ринку споживач зіштовхується з безліччю товарів і послуг, з яких він повинен сформувати *набір товарів*, що має для нього певну *корисність*. Економічна наука розрізняє загальну і граничну корисність.

➡ **Загальна корисність** визначається задоволенням від споживання визначеного набору життєвих благ.

Граничною називають **корисність**, що дорівнює приросту загальної корисності у результаті придбання додаткової одиниці блага.

Гранична корисність відображає ступінь нагальності потреби. Із зростанням кількості придбаних одиниць певного блага корисність кожної наступної одиниці для споживача зменшується, стає спадною, що відбувається за *законом спадної граничної корисності*.

➡ **Гранична корисність благ має спадний характер.**

Корисність – поняття суб'єктивне, воно не піддається точному кількісному виміру, тому відображається через певні умовні одиниці. Сукупну (загальну) корисність будь-якої кількості певного блага визначають шляхом додавання показників граничної корисності (це при тому, що гранична корисність кожної наступної одиниці блага зменшується).

Наприклад, якщо споживач купив на ринку три помаранча (апельсина), загальна корисність їх дорівнюватиме трьом умовним одиницям граничної корисності (сумі граничних корисностей 1-го, 2-го і 3-го помаранчів) – U_3 ; якщо купується 4-й апельсин, то загальна корисність дорівнюватиме U_4 . Гранична корисність (MU), тобто задоволеність від споживання додаткової 4-ї одиниці продукту, визначається так:

$$MU = U_4 - U_3.$$

Якщо кожна наступна одиниця товару має все меншу граничну або додаткову корисність, то споживач буде купувати додаткові одиниці блага лише за умови зниження їх ціни. Закон спадної граничної корисності дозволяє обґрунтувати *закон спадного попиту*, а також пояснити, як потрібно покупцеві розподілити свій грошовий дохід між різними товарами і послугами, які він у змозі придбати.

Споживач – цілком розумна та раціональна людина, яка намагається так використати свій дохід, щоб одержати максимальну загальну корисність. Він не може купити все, що йому хочеться, адже його грошовий дохід обмежений, а товари мають певну ціну. Тому споживач повинен вибирати між різними наборами товарів, щоб за обмежених ресурсів

(грошового доходу) отримати найдоцільніший, з його точки зору, набір товарів і послуг.

Отже, споживач обирає той набір товарів і послуг, який приносить йому найвищу корисність (найбільше задоволення від споживання). Правило споживацької поведінки полягає в тому, щоб кожна додаткова одиниця грошових затрат на придбання товару приносила однакову, тобто додаткову корисність.

Правило *максимізації корисності* відображається тотожністю:


$$\frac{MU \text{ набору А}}{P \text{ набору А}} = \frac{MU \text{ набору В}}{P \text{ набору В}} = \frac{MU \text{ набору С}}{P \text{ набору С}} = \\ = \text{Середня MU на одиницю грошових витрат.}$$

Тут P – ціна набору благ.


Іншими словами, покупець буде мати попит до того часу, поки гранична корисність у розрахунку на одну грошову одиницю, витрачену на даний товар, не буде дорівнювати граничній корисності на грошову одиницю, витраченої на інший товар.

Закон спадної граничної корисності діє постійно, тому правило максимізації корисності і логічно пов'язану з нею криву попиту потрібно постійно коректувати з врахуванням зниження цін. Це пов'язано з тим, що при спадній граничній корисності кожного блага, що купується, зниження ціни спонукає споживача до наступних закупівель цього товару. Кожен наступний продаж одного й того ж товару можливий за умови здобуття споживачем додаткової вигоди від ціни, що знижується, і незмінності доходу та порівняно вищих цінах товарів-замінників. Зрозуміло, що висока ціна стримує покупця, а низька ціна, як правило, спонукає покупця до придбання товару.

Зниження ціни породжує два різних наслідки, які, у свою чергу, зумовлюють зростання попиту домашніх господарств на товари. Перший з них – ефект доходу, другий – ефект заміщення (заміни).

 **Ефект доходу** полягає в тому, що при зниженні ціни товару реальний дохід або купівельна спроможність споживача збільшується.

Це збільшення реального доходу виявляється у зростанні обсягу закупівель різних товарів, що дозволяє покупцеві купувати більшу кількість визначеного товару на той же дохід.

 **Ефект заміщення (заміни)** виникає також за зниження ціни, коли внаслідок цього зниження одні товари стають дешевшими порівняно з усіма іншими.

Тому покупець намагатиметься замінити більш дешевим товаром інші товари, що стали відносно дорожчими. Зниження ціни стимулюватиме споживача до заміщення дешевшим товаром-замінником інших товарів. Зниження ціни збільшує відносну привабливість блага і змушує споживача прагнути до його закупівель у більшій кількості.

Ці два ефекти доповнюють один одного, зумовлюючи здатність і бажання придбати більшу кількість певного товару за низькою, а не за високою ціною.

Отже, хоча потреби споживачів численні і безмежні, потреба в певному товарі в рамках обмеженого періоду може бути задоволеною. На ринку потреба виступає платоспромож-

ним попитом споживача, вибір якого залежить від цін на товари і послуги, обсягу грошового доходу, його смаків (надання переваг одному товару перед іншими).

Поведінка споживача на ринку визначається економічною теорією за допомогою *кривих байдужості*.

Концепцію кривих байдужості розробив у кінці XIX століття швейцарський дослідник В. Парето, у XX столітті ці дослідження поглибили інші теоретики, зокрема англієць Ф. Еджворт.

В основі даного методу знаходиться сполучення двох типів кривих – так званої лінії бюджетних обмежень та кривих байдужості.

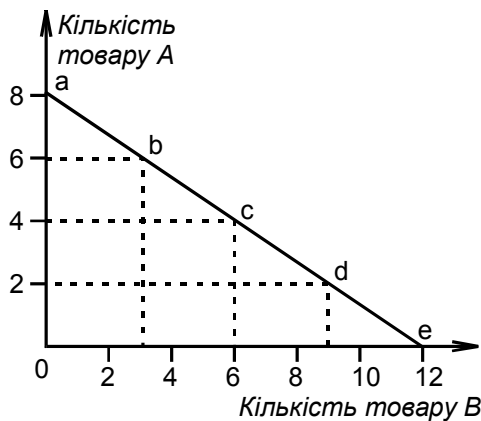
Бюджетна лінія (лінія бюджетних обмежень) показує різні комбінації двох благ, які можуть бути придбані споживачем за фіксованого обсягу його доходу (особистого бюджету).

Якщо, наприклад, продукт **A** (апельсин) коштує 1,5 гривні, а продукт **B** (яблуко) – 1 гривню, то споживач міг придбати кілька комбінацій продуктів **A** і **B** за дохід у 12 гривень (що й відображено в таблиці та на графіку лінії бюджетних обмежень). Нахил лінії бюджетних обмежень (співвідношення катетів трикутника) залежить від співвідношення ціни товару **B** (P_B) і ціни товару **A** (P_A):


$$\frac{P_B}{P_A} = \frac{1}{1,5} = \frac{2}{3}$$

Кожна точка лінії бюджетних обмежень показує, яку кількість товару **A** (апельсини) і товару **B** (яблука) споживач *може* придбати, маючи у своєму розпорядженні дохід в **12 грн** і повністю витрачаючи його на купівлю цих товарів за умови незмінності їх цін.

Набори товарів	Товар А, ціна один. 1,5 грн	Товар В, ціна один. 1 грн	Сума витрат, грн
a	8	0	12
b	6	3	12
c	4	6	12
d	2	9	12
e	0	12	12

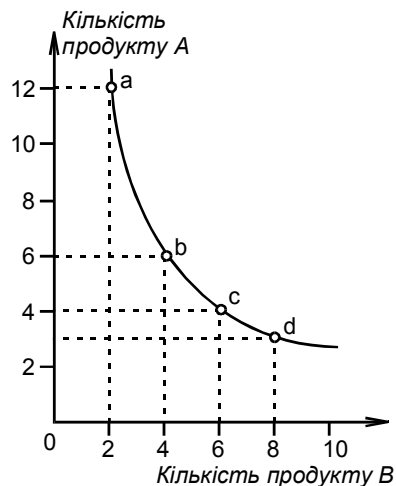


Розміщення лінії бюджетних обмежень залежить від обсягу грошового доходу і зміни цін товарів. Зокрема, *зменшення грошового доходу* викличе зміщення бюджетної лінії вліво (паралельно попередньому положенню), а *збільшення грошового доходу* змістить лінію вправо. Якщо ціни на обидва товари будуть змінюватись *пропорційно* і у *одному напрямку*, то при зростанні цін бюджетна лінія зміститься паралельно вліво, а при їх зменшенні – паралельно вправо. Звідси випливає, що одночасна пропорційна зміна доходу і цін не позначається на положенні бюджетної лінії. Якщо ж ціни обох товарів змінюються *відносно* одна одної, то *зміниться нахил* лінії бюджетних обмежень.

 **Криві байдужості (індиферентності)** показують, якому товару надасть перевагу споживач, маючи визначений дохід.

За визначенням, *криві байдужості* демонструють усі можливі комбінації (набори) двох продуктів, що дають споживачеві однакову міру задоволення потреб або корисності (що представлено у таблиці байдужості і на графіку кривої байдужості).

Комбі- нації	Товар А, од.	Товар В, од.
a	12	2
b	6	4
c	4	6
d	3	8



Тут зображено криву байдужості, що включає товари **A** і **B**. Вибір споживача такий, що він задовольняє однакову сукупну потребу **A** і **B** за будь-якої їх комбінації. Отже, споживачеві *байдуже*, яку саме комбінацію продуктів він обере, якщо усі комбінації мають однакову загальну корисність.

Але виникає питання: від якої кількості одного товару споживач готовий відмовитися, щоб придбати додаткову одиницю іншого товару. Відповідь на це питання дає *гранична норма заміщення (заміни)*, або *MRS*, яка показує, в якій мірі споживач готовий замінити один товар іншим так, щоб одержати при цьому те ж задоволення корисності. Кількісно *MRS* є співвідношенням зміни в споживанні блага **B** до зміни у споживанні блага **A**, де знак «мінус» показує від'ємний характер цієї залежності:

$$MRS = -\frac{\Delta B}{\Delta A}.$$

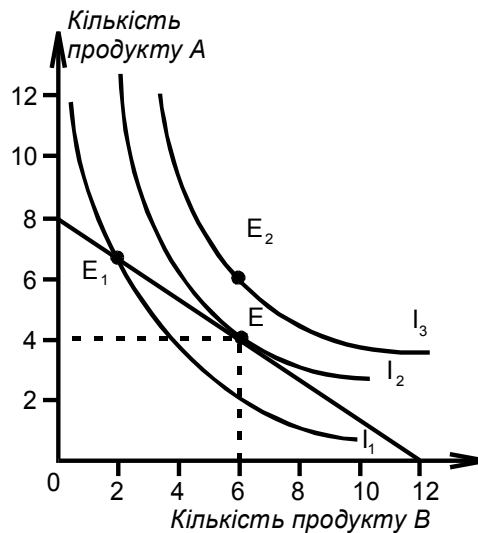
З властивостей кривої байдужості видно, що *MRS* має постійно зменшуватись (спадна гранична норма заміни).

Нахил кривої байдужості, який усе зменшується, відображає *правило спадної граничної норми заміни*, суть якого у тому, що чим менше одиниць товару **A** має споживач, тим важче йому відмовитися від більшої кількості одиниць товару **B**, щоб компенсувати втрату товару **A**.

Для того, щоб мати уявлення про смаки конкретного споживача, зображають цілу серію кривих байдужості, яка називається *картою кривих байдужості*. Вона показує норму заміни двох товарів за будь-яких рівнів споживання цих товарів.

Карта кривих байдужості дозволяє показати на одному графіку взаємозв'язок товару **A** (апельсини), кількості товару **B** (яблука) і корисності. Кожна крива на ній з'єднує точки однакової корисності. Тому, чим вище на карті якась крива байдужості, тим вища

корисність, яку вона відображає.



Отже, як відомо, лінія бюджетних обмежень вказує на усі можливі комбінації товарів **A** і **B**, які *може* придбати споживач за даного обсягу доходу і даного рівня цін товарів **A** і **B**. Якщо сполучити лінію споживчого бюджету і криву байдужості, то можна визначити *рівноважне становище споживача*.

Споживач віддасть перевагу тій комбінації товарів, яка принесе йому найвище задоволення як найбільша корисність.

Комбінація, котра максимізує корисність, є рівноважною і визначає рівноважне становище споживача. На графіку – це крива байдужості, що торкається лінії бюджетних обмежень. Звідси випливає, що за даного рівня грошового доходу (**12** гривень) споживач максимально задовольняє свої потреби в апельсинах і яблуках, купуючи апельсини за ціною **1,5 грн** і яблука за ціною **1 грн**, що відповідає точці рівноваги **E**, де бюджетна лінія торкається кривої байдужості **I₂**. Точка рівноваги (**E**) показує оптимальний обсяг споживання апельсинів (**4** одиниці) і яблук (**6** одиниць) при доході в 12 гривень.

Таким чином, визначити поведінку споживача на ринку можна, використовуючи теорію граничної корисності і метод кривих байдужості.

Для побудови кривої попиту індивідуального споживача на певний товар за допомогою теорії граничної корисності необхідно послідовно оцінити граничну корисність чергової одиниці даного товару, тобто з'ясувати, яку ціну споживач готовий заплатити за кожну одиницю цього блага. Підхід до тої ж проблеми з позицій теорії кривих байдужості не вимагає від споживача уточнення, на скільки більше (чи менше) задоволення (корисності) він одержить. Якщо співставити умови рівноваги, одержані за допомогою двох зазначених підходів, то виявиться, що за теорією кривих байдужості, гранична норма заміни (MRS) повинна дорівнювати P_B/P_A ; за теорією граничної корисності, співвідношення граничних корисностей повинно дорівнювати P_B/P_A .

Отже, MRS з позицій теорії граничної корисності еквівалентна співвідношенню граничної корисності двох товарів:

$$\frac{MU_B}{MU_A} = \frac{P_B}{P_A} = MRS.$$

2. Ринок як економічна категорія

Найважливішим атрибутом ринкової економічної системи безумовно є *ринок*. Його часто називають *сферою обміну*, у якій здійснюються угоди купівлі-продажу товарів і послуг. Однак це суттєво звужує розуміння сутності ринку, адже ототожнює його з місцем *торгівлі*, причому торгівлі, властивій для початкового періоду розвитку товарного обміну.

З розвитком товарного обміну, появою грошей і товарно-грошових відносин акти купівлі і продажу товарів розвиваються, віддаляючись у часі і просторі. Тепер характеристика ринку тільки як місця торгівлі уже не відбиває реального стану речей, адже сформувалася нова економічна структура – *сфера обігу*, в якій здійснюють свій рух не тільки товари і послуги, а й ресурси, гроші, векселі, банкноти тощо.

Тому виникає нове розуміння ринку – як *форми товарно-грошового обігу*. Тут дуже важливо наголосити, що ринок – це не сфера товарного обміну, а сфера обігу, яка значно ширша, адже включає не тільки товарний, а й грошовий обіг, а також обіг цінних паперів.

Якщо розглядати ринок з позиції суб'єктів економічних відносин, то виникає уявлення про ринок як *сукупність покупців*, що укладають угоди з приводу будь-якого товару (таке розуміння ринку давали англійський економіст XIX століття В. Джевонс, сучасний теоретик маркетингу Ф. Котлер та інші). Однак і таке уявлення не вичерпує сутності ринку, адже тут його зміст зводиться тільки до сфери обігу і не виявляються зв'язки ринку з виробництвом.

З появою найманої праці, коли товаром стає робоча сила, ринок набуває загального характеру, він усе більше проникає до самого виробництва – купівля не тільки засобів виробництва, а й робочої сили стає умовою виробництва і визначає форму поєднання виробничих ресурсів (факторів) за умов високорозвиненого товарного виробництва і ринку. Останній тепер містить економічні відносини як обміну, так і виробництва, розподілу і споживання.

Нині ринок розглядається особливим типом господарських зв'язків між господарюючими суб'єктами. Відомі два типи господарських зв'язків (два типи регулювання):

- 1) натурально-речові, безоплатні у відповідності з обсягом та структурою потреб;
- 2) товарні, що здійснюються через ринок.

Характерними рисами *товарного*, або *ринкового*, типу господарських зв'язків є існування *взаємної згоди* сторін, що беруть участь в обміні, *еквівалентної відплатності*, *вільного вибору партнерів*, *економічної конкуренції*. Такі зв'язки виникають тільки на основі вільної купівлі-продажу товарів і послуг, ресурсів, робочої сили.

Сучасна ринкова економіка прагне до оптимального співвідношення обох типів господарських зв'язків на ринку (регулювання економіки). Держава намагається забезпечити умови функціонування ринку, виконуючи наступні *функції*:

➔ *законодавчу* – розробка системи заходів, правових норм і законів, що гарантують розвиток ринкових відносин, рівноправність усіх форм власності, рівні можливості для всіх економічних суб'єктів;

➔ *стабілізуючу* – підтримання економічної рівноваги, повної зайнятості, стабільного

економічного зростання, проведення антиінфляційних заходів;

➔ *розподільчу* – забезпечення виробничими ресурсами, соціальний захист населення, перерозподіл доходів тощо.

Для товарних відносин, які здійснюються через ринок, важливе значення мають не тільки прямі господарські зв'язки (виробництво – ринок – споживання), а й зворотні (споживання – ринок – виробництво). Теоретично доведено і підтверджено історичним досвідом, що існування механізму зворотніх зв'язків є неодмінною умовою стійкості та ефективності будь-якої економічної системи. Особливо це стосується ринкової економічної системи. Підміна об'єктивних зворотніх зв'язків адміністративним командуванням (надмірним впливом держави) неминуче призводить до ринкових диспропорцій, порушень зв'язків економічної системи.

Тому потрібно виділити ще одне розуміння ринку – як *форми організації та функціонування економічних зв'язків* господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на принципах вільної купівлі-продажу, і як *суспільної форми функціонування економіки*, яка забезпечує взаємодію виробництва і споживання, прямий і зворотній вплив на них.

Таким чином, можна дати узагальнююче визначення сутності ринку як економічної категорії.



Ринок – це сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економіки з приводу обміну товарами і послугами, товарного і грошового обігу та розподілу виробничих ресурсів.

Ринок – це сфера економічних потреб та інтересів суб'єктів економіки, де відбувається їх зіткнення та взаємодія.

Ринок – це форма об'єктивного і саморегульованого функціонування товарного виробництва.

Варто виділити також об'єктивні умови існування і функціонування ринку (системи ринкових відносин в зв'язків):

- ➔ існування *розвиненого (підприємницького) товарного виробництва* – основи ринкової економіки;
- ➔ суспільний поділ праці;
- ➔ економічна відособленість виробників, основу якої створює приватна власність на засоби виробництва;
- ➔ незалежність господарюючих суб'єктів у здійсненні економічної діяльності;
- ➔ існування економічної конкуренції;
- ➔ наявність відповідної *ринкової структури і інфраструктури*, стійких фінансової та грошової, банківської та біржової систем.

Ринок за умов *вільної конкуренції* забезпечує саморегулювання економічної системи, яка функціонує об'єктивно, в «автоматичному» режимі на основі взаємодії, вільної гри ринкових сил: конкуренції, попиту і пропозиції, ціни, тобто *ринкового механізму ціноутворення*.

Сутність ринку знаходить свій вираз у його основних економічних функціях. До найважливіших функцій ринку відносять:

➔ *саморегулювання економіки*, тобто узгодження виробництва та споживання, збалансованість попиту і пропозиції товарів за обсягом і ціною, що відбувається в «автоматичному» режимі;

➔ *стимулювання ефективного виробництва* та науково-технічного прогресу;

➔ *регулювання пропорційності* у виробництві та обміні – між регіонами, галузями та сферами економіки;

➔ *раціональність господарювання*, що проявляється у найбільш доцільному використанні виробничих ресурсів;

➔ *еквівалентність*, котра полягає в еквівалентному товарному обміні та ціноутворенні;

➔ *демократизація господарської діяльності*, яка полягає в очищенні економіки від нежиттєвих елементів і диференціації виробників-конкурентів.

➔ Отже, **ринок** є функціональною формою економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами, які здійснюються через товарне виробництво та обіг і утворюють єдину економічну систему. **Ринок** – це форма існування вільного підприємництва.

Найповніше суть *ринкової економічної системи* відображає *ринок вільної конкуренції*, що дає найбільший простір для дії *ринкового економічного механізму*, який є механізмом вільного *ціноутворення* (конкурентного механізму ціни, попиту і пропозиції).

Втім, історія розвитку ринку дозволяє виділити кілька його *типів*: нерозвинений, вільний, регульований і деформований ринки.

Нерозвинений ринок характеризують випадкові ринкові відносини та, як правило, безпосередній (бартерний) товарний обмін. Але уже й тут ринок відіграє визначальну роль, сприяючи диференціації господарюючих суб'єктів і посилюючи мотивацію до виробництва тих чи інших товарів.

Вільний, або класичний, ринок має такі *характерні ознаки*:

1) безліч господарюючих суб'єктів вступають у ринкові відносини на ґрунті економічної конкуренції;

2) цілковита свобода у виборі виду господарської діяльності, розв'язанні фундаментальних економічних проблем – що, як і для кого виробляти життєві блага;

3) необмежена свобода руху виробничих ресурсів – капіталу, праці, природних ресурсів і підприємницьких здібностей, їх цілковита мобільність;

4) раціональність господарювання, що неможливо без вільного доступу до ринкової інформації;

5) абсолютна однорідність (стандартизація) продукту;

6) відсутність суб'єктивного впливу на ціноутворення (за умов вільної конкуренції ціни встановлюються стихійно та об'єктивно);

7) цілковита незалежність у прийнятті господарських рішень;

8) відсутність монополії та суттєвого державного регулювання економіки.

Ці ознаки дозволяють сформулювати розуміння вільного ринку.

➔ **Вільний ринок** – саморегульована система, для якої властиві високий ступінь раціональності в господарській поведінці економічних суб'єктів, гнучкість та адаптація,

приспосованість до мінливих умов, здатність втамовувати безмежні людські потреби та реалізувати різноманітні економічні інтереси.

Водночас, поряд з *перевагами*, відзначеними у характерних рисах, вільний ринок має і цілий ряд *недоліків*:

- 1) диференціація, часто надмірна, рівня життя населення;
- 2) вільна конкуренція не може самостійно забезпечити економіку необхідною грошовою масою для розвитку виробництва;
- 3) виникнення небажаних ефектів у розвитку економіки (зокрема, забруднення довкілля, недобросовісна конкуренція, монополізація, безробіття, інфляція тощо) і суспільства (наприклад, егоїзм, наркоманія, алкоголізм, зрощування кримінальних, господарських і владних структур тощо);
- 4) незацікавленість у задоволенні суспільних потреб (оборона, охорона громадського порядку, освіта, медичне обслуговування, державне управління, соціальна допомога тощо);
- 5) незацікавленість у розвитку фундаментальної науки, яка вимагає значних інвестицій, але не дає швидкого ефекту, проте вкрай необхідна для розвитку суспільства у віддаленій перспективі.

Втім, *вільний ринок* – це швидше наукова абстракція, ніж реальне явище господарського життя. Нині більшою, а у такому й не дуже далекому минулому меншою мірою, але ринок завжди *регулювався*, адже умовам абсолютно вільного ринку найбільше відповідала б повна господарська анархія, тобто відсутність не тільки державного впливу, а й держави як такої.

Хоча перехід до ринкової економіки пов'язаний з формуванням вільного ринку, у реальній дійсності абсолютної господарської свободи нема і не може бути. Має бути *достатня* ринкова свобода, яка б сприяла гармонійному розвитку економіки і забезпечувала функціонування нормального, тобто регульованого і цивілізованого ринку.

Регульований (цивілізований) ринок – результат розвитку цивілізації і гуманізації суспільства, коли держава намагається пом'якшити негативні ринкові ефекти, але водночас підтримує необхідну мотивацію до творчої, ініціативної і ризикової господарської діяльності.

Отже, *ринок повинен бути регульованим*, щоб зняти або щонайменше суттєво обмежити негативні наслідки його функціонування. Сучасний ринок у розвинених країнах є *регульованим і соціально орієнтованим*. При цьому конкурентний механізм ціни, попиту і пропозиції доповнюється державним регулюванням економіки.

Деформований ринок існує в економіці товарного типу, де саморегулююча та регулююча роль ринку відсутня, тобто ринок не виконує своїх основних функцій. Функції регулювання економічної системи повністю бере на себе держава. Для планової (командно-адміністративної) економічної системи, особливо періоду її занепаду властиві такі *ознаки деформації ринку*:

- 1) повне панування державної власності, відсутність господарської відособленості та самостійності економічних суб'єктів;
- 2) надмірна централізація в управлінні виробництвом і збутом продукту, розподілі ресурсів, відсутність самостійності в комерційній діяльності;


- 3) державний економічний монополізм;
- 4) незбалансованість попиту та пропозиції;
- 5) порушення закону грошового обігу, існування затамованої інфляції, товарного і бюджетного дефіцитів;
- 6) заміна товарно-грошових відносин бартерним обміном;
- 7) деформація економічних інтересів суб'єктів економіки, відсутність господарської мотивації;
- 8) розквіт «тіньової» економіки, нелегального «чорного» і напівлегального «сірого» ринків;
- 9) руйнація національного та посилення регіональних ринків.

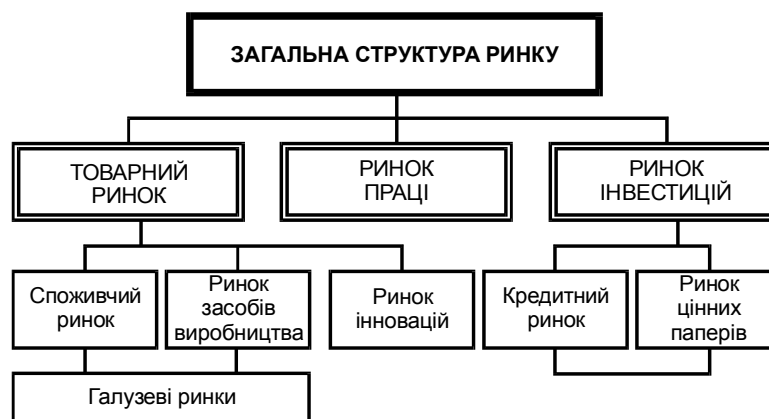
Щоб усунути деформацію ринку, безробіття, інфляцію, економічну нестабільність, бідність, потрібно створити *необхідні умови* для формування та функціонування цивілізованого ринку, до яких відносяться:

- ➔ плюралізм (різноманітність) форм власності і розмаїття форм господарювання, існування конкуренції;
- ➔ демонополізація економіки, свобода вибору господарських партнерів, свобода купівлі-продажу товарів;
- ➔ вільне ціноутворення;
- ➔ вільне маневрування виробничими ресурсами;
- ➔ повнота ринкової інформації та вільний доступ до неї усіх господарюючих суб'єктів;
- ➔ існування ринкової інфраструктури – комплексу галузей, систем, служб та установ, що обслуговують ринок (банки, біржі, форми ринкової торгівлі тощо).

3. Система і структура ринків

З'ясовуючи суть ринкової економічної системи, потрібно виділити ті її елементи, що утворюють *ринкову структуру*, без яких повнокровний цивілізований ринок існувати не може.

 **Структура ринку** – внутрішня будова, порядок розміщення окремих елементів ринку, їх частка у загальному ринковому просторі.



Йдеться про *загальну структуру ринку*, що включає цілу *систему ринків*, у межах якої можливе відтворення ринкових економічних зв'язків (відносин).

Споживчий ринок – ринок предметів особистого споживання (товарів і послуг), у тому числі й *ринок житла*. *Ринок засобів виробництва* охоплює ринки засобів праці та природних ресурсів (сировини, палива і енергії), включаючи *ринок землі*.

Споживчий ринок і ринок засобів виробництва складаються з великої кількості *галузевих ринків*.


Ринок інновацій включає ринки науково-технічних розробок, винаходів, нововведень, патентів, ліцензій тощо.

Особливим ринком є *ринок інформації*, який по частинах входить до ринків інновацій, засобів виробництва і споживчого – у залежності від характеру інформації.

Ринок праці – це ринок робочої сили і трудових ресурсів, що має чітко виражену фахову і територіальну структуру.

Грошовий ринок – ринок позик, або *кредитний ринок*. Грошовий ринок разом з *ринком цінних паперів* утворює *інвестиційний ринок*, або *ринок капіталів*.

Загальна структура включає і *ринкову інфраструктуру*.

 **Інфраструктура ринку** – підсистема ринкової структури, яка зумовлює функціонування усієї системи ринків і обслуговує їх.

Зокрема, інфраструктура споживчого ринку охоплює різноманітні види і форми *торгівлі*, у тому числі й *товарні біржі*, свої форми торгівлі та розподілу властиві й ринку засобів виробництва.

Ринок праці обслуговується *біржою праці* та різноманітними бюро і агенствами зайнятості, а ринок капіталів – *банками, фінансовою системою, фондовою і валютною біржами, золотими аукціонами* тощо.

У ринковій інфраструктурі виділяють такі її види: *організаційно-технічна інфраструктура* (різноманітні форми торгівлі, пункти оренди і прокату, біржа праці, транспорт, комунікації, зв'язок, страхові установи, асоціації підприємств і споживачів, державні інспекції тощо); *фінансово-кредитна інфраструктура* (грошова і фінансова системи, банки, фондові і валютні біржі, інвестиційні компанії, пенсійні фонди тощо); *науково-дослідницька інфраструктура* (науково-дослідні установи і навчальні заклади, інформаційно-консультаційні фірми, дослідне виробництво тощо).

За *функціональним призначенням* у ринковій структурі виділяють такі елементи:

- ➔ *ринок ресурсів* (ринки праці, капіталів, засобів виробництва та природних ресурсів);
- ➔ *ринок товарів і послуг* (споживчий ринок).

Конкретне співвідношення попиту і пропозиції на галузевих ринках (елементів споживчого ринку і ринку засобів виробництва) зумовлюють існування таких ринкових форм, як *«ринок продавця»*, на якому попит перевищує пропозицію, тому ціни зростають, і *«ринок покупця»*, де пропозиція переважає над попитом і ціни відносно стабільні.

Варто розглянути взаємодію елементів ринкової структури та інфраструктури. Спрощена схема цієї взаємодії така: *товарні біржі* (елемент інфраструктури товарного ринку) виявляють попит на певні товари та інформують *ринки капіталів і цінних паперів* (елементи

загальної ринкової структури) про дефіцит або надлишок товарів на *товарному ринку*. *Фондова біржа* (елемент інфраструктури ринку капіталів) сприймає ці сигнали і реагує на них зміною курсу цінних паперів фірм, які стосуються дефіциту чи надлишку товарів на товарному ринку. *Банки та інші кредитні установи* (елемент інфраструктури ринку капіталів) надають інвестиції фірмам, продукція яких користується попитом. Відбувається переміщення грошових капіталів через *фондові біржі, банки і страхові установи* (інфраструктуру ринків капіталів і цінних паперів) з одних галузей економіки до інших – більш прибуткових. Розширення виробництва у цих галузях зумовлює зростання попиту на працю певного фаху і спеціалізації, рух робочої сили здійснюється через *біржу праці* (елемент інфраструктури ринку праці). Зростання пропозиції товарів і послуг розширює мережу *гуртової і роздрібною торгівлі* (елементи інфраструктури товарного ринку).

В економічній системі регульованого ринку ринкова структура продовжує виконувати функції обміну і обігу ресурсів і продукту, саморегулювання ринкової системи, яке доповнюється регулюючим впливом держави – через державні закупівлі економічних ресурсів і продукту, регулювання грошового обігу, систему податків і виплат (субсидії – виробникам, соціальні виплати, або трансферти, – споживачам).

Тема 4

Теорія грошей і грошового обігу

Лекція 4

1. Гроші як загальний еквівалент.
2. Концепції і теорії грошей.
3. Функції грошей.
4. Кредитні гроші.
5. Сучасні гроші та їх функції.

1. Гроші як загальний еквівалент

Сучасна, насамперед західна, економічна наука не дуже переймається проблемою походження грошей. Її значно більше цікавить сучасна роль грошей в економіці. Така ситуація пояснюється тим, що в «економікс» так і не прийшли до єдиного трактування сутності грошей.

На відміну від «економікс», класична, а за нею й марксистська політична економія багато уваги приділяли походженню та економічній природі грошей з позицій трудової теорії вартості. У будь-якому разі, марксистські положення про походження і суть грошей на ранній стадії їх розвитку і нині уявляються найбільш обґрунтованими, попри загальну тенденційність і некоректність марксистської теорії в цілому.

За марксистськими уявленнями, гроші є продуктом розвитку *форми вартості*, або зміни *мінової вартості*, яка є проявом більш глибокої сутності – *вартості*. Як уже відомо, мінова вартість, що є формою існування вартості, відображає кількісні пропорції, у яких продукти обмінюються між собою на основі їх вартості.

На ранніх стадіях розвитку людської цивілізації відбувався безпосередній обмін товару на товар, або бартерний обмін. Товари з'являлися випадково, епізодично, коли в первісних людей внаслідок щасливого збігу обставин (скажімо, незвично вдалого полювання) з'являлися надлишки продукту. Якщо надлишок іншого продукту з'являвся в сусідньому племені і шляхи племен перетиналися, виникала можливість обміну надлишками продукту. Так виникла *проста*, або *випадкова*, *форма вартості*, яка відображається наступною рівністю:

$$\text{Товар А} = \text{Товару В}$$

(одна ведмежа шкура = 100 рибинам)

Той факт, що ведмежа шкура була виміняна на 100 рибин, ще зовсім не означає, ніби в обмін вступили рівні вартості, тобто вартості-еквіваленти. У даному випадку, з точки зору власників ведмежої шкури, вони виміняли вартість на корисність рибин. Тут вартість шкури прирівнюється до корисності рибин.

Прошло безліч випадкових актів обміну і пролетіли тисячі років, перш ніж проста (ви-

падкова) форма вартості перетворилася в наступну – *повну, або розгорнуту*.

Тепер уже одному товару в якості еквівалента протистоїть багато інших, у корисності яких відображається вартість даного товару:

Товар А (одна ведмежа шкура) = Товару В (100 рибин) або Товару С (лук з 10 стрілами), або Товару D (1 вівця), або Товару Е (3 міри зерна), або Товару F (2 драхми золота), або Товару G (залізний серп) тощо.

Продукти обмінюються вже не випадково, мінові пропорції виникають регулярно, стають звичними. Основною причиною зміни форми вартості став *перший великий суспільний поділ праці*, коли скотарські племена відділились від землеробських (у Європі це сталося після закінчення доби великого зледеніння і відступу льодовиків на північ, тобто 10-12 тисяч років тому).

Другий великий суспільний поділ праці – виділення ремесла з сільського господарства – сприяв зростанню регулярності обміну. Це призвело до появи більш стійких мінових пропорцій, почали обмінюватися майже рівні вартості. З середовища всіх товарів даної місцевості виділився товар, який став еквівалентом вартості усіх інших товарів:

Товар А (одна ведмежа шкура), або Товар В (100 рибин), або Товар С (лук із 10 стрілами), або Товар Е (3 міри зерна), або Товар F (2 драхми золота), або Товар G (залізний серп) тощо = Товару D (одна вівця).
--

Тепер, щоб обміняти один товар на інший, їх вартості потрібно виміряти товаром-еквівалентом. Так виникла *загальна форма вартості*.

У якості еквівалента у різних місцевостях виступали різні товари – найбільш розповсюджені та корисні у даному регіоні. Це могла бути й худоба (корови чи вівці, як у Месопотамії), й зерно злаків (овес чи пшениця, як у Єгипті, чи рис, як в Китаї та Японії), й тканини (як шовк у Китаї), й хутро (як у народів Сибіру), й метали (як золото у Лідії чи Фригії) тощо.

Поступово найнезручніші еквіваленти обміну – худоба, раби, зброя чи хутро – змінювались більш зручними, яким властиві вагові параметри, однорідність, легка ділимість чи сполучність – зерно, сіль, олія, метали тощо.

Навіть у ХХ столітті у відсталих народів ще зберігалися натуральні еквіваленти обміну, часом дуже екзотичні: какао-боби в амазонській сельві, хутро соболя у сибірських народів, морські мушлі (черепашки) та перлини у багатьох народностей Океанії, великі кам'яні колеса, схожі на млинові жорна, на острові Яп у Тихому океані і навіть... собачі зуби – на тихоокеанських островах Адміралтейства!

Проте в Європі перехід до загальної форми вартості відбувся дуже давно – ще на початку рабовласницької доби (близько 4 тисяч років тому).

Нарешті, ще через тисячу років виникає *грошова форма вартості*. Вона характеризується тим, що товаром-еквівалентом повсюдно стають грошові метали – насамперед золото.

Відмінність між загальною і грошовою формою вартості полягає не у тому, який товар виконує роль загального еквівалента, а у тому, чи закріпилася надовго ця роль за одним товаром.

Товар А (ведмежа шкура), або Товар В (100 рибин), або Товар С (лук з 10 стрілами), або Товар D (1 вівця), або Товар Е (3 міри зерна), або Товар G (залізний серп) тощо
= Товару F (2 драхми золота).

Золото, яке використовувалося як прикраса ще 12-15 тисяч років тому у побуті первісних людей, стало єдиним загальним еквівалентом тільки у ХІХ столітті нашої ери. До цього використовувалися і залізні гроші (у стародавніх Спарті, Британії, Японії), й олов'яні (у ацтеків і майя Мексики, Римській імперії, середньовічній Англії), й свинцеві (в індіанців Північної Америки), й мідні (у Стародавньому Римі), й бронзові (у Стародавньому Китаї), й срібні гроші (у тому ж Китаї, а також у Месопотамії, Ассирії, Персії, Стародавній Греції).

Перші золоті монети (й монетну форму грошей взагалі), за свідченням Геродота (близько 500 року до н.е.), якого називали «батьком історії», запровадив у VII столітті до нашої ери лідійський (Лідія – стародавня країна у центрально-західній частині Малої Азії) цар Гігес. Однак це зовсім не означає, що золото не використовувалося як гроші до цього; просто саме тоді гроші набули монетної форми, а раніше приймалися за ваговою кількістю металу (у країнах Малої Азії, Фінікії, на Криті, в Карфагені та інших).

Появі грошової форми вартості сприяв *третій великий суспільний поділ праці* – виділення класу купців, які спеціалізувалися на обміні товарів. Саме купці Стародавнього світу (лідійські та фінікійські, карфагенські та єгипетські, грецькі та критські, давньокитайські та давньоіндійські) розповсюдили звичку використовувати метали (золото, срібло, мідь) як еквівалент при обміні товарів по усьому цивілізованому світу.

Золото (срібло) як грошовий матеріал має ряд суттєвих переваг над іншими товарами-еквівалентами: воно однорідне, зустрічається майже повсюди, легко ділиться, у порівняно невеликій кількості містить велику вартість, зберігається практично вічно. Словом, воно виявилось найзручнішим для використання у якості грошей.

Золото – товар, але золото як гроші – товар незвичайний. Коли золото стало загальним еквівалентом, у його корисності стала безпосередньо втілюватися вартість усіх інших товарів. Золото як гроші, поряд зі своєю звичайною набуває додаткової корисності, пов'язаною з його унікальними природними властивостями. Ця додаткова корисність полягає у здатності грошового товару обмінюватися на усі інші без виключення товари, тобто мати *загальну споживну вартість*.


Отже, гроші – це категорія товарного виробництва і обміну. Вони мають товарне походження і встановлюють пропорції обміну між товарами. Гроші дають змогу вимірювати багатство, витрати і доходи.



З точки зору **товарної концепції, гроші** – це товар особливого роду, який служить загальним еквівалентом для усіх інших товарів.

У сучасну добу відбулася *демонетизація золота*, коли золото поступово перестало бути грошима, гроші змінили свою природу – вони існують у формі грошових знаків –

готівки, розмінної монети, а також безготівкових і «електронних» грошей тощо.

 Сучасні гроші втратили товарну природу!

2. Концепції і теорії грошей

Товарна теорія грошей, яка викладалася в попередньому питанні, розвивалася у рамках *еволюційної концепції*. Всебічно ця концепція грошей була обґрунтована в працях К. Маркса (насамперед – у «Капіталі»). Однак вона має прибічників і в сучасній західній економічній науці, проте уже не пов'язується з трудовою теорією вартості, як це було у Маркса, передусім з двоїстим характером праці, втіленої у товарі, двоїстою природою самого товару, його внутрішньою суперечливістю (між вартістю і споживною вартістю, або корисністю).

Водночас, більш поширеними є інші концепції і теорії грошей.

Раціоналістична концепція грошей виходить з того, що гроші – результат угоди між людьми, які визнали необхідність впровадження спеціальних засобів для обслуговування мінового обороту.

Зокрема, різновидом раціональної концепції є *номіналістична теорія грошей*, яка виникла ще в античну добу (її засади були викладені видатним давньогрецьким мислителем Арістотелем у IV столітті до нашої ери), але найбільшого розповсюдження набула після витіснення золотих грошей паперовими.

Номіналістична теорія заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення з суб'єктивних позицій – результатом домовленості людей про створення та запровадження грошей. Прихильники цієї теорії вважають, що вартість грошей визначається не їх матеріальним змістом, а найменуванням. При цьому повністю розривається зв'язок грошей із золотом.

Саме прибічники номіналістичної теорії закликали до заміни золота паперовими знаками грошей. Зокрема, Дж. М. Кейнс вважав золоті гроші «варварським пережитком», а інший видатний економіст М. Фрідман називав гроші «експериментальною теоретичною конструкцією», що не має ніякої вартості. Подібними є погляди іншого сучасного теоретика – П. Самуельсона, котрий називає гроші «соціальною умовністю».

Ще одним різновидом раціоналістичного підходу стала *державницька теорія грошей* німецького економіста XIX століття Г. Кнаппа. Кнапп вважав, що гроші є творінням державної влади, суб'єктивно встановленим державним законом засобом платежу, тобто гроші – це умовні знаки, платіжну силу яких визначає і забезпечує державна влада.

Кількісна теорія грошей виникла у XVIII столітті (одним з її фундаторів став шотландський теоретик Д. Юм). Вона стверджує: гроші не мають внутрішньої вартості, вартість грошей залежить від їх кількості в обігу і визначається пропозицією грошей та попитом на них. Кількісна теорія найбільш органічно пояснює економічну природу сучасних паперових (кредитних) грошей.

Значний внесок у розвиток кількісної теорії зробив великий англійський економіст початку XIX століття Д. Рікардо. Свій варіант кількісної теорії грошей розробив сучасний

теоретик із США М. Фрідман; він знаходиться в основі монетарної економічної концепції.

Прибічники теорій, які об'єднуються *функціональною концепцією грошей*, серед причин, що викликали появу грошей, називають такі:

- ➔ неспівпадання попиту на певні товари з їх пропозицією;
- ➔ необхідність мінімізації витрат на товарний обмін;
- ➔ необхідність накопичення вартості; страхування від ризику при мінновому обороті;
- ➔ зміцнення зв'язків між господарюючими суб'єктами;
- ➔ відсутність синхронізації надходжень і платежів, що утруднює товарний обмін.

Економісти неокласичного напрямку в економічній теорії, як правило, пов'язують існування грошей з необхідністю вдосконалення товарного обміну, а прихильники кейнсіанського напрямку – з необхідністю накопичення вартості у формі грошей і зміцнення економічних зв'язків грошовими засобами.

У сучасній світовій економічній теорії існує кілька альтернативних підходів до визначення суті грошей. Прихильники *монетарної економічної концепції* (М. Фрідман та інші) фактично розглядають гроші тільки зручним засобом товарного обміну і економічного регулювання, визначаючи їх «тимчасовим вмістилищем купівельної сили». При цьому увага акцентується на частинах (агрегатах) грошової маси, виявленні структури пропозиції грошей за мірою їх ліквідності – ступені легкості, з якою різні частини грошової маси та інше майно перетворюється на готівку, тобто обмінюється на сучасні паперові гроші.


Сучасна *функціональна концепція*, яка є найбільш поширеною, ґрунтується на дослідженні грошових функцій, суті і форм грошей.

Так, автори популярного нині підручника «Економікс» вважають грошима усе те, що виконує функції грошей (Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. В 2-х томах. – М.: Республика, 1992. – Т.1. С.264). Л. Гарріс, англійський економіст, також визначає суть грошей через їх функції, стверджуючи, що гроші – будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, розрахункова одиниця і засіб збереження вартості (Харрис Л. Денежная теория. – М.: Экономика, 1991. – С.29). Нарешті, у підручнику трьох американських теоретиків суть грошей визначається так: «Гроші – загально визнаний засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також при сплаті боргів» (Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1997. – С.473).

Отже, незважаючи на велику кількість теорій грошей, величезний обсяг наукової літератури з цих проблем, і нині не існує єдиної усталеної думки стосовно суті та економічної природи грошей.

3. Функції грошей

Більшість сучасних теоретиків сутність грошей розглядають через призму їх *функцій*.

 **Функції грошей** – це їх призначення, роль, яку вони виконують.

Функції грошей виявлялись поступово, протягом тисячоліть, починаючи від античних мислителів Ксенофонта, Платона та Арістотеля (IV ст. до н.е.) та давньоіндійського мудреця Каутільї (III ст. до н.е.). Функції грошей як загального еквівалента, тобто металевих

грошей, були остаточно визначені класичною політичною економією та її послідовниками, у числі яких був і К. Маркс, тому ці функції часто називають *класичними функціями грошей*.

Гроші як загальний товарний еквівалент виконували такі *функції*:

- ➔ міри вартості;
- ➔ засобу обігу;
- ➔ засобу нагромадження, або засобу утворення скарбу;
- ➔ платіжного засобу;
- ➔ засобу міжнародних розрахунків, або світових грошей.

Функція *міри вартості* полягала у тому, що золоті гроші були загальним втіленням і мірилом вартості усіх товарів. Прирівнювання усіх товарів до золота у формі *ціни* давало якісно однаковий вираз їх вартості та створювало можливість безпосереднього вартісного виміру товарів.

Отже, з цих позицій, вартість товару, виражену в грошах, називають *ціною*. Остання залежала від двох чинників: вартості товару та вартості золота. Вартість товару прямо пропорційно впливала на його ціну, а вартість золота – обернено пропорційно: чим більша вартість золота, тим меншою буде ціна товару, адже тепер вона буде визначатися меншою ваговою кількістю золота, і навпаки, чим меншою була вартість золота, тим вищою ставала ціна товару.

Оцінюючи інші товари, самі гроші ціни не мають: вони не можуть відображати власну вартість у своїй корисності, як це вони робили стосовно інших товарів і послуг. Вартість золота як грошей виражається в корисності інших товарів. Золото, обмінюючись на безліч товарів, одержує нескінченний ряд виразу своєї відносної вартості у різноманітних корисностях.

Гроші можуть виконувати функцію міри вартості й *ідеально*, тобто для грошової оцінки товарів їх можна просто уявити, не маючи реальних грошей.

У цій своїй функції гроші утворили *масштаб цін*, тобто *грошові одиниці* різних країн. Кожна грошова одиниця містила певну вагову кількість золота чи срібла (або іншого грошового металу) і служила для цінового виміру вартості товарів. Навіть назви багатьох національних грошових одиниць – особливо в стародавню добу – були пов'язані (а деякі пов'язані й донині) з мірами ваги.

Зокрема, афінська *драхма* містила близько 3,75 г срібла (драхма була як ваговою, так і грошовою одиницею в Стародавній Греції; драхма була грошовою одиницею й сучасної Греції до запровадження єдиної європейської валюти – євро), англійський *фунт стерлінгів* (дослівний переклад – «фунт срібла») був еквівалентом вартості приблизно 460 г срібла, *талант* – грошова одиниця і міра ваги у Стародавньому Римі, Ассирії, Вавілоні – містив від 26 до 28 кг срібла чи золота, це була найбільша розрахункова одиниця в світі (звичайно, не було монет вагою 26-28 кілограмів, йдеться про вагову кількість грошового металу).

Пізніше вага грошових одиниць перестала відповідати ваговим мірам. Це було пов'язано, по-перше, із завезенням у країну іноземних грошей, назви яких нічого не говорили місцевому населенню, по-друге, зі зміною грошового стандарту (заміною грошового мета-

лу, після чого, скажімо, золотий фунт важив у 15 разів менше, ніж срібний), по-третє, з навмисним «псуванням» чи девальвацією грошей (зменшенням вагового вмісту грошової одиниці).

Масштаб цін встановлювався державою в законодавчому порядку, тоді як функцію міри вартості гроші виконують об'єктивно. Масштаб цін не залежить від зміни вартості грошового металу, адже він є фіксованою державою величиною. За сучасних умов, коли в обігу нема металевих грошей, необхідність офіційної фіксації масштабу цін відпала, але функція грошей як міри вартості збереглася, хоча й суттєво модифікувалася.

Гроші виконують функцію *засобу обігу*, коли стають посередниками при реалізації товарів у їх обміні: Т – Г – Т (товар – гроші – товар). Застосування грошей розв'язує суперечності натурального (бартерного) товарообміну, адже тепер акти купівлі і продажу не обов'язково повинні збігатись у часі та просторі, як і відповідність потреб обох учасників обміну, які за бартерного обміну одночасно були й покупцями й продавцями. Обмін відбувався лише тоді, коли співпадали відповідні потреби обох його учасників.

Коли ж бартерний товарний обмін Т – Т перетворився на грошовий – Т – Г – Т, акт продажу (Т – Г) відділився від акту купівлі (Г – Т). Після реалізації продукту виручені гроші можна не витратити одразу, а відкласти купівлю необхідних товарів на майбутнє.

Таким чином, гроші як засіб обігу переборюють часові, просторові та індивідуальні межі бартерного обміну.

Участь грошей в *обміні товарів* перетворює останній в *обіг товарів*, поряд з яким існує й *грошовий обіг* (обіг грошей).

Гроші як засіб обігу реально виступають втіленням мінової вартості: продавець віддає свій товар покупцеві, щоб одержати взамін гроші. Виконуючи цю функцію, гроші забезпечують рух товарів від виробника (продавця) до споживача (покупця), після чого товари покидають сферу обігу і вступають до сфери споживання. Водночас, гроші продовжують залишатися у сфері обігу, постійно переходячи від одного економічного суб'єкта до іншого. Це зумовлює такі *особливості грошей як засобу обігу*:

- ➔ функцію засобу обігу можуть виконувати лише реальні, а не ідеальні (уявні) гроші;
- ➔ оскільки гроші є тимчасовими посередниками при обміні товарів, виникає можливість заміни товару-грошей (золота) його знаками, тобто символічними грошима.

Спочатку грошові метали виконували функцію засобу обігу товарів у зливках і приймалися в уплату *за вагою*.

Зокрема, зливки срібла – *гривні* (вагою близько **270 г**) використовувалися у Київській Русі (при потребі від гривні відрубувалася потрібна частка – звідси походить назва грошової одиниці *рубль*, або *рубль*).

Поступово гроші прийняли *монетну форму* з фіксованою вагою грошового металу.

Перші монети – золоті – почали карбувати понад 2600 років тому царі Лідії, однак перехід до монетної форми грошей відбувався нерівномірно; скажімо, у феодальній Київській Русі власної монети не карбували, а використовували срібні гривні чи іноземні монети).

Після набуття грошима монетної форми вони стали прийматись в уплату *за найменуванням* (за назвою). Це згодом призвело до карбування неповноцінних монет (монет непов-

ної ваги), які виконували функцію засобу обігу так само, як і повноцінні, а зрештою – до заміни грошей їх знаками, тобто металеві гроші замінилися *паперовими грошима*.

Широкого розповсюдження *паперові гроші* набули лише у кінці XVII – на початку XVIII століть, хоча з'явилися вони значно раніше (у XIII столітті в Китаї). Паперові гроші не мають внутрішньої вартості, а тому, як і неповноцінні монети, є лише *символами*, або *знаками*, *грошей*. Держава, випускаючи в обіг паперові гроші, надає їм примусової купівельної здатності (примусового курсу) у законодавчому порядку і використовує їх як заміник повноцінних грошей.

Третя функція грошей – *засіб нагромадження*, або *засіб утворення скарбу*. Гроші виконують цю функцію, коли услід за продажем одного товару не здійснюється купівля іншого, тому гроші тимчасово покидають сферу обігу, нагромаджуючись. Золоті монети легко випадали з обігу і так само легко поверталися до нього.

Можливість і необхідність нагромадження грошей створилися тоді, коли товарний обіг $T - G - T$ роздвоївся на два самостійних акти: $T - G$ (продаж) і $G - T$ (купівля), тобто коли гроші стали посередниками у товарному обміні, виконуючи функцію засобу обігу. Виконання функції засобу нагромадження стає можливим тоді, коли продавець (виробник) товару частину виручки від його реалізації відкладає на майбутнє, вилучаючи тимчасово гроші з обігу та перетворюючи їх на скарб.

Нагромадження грошей – необхідний момент процесу виробництва і його повторення (відтворення), без нагромадження грошей – на заміну засобів виробництва, закупівлю додаткових, виплату заробітної плати тощо – відтворення просто неможливе.

За умов обігу металевих грошей останні як скарб стихійно регулювали кількість грошей в обігу. У зв'язку з постійним коливанням обсягу виробництва товарів і послуг, швидкості їх обігу та ринкових цін необхідна кількість грошей в обігу то зростала, то зменшувалась – відповідно частина грошей то випадала в скарб, то поверталася з нього до обігу. Завдяки цьому маса грошей в обігу не знала ні надлишку, ні нестачі.

З виникненням *кредитних відносин* – продаж товару з відстрочкою платежу або позика грошей – гроші почали виконувати функцію *платіжного засобу (засобу платежу)*. З іншого боку, кредитні відносини могли виникнути тільки з появою грошей, адже за умов бартерного обміну купити товари в борг просто неможливо.

Гроші виконували функцію платіжного засобу при сплаті боргу, податків, виплаті заробітної плати, процента, дивідендів (доходу на акції), внесенні орендної плати за землю чи засоби праці тощо. Без кредиту товарне виробництво не може розвиватись нормально.

Кредитні відносини виникли у сивій давнині – ще в Шумерській державі (на півдні Месопотамії, у нижній течії Тігра і Євфрату) понад 4 тисячі років тому надавали товари і гроші в позику, там існувало боргове рабство (рабство за несплачені борги), про що свідчать боргові розписки на обпалених на вогні глиняних клинописних табличках, які знаходять археологи у руїнах шумерських міст – Ура, Урука, Лагаша, Шуррупака та інших.

Виконання грошима функції платіжного засобу призвело до появи так званих *кредитних грошей* – векселів (оті самі шумерські клинописні боргові розписки також були векселями), банкнот і чеків, які почали замінювати повноцінні металеві гроші у цій функції.

Поява і розширення міжнародної торгівлі після третього великого суспільного поділу праці спричинили народження ще однієї функції грошей – *засобу міжнародних розрахунків, або світових грошей*.


Цю функцію спочатку виконували повноцінні металеві (золоті чи срібні) гроші, які мали потрійне призначення, що робило функцію світових грошей синтетичною (об'єднаною):

- 1) як загальний міжнародний платіжний засіб;
- 2) як загальний міжнародний засіб обігу;
- 3) як загальне втілення суспільного багатства.

На світовій торговій арені гроші переставали бути національними грошовими одиницями, вони, за образним і влучним висловом К. Маркса, «скидали з себе національні мундири» і виступали ваговою кількістю металу (золота чи срібла) з визначеною вартістю.

4. Кредитні гроші

Грошова функція *платіжного засобу* породжує *кредитні гроші*, які з часом повністю витіснили повноцінні гроші з обігу, перетворившись у *паперові гроші*. До кредитних грошей відносять *векселі, банкноти і чеки*. Варто ще раз згадати, що векселі і чеки з'явилися ще в стародавніх ранньоробовласницьких державах – Шумері, Вавілонії, Ассирії, Фінікії, Єгипті та інших.

 **Вексель** – боргове зобов'язання по товарному кредиту.

Боржник, виписуючи вексель кредитору, зобов'язаний оплатити його (тобто повернути свій борг) з процентами у строго визначений строк. Але, поки цей термін не прийшов, кредитор може використати вексель боржника як платіжний засіб за товари і послуги. При цьому він ставить на векселі так званий *перевідний запис*, таким чином завіряючи своїм підписом гарантію оплати векселя в визначений час. Новий власник товарного векселя може також використати його заміном повноцінного платіжного засобу, поставивши свій перевідний запис і передаючи вексель уже третій особі в оплату за товари чи для здійснення якихось інших виплат.

Чим більше на векселі перевідних записів, тим він надійніший і тим охочіше приймають його в якості платіжного засобу. Так товарний вексель здійснює свій обіг як платіжний засіб, аж поки не надійде час його погашення (оплати). Останній власник товарного векселя забирає борг у боржника з процентами.

Розрізняють такі види векселів:

- ➔ *простий товарний вексель* (соло-вексель) – боргове зобов'язання по товарному кредиту, яке виписується боржником на ім'я кредитора;
- ➔ *перевідний вексель, або тратта* – письмовий наказ однієї особи (кредитора) іншій (позичальнику) про сплату визначеної суми грошей третій особі (ремітенту);
- ➔ *комерційний вексель* – вексель, виданий під заставу товарів;
- ➔ *банківський вексель* – тратта, що виставляється банками певної країни на своїх зарубіжних кореспондентів (іноземні банки);

➔ *казначейський вексель* випускається державою для покриття своїх витрат.

Отже, *товарний вексель* – знаряддя комерційного кредиту (кредиту товарами), яке набуває форми кредитних грошей, виконуючи функцію засобу платежу. Так виникає *вексельний обіг*, який доповнює *грошовий обіг*. На ґрунті вексельного обігу виникла більш досконала форма кредитних грошей – *банкнота*.

➔ **Банкнота** – *вексель банків, або банківський білет, що оплачувався повноцінними грошима за першою вимогою банком, який видав банкноту.*

Банкноти випускалися в обіг в обмін на товарні векселі. Цю операцію назвали *обліком векселів*, банк, що її здійснював, брав за неї певну плату. Банкнота – більш надійна форма кредитних грошей, тому, як правило, власники векселів обмінювали їх на банкноти певного банку, надаючи йому право самому погашати векселі. А банкноти також використовували як платіжний засіб, який замінював повноцінні гроші.

Банкнотна форма кредитних грошей одержала широке розповсюдження, вексельний обіг усе більше доповнювався і замінювався *банкнотним обігом*, тобто *обігом банківських кредитних білетів*. Банкноти усе охочіше використовували як платіжний засіб.

Згодом банкноти стали пануючою формою *грошових знаків*, формою *паперових грошей*. Однак це сталось тоді, коли право випуску в обіг банкнот повністю перебрав на себе центральний банк країни, який контролюється державою, а усі приватні (комерційні) банки втратили це право. Для них банківські білети замінилися банківськими векселями.

У сучасній ринковій економіці особливо широкого розповсюдження набули *чеки* – ще одна форма кредитних грошей.

➔ **Чек** як *кредитні гроші* – *це короткострокове боргове зобов'язання, яке використовується для оплати угод у формі розпорядження банку видати або перерахувати певну суму грошей з поточного рахунку особи, що виписала чек.*


Нинішні чеки забезпечуються готівкою (готівка – *банкноти* центрального банку), яка знаходиться на *поточних банківських рахунках*. Комерційні банки можуть надавати кредит у *безготівкових грошах*, тобто відкрити *чековий кредит*, забезпечуючи погашення чеків готівкою з поточних рахунків.

Власник чекового кредиту може розраховуватися за товари чи інші угоди чеками банку, який видає йому чекову книжку (на суму кредиту). Банк-кредитор оплачує (погашає) чеки та здійснює за ними розрахунки (виплати) за чеками, які виписує розпорядник чекового кредиту (боржник банку), розраховуючись за товари і послуги. При потребі банк може просто здійснювати розрахунки за чеками, переводячи відповідну суму безготівкових грошей на рахунки осіб чи установ, яким чек був виписаний. При цьому готівкові гроші можуть і не використовуватися.

Історично кредитні гроші виникли на ґрунті обігу металевих (золотих чи срібних) грошей як знаки, або символи (представники), повноцінних грошей і як знаки кредиту. Вони стали додатковим елементом у платіжно-розрахунковому механізмі підприємницького товарного виробництва (ринкової економіки вільної конкуренції), основу якого продовжували складати повноцінні (золоті чи срібні) гроші у монетній формі. Грошовий обіг доповню-

вався вексельним і банкнотним. Векселі і банкноти вільно обмінювалися на повноцінні золоті чи срібні гроші.

Більш помітну і значну роль кредитні гроші почали відігравати з розгортанням процесу *демонетизації золота*.

 **Демонетизація золота** – процес поступової втрати золотом грошових функцій.

На зміну золотим спочатку прийшли паперові кредитні, а потім – і безготівкові гроші у різних формах.

Паперові гроші можуть існувати в формах *банкнот центрального банку* чи *казначейських кредитних білетів*. Перші випускаються в обіг (емітуються) центральним державним банком, другі – державною скарбницею (казначейством).

Банкноти центрального банку забезпечувалися спочатку золотом, а потім – твердою іноземною валютою, казначейські білети – національним багатством країни. Більш широке розповсюдження одержали банкноти, вони поступово стали загальним платіжним і купівельним засобом, приймаючись до оплати також в інших країнах, а казначейські білети здійснювали свій обіг тільки на вітчизняних теренах.

Нинішня грошова система України, як і більшості країн світу, ґрунтується на банкнотах центрального банку, а казначейські білети – при визначальній ролі банкнот – були характерними, наприклад, для грошової системи СРСР (за системою 1961 року купюри номінальною вартістю 1, 3 і 5 карбованців були казначейськими білетами, а номіналом 10, 25, 50 і 100 карбованців – банкнотами центрального банку). Казначейські білети у грошовій системі завжди виконували допоміжну роль.


Якщо кредитні гроші співіснують в обігу з повноцінними, вони замінюють останні у виконанні тільки двох грошових функцій – *засобу обігу* та *засобу платежу*. За такої ситуації вони не можуть бути мірою вартості, адже є лише символами (знаками) золота, яке цю функцію й виконує (при цьому кредитні гроші вільно обмінюються на золото). Паперові гроші не могли утворити дійсного скарбу, утворюючи тільки скарб фіктивний (не справжній), тому й не виконували (або виконували в дуже вузьких межах) грошову функцію засобу нагромадження (утворення скарбу). Нагромадження, як правило, відбувалося в золотих (срібних) грошах. Нарешті, в міжнародних розрахунках тільки кілька національних грошових одиниць приймалися до виплат у формі кредитних грошей (американський долар чи англійський фунт), основою цих розрахунків було золото. Тому кредитні гроші всіх країн не виконують функції світових грошей.

5. Сучасні гроші та їх функції


Нині в обігу знаходяться тільки грошові символи – кредитні та безготівкові гроші. Повноцінні золоті гроші було вилучено з обігу, золоті монети переплавили в зливки. Банкноти перестали обмінюватися на золото. Усе це призвело до модифікації грошових функцій. Суть грошей в науковій літературі трактується нині у кількох варіантах. Ось один з них: «Гроші – загальновизнаний платіжний засіб, який приймають в обмін на товари і послуги, а також при сплаті боргів» (Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1997. –

С.473).


Найсуттєвішою характеристикою грошей нині визнається те, що вони приймаються як платіжний засіб. При цьому зовсім не важливо, яким є платіжний засіб, що використовується як гроші. Тому відрізняють кілька видів грошей: товарні гроші, символічні гроші і кредитні гроші.

 **Товарні гроші** використовуються як засіб обміну, водночас вони є й звичайним товаром.

Товарними грошима були й золото, і срібло, і сіль, і олія, і зерно чи худоба, і какао-боби, якщо вони використовувалися у якості загального товарного еквівалента. Якщо, скажімо, оливкова олія використовувалася і як олія і як гроші, то в обох випадках вона мала однакову вартість. Товарні гроші завжди мають внутрішню вартість.

 **Символічні гроші** – платіжний засіб, чия вартість чи купівельна спроможність у якості грошей перевищує витрати на їх виготовлення або цінність при альтернативному використанні, тобто їх вартість є символічною.

Символічні гроші не мають тієї внутрішньої вартості, яка відповідала б їхній номінальній вартості. До символічних грошей відносять банкноти та розмінну монету, адже це – *декретні гроші*, купівельна спроможність яких визначається законодавчо – державним декретом (указом).

 **Сучасні кредитні гроші** – це засоби обміну і платежу, які є борговими зобов'язаннями приватних осіб чи фірм.

Колись такими були й банкноти – боргові зобов'язання комерційних банків, а нині це – товарні і грошові векселі, чеки, банківські депозити (грошові засоби або цінні папери на банківських рахунках).

Банкноти тепер емітує (випускає в обіг) тільки центральний банк країни (або група центральних банків – скажімо, федеральна банківська система США). За цих умов функції грошей модернізувалися. Однак різні автори виділяють різну кількість функцій – від однієї до чотирьох. Зупинимось на останньому варіанті.

Сучасні символічні гроші виконують наступні *функції*:

- ➔ рахункової одиниці;
- ➔ засобу обміну і платежу;
- ➔ засобу збереження вартості;
- ➔ міри відкладених платежів.

Гроші є *рахунковою одиницею*, або *мірою вартості*, адже через них встановлюються товарні ціни і ведуться рахунки – господарський, бухгалтерський, національний.

Гроші є *засобом обміну і платіжним засобом*, адже використовуються для забезпечення товарного обігу і платежів у грошовій формі.

Гроші є *засобом збереження вартості*, адже вони можуть використовуватися в майбутньому для здійснення купівель чи грошових угод, практично не втрачаючи своєї купівельної сили, тимчасово знаходячись поза обігом.

Гроші є *мірою відкладених виплат (платежів)*, адже фіксують величину боргу чи кредиту певною сумою грошей.

Із чотирьох згаданих функцій найсуттєвішою визнається функція *засобу обміну і платіжного засобу*. Функцію *засобу збереження вартості* гроші мають виконувати тому, щоб їх продовжували використовувати засобом обміну та платіжним засобом.


Також вважається, що *рахункова одиниця і міра відкладених платежів* не є обов'язковими функціями сучасних грошей, хоча вони зазвичай їх виконують. Однак, коли в економіці існує висока інфляція, гроші, як правило, перестають виконувати ці дві функції.

Як міжнародний платіжний і купівельний засіб нині використовується *конвертована валюта* (національні грошові одиниці, які вільно обмінюються на усі інші), до якої можна віднести усього кілька валют (долар США, англійський фунт і швейцарський франк, а також євро – спільну валюту Європейського Союзу).


Крім того, з'явилися нові *світові гроші* – так звана *резервна валюта*. Такими є, зокрема, *спеціальні права запозичення* (англійська абриватура SDR) – своєрідний прототип міжнародних кредитних грошей, що використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн – членів Міжнародного Валютного Фонду (МВФ).

Резервна валюта існувала і в межах Європейського Союзу (ЄС) – інтеграційного об'єднання 15 західноєвропейських країн (нині у складі ЄС – 27 європейських країн). Це була так звана *об'єднана європейська валюта*, або ECU. Сферою застосування ECU були взаємні розрахунки країн ЄС на рівні їх центральних банків. Однак з 1 січня 1999 року ECU замінили EURO – спільною валютою ЄС – спочатку безготівковою, яка з 1 січня 2002 року стала також готівковою. Це – уже справжні міжнародні гроші, які виконують усі означені грошові функції, а також функцію *засобу міжнародних розрахунків*. Впровадженням EURO займається Центральний банк ЄС, який розміщено у Франкфурті-на-Майні (Німеччина). Однак нові члени ЄС, які увійшли до Європейського Союзу у травні 2004 року (10 країн Центральної та Східної Європи) та з 2007 року (Болгарія та Румунія) до зони EURO, як і деякі старі члени (Велика Британія, Швеція та Данія) ще не увійшли.

Поширення безготівкових розрахунків у ринковій економіці породило систему так званих *«електронних» грошей*, а також *кредитні картки*.

 **«Електронні» гроші** – система безготівкових розрахунків, коли грошові рахунки існують не у кредитних грошах, а у «пам'яті» комп'ютерів, які через записи інформації на касетах чи дисках здійснюють переведення потрібних сум з одного банківського рахунку на інший.


«Електронні» гроші – це абсолютно символічні гроші.

 **Кредитні картки** – зручний засіб здійснення купівель, однак вони – не зовсім гроші, адже є засобом одержання короткострокової позики в банку, який видає кредитну картку на певну особу. Кредитні картки призначені для того, щоб відкласти оплату купівель на короткий час, адже дану суму потрібно буде повернути банкові.

Кредитні картки видають своїм клієнтам комерційні банки, відкриваючи для них спе-

ціальні кредитні рахунки та оплачуючи їх угоди. Кредитні картки дозволяють використувати значно менше готівки і чекових безготівкових грошей, адже вони зручніші в користуванні. Це – надійний засіб розрахунків, інша особа не може використувати іменну картку (у будь-якому разі, тривалий час). Однак для їх застосування потрібно вводити спеціальну комп'ютерну систему розрахунків.


З демонетизацією золота загострилася проблема ліквідності.

 **Ліквідність** – відносна ступінь легкості реалізації, продажу, перетворення майна та банківських рахунків у готівку.

Із зникненням повноцінних грошей ліквідність майна стала визначатися банкотною готівкою. Зрозуміло, що найвищу ліквідність має сама готівка, чеки і кредитні картки – менш ліквідні. Ще нижчою ліквідністю володіють цінні папери та векселі, не кажучи уже про товари і послуги та нерухоме майно.


1. Система грошового обігу.
2. Грошова маса та її агрегати.
3. Закон грошового обігу.
4. Інфляція і дефляція.

1. Система грошового обігу

 **Система грошового обігу, або грошова система** – форма організації грошового обігу, що склалася в кожній країні і законодавчо встановлена державою.

У світі існують різні національні грошові системи, вони визначаються специфікою економічної системи. Проте розвиток грошових систем підпорядкований і певним загальним закономірностям, що проявляється у майже синхронній зміні типів грошових систем у процесі їх еволюції під впливом взаємних зв'язків національних економік.

Ринкова економіка неможлива без грошей і грошового обігу, тобто без руху грошей, які опосередковують рух товарів і послуг, здійснення господарських угод тощо. Грошовий обіг обслуговує не тільки купівлю-продаж товарів і послуг, а й рух *фінансів*.

 **Фінанси** – сукупність усіх грошових засобів у розпорядженні суб'єктів економіки, а також система їх формування, розподілу і використання.

Такий зв'язок грошового обігу з фінансами служить підставою для того, щоб назвати систему грошового обігу *законодавчо регульованою системою фінансів в економіці*.

До найважливіших загальних елементів системи грошового обігу належать наступні:

➔ *національна грошова одиниця* (міра грошей, прийнята у даній країні за одиницю, у якій виражаються ціни товарів і послуг – гривня, долар, фунт, рубль, франк, крона, євро та інші);

➔ *масштаб цін* (вартість грошової одиниці, що визначається її купівельною спроможністю, та її частин; наприклад, купівельна спроможність долара і цента, гривні і копійки, фунта і пенса, євро і євроцента);

➔ *форми грошей* (уречевлена чи встановлена державою у певному типі грошей мінова вартість, яка в змозі забезпечити стійкість обігу товарів і є законним платіжним засобом – металеві чи паперові гроші, готівка і безготівкові гроші тощо);

➔ *система грошової емісії* (законодавчо встановлений порядок випуску в обіг, тобто емісії, повноцінних, символічних чи кредитних грошей, а також установи, що здійснюють емісію грошей і цінних паперів);

➔ *валютний паритет* (співвідношення з грошовими одиницями інших країн, умови обміну валют);

➔ *інститути грошової системи* (установи, що регулюють грошовий обіг – банки і бан-

ківська система).

Історія людства знає *три типи грошових систем*:

- 1) біметалізм;
- 2) монометалізм;
- 3) систему нерозмінних кредитних (символічних) грошей.

В основі системи *біметалізму* (XVI-XVIII століття) знаходилося два чи більше грошових метали – наприклад, золото і срібло. Таке становище суперечило природі грошей як єдиного загального товарного еквівалента (існувало два види цін – ціни в золоті і ціни в сріблі), тому з часом від системи біметалізму відмовилися.

Тривале ж існування цієї системи можна пояснити нестачею одного металу для забезпечення функціонування товарно-грошових відносин, тому й використовували два і більше металів.

Варто згадати, що до XVI століття в Європі не вистачало й сумарної кількості золота і срібла (золота на одного європейця пересічно було всього 30 г, а срібла – 330 г, що було дуже замало і стримувало розвиток товарного виробництва і обігу; тільки після відкриття Америки з її багатими родовищами золота і срібла у Європі стало достатньо грошових металів).

Система золотого монометалізму (XIX – 70-ті роки XX ст.) пройшла кілька еволюційних етапів (стадій):

- 1) золотомонетного стандарту;
- 2) золотозливкового стандарту;
- 3) золотодевізного стандарту.

На стадії *золотомонетного стандарту* в основі грошового обігу знаходилися золоті монети, що вільно обмінювались на *банкноти*. При цій системі в обігу не буває ні нестачі, ні надлишку грошей, але вона – найдорожча в історії людства грошова система, до того ж малорухома та інертна, а потреби розвитку ринкової економіки вимагали системи гнучкої і динамічної.

Тому на початку XX століття (фактично в 1914 році, а формально – з 1922 року) відбувся перехід до системи золотозливкового стандарту.

На стадії *золотозливкового стандарту* золоті монети були вилучено з обігу та переплавлено в зливки, які з того часу зберігаються у золотому запасі країни; обмін банкнот на золото відбувався шляхом продажу золотих зливок по фіксованій державній ціні. Ця ціна визначалася офіційним золотим вмістом грошових одиниць, які все ж забезпечувалися золотом. Проте не всі країни мали достатньо золота, щоб забезпечити ним свою валюту. Тому паралельно з системою золотозливкового стандарту виникла система золотодевізного стандарту.

Перехід усіх країн до системи *золотодевізного стандарту* був активізований світовою економічною і фінансовою кризою 1929-1933 років і Другою світовою війною 1939-1945 років. У цей період до 80 відсотків усіх світових запасів золота зосередилися в США, більшість країн взагалі не мали золотого запасу. За цих умов національні грошові одиниці забезпечувалися так званими *девiзами* – іноземною валютою та іншими засобами міжнародних розрахунків.

Золотодевiзна система була офіційно проголошена на конференції у містечку Бреттон-Вудс (США) у 1944 році (тому її часто називають Бреттон-Вудською грошовою системою).

В її основі знаходився американський долар, який забезпечувався золотим запасом США, у свою чергу, долар забезпечував усі інші національні грошові одиниці. Було створено Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), завданням якого стало забезпечення стійкості валют його країн-учасників.

За цієї системи грошові знаки взагалі не обмінювалися на золото, а фіксований курс національних валют підтримувався шляхом купівлі-продажу іноземної валюти (девіз) на фондових біржах – насамперед американських доларів. США зобов'язалися не випускати в обіг не забезпечені золотом долари, що вважалося гарантією стійкості даної грошової системи. Однак США не дотрималися цих зобов'язань і випустили в обіг понад 800 мільярдів нічим не забезпечених доларів. Це стало основною причиною краху Бреттон-Вудської системи.

США також зобов'язувалися на рівні центральних банків здійснювати обмін своєї валюти, яка нагромаджувалася в інших країнах, на золото. Однак у серпні 1971 року було припинено обмін доларів на золото. Доба системи золотодевiзного стандарту закінчилася. На зміну прийшла нова система – *система нерозмінних кредитних грошей*, або *система плаваючих валютних курсів*.

Про її введення з 1 січня 1978 року країни-члени МВФ домовилися у 1976 році в столиці Ямайки м. Кінгстон (тому сучасну грошову систему називають і Ямайською). Сучасна грошова система характеризується наступними рисами:

- ➔ повна демонетизація золота, яке вилучається із внутрішнього і міжнародного обігу, з відміною розміну банкнот на золото;
- ➔ відміна золотого вмісту кредитних грошей (банкнот);
- ➔ панування кредитних (символічних) грошей;
- ➔ значне розширення безготівкового обороту;
- ➔ посилення емісії грошей з метою кредитування приватного підприємництва і держави;
- ➔ повна монополізація емісії грошей державою;
- ➔ посилення державного регулювання системи грошового обігу.

У рамках Ямайської системи існують грошові системи з *твердим забезпеченням грошей* та системи *вільного грошового обігу*. Таке розмежування пов'язане з регулюванням дефіциту грошей в обігу

У системах з *твердим забезпеченням (покриттям)* нестача грошей законодавчо забезпечується положенням про норми покриття грошей. Водночас, існує небезпека нестачі грошей в обігу, тобто *дефляції*, якщо за умов економічного зростання грошова маса не може збільшуватися через нестачу засобів покриття – золота чи іноземної валюти у центральному банку.

За *вільного грошового обігу* завжди існує небезпека надмірного зростання грошової маси в обігу, тобто *інфляції*, адже не існує ніяких законодавчих норм стосовно покриття (забезпечення) грошей, що знаходяться в обігу.

Тепер уже можна зробити висновок, що у грошових системах, змінюючи один одного,

існувало кілька типів загального грошового еквівалента:

- ➔ *товарний* (товарні гроші);
- ➔ *ваговий* (металеві гроші);
- ➔ *карбований* (монетні гроші);
- ➔ *емісійний* (грошові знаки);
- ➔ *депозитно-електронний* (банківські депозити, кредитні картки, так звані «електронні гроші»).


Отже, у процесі історичної еволюції системи грошового обігу золото поступово втратило більшість грошових функцій, воно *демонетизувалося*. Водночас, золото і нині є втіленням багатства, нагромаджуючи вартість.

За приблизними оцінками, у стародавні і середні віки (від найдавніших часів до 1600 року) на виплати було видобуто 13,3 *тис. тонн* золота, а з 1600 по 2000 рік – ще 107,3 *тис. тонн* (разом близько 120,6 *тис. тонн*).

Нині біля третини всього золота (понад 40 *тис. тонн*) зосереджено у державних золотих запасах і резервах, приблизно чверть (28-30 *тис. тонн*) – тезаврована, тобто накопичена приватними особами, більше третини (41-43 *тис. тонн*) – використано в ювелірних, зубопротезних і промислово-технічних виробках. Значна частина золота (9-13 *тис. тонн*) знаходиться у похованнях, гробницях, скарбах (зокрема, й на піратських островах!), тайниках, руїнах стародавніх поселень, на дні морів і океанів у затоплених кораблях (лише у Карибському морі пірати і тайфуни затопили кілька десятків іспанських галіонів, вщерть завантажених американським золотом).

Водночас, у сучасній ринковій економіці функціонує велика різноманітність грошових засобів, що породжує проблему структури і виміру *грошової маси*.


2. Грошова маса та її агрегати

 **Грошова маса** – сукупність усіх грошових засобів, які знаходяться в економіці в готівковій і безготівковій формах, забезпечуючи обіг товарів і послуг у масштабах усієї країни.

Грошова маса відображає *пропозицію грошей* в економіці.

У структурі грошової маси передусім виділяються *активна частина*, до якої відносять грошові засоби, що реально обслуговують господарський оборот, і *пасивна частина*, яка включає грошові нагромадження, залишки на банківських рахунках, що потенційно можуть служити розрахунковими засобами.

Особливе місце в грошовій масі займають так звані *квасігроші*, або «майже гроші» (латинське *quasi* перекладається «подібний до», «майже такий», «ніби»), тобто грошові засоби на термінових (строкових) рахунках, ощадних вкладах, депозитних сертифікатах, акціях інвестиційних фондів, які вкладають засоби тільки в короткострокові грошові зобов'язання.

 Сукупність готівки та грошей безготівкових рахунків у центральному банку (поточні вклади) утворює **гроші центрального банку**, які називають також **монетарною**, або **грошовою базою**, адже саме вони визначають сумарну грошову масу в економіці.

Грошова маса в економіці включає кілька *агрегатів* (поєднань елементів):

➔ **M0** – *готівка* (банкноти і розмінна монета);

➔ **M1** – M0 разом з *транзакційними* (поточними) *банківськими депозитами* (чековими грошима);

➔ **M2** – M1 разом з *строковими банківськими рахунками* і *депозитними сертифікатами*;

➔ **M3** – M2 разом з *особливо великими строковими банківськими рахунками*;

➔ **L** – M3 разом з *ощадними облігаціями* та *державними цінними паперами*.

Грошові агрегати відрізняються насамперед *ліквідністю* своїх елементів. Найвищою ліквідністю володіє агрегат M0 (готівка).

Готівка складається з банкнот центрального банку і розмінної монети. Остання, як правило, становить невелику частку готівки (від 2 до 5 відсотків).

Чекові гроші, які разом з готівкою утворюють грошовий агрегат M1, у своїй основі мають поточні рахунки в комерційних банках. Чеки – зручна форма розрахунку, їх можна навіть надсилати поштою, скористатися ними може тільки особа, на яку вони виписані. Чеки стали основною формою *безготівкових грошей*, абсолютна більшість усіх угод в ринковій економіці (понад три чверті) здійснюється через чекові гроші.

Чеки – не що інше, як засіб передачі власності на чекові банківські вклади, які є високоліквідними і легко перетворюються в готівку (обмінюються на неї). Чеки, виписані на банківські поточні рахунки, замінюють готівку. При розповсюдженні системи чекових вкладів значна частина готівки, внесеної в банки на поточні та чекові рахунки, не поступає знову готівкою в обіг, а стає основою для оплати безготівкових чекових рахунків.

У грошовому агрегаті M1 готівка (банкноти і розмінна монета разом з чековими безготівковими грошима). Саме агрегат M1 найтісніше пов'язаний з масою товарів і послуг, забезпечуючи обіг останньої.

Готівка нині значно поступається за обсягом безготівковим грошовим засобам (чекам, іншим грошовим засобам на банківських рахунках, представлених кредитними картками); банкноти і розмінна монета нині складають не більше чверті від усіх грошей в обігу (а в економіках деяких країн, зокрема, в Японії чи Австралії, готівки не більше 5 відсотків від грошової маси в обігу).


Безчекові ощадні рахунки разом з агрегатом M1 утворюють агрегат грошової маси M2. Вони виникають на основі термінових (строкових) банківських вкладів. Безчекові ощадні рахунки менш ліквідні, ніж чекові, але також перетворюються в готівку (після закінчення строку зберігання) або переводяться в чекові рахунки. *Великі строкові вклади* ще менш ліквідні, тому складають основу іншого агрегату – M3. Вважається, що агрегат L охоплює всю грошову масу в економіці, а низьколіквідні державні цінні папери у його складі становлять близько чверті.

Однак в Україні агрегати M3 і L нині знаходяться тільки на стадії формування, що й визначає відомі складнощі грошового обігу (варто підкреслити, що в українській статистиці грошовий агрегат L не застосовується).

У агрегатах M2, M3 і L враховані грошові засоби в різних ліквідних формах, більшість з них тимчасово покинули сферу обігу і виконують тільки функцію *засобу збереження*

вартості (засобу нагромадження). Віднесення цих елементів до різних грошових агрегатів залежить від строків і форм нагромадження, тобто *ступеня ліквідності*.

Агрегат М1 – це активна частина грошової маси, усі інші агрегати утворюють її пасивну частину. Тільки елементи агрегата М1 знаходяться в обігу, усі інші елементи грошової маси – це пасивні *квазігроші*.


 **«Квазігроші»** – гроші, «заморожені» на великих банківських рахунках, в облігаціях, інших державних цінних паперах.

Обсяг грошової маси в кожному з агрегатів залежить від багатьох факторів, які визначаються особливостями тієї чи іншої національної економіки.

Зокрема, маса агрегату М1 визначається обсягом товарів і послуг та швидкістю обігу самих готівкових і безготівкових грошей. Обсяги агрегатів М2, М3 і L залежать ще й від рівня розвитку кредитних відносин, рівня капіталізації грошових доходів населення тощо. Так, у Німеччині агрегат М0 складає близько 11 відсотків усієї грошової маси, М1 – 42, М2 – понад 60, а М3 – близько 75 відсотків (Вісник НБУ, 2008, №5. – С.53).

Агрегати М3 і L більш чітко відбивають тенденції розвитку економіки, ніж агрегати М1 і М2, – різкі зміни в більших агрегатах «сигналізують» про відповідні зміни в результатах суспільного виробництва. Так, швидке зростання грошової маси і кредиту супроводжує період економічного піднесення, а їх скорочення часто супроводжується спадами виробництва. Однак саме агрегат М1 знаходиться в грошовому обігу, складаючи активну частину грошової маси. Тому в наступному ми будемо застосовувати категорію «гроші», маючи на увазі агрегат М1, який включає готівку і безготівкові високоліквідні грошові засоби.

3. Закон грошового обігу

 **Закон грошового обігу** полягає у дотримуванні в обігу **необхідної** кількості грошей.

Здавна відома формула, що визначала *необхідну кількість* повноцінних грошей, а також кредитних грошей, які їх замінювали, в обігу:

$$КГ = \frac{СЦ - К + П - ВР}{О}$$

Тут КГ – необхідна кількість грошей (готівки) в обігу, яка забезпечує товарний обіг, СЦ – річна сума цін реалізованих за рік товарів і послуг, К – річна сума цін товарів і послуг, проданих в кредит (без негайної оплати), П – сума виплат по кредитах минулих періодів, ВР – сума виплат, що взаємно погашаються без участі реальних грошей (зокрема, при бартерному обміні), О – пересічна швидкість обігу грошей.

Отже, за даної вартості товарної маси, що реалізується за золоті гроші чи готівку, яка їх представляє, і виплат, що відбуваються (за відрахуванням тих, що взаємно погашаються), і за даної швидкості обігу грошей їх маса в обігу залежить від *вартості золота*.

Наприклад, якщо вартість золота зростає, ціни знижуються і необхідна маса грошей зменшується, а коли вартість золота знижується і ціни зростають, то в обігу потрібно більше золота.

Якщо золоті монети вилучаються з обігу, а там знаходиться така ж кількість нерозмінних кредитних грошей, яка замінює необхідну кількість золотих грошей, то вони функціонують так само, як і золоті, маючи таку ж купівельну силу (мінову вартість). Однак ситуація принципово змінюється, коли в обігу знаходиться надлишок чи нестача готівки (банкнот). При її надлишку вона не покидає самостійно сферу обігу, не нагромаджується, як золоті гроші, викликаючи *інфляцію*, а при нестачі грошей вона не поступає в обіг самостійно, викликаючи тим самим *дефляцію*. Інфляція та дефляція виникають внаслідок порушення закону грошового обігу за умови, що в обігу знаходяться паперові гроші.

Водночас, як відомо, готівка (банкноти і розмінна монета) нині складає незначну частину грошей в обігу, абсолютна більшість товарів і послуг реалізується через канали безготівкового грошового обігу, що є специфікою сучасної грошової системи. Суттєве зростання значення *безготівкових грошей* робить непридатним метод визначення необхідної в обігу кількості грошей, який описувався раніше. Тепер широко застосовують так зване «рівняння обміну» американського економіста-математика Ірвінга Фішера¹.


«Рівняння обміну» Фішера має такий загальний вигляд:

$$MV = PQ.$$

У цій тотожності M – це $M1$ (готівка і безготівкові чекові гроші), V – пересічна швидкість обігу грошей, P – ціни товарів і послуг (індекс споживчих цін), Q – обсяг товарної маси (річна пропозиція товарів і послуг).

З цього рівняння легко знайти *необхідну для обігу* кількість грошей:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

 **Із закону грошового обігу випливає його найважливіший принцип: грошова маса повинна відповідати потребам обігу.**

Підтримування рівноваги в економіці, збалансованості попиту і пропозиції на товарних ринках значною мірою визначається необхідною (рівноважною) кількістю грошей в обігу.

Водночас, грошова маса в обігу мусить змінюватися пропорційно зміні пропозиції товарів і послуг в економіці (це впливає з «рівняння обміну» Фішера). Зміна грошової маси в обігу визначається через так званий грошовий мультиплікатор.

Грошовий мультиплікатор відображає роль банківської системи в зміні кількості грошей в обігу. *Банки – «грошове серце» економіки*, через свої канали вони регулюють грошові потоки в усіх її сферах. Для розуміння суті механізму мультиплікації (примноження) кількості грошей в обігу потрібно застосувати поняття *грошової маси* і *грошової бази*.

$\text{Грошова маса} = \text{Готівка} + \text{Банківські депозити}$

$\text{Грошова база} = \text{Готівка} + \text{Банківські резерви}$
--

Грошова, або монетарна, база – це гроші центрального банку, а *грошова маса* включає

¹ Ірвінг Фішер вивів своє рівняння у 1947 році на основі тотожності, запропонованої ще у XVIII столітті шотландським вченим Девідом Юмом.

також гроші комерційних банків і населення. *Банківські резерви* – грошові засоби центрального банку, серед них виділяються *часткові резерви* – грошові засоби, що є частиною грошових засобів комерційних банків, які останні зобов'язані зберігати в центральному банку. Часткові резерви – це частина засобів поточних рахунків, що служать для забезпечення *кредитної емісії* – випуску в обіг чекових кредитних грошей.

При зростанні грошової маси в обігу діють *два ефекти*:

- 1) співвідношення суми готівки і суми банківських депозитів в обігу (с);
- 2) співвідношення суми обов'язкових часткових резервів і суми на поточних рахунках комерційних банків (г).

Дія обох ефектів поєднується в *грошовому мультиплікаторі*, який є членом наступного рівняння:

$$\text{Приріст грошової маси} = \frac{1 + c}{r + c} \times \text{Приріст грошової бази.}$$

Вираз $\frac{1 + c}{r + c}$ є *складним грошовим мультиплікатором*, тобто коефіцієнтом, який по-

казує залежність зміни грошової маси від зміни грошової бази, що й створює можливість регулювання кількості грошей в агрегаті М1.

Простий грошовий мультиплікатор показує залежність кредитної емісії (кількості безготівкових чекових грошей в обігу) від норми обов'язкових часткових резервів г, яку встановлює центральний банк для комерційних банків.

Його формула має такий вигляд:

$$k_m = \frac{1}{r}.$$


Тут k_m – простий грошовий мультиплікатор.

Отже, у кінцевому рахунку грошовий мультиплікатор показує залежність кількості грошей в обігу від емісії готівки, яку здійснює центральний банк, і кредитної емісії, яку здійснюють комерційні банки, що створює мультиплікаційний ефект зростання грошової маси в обігу.

Порушення закону грошового обігу веде до розбалансованості грошової і товарної мас. Якщо виникає *надлишок* грошей в обігу, це призводить до *інфляції*, а *нестача* грошей – до *дефляції*.

Таким чином, для успішного економічного розвитку в обігу має бути необхідна кількість грошей, чого вимагає об'єктивний закон грошового обігу.

4. Інфляція і дефляція

 **Інфляція** – знецінення готівкових і безготівкових грошей, що проявляється через процес зростання споживчих цін.

Інфляція найбільш властива для системи нерозмінних кредитних грошей, хоча відомі випадки тривалого і стійкого наростання споживчих цін і за умов обігу золотих і срібних грошей.

Наприклад, у XVI столітті дешеве американське золото наводнило Європу, спричинивши справжню «революцію цін» – ціни в золотих грошах за кілька десятків років зросли у 20 разів.

Нині інфляція стала майже неодмінним супутником ринкової економіки. Демонетизація золота, розрив зв'язків між кредитними грошима та золотом надали рухові грошової маси автономного характеру, відносно незалежного від обігу товарів та їх пропозиції, і посилили тенденцію до інфляційного розвитку ринкової економіки.

За умов інфляції виникає надлишок грошей в економіці, що й призводить до їх знецінення. Зовні інфляція проявляється в зниженні купівельної сили грошової одиниці в усіх її формах:

- ➔ зростання товарних цін;
- ➔ поглиблення товарного дефіциту (нестачі товарів);
- ➔ падіння курсу національної валюти;
- ➔ стрімке наростання попиту на товари і послуги.

Найважливішим показником інфляції є динаміка *індексу цін* – узагальнюючого коефіцієнта зміни споживчих цін за певний період, або *темпу (рівень) інфляції*.

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_n - P_0}{P_0} \times 100,$$

де P_0 – індекс цін періоду, з яким ведеться порівняння (базового періоду), P_n – індекс цін періоду, який порівнюється (поточного періоду).

Розрізняють такі *рівні інфляції*:

- ➔ «нормальна» (до 3% на рік);
- ➔ «повзуча» (до 10% на рік);
- ➔ «галопуюча» (понад 10% на рік);
- ➔ «гіперінфляція» (понад 2000% на рік, або більше 50% на місяць, чи понад 1% на день).

Помірна інфляція (до 10% на рік) нині не розглядається як соціальне зло. Навпаки, вважається, що вона певною мірою позитивно впливає на економіку, надаючи їй необхідного динамізму. Дійсно, при зростанні цін населення більше купує, адже передбачає, що у майбутньому ціни зростатимуть й надалі. Це стимулює виробництво товарів, розширює число робочих місць, підвищує попит на товари і прибутки фірм.

Однак ситуація різко змінюється за більш високого рівня інфляції. Особливо агресивно інфляція руйнує економіку при досягненні рівня «*гіперінфляції*». У цьому випадку гроші стрімко знецінюються, відбувається «обвал» грошово-кредитної системи, знецінюються кредити, капіталовкладення (інвестиції), доходи, знищуються заощадження. Зникають стимули до виробництва, інвестування, застосування інших виробничих ресурсів, які швидко втрачають свою вартість.

Значна інфляція – велика небезпека для економіки через її агресивність і здатність самовідтворюватись. Інфляція підтримує сама себе, інфляційна спіраль наростає, що викликається наступними причинами:


- ➔ інфляційними очікуваннями населення;
- ➔ перенесенням усе зростаючих витрат підприємств у ціну продукції.

Інфляція виникнувши, розповсюджується в економіці як епідемія. Вона небезпечна тому, що її важко зупинити. Інфляційні очікування породжують *інфляційну психологію*, що гальмує звільнення економіки з інфляційних лещат, адже вона викликає ажіотажний попит, який стрімко піднімає ціни.


Причиною інфляції довгий час вважали перехід до використання паперових грошей. Однак, і після того, як держава взяла під строгий контроль грошову емісію (випуск грошей в обіг), інфляція не зникла. Водночас, виявилось, що в інфляції бувають різні причини і сама вона буває різною.

Інфляція може відбуватись у таких *формах*:

- інфляція попиту;
- інфляція пропозиції, або інфляція витрат;
- структурна інфляція.


 За **інфляції попиту** надлишок грошей в обігу виникає внаслідок надмірного зростання сукупних грошових доходів населення, фірм і держави.

Попит в економіці в цілому стає вищим від пропозиції товарів і послуг, що неминуче веде до загального зростання споживчих цін.

 Ще більш небезпечною є **інфляції витрат (пропозиції)**, коли ціни на товари і послуги зростають завдяки зростанню витрат фірм.


Два основних джерела, що живлять інфляцію витрат, – зростання заробітної плати (ціни фактора праці) і цін на сировину, енергію і паливо (природні ресурси). Зростання витрат підприємства обертається «накручуванням» цін на виробничі ресурси, а потім – непередбачуваним зростанням цін на товари і послуги.

Найстрашнішим наслідком інфляції витрат є посилення *інфляційної психології* – явища, коли наймані працівники, очікуючи швидкого наростання інфляції, вимагають прискореного підвищення заробітної плати «під майбутнє зростання цін», а фірми завчасно закладають у ціни своїх товарів очікуване зростання витрат на сировину, енергію, паливо, робочу силу і кредит. Внаслідок цього інфляція виходить на таку круту спіраль, що зупинити її стає вкрай важко.


 **Структурна інфляція** викликається міжгалузеву розбалансованістю економіки, що веде до хронічно незадоволеного попиту на деякі товари та зумовлює постійне зростання цін на них.

Поряд з формами доцільно виділити і *типи інфляції*. Розрізняють два типи інфляції:

- 1) *інфляція відкрита*;
- 2) *інфляція затамована*.

 **Відкрита інфляція** розгортається на ринках з вільним ціноутворенням.


Саме відкрита інфляція здійснюється в формах інфляції попиту та інфляції витрат (пропозиції). Відкрита інфляція, хоча й деформує ринок нерівномірністю зростання цін, не руйнує повністю механізм ринкового ціноутворення.

 **Затамована інфляція** виникає тоді, коли ціни на товари і послуги блокуються дер-


жавою, що не дає свободи дії ринковому механізмові.

Отже, затамована інфляція зумовлюється неправильною антиінфляційною політикою держави, коли вона бореться не з самою інфляцією, а з її наслідком – зростанням споживчих цін. При цьому причини інфляції зберігаються, а сама вона стає затамованою і проявляється не в зростанні цін, а в стрімкому *наростанні попиту* на товари і послуги та безмежності *товарних дефіцитів*.

Затамована інфляція руйнує ринковий механізм. Ринок перестає виконувати регулюючу функцію, адже «заморожені» ціни непорушні, а саме зміна цін є основним важелем дії ринкового механізму. Заблоковані ціни роблять не вигідним інвестування в галузях з високими витратами виробництва, тому капітал з них «втікає», породжуючи недовиробництво та дефіцит товарів. У саморегульованій економіці товарний дефіцит швидко зникає через зростання цін, а потім – і розширення масштабів виробництва. За умов же затамованої інфляції товарний дефіцит не зникає, а наростає.

 **Тотальний товарний дефіцит** – головна ознака затамованої інфляції.

Неминучим супутником затамованої інфляції стає «чорний» (нелегальний) ринок з високими спекулятивними цінами. Перевага відкритої інфляції над затамованою полягає і у тому, що в першому випадку додатковий дохід від зростання цін одержує виробник, а у другому – кримінальні структури, які контролюють «чорний» ринок.

 **Винуватцем інфляції у будь-якому випадку є держава.**

Неправильна грошова політика зумовлює існування надлишку грошей в обігові, постійне зростання цін або товарний дефіцит. Особливо це стосується *емісійної інфляції*, що виникає внаслідок необґрунтованої емісії грошей, тобто випуску в обіг додаткових грошей, які не забезпечуються додатковою масою товарів і послуг.

Якою б не була мета додаткової емісії – забезпечення виплат заробітної плати шахтарям, енергетикам чи вчителям, пенсій або соціальної допомоги – вона обернеться наростанням споживчих цін, інфляцією, тягар якої звалиться на плечі все тих же шахтарів, енергетиків і вчителів, пенсіонерів та бідних. Будь-яка грошова емісія має відповідати законам грошового обігу, не породжувати надлишку грошей, забезпечуватися додатковими товарами і послугами.

Для економіки шкідливою є й *дефляція*, тобто нестача грошей в обігу. Дефляція веде до економічного спаду через надвиробництво товарів і послуг, нестача грошей зменшує ринковий попит, загрожує безробіттям, скороченням виробництва, зниженням рівня добробуту нації тощо. Здавалося б, за цих умов ринок може стимулювати попит зниженням цін, однак в силу ряду обставин *ринкові ціни – негнучкі у бік зниження і гнучкі у бік підвищення*, тому ефективного зниження цін і не відбувається.

Водночас, історична тенденція така, що в ринковій економіці розвивається переважно інфляція, а не дефляція.

Розділ 2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Тема 5


Ціна і ринкова рівновага

Лекція 5

1. Економічна природа ціни.
2. Закон попиту і закон пропозиції.
3. Еластичність попиту та пропозиції.
4. Ціна та умови ринкової рівноваги.

1. Економічна природа ціни

На ринку будь-який продукт – товар чи послуга, а також будь-який виробничий ресурс одержують *грошову оцінку*, яка називається *ринковою ціною*.

 **Ціна** виступає грошовим виразом або грошовим еквівалентом певної суспільної (ринкової) цінності матеріальних і нематеріальних життєвих благ, що є об'єктом купівлі-продажу, – найбільш загальне та поверхове визначення ціни.

Однак питання про те, чим же визначається ціна товару, є й донині дискусійним і складним. У розмаїтті підходів до визначення економічної природи ціни виділяються дві концепції. Перша з них ґрунтується на *трудовій теорії вартості*, а друга – на *теорії граничної корисності благ*.

Концепція ціни, яка базується на трудовій теорії вартості, розроблялася насамперед такими представниками класичної політичної економії, як В. Пётті (XVII століття), Ф. Кенé і А. Сміт (XVIII століття), Д. Рікардо і Дж. С. Мілль (XIX століття), особливого розвитку набувши в економічному вченні К. Маркса (XIX століття).

Трудова теорія вартості передбачає чітке розмежування взаємозалежних категорій *вартості* і *ціни* товару. За цими уявленнями, *вартість* – уречевлена в товарі суспільно корисна праця (в годинах), але не будь-яка, а тільки та, що відповідає суспільно нормальним умовам виробництва, суспільно пересічним рівням продуктивності та інтенсивності праці.

Що ж стосується *ціни*, то прибічники трудової теорії вартості вважають її *грошовою формою виразу вартості*. Хоча ціна і визначається вартістю, однак ціна – самостійна категорія, адже вона залежить не тільки від вартості, а й від інших чинників, які усі фокусуються в категоріях попиту і пропозиції.

Водночас, потрібно мати на увазі, що, за марксистськими уявленнями, ціна визначається вартістю не безпосередньо, а через форму *ціни виробництва*, що включає пересічні витрати виробництва підприємств, які виробляють даний товар, та їх середній прибуток.

Так ринок формує єдину *суспільну*, або *ринкову*, *вартість товару*, яка визначається суспільно необхідними витратами праці (у формі ціни виробництва) на його випуск. Ці витрати зумовлюються умовами виробництва на тих підприємствах галузі, які випускають основну масу продукту даного виду.

Ціна може іноді суттєво відрізнятись від вартості, адже на неї впливають також попит на даний товар і його пропозиція. При зростанні попиту на товар його ціна зростає, а при зростанні пропозиції товару – знижується. Навпаки, при зменшенні попиту ціна знижується, а при зменшенні пропозиції – зростає.

Коливання ціни навколо вартості під впливом попиту і пропозиції пояснюється прихильниками трудової теорії вартості дією так званого закону вартості. *Закон вартості* відображає внутрішній, сталий, причинно-наслідковий взаємозв'язок ціни товару з його вартістю.

Суть закону вартості полягає в тому, що в кожному окремо взятій момент ціна практично кожного товару не дорівнює його вартості, однак *сума цін усіх товарів відповідає сумі їх вартості*.

Отже, мінові пропорції обміну і ринкова ціна товарів, за законом вартості, визначаються вартістю тільки в цілому стосовно усієї товарної маси, а ціна кожного окремо взятого товару – під впливом попиту та пропозиції – як правило, не дорівнює його вартості, відхиляючись від неї у той чи інший бік.

Якби це було не так, і в будь-якому випадку ціна конкретної одиниці товару дорівнювала б її вартості, не даючи ціні ніякої можливості відхилитися від вартості, то ринкова економічна система втратила б усілякі стимули розвитку. Виробник не був би зацікавленим у зміні асортименту продукції, а споживач не зміг би отримувати різноманітні та якісні товари. Однак стосовно усієї товарної маси відхилення ціни від вартості в кожному окремому випадку взаємно компенсуються, що можна вважати проявом *закону збереження маси і енергії* в економічній сфері суспільства.

Виходячи з цього, можна дати висновок, який зробили прихильники трудової теорії вартості: закон вартості виконує функції *регулятора товарного виробництва* (визначає раціональну структуру виробництва продуктів різними галузями економіки), *міжгалузевого перерозподілу капіталів і робочої сили* (переливання факторів виробництва з галузі в галузь визначається рівнем ціни і доходу), *стимулювання технічного прогресу* (застосування нової техніки знижує індивідуальні витрати підприємств і збільшує у ціні товару частку прибутку) і *майнової диференціації товаровиробників* (закон вартості «карає» розоренням тих виробників, у кого індивідуальні витрати надто високі, і стимулює тих, у кого вони нижчі від пересічно суспільних).

Концепція ринкової ціни, побудована на засадах теорії трудової вартості, хоча й дає можливість виявити глибинні аспекти економічного змісту категорії «ціна», через надто високий рівень абстракції не може бути практичним керівництвом для вирішення проблем ціноутворення, про що свідчить негативний досвід планової економічної системи, у якій вперто і марно намагалися побудувати систему ціноутворення на марксистських принципах.

Концепція граничної корисності своїм корінням заглиблюється у вчення А. Сміта, Ф. Галіані, А. Тюрго (XVIII століття), Ж. Б. Сея (початок XIX століття), однак остаточно сформувалася наприкінці XIX століття у вченні *маржиналістів* (К. Менгер, Ф. Візер, В. Девонс, Л. Вальрас, А. Маршалл та інші). Нині вона знайшла найбільше прихильників у поясненні економічної природи ціни.

Основна відмінна риса маржиналістського підходу в тому, що ринкова ціна продукту не пов'язується з витратами праці на його виробництво, а виступає *грошовою оцінкою його граничної корисності*.


Ціна, за цими уявленнями, стає цілком самостійною категорією, не виявляючи ніякого зв'язку з вартістю товару (у цьому випадку сама категорія «вартість» взагалі не визнається, підмінюючись поняттям «цінність»). Суб'єктивна оцінка товару покупцем і продавцем, у взаємодії яких і виявляється його гранична корисність, стає більш значимою, ніж об'єктивно існуючі витрати виробництва, які є основою вартості.

За концепцією граничної корисності, ціна товару стає результатом коливань попиту і пропозиції. При цьому рівень попиту визначається рівнем *граничної корисності блага*, а пропозиція – *обсягом граничних витрат*.

Граничними визнаються ті *витрати*, які відповідають сукупним (валовим) витратам виробництва останньої одиниці корисного блага. Саме вони характеризують мінімальну ціну з позиції виробника (продавця), тоді як гранична корисність блага – мінімальну ціну з позиції споживача (покупця).


Ціна товару, яка визначається граничною корисністю блага, отримала назву *ціни покупця*, а ціна, яка визначається граничними витратами, – *ціни продавця*.

Реальна ринкова ціна формується у суперечливій взаємодії ціни покупця і ціни продавця: якщо попит зростає, на ринкову ціну посилюється вплив чинника граничної корисності блага, а якщо зростає пропозиція – посилюється роль чинника граничних витрат.

 *Отже, за маржинальною концепцією, ціна є результатом коливань попиту і пропозиції. У свою чергу, обсяг попиту визначається рівнем граничної корисності блага, а пропозиція – величиною граничних витрат.*


Таким чином, відмінності двох розглянутих підходів до економічної природи ціни – «вартісного» та «маржиналістського» – зводяться, по суті, до з'ясування того, що ж визначає ринкову ціну товару: «пропозиція» (вартість) чи «попит» (корисність). Головне питання при цьому є таким: корисність товару є *функцією* його вартості, чи навпаки, вартість є *функцією* корисності?

Сучасна економічна теорія, одержавши у спадок більш як 100-річну дискусію з приводу визначення економічної природи ринкової ціни, не полишає надії у XXI столітті синтезувати обидва підходи, сполучивши в ціні «об'єктивність» (вартість) і «суб'єктивність» (корисність).


 *Тепер можна зробити висновок, що **ціна** – сума грошей, яка правиться за товар на ринку.*

2. Закон попиту і закон пропозиції

Ринкові ціни складаються під дією попиту на товари і послуги та їх пропозиції.

 **Ринковий попит** – представлена на ринку платоспроможна потреба в товарі за даного рівня ціни.

Обсяг попиту на будь-який товар на певному ринку визначається кількістю товару, яку покупці готові придбати за даної ціни і даного грошового доходу.

 **Ринкова пропозиція** – представлена на ринку кількість товару, яку продавці хочуть продати за даного рівня ціни на нього.

Попит є проявом конкуренції покупців за товар, а пропозиція – конкуренції продавців за дохід від продажу товару.

Коли посилюється конкуренція покупців, то попит на товар зростає, а його ціна підвищується. Якщо ж пропозиція перевищує попит, то зростає конкуренція продавців, які тепер згоджуються продавати товар за нижчою ціною.

Отже, середовищем, в якому формуються попит і пропозиція і діє ринковий механізм ціноутворення, є *конкуренція*, існування конкуренції – обов'язкова умова його функціонування.


Потрібно врахувати, що не тільки попит і пропозиція впливають на ціну, але й рівень ціни визначає обсяги попиту і пропозиції. Водночас, попит на даний товар і його пропозиція визначаються багатьма факторами, а саме ціною даного товару, цінами інших товарів, грошовими доходами покупців, їхніми смаками, нагромадженням багатством, навіть географічним середовищем і кліматом.

Зміна усіх цих чинників, які називаються *неціновими*, й зумовлює зміну обсягів як попиту, так і пропозиції.

Залежність обсягу попиту на певний товар від названих факторів в економічній теорії називають *функцією попиту*. Якщо всі нецінові чинники попиту залишаться незмінними, тоді кожному рівневі ціни відповідатиме свій обсяг попиту. Така залежність називається *функцією попиту від ціни* і описується наступним рівнянням:

$$Q_d = f(P),$$

де Q_d – обсяг попиту, P – рівень ціни, f – функціональна залежність.

 *Характер даної залежності формується законом попиту: обсяг попиту знаходиться в оберненій залежності від зміни рівня ціни товару.*

Закон попиту показує: чим вищою є ціна товару, тим меншим стає обсяг попиту на нього, а чим нижча ціна, тим обсяг попиту більший.

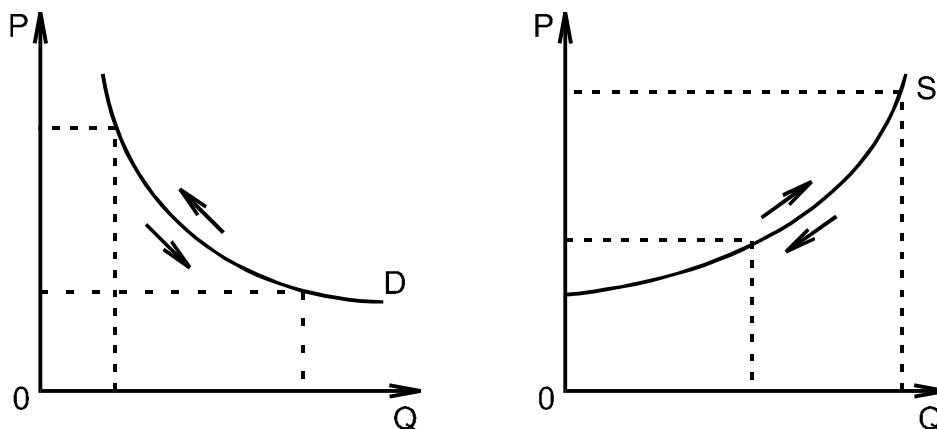
Графічний вираз даної функціональної залежності називають *кривою попиту* (крива D на лівому наступному графіку). Графічно зміна обсягу попиту під дією зміни ціни виражається рухом точки моментного обсягу попиту по кривій D у тому чи іншому напрямку (показано стрілками).

Обсяг пропозиції (Q_s) визначається тією максимальною кількістю товару, яку можуть запропонувати продавці за даного рівня ціни. *Функція пропозиції від ціни* описується таким

рівнянням:

$$Q_s = f(P).$$

Водночас, характер цієї функціональної залежності, яку формулює **закон пропозиції**, дещо інший.



➡ **Закон пропозиції** відображає **пряму залежність** обсягу пропозиції від зміни рівня ціни товару.

Інакше кажучи, чим вища ціна товару, тим більшою буде його пропозиція на даному ринку, а при зниженні ціни пропозиція зменшуватиметься. Цю залежність на правому графіку показує *крива пропозиції* (крива S). Графічно зміна обсягу пропозиції виражається рухом точки моментного обсягу пропозиції по кривій S у тому чи іншому напрямку (показано стрілками).

3. Еластичність попиту та пропозиції

Зміна ціни (чи нецінових чинників) впливає на зміну обсягів як попиту, так і пропозиції неоднозначно. Це явище в економічній теорії назвали *еластичністю*, виділяючи *цінову еластичність* (у залежності від зміни ціни) і еластичність у залежності від інших, нецінових факторів. Зокрема, використовують показник *еластичності попиту у залежності від доходу*.

➡ **Цінова еластичність попиту** відображає зміну попиту під тиском зміни рівня ціни і показує **міру залежності** обсягу попиту від ціни товару.

Цінова еластичність попиту може бути більшою чи меншою у залежності від того, як на попит впливає ціна. Міру впливу ціни на попит визначає *коефіцієнт цінової еластичності попиту* (E_p^d):

$$E_p^d = \frac{D_1 - D_0}{D_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0}, \text{ або } E_p^d = \frac{\Delta D}{\Delta P},$$

де D_0 – обсяг попиту до зміни ціни, D_1 – обсяг попиту після зміни ціни, ΔD – зміна (приріст) обсягу попиту (у %), P_0 – первісна ціна товару, P_1 – нова ціна товару, ΔP – зміна (приріст) рівня ціни (у %).

Отже, коефіцієнт цінової еластичності попиту показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту за зміни ціни на 1%.

Цей коефіцієнт завжди має знак «мінус», адже функціональна залежність обсягу попиту від рівня ціни обернена, що визначається *законом попиту*, але в економічній теорії в цьому випадку на знак «мінус» не зважають, беручи абсолютне значення коефіцієнта.

Зустрічаються товари з різною ціновою еластичністю попиту.

Зокрема, якщо обсяг попиту змінюється у більшій мірі, ніж зміна ціни, такий попит є *еластичним* ($E_p^d > 1$), а якщо навпаки – обсяг попиту змінюється меншою мірою, ніж ціна, такий попит є *нееластичним* ($E_p^d < 1$). Якщо ж $E_p^d = 1$, попит на цей товар характеризується *нейтральною, або одиничною, еластичністю*.

Тому й розрізняють товари еластичні, товари нееластичні, товари з одиничною еластичністю.

Розрізняють також *цілком еластичний попит* (коли найменше коливання ціни викликає безмежну зміну попиту) і *цілком нееластичний попит* (будь-які зміни ціни не змінюють обсягу попиту).

Якщо коефіцієнт безмежно великий і прагне до нескінченності (∞), то найменше коливання рівня ціни викликає безмежну зміну обсягу попиту. Такий попит назвали *цілком (повністю) еластичним*.

А коли цей коефіцієнт буде дорівнювати **0**, то будь-яка зміна ціни не впливатиме на обсяг попиту, який буде *цілком (повністю) нееластичним*.

Звичайно, випадки цілком еластичного чи цілком нееластичного попиту мають передусім теоретичне, а не практичне значення, але від цього важливість їх дослідження не зменшується.

Цінова *еластичність* попиту визначається такими причинами:

➔ *замінність товарів* (чим більше близьких замінників, або *субститутів*, має даний товар, тим більша еластичність попиту на нього; наприклад, масло можна замінити маргарином чи олією, мазут – природним газом, кукурудзу на корм худобі – кормовою пшеницею чи соєю, апельсини – мандаринами, яблуками чи бананами);

➔ *питома вага товару в доході споживача* (чим дорожчий товар, тим, як правило, більша еластичність попиту на нього);

➔ *життєва необхідність даного товару* (попит на товари першої необхідності нееластичний, а на менш потрібні товари – еластичний);

➔ *час реалізації і використання товару* (попит тим еластичніший, чим триваліший період реалізації і використання товару).

Саме тому попит на хліб, молоко, електроенергію, сигарети, бензин, як правило, нееластичний, а на автомобілі, холодильники, маргарин, меблі, делікатеси, кухонні комбайни, жувальну гумку, як правило, еластичний.

Коефіцієнт цінової еластичності попиту має практичне застосування. Якщо підприємство випускає товар з еластичним попитом, то при зниженні ціни на нього може розширювати випуск, адже загальна грошова виручка (дохід підприємства) внаслідок збільшення попиту зросте. Цього виявиться достатнім, щоб компенсувати втрати від зниження ціни.

Коли ж випускається товар з нееластичним попитом, зниження ціни обов'язково викличе зменшення доходу підприємства. Тому цінова еластичність попиту визначає ринкову поведінку виробника.

Не тільки ціна, а й величина доходу споживача визначає обсяг і еластичність попиту на той чи інший товар.

Еластичність попиту в залежності від доходу неоднакова у різних ринкових періодах.

Для більшості товарів і послуг (продуктів харчування, напоїв, палива, електроенергії, олівців, видовищ та інших) еластичність попиту від доходу вища в тривалому періоді. При зростанні доходу споживача лише через деякий час він починає споживати більше цих товарів, попит на них зростає поступово.

Але для товарів тривалого користування (автомобілів, холодильників, меблів, будинків тощо) при зростанні доходу споживача попит на них підвищується протягом короткого часу. Проте, як тільки попит буде втамований, він значно зменшиться в тривалому періоді – до часу, поки ці товари не зносяться і не вимагатимуть своєї заміни.

Той факт, що короткострокова зміна доходу викликає різкі коливання попиту на товари тривалого користування, викликає *циклічність* розвитку окремих галузей, а потім – і усієї економіки. Змінюються *макроекономічні умови* виробництва і збуту, темпи зростання національного продукту, що спочатку збільшить доходи населення (національний дохід) і попит, а потім зменшить доходи і попит на всі товари і послуги скоротиться.

Виробники (фірми), споживачі (домашні господарства) та держава як суб'єкти ринкової економіки повинні у своїй економічній поведінці (економічній політиці) враховувати вплив цін і доходу на попит, що *раціоналізує* виробництво, веде до зростання його *доходності*, більш повного задоволення потреб і встановлення *загальної ринкової рівноваги*.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходами (E_i^d) визначається за такою формулою:

$$E_i^d = \frac{D_1 - D_0}{D_0} : \frac{I_1 - I_0}{I_0}, \text{ або } E_i^d = \frac{\Delta D}{\Delta I},$$

де D_0 – первісний попит, D_1 – попит після зміни доходу, ΔD – зміна (приріст) попиту (у %), I_0 – первісні доходи, I_1 – нові доходи, ΔI – зміна (приріст) доходів (у %).

Важливу роль в характеристиці попиту відіграє так звана *перехресна цінова еластичність попиту*. Суть її полягає у тому, що обсяг попиту на один товар може зумовлюватися зміною ціни іншого.

Такий вплив виявляється тоді, коли йдеться про *товари-комплементи* (взаємодоповнюючі товари), які утворюють органічне поєднання (наприклад, руда і кокс, житло і меблі, відеомагнітофон і відеокасети тощо), або *товари-субститути*, тобто товари, які є близькими заміниками (зокрема, чай і кава, м'ясо і риба, мазут і природний газ і таке інше).

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту визначається так:

$$E_{XY} = \frac{D_{X1} - D_{X0}}{D_{X0}} : \frac{P_{Y1} - P_{Y0}}{P_{Y0}}, \text{ або } E_{XY} = \frac{\Delta D_X}{\Delta P_Y},$$

де D_{X0} – первісний попит товару X, D_{X1} – попит на товар X після зміни ціни товару Y, ΔD_X – зміна (приріст) попиту на товар X (у %), P_{Y0} – первісна ціна товару Y, P_{Y1} – нова ціна товару Y, ΔP_Y – зміна (приріст) ціни товару Y (у %).


У випадку, коли йдеться про товари-субститути (товари-замінники), зміна ціни одного товару обов'язково викличе зміну попиту на інший товар у тому ж напрямку, тому цей коефіцієнт перехресної цінової еластичності завжди матиме знак «плюс».

Наприклад, якщо помітно зросте ціна на вершкове масло, то зростуть й обсяги попиту на його замінники (субститути) – олію, маргарин тощо.

Коли ж йдеться про товари-комплементами (взаємодоповнюючі товари), зміна ціни одного товару також викличе зміну попиту на інший, але в протилежному напрямку, тому коефіцієнт перехресної цінової еластичності попиту на комплементні товари завжди матиме знак «мінус».

Зокрема, коли зросте ціна на магнітофони, обсяги їх продажу скоротяться, як і попит на касети та компактдиски – товари-комплементами.

Цінова еластичність характеризує і *пропозицію товарів*.

 **Цінова еластичність пропозиції** вимірює ступінь реакції пропозиції на коливання ціни товару.

Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції визначається за такою формулою:

$$E_p^S = \frac{S_1 - S_0}{S_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0}, \text{ або } E_p^S = \frac{\Delta S}{\Delta P},$$

де S_0 – первісна пропозиція товару, S_1 – пропозиція товару після зміни ціни, ΔS – зміна (приріст) пропозиції товару (у %), P_0 – первісна ціна, P_1 – нова ціна, ΔP – зміна (приріст) ціни товару (у %).

Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції має знак «плюс», що визначається *законом пропозиції*.

З факторів, що впливають на цінову еластичність пропозиції товару, найважливішим є *фактор часу*, або *ринковий період*, який є у розпорядженні виробника, щоб відреагувати зміною обсягу пропозиції на зміну рівня ціни. Чим довшим є цей період, тим більш еластичною стає пропозиція товарів. При цьому розрізняють три ринкових періоди: *найкоротший, короткий і тривалий*.

Варто зазначити, що для різних галузей тривалість усіх трьох періодів значно відрізняється: навіть кілька місяців чи навіть років підприємства, що випускають кораблі чи важкі преси знаходяться у межах найкоротшого періоду, а для виробників морозива чи тістечок найкоротший період може складати усього кілька годин.

У межах *найкоротшого періоду* виробникові не вистачає часу, щоб відреагувати на зміну ринкової ціни, тому пропозиція залишиться *цілком нееластичною* (коефіцієнт цінової еластичності пропозиції дорівнюватиме 0). У *короткому періоді* виробники встигають змінити обсяг виробництва (за рахунок існуючих ресурсів), тому пропозиція стає більш еластичною (коефіцієнт перевищить 0). Протягом *тривалого періоду* пропозиція стає близькою до *цілком еластичної* (коефіцієнт еластичності стає великим, значно перевищуючи 1), адже обсяг виробництва суттєво змінюється (за рахунок додаткових ресурсів).

4. Ціна та умови ринкової рівноваги

Конкретне співвідношення попиту і пропозиції на ринку певного товару залежить від багатьох чинників: запасу товару, динаміки цін, грошових доходів споживачів, організації торгівлі, реклами та іншого.

Це співвідношення може здійснюватися в таких трьох варіантах:

- 1) обсяг пропозиції товару перевищує обсяг попиту на нього;
- 2) обсяг попиту на товар перевищує обсяг його пропозиції;
- 3) обсяги попиту на товар та його пропозиції співпадають.

У першому випадку пропозиція може бути більшою не тільки через надлишковий випуск товару, а й внаслідок надмірного зростання цін на даний товар, нестачі грошових доходів споживачів тощо.

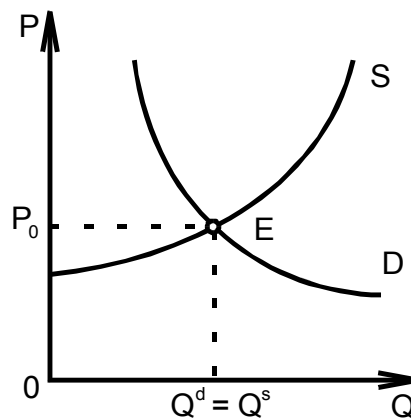
У другому випадку виникає невгамований попит і товарний дефіцит, що обертається прямим чи прихованим зростанням цін.

У третьому випадку відповідність обсягів попиту і пропозиції створює рівновагу даного ринку.

За умов вільної ринкової економіки конкурентні сили сприяють синхронізації цін попиту і цін пропозиції, що веде до вирівнювання обсягів попиту і пропозиції.

⇒ Ціна, яка вирівнює обсяги попиту та пропозиції і тим самим встановлює рівновагу ринку певного товару, називається **ціною ринкової рівноваги**, або **рівноважною ціною**.

Цінову взаємодію попиту і пропозиції показано на рисунку.



На ньому криві D і S перетинаються у точці E – точці рівноваги попиту і пропозиції, де $Q^d = Q^s$. Обсяги попиту і пропозиції вирівнюються ціною рівноваги даного ринку – p_0 . За даного рівня ціни кількість товару, яку прагнуть придбати покупці, дорівнює кількості товару, яку пропонують продавці. Такий ринок знаходиться в стані рівноваги.

Отже, рівноважна ціна (p_0) – ціна, що врівноважує функцію попиту і функцію пропозиції під дією ринкових конкурентних сил.

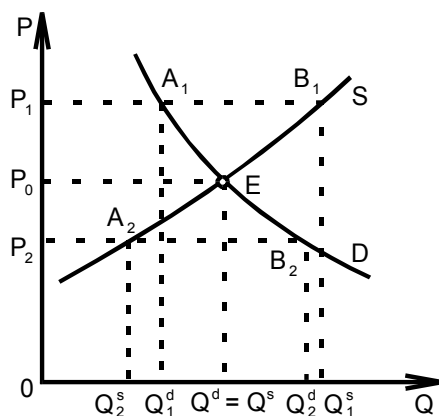
Ця ціна формується під впливом попиту, що піднімає ціну, та пропозиції, яка ціну знижує, і є своєрідним *компромісом* між попитом (конкуренцією споживачів) і пропозицією (конкуренцією виробників). Ринок ніби «підганяє» діючі ціни до попиту і пропозиції, врі-

вноважуючи їх компромісною ціною. Ринок стає збалансованим, потреби покупців і продавців задовольняються, їх інтереси гармонізуються.

Однак рівновага може порушуватись під дією певних факторів. У цих випадках реальна ціна буде відрізнятись від рівноважної.

За будь-якої ціни, відмінної від ціни рівноваги, баланс попиту і пропозиції порушується, ринкова рівновага втрачається. Ціна ринкової рівноваги досягається стихійно, в «автоматичному режимі». Проте, якщо хтось (зокрема, монополія чи держава) здобуває можливість суб'єктивно впливати на процес ціноутворення (як правило, у власних інтересах), ринкова рівновага буде порушуватися.

Такі ситуації відображено на новому рисунку.



Якщо на ринку встановлюється *нижня межа ціни* (ціна p_1), яка вища від ціни рівноваги, тоді пропозиція товару (за законом пропозиції) зростає до Q_1^s , а попит (за законом попиту) на нього впаде до Q_1^d . Утворюється різниця між обсягом пропозиції і обсягом попиту (лінія A_1B_1), що відображає *надлишок товару* на ринку. Ціна не може знизитися до рівноважної, адже встановлена її нижня межа, тому надлишок пропозиції буде постійним.

Якщо на ринку встановлюється *верхня межа ціни* (ціна p_2), яка нижча від ціни рівноваги p_0 , то це приведе до перевищення обсягу попиту над обсягом пропозиції. У цьому варіанті виникає *дефіцит пропозиції товару* і з'являється незадоволений попит (лінія A_2B_2).

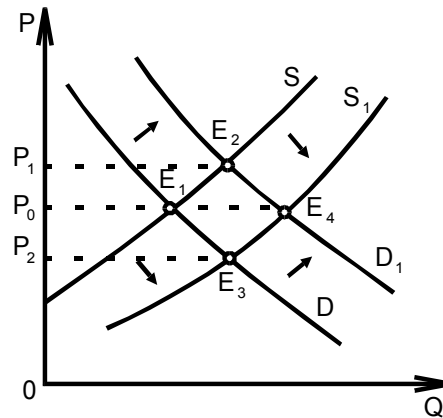
На вільному ринку відхилення рівня ціни від рівноваги обов'язково приведе до вирівнювання обсягів попиту і пропозиції за нового рівня ціни рівноваги. При цьому надлишок пропозиції тисне на ціну донизу, а надлишок попиту піднімає ціну догори, що створює компромісну ціну ринкової рівноваги. Так діє стихійний і об'єктивний *ринковий механізм ціноутворення*. Але, коли є стійкі обмеження рівня ціни, рівновага такого ринку стихійно і об'єктивно не відновлюється.



Ринковий економічний механізм – механізм стихійного і об'єктивного **ціноутворення** та досягнення **ринкової рівноваги** на основі взаємодії конкурентних ринкових сил – **ціни, попиту і пропозиції**.

Рівновага ринку може порушуватися і внаслідок зміни обсягу попиту чи обсягу пропозиції і відновлюватися лише за відповідної зміни рівня ціни рівноваги.

На новому рисунку зображено зміну обсягу попиту (крива D_1). У цьому випадку ціна рівноваги зміститься в нову точку (E_2) по кривій пропозиції S . Відповідно, за зміни пропозиції (крива S_1) рівноважна ціна по кривій попиту D зміститься в нову точку (E_3). Одночасне пропорційне зміщення кривих попиту і пропозиції (за пропорційного синхронного збільшення чи зменшення їх обсягів) змінить лише координати ціни рівноваги (E_4), але не її рівень (P_0).



Зміщення кривих попиту і пропозиції, що відображає зміну обсягів попиту і пропозиції, відбувається під дією *нецінових факторів*. При цьому також може порушуватися ринкова рівновага. У цьому випадку зміна обсягів попиту чи пропозиції графічно відобразиться не рухом точки по кривій попиту чи пропозиції, а зміщенням самої кривої (зміною її позиції на графіку): при зменшенні обсягів крива зміщуватиметься вліво, а при їх зростанні – вправо (наприклад, від D до D_1 та від S до S_1 , що показано стрілками). Рівновага буде відновлюватися вже за нового рівня рівноважної ціни, що й демонструє рисунок.

Серед *нецінових факторів попиту* варто виділити наступні:

- ➔ зміна цін на інші товари;
- ➔ грошові доходи і податки споживачів;
- ➔ смаки і ринкові очікування покупців;
- ➔ обсяг нагромадженого багатства.

Серед *нецінових факторів пропозиції* потрібно виділити такі:

- ➔ зміна цін засобів виробництва;
- ➔ субсидії і податки фірм;
- ➔ зміна технології та організації виробництва;
- ➔ природно-кліматичні умови;
- ➔ ринкові очікування виробників.

Розрізняють стійку і нестійку рівновагу ринку.

Стійка ринкова рівновага виникає, коли її порушення (внаслідок зміни попиту чи пропозиції) буде відносно нетривалим і відновлюються пропорції попиту і пропозиції. Якщо ж рівновага є тимчасовою і потім не відновлюється, має місце *нестійка рівновага*.

Існують два основних підходи до визначення умов стійкої рівноваги через аналіз поведінки покупців і продавців на ринку – гіпотези Л. Вальрása та А. Маршалла.

За першою версією (гіпотеза Л. Вальрása, пізніше її розвивав і доповнював англійський

економіст Дж. Гікс) у тих випадках, коли переважає попит, покупці намагаються збільшувати закупівлі, тому ціна зростає. Якщо зростання ціни скорочує надлишковий попит, то ринок стабілізується. Якщо ж попит недостатній, то продавці намагаються знизити свої ціни, тоді надлишкова пропозиція зникає. При цьому все залежить від характеру попиту і пропозиції.

Якщо крива пропозиції має позитивний нахил (як на графіку), тоді крива попиту зміститься (з позиції D в позицію D_1) – за умови надлишкового попиту, а точка рівноваги зміститься до E_2 , при цьому P_1 стане ціною рівноваги. Це відображає стійку рівновагу ринку.

Однак рівновага буде нестійкою, якщо крива пропозиції матиме негативний нахил (із зростанням попиту пропозиція зменшується, що буває за нееластичного попиту). Надлишок попиту не ліквідується.

На основі цього Л. Вальрас розробив гіпотезу *загальної ринкової рівноваги*: коли рівноважні ціни встановлювалися у всій системі ринків – на ринках товарів і послуг, капіталів і природних ресурсів.

За версією А. Маршалла, в тому випадку, коли ціна, яку покупці готові заплатити за дану кількість товару, вища від ціни, на яку сподівається продавець, виробництво розширюється, і навпаки. Рівновага буде стійкою, якщо збільшення обсягу виробленого продукту скорочує розрив між тими і іншими цінами.

Маршалл розглядав ситуації, коли існував певний розрив у часі між зміною цін і пов'язаними з цим змінами у обсягах пропозиції (масштабах виробництва).

За першої ситуації, коли нахил кривої пропозиції є дзеркальним відображенням кривої попиту (попит і пропозиція мають однакову еластичність), рівновага не буде досягнута ніколи – відбудуватимуться постійні коливання цін відносно ціни рівноваги.

Інша ситуація виникає тоді, коли нахил кривої пропозиції стає більшим від нахилу кривої попиту (попит еластичніший від пропозиції). За цих умов стан ринку стає все більш нестабільним, ціна опускається так низько, що виробництво припиняється чи не зростає. Відбувається розширене коливання цін: від одного періоду до наступного ціни все більше віддаляються від ціни рівноваги.

Нарешті, за ситуації, коли нахил кривої пропозиції стає меншим від нахилу кривої попиту (більш еластичною є пропозиція), відбувається спадне коливання цін – вони все більше наближаються до рівня рівноваги. Зрештою встановлюється стійка ринкова рівновага.

Отже, чим еластичнішою буде пропозиція, тим стійкішою буде ринкова рівновага. Еластичність пропозиції збільшується із зростанням тривалості ринкового періоду, тому ринковий механізм ціни, попиту та пропозиції зрештою встановлює рівновагу на усіх ринках.

Описана модель ринкової поведінки покупців і продавців може застосовуватися лише до певних товарів, адже не враховує ряду важливих чинників (наприклад, вплив кліматичних умов, зміну попиту споживачів тощо). Однак вона має й позитивну якість, показуючи залежність функціонування ринку від ринкового періоду – часу реакції виробництва на зміну ціни, а також від форми кривих пропозиції і попиту.

Тема 6

КОНКУРЕНЦІЯ І РИНКОВА ВЛАДА

Лекція 10

1. Ринкова структура та моделі галузевих ринків.
2. Вільна конкуренція.
3. Монополія та ринкова влада.
4. Монополістична конкуренція.
5. Олігополія.

1. Ринкова структура та моделі галузевих ринків

Ринковий економічний механізм, головними елементами якого є ціна, попит і пропозиція, автоматично встановлює ринкову рівновагу лише за певних умов. Обов'язковою умовою ефективного функціонування ринкового механізму є *вільна конкуренція*, яка створює для цього необхідне середовище. Ринковий механізм ціноутворення обов'язково є *конкурентним*.

Водночас, еволюція ринкової конкуренції привела (в останній третині XIX століття) до власного самозаперечення у формі *економічної монополії*, яка є антиподом конкуренції. Монополія здійснює так звану *ринкову владу*, контролюючи ціноутворення і тим самим заперечуючи конкуренцію.

За таких умов ринковий механізм ціноутворення перестає доцільно функціонувати. Щоб знову надати йому свободу, держава змушена була розпочати *антимонопольне регулювання* економіки (починаючи з 30-40-х років XX ст.), стимулюючи конкуренцію, яка, втім, уже не могла бути вільною, – це вже була обмежена конкуренція, яку ще називають *недосконалою*.

Існування різних типів конкуренції і ринкової влади зумовили поєднання в сучасній ринковій економіці кількох типів *ринкової структури*, яка відображає поєднання конкуренції і монополістичності в різних комбінаціях на галузевих ринках, що зумовлює існування різних умов функціонування ринкового механізму ціноутворення.

У зв'язку з цим, виділяють кілька *моделей* галузевих ринків. Модель характеризує основні ознаки відповідної ринкової структури: кількість і розміри фірм галузі, тип продукту, який тут випускається, міру контролю над ціноутворенням і міру доступності до ринкової інформації, умови входження до галузі, існування конкуренції та її тип чи ринкової влади.

З цих позицій виділяють *чотири типи галузевих моделей ринку*:

1) ринок вільної конкуренції; 2) ринок монополістичної конкуренції; 3) ринок олігополістичної конкуренції (олігополії); 4) ринок чистої монополії.


Кожна з цих ринкових моделей відрізняється ступенем *конкурентності*, тобто

здатністю окремих фірм галузі впливати на процес ціноутворення. Особливості кожної з названих моделей наведено в таблиці.

Характерні риси	МОДЕЛІ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ			
	Вільна конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм	Практично безліч	Багато (кілька десятків)	Кілька	Одна
Розміри фірм	Дрібні і найдрібніші	Переважають середні	Великі і надвеликі	Гігантські
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований чи диференційований	Унікальний, без близьких замінників
Контроль над ціною	Відсутній	Обмежений	Обмежений або суттєвий	Ринкова влада
Умови вступу до галузі	Дуже легкі	Порівняно легкі	Важкі, з перешкодами	Блоковані
Тип конкуренції	Цінова	Нецінова	Цінова або нецінова	Конкуренція відсутня
Доступність ринкової інформації	Вільний доступ	Деякі складності доступу	Значні обмеження доступу	Значні обмеження доступу

За цими ознаками моделі вільної конкуренції та чистої монополії є швидше абстрактними, ніж реальними ринковими моделями, але від цього важливість їх аналізу не зменшується.


2. Вільна конкуренція

 **Економічна конкуренція** є особливою формою існування ринкових відносин, способом виразу економічних інтересів виробників і споживачів за умов ринкової економіки.

Конкуренція (термін «конкуренція» у перекладі з латини означає «зіткнення») проявляється як ринкове змагання, зіткнення інтересів господарюючих суб'єктів на ринку за найкращі умови застосування економічних ресурсів, одержання максимального доходу і найповнішого задоволення своїх запитів. Такими є *спонукальні мотиви* ринкової конкуренції.

Об'єктивна необхідність конкуренції випливає з характеру зв'язків суб'єктів ринкової економіки, які, з одного боку, є спеціалізованими ланками суспільного поділу праці, а з іншого – незалежними, економічно та юридично відособленими клітинками економічної системи. Сама природа ринкового господарства вимагає постійної і невпинної боротьби за економічне виживання і процвітання.

Конкуренція може здійснюватись в різних формах. Історично першою була форма *вільної (чистої) конкуренції*, яка в економічній літературі характеризується як *досконала конкуренція*.

 **Досконала конкуренція** – абстрактний (теоретичний) вираз вільної (чистої) конкуренції.

Для досконалої (вільної) конкуренції властиві такі основні риси:


- ➔ продукт на такий ринок випускається безліччю незалежних і відособлених дрібних фірм;
- ➔ величина капіталу і обсяг випуску продукту кожної з цих фірм така мізерна, що жодна з них не може суттєво вплинути на ринкову поведінку інших, відчутно змінивши галузевий рівень витрат на одиницю продукту;
- ➔ конкуруючі фірми випускають *стандартизований продукт* (продукт одного виду без суттєвих відмінностей), тому для споживача байдуже, продукт якої фірми він купує;
- ➔ випуск стандартизованого продукту зумовлює *цінову конкуренцію* – тип конкуренції, що ґрунтується виключно на коливанні цін під тиском попиту і пропозиції;
- ➔ відсутні суттєві перешкоди для *вільного входження* в галузь нових конкурентів, що пояснюється невеликими розмірами капіталів безлічі фірм і випуском стандартизованого продукту;
- ➔ відсутність суб'єктивного впливу на рівень цін з боку будь-якої фірми, яка через мізерну квоту випуску продукту не може контролювати ціноутворення;
- ➔ вільний та рівний доступ до ринкової інформації (про галузеву ринкову кон'юнктуру) усіх ринкових суб'єктів.

Визначальними рисами є існування цінової конкуренції, випуск стандартизованого продукту і відсутність контролю за ціноутворенням.


З вільною (досконалою) конкуренцією тісно пов'язане поняття *ефективної конкуренції*, за якої покупці (споживачі) і продавці (виробники) діють цілком незалежно, навіть за умови, що ринок не є чисто чи повністю конкурентним.

Отже, вільна конкуренція обов'язково є ефективною конкуренцією.

У період беззастережного панування вільної конкуренції практично у всіх галузях ринкової економіки (початок XVII – остання третина XIX століть) повний простір мала не тільки внутрішньогалузева, а й міжгалузева конкуренція.

 **Внутрішньогалузева конкуренція** – вільна конкуренція фірм однієї галузі, які випускають однорідний (стандартизований) продукт.

Результатом внутрішньогалузевої конкуренції стає формування єдиної *ринкової вартості (ціни)* однорідного продукту.

 **Міжгалузева конкуренція** – вільна конкуренція підприємств різних галузей, що випускають різний продукт.

Міжгалузева конкуренція здійснюється стосовно норми прибутку, тобто – це боротьба за найприбутковіші сфери застосування капіталу, яка полягає у вільному переміщенні (міграції) капіталів з менш прибуткових у більш прибуткові галузі. Результатом стає утворення *рівноважної норми прибутку* для всіх фірм незалежно від галузі.

Ціна на ринку вільної конкуренції формується об'єктивно через вільну гру ринкових сил попиту і пропозиції. Суб'єкти ринкових відносин змушені приймати її як сталу, об'єк-


тивну, незалежну величину.

Сталість цін визначається багатьма чинниками. На рівень цін впливають зміни в технології виробництва одночасно на більшості підприємств галузі, умови постачання ресурсів, надійність каналів реалізації товарів, навіть кліматичні та погодні умови, соціальні і природні катаклізми, примхи моди та багато іншого. Тому, коли йдеться про сталість ціни, мається на увазі, що рівень ціни на конкретному ринку не залежить від дій окремо взятих підприємств.

Форма чистої (вільної, чи досконалої) конкуренції нині зустрічається як виключення, вона існує тільки на обмежених ринках сільськогосподарської продукції (кукурудзи, пшениці, бавовни, льону) і частково на ринках цінних паперів та іноземних валют. На сучасних ринках переважають форми недосконалої (обмеженої) конкуренції.

3. Монополія та ринкова влада

У широкому розумінні економічний термін «монополія» (у перекладі з грецької «монополія» означає «продаю один») означає існування якоїсь виключної переваги певної фірми на ринку. Тобто, монополія заперечує конкуренцію і є антиподом останньої.

 **Монополія** виникає внаслідок отримання одним з економічних суб'єктів виключного становища на ринку, завдяки чому він може контролювати **ціноутворення**.

Монополія може існувати у наступних формах:


- природна монополія;
- адміністративна монополія;
- економічна монополія.

Природна монополія виникає внаслідок об'єктивних причин (зокрема, коли вона зумовлена рентними відносинами стосовно землі або є єдино можливим у даному випадку типом ринкової структури). Природними монополістами є газові та електричні компанії, підприємства телефонного (але не мобільного) зв'язку, метрополітен, поштове відомство тощо.

Адміністративна монополія виникає внаслідок свідомого надання переваги у здійсненні якоїсь господарської діяльності певним фірмам рішенням державних (муніципальних) органів влади.

Найбільш поширеною була все ж *економічна монополія*, яка виникає тоді, коли окремі фірми самі завойовують виключне становище на ринку, Використовуючи методи конкурентної боротьби. Така монополія виростає з конкуренції, але є протилежністю (антиподом) останньої.

Економічна монополія здобула панівне становище в ринковій економіці в останній третині XIX століття в результаті *концентрації* і *централізації* капіталу та виробництва в багатьох фірмах окремих галузей.

 **Концентрація капіталу** – зростання величини капіталу фірми за рахунок нагромадження частини доходу, тобто його перетворення в капітал.


Централізація капіталу – зростання капіталу фірми за рахунок об'єднання різних капіталів.

Завдяки цьому в конкурентній боротьбі кількість фірм у більшості галузей суттєво зменшилася, а наступний розвиток цього процесу призвів до виникнення неконкурентних ринків *чистої монополії*. Особливу роль при цьому відіграв бурхливий розвиток акціонерних товариств, капітал яких формується в результаті централізації індивідуальних капіталів шляхом випуску і продажу акцій.

Ринок *чистої монополії* має такі характерні риси:


- ➔ у галузі панує *одна* гігантська фірма, яка здійснює *ринкову владу*;
- ➔ випускається *унікальний продукт* (у тому розумінні, що він не має близьких замінників і виробляється тільки фірмою-монополістом);
- ➔ вступ до галузі конкурентів *блокований* монополією;
- ➔ здійснюється контроль над *ціноутворенням* на галузевому ринку;
- ➔ присутні елементи *нецінової конкуренції* (реклама продукції, існування торгової марки тощо), хоча особливої потреби у цьому не відчувається за відсутності достойних конкурентів;
- ➔ доступ до ринкової інформації (про попит, пропозицію, норму прибутку тощо) закритий для інших.

Отже, фірма-монополіст завойовує виключне становище на ринку, завдяки чому має змогу встановлювати *монополюно високі ціни* на власну продукцію, якщо монополіст виробник, або *монополюно низькі ціни* на продукцію інших фірм, якщо є єдиним її покупцем.

 **Монополюне становище продавця називається монополією.**

Встановлюючи монополюні ціни монополіст привласнює *монополюно високі прибутки*, не допускаючи на галузевий ринок конкурентів.

Варто зазначити, що *монополюними* вважаються й ринки, де діють багато виробників (продавців) чи споживачів (покупців), але серед них повністю домінує один, здійснюючи *ринкову владу*.

 **Ринкова влада** – здатність одного економічного суб'єкта контролювати з вигодою для себе процес ціноутворення, а отже – і ринок в цілому.

Ринкова влада здійснюється наступними методами:

- ➔ так зване «лідерство в цінах», коли монополіст встановлює вигідні для себе ціни, на які орієнтуються дрібніші фірми-аутсайтери галузі;
- ➔ встановлення ціни за найвищими витратами найгіршого підприємства фірми-монополіста, що дозволяє фірмі в цілому привласнювати надлишковий прибуток;
- ➔ так звані «ножиці цін», коли домінуюча фірма завищує ціни на власну продукцію і одночасно змушує фірми-постачальники знижувати ціни на виробничі ресурси (різниця між монополюно високими і монополюно низькими цінами утворює монополістичний надприбуток);
- ➔ створення штучних перешкод для міжгалузевої міграції капіталів;
- ➔ таємна змова або легальна угода про створення в галузі монополістичного об'єднання

підприємств.

Варто зазначити, що ринкова влада не має абсолютного характеру, адже існує межа зростання цін навіть для монополіста, який не може змусити покупців купувати свій продукт за надмірно високими цінами або змусити постачальників зменшити ціни на ресурси до абсурдно низького рівня.

Галузеві (і міжгалузеві) монопольні об'єднання можуть існувати в різноманітних формах:

- ➔ *картель* – таємна змова кількох найбільших фірм галузі про узгодження рівня цін, поділ ринків збуту продукції тощо;
- ➔ *синдикат* – об'єднання підприємств, у якому учасники втрачають комерційну (торговельну) самостійність, зберігаючи виробничу;
- ➔ *трест* – об'єднання, у якому учасники втрачають як комерційну, так і виробничу самостійність;
- ➔ *концерн* – об'єднання синдикатів і трестів галузі, а також банків, у якому домінує один трест чи банк;
- ➔ *конгломерат* – міжгалузевий концерн.

Проте тільки картелі обов'язково утворюють ситуацію монополії в галузі, інакше картельна змова просто втрачатиме сенс, а синдикати, трести і концерни є тільки організаційними формами об'єднань підприємств, вони стають монополіями лише за умови свого пануючого становища на ринку. Якщо ж у галузі є десяток синдикатів чи трестів приблизно однакової сили, то ситуація монополії не виникає. Водночас, більшість монополій початку ХХ століття існували в формах синдикатів, трестів і концернів.

Історія розвитку монополій є водночас й історією боротьби з ними. Негативні результати монополізації виявилися уже в період появи монополій, що проявилось у наступних моментах:

- ➔ монопольний (суб'єктивний) характер ціноутворення;
- ➔ стійке зростання цін (інфляції), викликане ціновою політикою монополій;
- ➔ гальмування науково-технічного прогресу, адже за умови монопольного становища фірма втрачає стимул до вдосконалення техніки;
- ➔ деформація структури національної економіки;
- ➔ посилення тенденції до паразитизму, коли зростає прошарок тих, хто живе виключно за рахунок дивідендів і процентів, не беручи участі у суспільному виробництві, що є несправедливим і соціально небезпечним явищем;
- ➔ обмеження і підірив об'єктивного ринкового механізму, конкуренції і вільного ринку.

На ґрунті панування монополій зросли диспропорції і поглибилися суперечності ринкової економіки, що насамперед проявилось у небезпечному поглибленні економічних спадів і небаченому зростанні безробіття.

Усе це змусило державу здійснювати *антимонопольне регулювання* та приймати *антимонопольні закони*.

Перші антимонопольні закони були прийняті ще в 1889 році в Канаді і у 1890 році в США. Спочатку це були *антитрестівські закони*, які забороняли утворення картелей і трестів, тільки згодом (у 30-40-х роках ХХ століття) почало з'являтися справжнє *антимонопольне законодав-*

ство.

Антимонопольні закони забороняють утворення економічних монополій, а у деяких країнах (зокрема, в США) – і таких галузевих об'єднань підприємств, як синдикат і трест (утворення картелей заборонено в усіх країнах з ринковою економікою). Вони передбачають контроль за створенням нових фірм та об'єднань підприємств, примусове закриття монополістичних фірм та їх наступний поділ на окремі підприємства-конкуренти, створення державних фірм у монополізованих галузях, що має на меті стимулювати там конкуренцію, визначають рівень централізації виробництва в галузі, який загрожує відродженням монополізму.

У більшості ринкових країн монополістом вважається фірма, частка якої на ринку одного товару досягає величини 33-40 відсотків. Однак, у різних країнах застосовують різні показники визначення ринкової влади. Найпростішим методом визначення ринкової влади є розрахунок *коефіцієнта концентрації*, який визначає частку фірм в обороті одного товару.

Коефіцієнт концентрації (КК) розраховується для чотирьох найпотужніших фірм галузі:

$$КК = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + X_4}{X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + \dots + X_n},$$

де X_i – частка ринку i -тої фірми (у %), n – число фірм галузі.

За цим показником рівень концентрації у США коливається від 90% в автомобільній промисловості та 85% у виробництві тютюнових виробів до 15% у сфері друкування газет та 5% в комерційній літографії. – Див.: Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб., 1992. – С.217.

А у Німеччині одна фірма не може контролювати більше однієї третини обороту ринку певного товару, три фірми однієї галузі – не більше половини обороту, або п'ять фірм – не більше двох третин обороту одного товару. При перевищенні цих показників усі ці фірми визнаються монополіями і до них застосовують антимонопольні закони.

У даному випадку коефіцієнт концентрації має суттєвий недолік: він не враховує відмінності між галузями, де домінує одна, дві, три або чотири фірми (ринку, на якому одна фірма контролює 77% продажів, а решта 23 – по 1% на кожну, матиме такий же коефіцієнт концентрації, як і галузь, де є всього п'ять фірм, що контролюють по 20% продажів, тобто 0,8). Цей недолік коефіцієнта концентрації змусив застосовувати інший показник – *індекс Гарфіндела-Хірмана*:

$$I_{ГХ} = X_1^2 + X_2^2 + X_3^2 + \dots + X_n^2,$$

де X_i – частка ринку i -тої фірми (у %), n – кількість фірм галузі.

Індекс буде максимальним у випадку чистої монополії (існування в галузі однієї фірми) – 10000 (100^2); якщо ж на ринку діють дві рівноправні фірми, то індекс зменшиться до 5000 ($50^2 + 50^2$), якщо п'ять – до 2000 (п'ять разів по 20^2), якщо 10 – до 1000 (десять разів по 10^2), а якщо 100, то індекс дорівнюватиме всього 100 пунктів (сто разів по 1^2), якщо ж діють тисяча рівноправних фірм, то індекс матиме значення 10 (тисячу разів по $0,1^2$). Якщо ж на ринку діють чотири фірми, квота у виробництві яких складає 60, 30, 9 і 1 відсотків, то індекс матиме 4582 пункти

$(60^2 + 30^2 + 9^2 + 1^2)$.

Монополізованою вважають галузь, де індекс Гарфіндела-Хіршмана перевищує 1800 пунктів.

Суттєвим важелем реалізації ринкової влади є не тільки обсяг випуску продукту, а й рівень ціни. Показником цінового впливу фірми-монополіста є *індекс Лернера*:


$$L = \frac{P_M - P_K}{P_M}, \text{ або } L = \frac{P_M - MR}{P_M},$$

де P_M – ціна, встановлена монополістом (монополюно висока ціна), P_K – ціна, яка була б на конкурентному ринку (конкурентна ціна), MR – граничний дохід фірми на конкурентному ринку.¹

Антимонопольна політика і антимонопольне законодавство спрямовані на недопущення монополізму, економічна монополія у ринкових країнах стоїть поза законом. Це створило можливості для відновлення дії ефективного ринкового механізму – тепер на основі недосконалої конкуренції, що надало нового імпульсу ринковій економічній системі.

4. Монополістична конкуренція

В економічно розвинених країнах нині, як правило, ринкові структури існують у певних поєднаннях, комбінаціях властивостей і ознак вільної конкуренції і монополії. Такі ринкові моделі одержали назву *недосконалої конкуренції*.


 **Недосконала конкуренція** – конкуренція з певними монополістичними обмеженнями.

Формами недосконалої конкуренції нині визнаються *монополістична конкуренція* та *олігополія*.

Ринкова модель *монополістичної конкуренції* характеризується наступними ознаками:

- ➔ на галузевому ринку діють багато (кілька десятків) переважно середніх за розмірами фірм, що конкурують між собою;
- ➔ конкуренти випускають *диференційований продукт*;
- ➔ на даний ринок достатньо легко проникають нові конкуренти зі своїм диференційованим продуктом;
- ➔ пануючою є *нецінова конкуренція*;
- ➔ контроль над ринковим ціноутворенням здійснюється у дуже вузьких межах;
- ➔ існують певні обмеження в доступі до ринкової інформації.

Основними ознаками такого ринку є *диференціація продукту* та *нецінова конкуренція*, тоді як інші ознаки є похідними від них.


 **Диференційований продукт** – продукт одного виду, але з певними, лише йому властивими, особливостями та відмінностями.

Диференційований продукт – найбільш розповсюджений на сучасному ринку.

Багато товарів аналогічного призначення мають інколи суттєві відмінності: автомобілі, шоко-

¹ Граничний дохід – дохід від реалізації кожної додаткової одиниці продукту, на конкурентному ринку граничний дохід дорівнює ціні одиниці продукту.

ладні батончики, фруктовa вода, одяг, взуття, пральний порошок, зубна паста, персональні комп'ютери, побутова техніка, тютюнові вироби, олівці, алкогольні та безалкогольні напої різних фірм, послуги освіти, видовищ, торгівлі і багато-багато інших.

 **Нецінова конкуренція** – конкуренція не стосовно рівня ціни, а щодо реалізації диференційованого продукту для одержання вищого доходу.

Нецінова конкуренція здійснюється через удосконалення якості продукту та умов його збуту за різними напрямками:

- 1) удосконалення технічних параметрів і дизайну товару;
- 2) поліпшення його пристосованості до потреб споживача.

За умов нецінової конкуренції застосовується продаж товару більш високої якості, але за вищими цінами, пропозиція нових товарів для втамування старих потреб, надання більшого обсягу післяпродажних послуг, продовження строків гарантійного обслуговування, проведення рекламних кампаній тощо. Нецінова конкуренція передбачає широке використання *реклами і торговельної марки*.

Особливістю ринку монополістичної конкуренції є більша цінова еластичність попиту у порівнянні з ринком вільної конкуренції, тому покупці більш легко відмовляються від купівлі даного диференційованого продукту при зростанні його ціни на користь товару-замінника (диференційованого продукту інших виробників цієї ж галузі).

За ситуації чистої монополії такого відбутися не може, продукт фірми-монополіста унікальний і не має близьких замінників. Тому *чистий дохід* фірми на ринку монополістичної конкуренції значно менший від чистого доходу фірми-монополіста. Для того тут і розгортається нецінова конкуренція, щоб забезпечити вищий рівень доходу.

Через нецінову конкуренцію і всеохоплюючу рекламу фірми прагнуть зменшити еластичність попиту на власний продукт, тобто здобути монополічне становище на ринку. Але якщо якась фірма навіть і досягне цього, її ринкова перевага буде нетривкою, адже зростання цін і доходів миттєво привабить до галузі конкурентів, а фірма, яка досягла тимчасової переваги, не зможе зупинити їх експансію через відносну легкість проникнення капіталів у галузь монополістичної конкуренції, тому монополісна перевага швидко втрачається.

Отже, монополістична конкуренція вимагає від підприємця постійного і невпинного пошуку все нових і нових можливостей для збільшення доходів, нових шляхів пристосування до специфічних умов цього ринку.

Нині галузеві ринки одягу і взуття, косметики і електротоварів, персональних комп'ютерів і пральних порошоків, ліків і канцелярських товарів, тканин і кондитерських виробів, предметів гігієни та різноманітних побутових послуг і багато інших – ринки монополістичної конкуренції.

5. Олігополія

До характеристик іншої форми *недосконалої конкуренції* – конкуренції *олігополістичної*, або *олігополії* (грецьке слово «олігополія» означає «небагато продавців») – варто віднести:

- ➔ на галузевому ринку діють кілька (від 2-х до 10-ти, а інколи й трохи більше) потуж-

них фірм-виробників;

➔ у різних галузях конкуренти-олігополісти випускають як *стандартизований*, так і *диференційований продукт*;

➔ існують суттєві перешкоди для проникнення у галузь ще одного конкурента – насамперед, через великі розміри необхідних капіталів;

➔ здійснюється як *цінова* (у галузях з стандартизованим продуктом), так і *нецінова конкуренція* (у галузях з диференційованим продуктом);

➔ контроль над ринковим ціноутворенням може бути обмеженим чи значним (у випадку змови конкурентів стосовно рівня цін, ринків збуту тощо);


➔ залежність поведінки кожної фірми від реакції та поведінки конкурентів;

➔ існують значні обмеження у доступі до ринкової інформації.


Олігополістичні ринки також дуже поширені у сучасній ринковій економіці.

Олігополістичні ринки існують в галузях, де виробляють чавун, сталь, прокат, цемент, мінеральні добрива, алюміній, спирт (однорідний, стандартизований продукт), а також побутову техніку, автомобілі, літаки, кораблі, зброю, жувальну гумку, послуги зв'язку, гуртової торгівлі тощо (диференційований продукт).


Якщо на ринку монополістичної конкуренції не існує особливих перешкод для здійснення *міжгалузевої конкуренції*, то на олігополістичному ринку її обмеження досить суттєві. Тому тут застосовують нові методи міжгалузевої конкуренції – такі, як диверсифікація, вертикальна інтеграція і конгломерація виробництва.

 **Диверсифікація виробництва** передбачає появу великих фірм, які діють у кількох споріднених галузях.

Диверсифікація обмежує залежність фірми від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів, послаблює позиції галузі-конкурента.

 **Вертикальна інтеграція** проявляється у тому, що капітал однієї фірми проникає в галузі, пов'язані технологічним ланцюжком, охоплюючи виробництво від добування сировини до реалізації кінцевого продукту.

При повній вертикальній інтеграції увесь виробничий технологічний цикл замикається в одній фірмі, що надає значні переваги.

 **Конгломерація виробництва** – об'єднання капіталів, не пов'язаних між собою галузей, у одній великій фірмі-конгломераті.

Усе це зумовлює появу величезних багатопрофільних фірм, котрі діють переважно на олігополістичних ринках, де міжгалузева конкуренція здійснюється, як правило, через *внутрішньофірмове переміщення капіталу*.

Можна виділити три можливих варіанти поведінки фірми на олігополістичному ринку:

- 1) незкоординована олігополія з жорстким ціноутворенням;
- 2) картельна змова олігополістів для максимізації прибутку;
- 3) лідерство у ціноутворенні.

Незкоординована олігополія виникає в галузях, де виробляється диференційований про-

дукт. Так виникає *диференційована олігополія*, де відсутня координація дій різних фірм галузі. У даній моделі олігополістичного ціноутворення ціни «жорсткі», їх зміна одним олігополістом не знаходить відгуку у інших.

Олігополістична змова, або картель, можлива у галузях, де випускають стандартизований продукт. Ця модель ціноутворення зближує олігополію з чистою монополією. Картель – це *зкоординована олігополія*, що набуває рис чистої монополії.

Отже, розрізняють дві *форми олігополії*:

➔ *олігополія чиста, або абсолютна* (зі стандартизованим продуктом і ціновою конкуренцією та можливістю картельної змови конкурентів);

➔ *олігополія диференційована* (з диференційованим продуктом і неціновою конкуренцією).

Можливість картельної змови в чистій олігополії тим вища, чим менша кількість конкурентів у галузі. У диференційованій олігополії практично не існує можливості для картельної змови.

Олігополія з лідерством у ціноутворенні займає проміжне становище між зкоординованою і незкоординованою олігополіями і зустрічається найчастіше. Одна фірма – як правило, найбільша в галузі – стає ціновим лідером, встановлюючи ціну так, щоб максимізувати власний прибуток (зробити його якнайбільшим). Інші фірми змушені орієнтуватися на ціни лідера, слухняно повторюючи його цінові маневри. Так відбувається *цінове лідерство домінуючої фірми*.

Можливий варіант, коли здійснюється *групове цінове лідерство* 2-3-х фірм, які уклали між собою таємну угоду про це. Таємна угода про лідерство враховує інтереси усіх фірм-змовників. Така ситуація складається у галузі, де відсутня домінуюча фірма, але є кілька фірм, потужніших від інших.

Нарешті, можлива ситуація, коли в галузі взагалі нема лідера чи групи лідерів або ж лідер постійно змінюється. Так виникає *барометричне цінове лідерство*, яке є аморфним і невизначеним, у багатьох випадках не забезпечуючи високої ціни і максимізації прибутку.

У олігополістичній моделі застосовуються і форми економічної поведінки, характерні для інших ринкових структур. Як і за умов чистої монополії, застосовується, наприклад, політика *цінової дискримінації*.

Цінова дискримінація полягає у тому, що фірма-монополіст не завжди встановлює ціну на свій продукт, однакову для усіх груп покупців. Іноді, з метою збільшення прибутку, монополія продає один і той же товар на різних ринках за різною ціною, розширюючи коло своїх покупців і попит на свій товар.

Як і на ринку монополістичної конкуренції, застосовуються методи *нецінової конкуренції* (у диференційованій олігополії).

Тема 7

Фірма як суб'єкт підприємницької діяльності

Лекція 7

1. Фірма як економічний суб'єкт.
2. Корпоративні підприємства.
3. Характеристика підприємств за рівнем концентрації капіталу
4. Управління фірмою.

1. Фірма як економічний суб'єкт

Організаційною формою підприємницької діяльності є *підприємство*, або *фірма*.

➔ **Підприємство (фірма)** – основна структурна одиниця економіки, що реалізує власні інтереси через випуск і реалізацію товарів і послуг шляхом планомірного використання та комбінування економічних ресурсів і організацію господарської діяльності.

Підприємство – первинна ланка економіки, що здійснює незалежну діяльність, маючи економічну самостійність.

➔ **Економічна самостійність підприємства** полягає у тому, що воно самостійно вирішує основні питання господарської діяльності: що, як і для кого виробляти, за якою ціною продавати товари чи послуги.

Економічна самостійність підприємства обов'язково має підкріплюватися юридичною самостійністю.

➔ **Юридична (правова) самостійність підприємства** визначається тим, що воно є юридичною особою з правом укладання господарських угод.

Юридична самостійність означає, що підприємство має власну назву, занесену до державного реєстру, власний рахунок у банку, право укладати угоди виробничого чи комерційного характеру, завіряючи їх печаткою та підписом відповідальної особи, право бути відповідачем чи позивачем у суді або арбітражному суді.

Існує певна відмінність понять «підприємство» і «фірма».

Якщо господарська ланка є юридичною особою, вона уже суб'єкт господарської діяльності незалежно від того, є вона підприємством чи фірмою.

Підприємство як юридична особа – однопрофільне, однопродуктове виробництво чи збут продукції (надання послуг).

Фірма – в основному багатoproфільне виробництво і збут продукції, вона є юридичним представником підприємств, що входять до її складу. Сучасні фірми, як правило, мають у своєму складі кілька підприємств, які не є юридичними особами. Однак, є й фірми, що представляють тільки одне підприємство.

Усі фірми відрізняються за видом і асортиментом своєї продукції та сферами прикладання капіталів. Водночас, усі підприємства можна класифікувати за критеріями *форми власності* на капітал та *ступінню концентрації капіталу* (розмірами).

У залежності від форми власності на капітал, розрізняють фірми приватні та державні.

Приватні фірми існують у кількох формах: *одноосібні фірми*, власниками майна (капіталу) яких є окремі особи; *партнерства на паях*, або *спілки*, де поєднується капітал кількох осіб; *корпоративні підприємства*, або *компанії (акціонерні товариства)*, де внесок (пай) кожного з багатьох учасників підтверджується цінним папером – акцією.

Одноосібні фірми в особі їх власників несуть повну і необмежену відповідальність за свої угоди усім майном. Основні об'єкти одноосібних фірм – магазини, ремонтні майстерні, малі підприємства громадського харчування і побутового обслуговування, сільськогосподарські ферми тощо, тобто дрібні та найдрібніші підприємства. Тут задіяні невеликі індивідуальні капітали, можливості яких дуже обмежені.

Приватний капітал, шукаючи шляхи розширення своїх можливостей і одержання більш стабільного доходу, утворює *господарські товариства*, серед яких виділяють *партнерства* – повні та командитні товариства, і *компанії (корпорації)* – акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю.

У повному товаристві усі партнери (їх може бути два і більше) рівноправні і несуть однакову повну відповідальність власним майном за зобов'язаннями товариства.

На відміну від цього, в *командитних товариствах* є дійсні партнери, які за своїм становищем нічим не відрізняються від учасників повних товариств, і так звані партнери-вкладники, що беруть участь у партнерстві (спілці) не своєю діяльністю, а тільки майном (капіталом), тому несуть обмежену відповідальність за угодами партнерства – лише своїм пайовим внеском.

У цілому ж партнерства (спілки) мають сенс лише тоді, коли для господарської діяльності не потрібен великий капітал. Тому у виробництві партнерств мало, вони зосереджуються на комерційній діяльності та наданні послуг населенню і виробничим фірмам.

Найбільшими ж фірмами стали *корпорації*, або *компанії*, тобто акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю, про яких йтиметься в наступному питанні.

Кожна із згаданих форм підприємств має свої переваги і недоліки, що відображено у таблиці.

Форми підприємств	Переваги	Недоліки
Одноосібні фірми	<ul style="list-style-type: none"> ➤ повна самостійність, свобода і оперативність дій; ➤ максимальний інтерес в одержанні доходу; ➤ повна конфіденційність діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ труднощі залучення великих капіталів; ➤ невизначеність періоду існування; ➤ необхідність сумісництва усіх управлінських спеціальностей; ➤ повна відповідальність за збитки.
Партнерства	<ul style="list-style-type: none"> ➤ більша фінансова сила; ➤ повна самостійність, свобода і оперативність дій; ➤ колективне управління. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ необмежена відповідальність партнерів; ➤ мінливість; ➤ залежність партнерів один від одного; ➤ труднощі залучення великих капіталів.
Корпорації	<ul style="list-style-type: none"> ➤ можливість необмеженого зростання капіталів; ➤ професіональне управління; ➤ обмежена відповідальність партнерів. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ строгий контроль за діяльністю корпорації; ➤ громіздкість управління і невисока оперативність дій; ➤ схильність до монополізму.

На державних підприємствах організатором виробництва, власником і розпорядником капіталу виступає держава (уряд) або муніципальна влада (місцеві органи влади). Як правило, держава господарює у сферах, які не приваблюють приватний капітал через надто великі інвестиції, тривалу їх окупність чи незадовільну прибутковість. Держава заповнює цю прогалину, щоб забезпечити більш повне і ефективно задоволення суспільних потреб, економічний і соціальний прогрес нації.

Державні підприємства розрізняються за цілями і видом діяльності, способами управління і мірою контролю з боку держави, характером фінансових і майнових відносин з нею та з грошовим ринком, за ступенем господарської самостійності. Вони поділяються на три групи:

1) бюджетні (відомчі) підприємства (не мають ні економічної, ні юридичної самостійності, безпосередньо управляються відповідними міністерствами і відомствами чи муніципалітетами);

2) громадські (публічні) корпорації (акціонерні товариства, усі акції яких належать державі, вони є юридичними особами);

3) приватні публічні корпорації (акціонерні товариства, у яких держава має контрольний пакет акцій; це – симбіоз державної і приватної власності).

2. Корпоративні підприємства

Акціонерні товариства, які можуть називатися й *корпораціями* чи *компаніями*, як правило, діють на національному та міжнародному рівнях. Вони пов'язані з масовим виробництвом або обслуговуванням у комерційному чи фінансовому підприємстві.



Акціонерне товариство, або корпорація, – форма організації фірм, капітал яких формується шляхом централізації багатьох окремих капіталів через випуск і продаж цінних паперів – акцій та облігацій.

Виникнення і розвиток акціонерних компаній були зумовлені еволюцією продуктивних сил, зростанням масштабів виробництва та обмеженістю індивідуальних капіталів.

Становлення великомасштабного виробництва, будівництво каналів, залізниць, доріг і комунікацій, електростанцій, великих підприємств, розробка родовищ корисних копалин та іншого вимагало масштабної централізації капіталів і концентрації виробництва, найбільш вдалою та гнучкою формою яких виявилися акціонерні компанії (корпорації).


Акціонерне товариство – юридична особа. Воно утворюється не менше ніж двома учасниками, хоча насправді багато акціонерних компаній мають десятки тисяч і навіть мільйони акціонерів.

Середня кількість акціонерів у відкритих акціонерних товариствах США складає близько 60 тисяч осіб, а найбільші корпорації мають по 2-4 мільйони учасників; закриті акціонерні товариства – до 300 осіб.

Суттєвою перевагою акціонерної форми підприємницької діяльності є *обмежена відповідальність акціонерів* за зобов'язаннями товариства, які відповідають тільки капіталом,

вкладеним у акції.

Акціонерний капітал (капітал акціонерного товариства) формується від випуску і продажу акцій.

 **Акція** – цінний папір, що засвідчує право його власника (акціонера) на отримання частини прибутку акціонерного товариства у формі **дивіденда**, а також на участь в управлінні справами корпорації та одержання відповідної частки її майна після ліквідації.

Акції одного і того товариства можуть бути різними. Розрізняють такі *види акцій*:

➔ *звичайні (прості)* – засвідчують факт передачі акціонерному товариству певного капіталу (майна) на визначену суму, дають право на участь у розподілі чистого прибутку компанії після виплати процентів по корпоративних облігаціях, дивідендів по привілейованих акціях, а також гарантують право на участь в управлінні товариством (право голосу на загальних зборах акціонерів);

➔ *привілейовані* – приносять фіксований дивіденд і мають переваги при розподілі прибутку перед звичайними акціями, однак вони випускаються невеликим номіналом і не дають права голосу в управлінні товариством;

➔ *іменні* – видаються на певну особу з числа засновників товариства, прізвище якої заноситься в реєстр акціонерної компанії та вказується на іменних акціях; їх продаж можливий тільки зі зміною реєстру акціонерів; випускається дуже великим номіналом.

На акціях вказується їх номінальна вартість. Однак, товариство, яке випустило акції при своєму формуванні, їх не викуповує – перепродаж акцій здійснюється на спеціальному, фондовому ринку за біржовою, або курсовою, ціною (за біржовим курсом), яка може значно відрізнятись від номінальної під тиском попиту і пропозиції.


Вищим органом акціонерного товариства є *загальні збори акціонерів*, кількість голосів на яких визначається числом акцій, якими володіє акціонер. Стосовно прийняття рішень, то всі акції поділяються на «багатоголосі» (іменні), «одноголосі» (звичайні) і «безголосі» (привілейовані).

Поточна діяльність товариства контролюється *правлінням*, або *радою директорів*, до якої входять акціонери, що мають найбільше число акцій – як правило, засновники чи їх спадкоємці.

Контрольний пакет акцій дозволяє одній особі (фізичній чи юридичній) контролювати діяльність товариства.

Теоретично контрольний пакет акцій повинен принести на загальних зборах акціонерів 50 відсотків плюс один голос. Фактично ж він може бути значно меншим (третина або й менше голосів). Його розмір, як правило, вказується у статуті товариства. Власник контрольного пакету акцій практично сам приймає рішення і на раді директорів.

Корпорації (акціонерні товариства) випускають також і облігації.


 **Корпоративна облігація** – боргове зобов'язання корпорації, свідоцтво про надання її власником позики акціонерному товариству, що дає право на одержання фіксованого доходу у формі **процента**.

Корпоративна облигація при розподілі прибутків корпорації має перевагу як перед звичайними, так і привілейованими акціями.


Спочатку виплачується процент по облигаціях, потім податки, фіксовані дивіденди, нарешті – дивіденди по звичайних акціях.

Водночас, облигація не дає права голосу на загальних зборах акціонерів. Якщо власники акцій – пайовики корпорації, то власники облигацій – її кредитори. Облигації випускаються для збільшення капіталу акціонерного товариства.

Залежно від виду акцій, що випускаються товариством, організації їх обігу на ринку розрізняють *відкриті* і *закриті* акціонерні товариства.


 **Публічні акціонерні товариства** випускають акції, що вільно продаються і купуються без усяких обмежень.

Саме відкриті акціонерні товариства – наймогутніші корпорації, що мають десятки і сотні тисяч і навіть мільйони акціонерів.

 **Приватні акціонерні товариства** випускають акції, що не поступають у вільний продаж, а розподіляються між акціонерами у закритому порядку.

Акції закритих товариств не поступають на фондовий ринок.

Існування різних видів акцій і умов їх обігу, різних форм акціонерних товариств роблять корпоративну форму підприємницької діяльності стійкою, гнучкою і найбільш пристосованою до ринкових умов.

 **Товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ, лімітед, LTD)** – це корпорації, які від закритих акціонерних товариств відрізняються лише відсутністю акцій, а пай кожного учасника і його частка у прибутках визначається записом у статуті товариства.

3. Характеристика підприємств за рівнем концентрації капіталу

Класифікація підприємств здійснюється і за *ступенем концентрації капіталу і виробництва*. У залежності від кількості зайнятих (відповідно – і від обсягів виробничої і комерційної діяльності), фірми поділяються на *малі, середні і великі*.

Критерії цього поділу розрізняються по країнах. Як правило, у промисловості підприємства з числом працюючих до 100 осіб вважаються малими, а великими – фірми з числом працівників понад 500 осіб. У інших сферах (торгівлі, науці, будівництві, сільському господарстві, побутовому обслуговуванні) ці параметри суттєво менші.

Малі підприємства (МП) характеризуються такими ознаками:

- 1) великою кількістю (мільйони у великих країнах);
- 2) гнучкістю, здатністю швидко реагувати на зміну ринкових умов;
- 3) швидким оновленням.

Роль малого бізнесу в ринковій економіці визначається наступними обставинами:

➔ дрібне підприємництво є своєрідним фундаментом ринкової економіки, пов'язуючи

між собою усі її ланки, не допускаючи нестачі будь-яких споживчих товарів і послуг;

➔ дрібні фірми постійно підтримують конкуренцію завдяки тому, що вони численні і гнучкі, ціни на їх продукцію низькі, як і витрати через відсутність затрат на управління, рекламу тощо.

Варто зупинитись і на тому, як може «вижити» мале підприємство за умов панування на ринку великих і гігантських фірм. Тут можна виділити наступні причини:

1) великим фірмам часто не вигідно розорювати дрібні, особливо у тому випадку, коли останні є постачальниками ресурсів чи частин (деталей) майбутнього продукту для великих, визначаючи якість продукції корпорацій;

2) малі фірми, як правило, обирають такі галузі, де нема необхідності у масовому виробництві або недоцільно створювати великі підприємства (торгівля, сільське господарство, побутове обслуговування населення), тому не є конкурентами для великих;

3) дрібний бізнес постійно відроджується;

4) малі підприємства мають державну підтримку (пільгове оподаткування і кредити тощо).

Середні фірми, на відміну від малих, не такі численні, до того ж нині існує тенденція до скорочення їх кількості у розвиненій ринковій економіці. Для середніх фірм властиві такі ознаки:

➔ вони не такі численні, як малі, і не такі могутні, як великі;

➔ вони не охоплюють всю галузь, як малі чи великі, а тільки окремі сегменти ринку і окремі виробництва;

➔ вони стійкіші від малих внаслідок більшої спеціалізації, а спеціалізований ринок більш стабільний і тривкий.

Роль *середніх підприємств* в економіці неоднозначна внаслідок їх проміжного становища: по-перше, вони є серйозними конкурентами для великого бізнесу; по-друге, середні фірми також виявляють тенденцію до монополізму; по-третє, середні підприємства є постійним джерелом наступної концентрації виробництва, перетворюючись у великі.

Великі фірми часто ототожнюються з монополіями, однак не обов'язково велика фірма має ринкову владу на ринку. До того ж, у нинішній ринковій економіці не може існувати чистої (абсолютної) економічної монополії внаслідок дії таких чинників, як конкуренція, розширення ринків, науково-технічний прогрес, антимонопольне регулювання.

Водночас, й *велика фірма* знаходиться у двоїстому становищі: з одного боку, вона все ж намагається монополізувати свою галузь; з іншого вона постійно знаходиться під впливом конкурентів, що змушує її не завищувати ціни і турбуватись про якість продукції.

Варто наголосити, що саме існування *конкурентного середовища* є джерелом прогресу не тільки великих фірм, а й всієї економіки.

Будь-яка *велика фірма* має як переваги, так і недоліки свого становища. *Переваги* великої фірми полягають у наступному:

➔ тільки велика фірма може здійснювати масове виробництво, що знижує її витрати і забезпечує задоволення суспільних потреб;

➔ велика фірма є провідником науково-технічного прогресу, освоюючи нове виробництво, нові галузі і технології та інвестуючи наукові дослідження, що недоступно малим і

середнім фірмам;

➔ велика фірма стійка, має найміцніше ринкове становище, що сприяє стабільності усієї економіки; велика фірма ніколи не ліквідується фізично, лише при банкрутстві змінює свого власника;

➔ велике підприємство здійснює економію на масштабах виробництва, що дозволяє більш доцільно використовувати ресурси, забезпечувати зайнятість у великих масштабах.

Водночас, кожна фірма має межу свого зростання, зумовлену обсягами випуску товарів і послуг. Надмірно великі фірми стають менш доходними, існує певний оптимум їх розмірів. Гігантизація веде до таких *негативних наслідків*:

➔ зростання витрат, насамперед транспортних, адже сировину і матеріали потрібно завозити у все більших масштабах;

➔ зростання управлінських витрат, зменшення гнучкості управління, наростання бюрократизації процесу прийняття рішень.

Саме тому гігантські фірми стають не вигідними, а потім – і збитковими. Розміри підприємств оптимізуються, що об'єктивно перешкоджає монополізації, хоча потяг до неї і зберігається. Найбільш вигідними виявилися, якщо можна так сказати, «найменші з великих фірм». Водночас, інколи і малі підприємства можуть бути дуже прибутковими.

Серед прибуткових *малих фірм* варто виділити *венчурні фірми*, тобто фірми з *ризиковим капіталом*. *Венчурне підприємництво* – ризикова науково-технічна діяльність фірми, що проникає в принципово нові сфери з метою розробки та отримання нових товарів, послуг і технологій. Створення венчурних фірм передбачає наявність трьох компонентів:

1) ідеї нововведення (нового блага чи нової технології);

2) суспільної потреби у нововведенні і підприємця, який готовий на основі нової ідеї відкрити венчурну фірму;

3) ризикового капіталу для фінансування нової ідеї.

До найпоширеніших видів малих венчурних фірм у сфері науково-технічного прогресу можна віднести наступні:

➔ фірми, що спеціалізуються на впровадженні та практичному освоєнні науково-технічних розробок;

➔ дослідницькі фірми, діяльність яких розповсюджується на стадію досліджень і розробок;

➔ сервісні фірми, що спеціалізуються на інжиніринзі – технічному обслуговуванні нововведень;

➔ експертні фірми, які виконують аудиторські роботи, надають консультативні послуги.


Варто зазначити, що часто малі венчурні фірми знаходяться під егідою великих фірм, які можуть створювати по кілька таких підприємств.

4. Управління фірмою

Управління фірмою у широкому розумінні передбачає свідомий вплив на економічний процес з метою отримання максимального господарського результату. Будь-яке господарювання потребує управління, яке забезпечує узгодженість у використанні виробничих ресур-

сів і виконує загальні функції у виробничому організмі. Специфіка управлінської праці полягає у тому, що вона спрямована не на безпосереднє створення життєвих благ, а на організацію їх виробництва і збуту, управління працівниками і трудовим колективом підприємства в цілому.

У період зародження ринкової економіки, коли масштаби виробництва були незначними, управління підприємством здійснювалось, як правило, його власником. Однак у ХХ столітті на великих фірмах управління відокремлюється від власності і стає функцією найманих управлінців – *менеджерів*, які здійснюють *менеджмент* фірми.

 **Менеджмент фірми** – цілеспрямована система принципів, методів, засобів і форм управління підприємством за умов ринкової економіки з метою досягнення поставленої мети.

Менеджмент фірми виконує такі основні функції:

- ➔ визначення стратегії розвитку фірми;
- ➔ здійснення короткострокового і середньострокового планування;
- ➔ вибір найдоцільнішої організаційної структури управління;
- ➔ просування нововведень і передових ідей у виробництво і збут;
- ➔ організація обслуговування виробництва ресурсами;
- ➔ оперативне управління фірмою;
- ➔ координація діяльності працівників, забезпечення інформацією;
- ➔ підбір кадрів, турбота про їх зростання, стимулювання персоналу за результатами діяльності;
- ➔ розробка дієвої системи контролю за якістю праці і продукту, ефективного виконання управлінських рішень.

Однією з основних функцій менеджменту фірми є вибір оптимальної *організаційної структури управління* – доцільної сукупності органів і структурних підрозділів з визначеною впорядкованістю і субординацією управлінських зв'язків, що дає змогу досягти поставленої мети.

Організаційну структуру управління утворюють такі елементи: кількість і види ланок управління на кожному рівні; взаємне розміщення, підпорядкованість і зв'язки цих ланок; завдання ланок управління, їх права, обов'язки, повноваження та відповідальність; число і фахово-кваліфікаційний склад персоналу фірми; ступінь централізації чи децентралізації функцій управління.

Структура управління включає стабільні форми поділу управлінської праці, послідовність постановки та виконання управлінських рішень, здійснення різноманітних управлінських операцій.

Хоча основні принципи і функції менеджменту фірми є спільними для усіх ринкових країн, сформувалося кілька його моделей, що враховують певні особливості та менталітет націй:


1) *північноамериканська модель* ґрунтується на розвитку автоматизації та комп'ютеризації управління, а людському чиннику відводять другорядну роль; їй властиві короткостроковий найм і стрімке просування по службі, вузькоспеціалізована діяльність, індивіду-

альне прийняття управлінських рішень, індивідуальна відповідальність, формальні, кількісні механізми контролю;

2) *японська модель* характеризується підвищеною увагою до підлеглих, першорядним місцем людського фактора; їй властиві практично пожиттєвий найм, повільне просування по службі, неспеціалізована управлінська діяльність, колективне прийняття управлінських рішень і колективна відповідальність за їх результати, неформальні, тонкі механізми контролю;

3) *західноєвропейська модель* займає проміжне становище, хоча знаходиться ближче до північноамериканської.

Невід'ємним елементом управлінської діяльності є *маркетинг*.


 *Маркетинг* – система вивчення можливостей ринку для просування продукту фірми і отримання прибутку від його максимізованого збуту.

Маркетингова діяльність включає усі господарські питання, пов'язані з розробкою, випуском і збутом товарів і послуг фірми.

Суть *маркетингу* розкривається через його *функції*, передусім дві основних:

- 1) орієнтація фірми на задоволення існуючих і перспективних потреб споживачів;
- 2) формування і стимулювання попиту на продукт фірми.

Реалізація названих функцій відбувається за наступними *основними принципами*: всебічне вивчення ринку, попиту споживачів, їх смаків і потреб; пристосування виробництва до запитів споживачів; стимулювання реалізації товарів і послуг фірми на ринках.

 З цього випливає девіз *маркетингової діяльності*: «Виробляти те, що купується, а не продавати те, що виробляється».

Варто виділити *основні напрями маркетингової діяльності*: аналіз зовнішнього ринкового середовища; вивчення споживачів та їх можливостей; розробка концепції створення нових товарів; планування товаропотоків і збуту товарів і послуг фірми; забезпечення формування і стимулювання попиту на продукт фірми, насамперед через рекламу; розробка концепції і проведення цінової політики.

Цілі фірми і відповідна стратегія маркетингу, як правило, визначаються «*життєвим циклом товару*» – маркетингової концепції, за якою будь-який товар у ринковому середовищі проходить фази впровадження (народження), зростання (життя) і спаду (вмирання).

Найважливішим елементом маркетингу є *ціноутворення*. Цінова маркетингова політика формується під впливом чинників витрат фірми, рівня корисності її товару, сили конкурентів, якості товару, максимізації прибутку фірми, а також конкретною на даний час метою фірми: зростання прибутку чи розширення або збереження ринкового простору, освоєння нових ринків чи стимулювання попиту на старих і таке інше.

Тема 10


Активи і пасиви фірми

Лекція 10

1. Інвестиційні ресурси підприємства.
2. Активи підприємства, їх кругообіг та оборот.
3. Виробництво і витрати підприємства.

1. Інвестиційні ресурси підприємства

Для здійснення виробничої діяльності підприємство повинно залучити певні економічні ресурси. Процес залучення економічних ресурсів до господарської діяльності називають *інвестуванням*, а витрати підприємства на ці цілі – *інвестиціями*.

 **Інвестиції** – усі види **капіталовкладень** у формі майнових чи інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, у результаті чого отримується дохід або досягається соціальний ефект. Отже, **інвестиції** – це **капіталовкладення у виробництво**.

До інвестицій належать фінансові кошти (власні чи запозичені), цінні папери – акції, облігації та інші, рухоме і нерухоме майно, майнові права, пов'язані з авторським правом, теоретичними знаннями, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей, інформація (сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань), права користування землею, лісами, водами, надрами, будівлями, спорудами, машинами, устаткуванням, а також інші майнові права (Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С. І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.204-205).

В економічній теорії інвестиції розглядаються у двох аспектах: з макроекономічних і мікроекономічних позицій. З макроекономічної точки зору, інвестиції – це та частина національного доходу, яка, нагромаджуючись, потім використовується для розширення суспільного виробництва, а з мікроекономічної – це процес створення додаткового (нового) капіталу підприємства (Див.: Економічна теорія: політична економія / За ред. С. І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.204).

За об'єктами капіталовкладень виділяють *реальні, фінансові та інтелектуальні інвестиції*.

Реальні інвестиції – капіталовкладення, спрямовані на відтворення і розширення виробництва.

Реальні інвестиції спрямовуються на наступне:

- ➔ придбання матеріальних засобів (засобів і предметів праці);
- ➔ нове будівництво, реконструкцію і модернізацію виробництва;
- ➔ оновлення окремих видів виробничої техніки та інновації;

➔ запаси матеріальних оборотних активів підприємства.

Фінансові інвестиції (інвестиції на придбання цінних паперів) застосовуються для отримання додаткового доходу від використання тимчасово вільних грошових активів, а також для їх захисту від інфляції.

Інтелектуальні інвестиції здійснюються у вигляді придбання патентів, ліцензій, товарних знаків, науково-технічних розробок, програмного забезпечення, авторських прав, внесків у науково-дослідну та пошукову діяльність, вкладення у венчурний та людський капітал, витрат на одержання інформації.

Процес *інвестування* включає у себе три стадії: 1) визначення об'єкта інвестування (інвестиційного проекту); 2) залучення фінансових коштів; 3) здійснення контролю за фінансуванням.

За періодом використання інвестиції поділяються на *короткострокові* (до одного року; ощадні сертифікати, безстрокові і короткострокові депозитні вклади), *середньострокові* (до трьох років) і *довгострокові* (понад три роки). За формами власності виділяють *приватні* і *державні*, а також *іноземні* інвестиції. За формою участі інвестора (особи, яка здійснює інвестування) інвестиції поділяються на *прямі* (з особистою участю інвестора у виборі інвестиційного проекту) і *непрямі* (здійснюються через фінансових посередників).

В економічній науці застосовується поняття «портфельні інвестиції». *Портфельні інвестиції* – інвестиції, що знаходяться в інвестиційному «портфелі» (увесь обсяг вкладень в інвестиційний проект, їх акумуляція здійснюється через продаж цінних паперів інвестиційних фондів чи компаній).

Економічна теорія виділяє *інвестиції на відтворення, чисті і валові інвестиції*.

Інвестиції на відтворення спрямовані на заміщення вибулого у результаті зношування основного капіталу підприємства, а *інвестиції на розширення, або чисті інвестиції* – на розширення обсягу капіталу підприємства.

Чисті інвестиції дорівнюють вартості *доданих* у даному році до основного капіталу виробничих будівель і споруд, устаткування і виробничих запасів. Інвестиції завжди означають виробництво капітальних благ, тобто товарів для виробничого споживання. До інвестицій відносять не тільки капітальні витрати підприємств, але й витрати домашніх господарств на *закупівлю житла* – вкладення капіталу у будівництво.



Чисті інвестиції – інвестиції, пов'язані із зростанням обсягу капіталу підприємства, капіталізацією заощаджень (їх перетворення в капітал). Основне джерело чистих інвестицій – ***нерозподілений прибуток підприємств***.


Темпи і обсяг інвестування визначаються такими чинниками:

- ➔ абсолютна величина доходу на капітал;
- ➔ маса капіталу;
- ➔ ефективність застосування капіталу;
- ➔ продуктивна сила праці, яка «оживляє» капітал;
- ➔ швидкість обороту капіталу;
- ➔ величина витрат підприємства.


Джерелом чистих інвестицій, окрім нерозподіленого прибутку фірм, служить також

кредит. Без кредитування як засобу нагромадження капіталу не може нині існувати жодне підприємство.


Окрім чистих інвестицій, фірми здійснюють витрати *інвестицій на заміщення (відтворення) спожитого капіталу* (спожитого у результаті *амортизації* – зношування капіталу через поступове перенесення його вартості на продукт). Їх джерелом є *амортизаційні фонди підприємств*, які формуються з амортизаційних надходжень після реалізації продукту.

 **Інвестиції на заміщення** – інвестиції, пов'язані з відтворенням зношеного капіталу підприємства.


Загальна сума чистих інвестицій і інвестицій на заміщення (відтворення) спожитого капіталу утворює *загальні (валові) інвестиції підприємства*.

 **Валові інвестиції** – загальні інвестиції підприємства, сума його чистих інвестицій та інвестицій на відтворення спожитого капіталу.

Необхідність залучення фінансових ресурсів для інвестування створює заборгованість фірм перед інвесторами – банками, інвестиційними фондами, акціонерами, а також державним бюджетом, який надає фірмам субсидії.

 **Сукупність боргів і зобов'язань фірми утворюють її пасиви**.

У цілому пасиви вказують на джерела утворення *активів* підприємства.

 **Активи підприємства** – *власне та орендоване майно, що використовується ним для одержання доходу*.


Джерела утворення активів підприємства:

- ➔ власні кошти;
- ➔ залучені кошти (позика і від продажу акцій та облігацій);
- ➔ кошти державного бюджету (субсидії);
- ➔ позабюджетні кошти (добродійні внески організацій і громадян).

2. Активи підприємства, їх кругообіг і оборот

Отже, *активи підприємства* – це *матеріальні* (машини, устаткування, інструменти, будівлі, споруди, сировина, паливо, енергія тощо) і *нематеріальні* (ліцензії, патенти, авторські права, торгові марки, науково-конструкторські розробки, технології тощо) майнові цінності, які використовуються підприємством для одержання доходу.


Вартісною формою активів є *капітал підприємства*.

 **Капітал підприємства** – *вартість, втілена в матеріальних засобах і грошових коштах фірми*. Капітал підприємства – це його **капітальні, або інвестиційні ресурси**.

Капітал є *інвестиційними ресурсами підприємства* тому, що формується за рахунок *інвестицій*. Капітал підприємства зростає (нагромаджується) за рахунок *чистих інвестицій* (додаткових капітальних вкладень у виробництво).


Інвестиційні (капітальні) ресурси підприємства постійно знаходяться у динаміці (русі),

здійснюючи *кругообіг і оборот*.

 **Кругообіг капіталу (інвестиційних ресурсів) підприємства** – такий його рух, у якому він проходить три стадії і змінює три функціональних форми.


У своєму русі капітал фірми змінює свої *функціональні форми*: грошовий капітал перетворюється у *виробничий* (у засоби виробництва), виробничий – у *товарний* (у готовий продукт), а товарний – знову у *грошовий капітал* (після реалізації продукту).

Отже, капітал підприємства здійснює *кругообіг*, змінюючи при цьому свої форми і проходячи три стадії: *грошовий капітал* перетворюється у *виробничий* після закупівлі засобів і предметів праці і робочої сили (перша стадія кругообігу), виробничий капітал втілюється у *товарному*, тобто товарній продукції фірми (друга стадія), а після реалізації продукції товарний капітал перетікає у *грошовий капітал* (третья стадія кругообігу інвестиційних ресурсів).

 **Кругообіг капіталу підприємства** охоплює один *виробничий цикл*, який включає *авансування грошових засобів, застосування економічних ресурсів у виробництві, реалізацію виробленого продукту і повернення грошових засобів їх власнику*.

Для забезпечення *безперервності* виробництва капітал підприємства повинен *одночасно* знаходитися у всіх трьох формах і на усіх трьох стадіях кругообігу: одна частина капіталу має бути у грошовій формі, перетворюючись у виробничу, друга – у виробничій формі, що постійно перетворюється на товарну, третя – у товарній формі, яка трансформується у грошову.

Крім кругообігу, капітал фірми здійснює також свій *оборот*.

 **Оборот капіталу (інвестиційних ресурсів) підприємства** пов'язаний з *безперервним повторенням кругообігу капіталу*. Капітал здійснює один оборот, коли повертається фірмі у *грошовій формі і повній вартості*.


Отже, кругообіг і оборот капіталу підприємства органічно пов'язані, але не тотожні процеси. Капітал, щоб здійснити один оборот, повинен виконати кілька кругообігів, тобто пройти кілька виробничих циклів.

Оборот капіталу характеризується часом і швидкістю.

Час обороту капіталу фірми визначається періодом, за який він здійснює один загальний оборот за вартістю. Час обороту капіталу складається з *часу виробництва* (включає робочий період – час безпосереднього впливу на предмет праці, період дії сил природи на майбутній продукт, технологічні перерви і простої, час перебування продукту у виробничих запасах) і *часу обігу* (включає періоди транспортування, купівлі-продажу, перебування товару у товарних запасах).

Швидкість обороту вимірюється кількістю оборотів капіталу фірми протягом року.


У процесі обороту *виробничий капітал підприємства* розпадається на *основний і оборотний*.

 **Основний капітал підприємства** – ті елементи *виробничого капіталу*, які повністю беруть участь у *виробництві*, зберігаючи свою *фізичну форму* і поступово (порціями) переносячи свою *вартість* на створений продукт.

Вартість основного капіталу (вартість засобів праці, окрім палива і енергії) поступає у виробництво після кожного виробничого циклу (одного кругообігу) не повністю, а по частинах (порціями), повертаючись також по частинах (порціями) після реалізації продукту.

У цьому полягає особливість обороту основного капіталу фірми.

У складі *основного виробничого капіталу* підприємства виділяють *активний* (машини, механізми, устаткування, обладнання, інструменти – усі ті його елементи, що безпосередньо впливають на предмети праці) і *пасивний* (виробничі будинки і споруди, трубопроводи, лінії електроживлення, дороги, зв'язок та інші засоби комунікації) *капітал*.

 *Процес поступового перенесення вартості основного капіталу на продукт і поступового його зношування (знецінення) називають **амортизацією**.*

У процесі *амортизації* основний капітал поступово (порціями) зношується, втрачаючи свою вартість.

Розрізняють фізичне і моральне зношування основного капіталу.

Фізичне зношування відбувається внаслідок амортизації, а також під дією природних факторів. Щоб завадити прискореному зношуванню основного капіталу, проводять його *капітальний ремонт* (повне відновлення вартості) чи *поточний ремонт* (часткове відновлення вартості).

Моральне зношування здійснюється внаслідок знецінення основного капіталу через появу на ринку аналогічних, але дешевших чи більш продуктивних засобів праці, що автоматично зменшує вартість основного капіталу, задіяного на підприємстві.

Отже, в результаті амортизації основний капітал зменшує свою вартість, фізично старіючи, зношуючись. *Амортизація* у вигляді відповідних відрахувань включається до ціни продукту фірми і повертається у складі грошової виручки, щоб зосереджуватися в *амортизаційному фонді підприємства*. Кошти цього фонду після повного зношування основного капіталу стають джерелом інвестицій для його поновлення (заміни) або для капітального ремонту. При амортизації основного капіталу його *залишкова вартість* поступово зменшується, а кошти амортизаційного фонду поступово зростають. Процес амортизації та утворення амортизаційного фонду підприємства покажемо на конкретному прикладі, занісши дані у таблицю (для спрощення застосуємо 5-річний амортизаційний цикл).

Період використання основного капіталу	Вартість основного капіталу, тис. грн	Річна амортизація, тис. грн	Амортизаційний фонд, тис. грн
До початку виробництва	500	–	–
У кінці 1-го року	400	100	100
У кінці 2-го року	300	100	200
У кінці 3-го року	200	100	300
У кінці 4-го року	100	100	400
У кінці 5-го року	0	100	500

З таблиці видно, що щорічно на суму *амортизації* (100 тис.грн) зменшується *залишкова, або балансова, вартість основного капіталу*, а за 5 років він повністю амортизується,

переливши свою вартість в *амортизаційний фонд*, засобів якого тепер достатньо, щоб відновити основний капітал у попередньому обсязі, інвестувавши їх на придбання нових засобів праці. Так здійснюються *інвестиції на заміщення (відтворення)*.

Співвідношення річної суми амортизації і повної початкової вартості основного капіталу фірми називають *нормою амортизації*:

$$\text{Норма амортизації} = \frac{\text{Річна амортизація}}{\text{Вартість основного капіталу}} \times 100.$$


Різні частини основного капіталу амортизуються з різною швидкістю. Зокрема, такі елементи основного капіталу, як виробничі будинки і споруди, дороги тощо амортизуються протягом десятків років, машини, механізми і обладнання – протягом кількох років, а інструменти і устаткування – ще швидше.

Загальний час (у роках) обороту основного капіталу розраховують так:

$$\text{Загальний час обороту основного капіталу} = \frac{\text{Повна вартість основного капіталу}}{\text{Вартість річної амортизації}}.$$

Зокрема, якщо у складі основного капіталу виділимо три частини: перша (будівлі і споруди) вартістю 800 *тис.грн* здійснює один оборот за 40 років (річна амортизація – 20 *тис.грн*), друга (машини і механізми) вартістю 1800 *тис.грн* здійснює оборот за 10 років (річна амортизація – 180 *тис.грн*), третя (інструменти і устаткування) вартістю 400 *тис.грн* здійснює свій оборот за 4 роки (річна амортизація – 100 *тис.грн*), то визначимо загальний час обороту основного капіталу за відомою формулою:

$$\text{Загальний час обороту} = \frac{800 + 1800 + 400}{20 + 180 + 100} = \frac{3000}{300} = 10 \text{ років.}$$

 **Оборотний капітал підприємства** – це ті елементи виробничого капіталу, вартість яких повністю поступає в оборот і повністю повертається після кожного виробничого циклу.

У процесі використання оборотний капітал повністю змінює свою форму, його вартість втілюється у виробленому продукті протягом одного виробничого циклу (кругообігу капіталу). Речовими носіями оборотного капіталу є предмети праці (сировина і матеріали, які складають матеріальну основу майбутнього продукту), частина засобів праці (паливо і енергія), а також вартість робочої сили та гроші на банківських рахунках і в касі підприємства.

Вартість, перенесена оборотним капіталом на продукт протягом року, складає *суму річного обороту* оборотного капіталу. Тоді час обороту цього капіталу можна обчислити таким чином:

$$\text{Час обороту оборотного капіталу} = \frac{\text{Повна вартість оборотного капіталу}}{\text{Сума річного обороту оборотного капіталу}}.$$

Якщо вартість оборотного капіталу становить 900 *тис.грн*, а він здійснює 4 обороти на рік, тоді сума річного обороту оборотного капіталу дорівнюватиме 3600 *тис.грн* (900 × 4). Визначаємо час обороту оборотного капіталу:

$$\text{Час обороту оборотного капіталу} = \frac{900}{3600} = \frac{1}{4} \text{ року, або 3 місяці.}$$

Знаючи обсяг річного обороту оборотного капіталу, річну амортизацію основного капіталу, а також повну вартість усього виробничого капіталу, можна визначити загальний час їх обороту:

$$\text{Загальний час обороту виробничого капіталу} = \frac{\text{Вартість основного і оборотного капіталу}}{\text{Річна амортизація} + \text{Річний оборот}}$$

Застосовуючи відомі дані, визначаємо загальний час обороту виробничого капіталу фірми:

$$\text{Загальний час обороту виробничого капіталу} = \frac{3000 + 900}{300 + 3600} = \frac{3900}{3900} = 1 \text{ рік.}$$

Ефективність використання капіталу у виробничій формі визначається швидкістю його обороту: чим менший час обороту капіталу, тим більше продукції виробляється і тим більшим буде дохід підприємства.


Швидкість обороту капіталу (оборотів за рік) визначають так:

$$\text{Швидкість обороту виробничого капіталу} = \frac{12}{\text{Час обороту капіталу}},$$

де 12 – кількість місяців у році (час обороту визначається у місяцях).

Застосовуючи наш приклад, визначаємо, що швидкість обороту основного капіталу фірми дорівнює 1/10 разів на рік (12 : 1200), оборотного капіталу – 4 рази на рік (12 : 3), всього виробничого капіталу фірми – 1 раз на рік (12 : 12).

Виділяють *загальний і реальний оборот капіталу*.


 **Загальний оборот капіталу** – це його оборот за вартістю, а **реальний оборот капіталу** – його оборот за натуральною формою.

Загальний оборот капіталу здійснюється швидше, ніж реальний. За час загального обороту повертається повна вартість інвестованого капіталу (у грошовому виразі), однак окремі елементи основного капіталу ще далеко не завершили один оборот за натуральною формою. Реальний оборот завершиться тоді, коли закінчиться загальний оборот усіх елементів капіталу. Щоб здійснити один реальний оборот, капітал має зробити кілька загальних оборотів.

У складі основного і оборотного капіталу підприємства виділяють так званий *капітал обігу*, до якого відносять грошові ресурси фірми і товари, призначені до реалізації.

Капітал обігу, як і оборотний капітал фірми, відновлюється після кожного виробничого циклу (кругообігу). Між ними існує взаємозв'язок – оборотний капітал у своєму русі перетворюється на капітал обігу (на готову продукцію, а потім – на грошові засоби), а капітал обігу – на оборотний капітал (на грошові засоби, отримані від реалізації продукції, закуповують елементи оборотного капіталу – сировину, матеріали, паливо, енергію тощо).

Усі грошові ресурси, вкладені у оборотний капітал і капітал обігу, об'єднуються у *обігові засоби* фірми.

 **Обігові засоби** – ресурси, які використовуються підприємством для створення виробничих запасів та авансування витрат на випуск і реалізацію продукції.

До складу *обігових засобів* підприємства відносять:

- ➔ оборотний капітал і капітал обігу;
- ➔ виробничі запаси і незавершене виробництво;
- ➔ готову продукцію на складі і продукцію, відвантажену покупцям;
- ➔ готівку у банку і в касі підприємства;
- ➔ дебіторську заборгованість та інше.

Ефективність використання обігових засобів характеризується *швидкістю їх обороту*, яка вимірюється кількістю оборотів обігових засобів на рік і визначається за формулою:

$$\text{Швидкість обороту обігових засобів} = \frac{\text{Річний обсяг реалізації продукції}}{\text{Середньорічний залишок обігових засобів}}$$

Якщо річний обсяг реалізованої продукції підприємства становить 2400 *тис.грн*, а середньорічний залишок обігових засобів дорівнює 600 *тис.грн*, це означає, що обігові засоби даного підприємства здійснюють 4 обороти на рік (2400 : 600).

Застосовують також показник *часу обороту обігових засобів* підприємства, який визначається у днях.


У нашому випадку час обороту обігових засобів підприємства дорівнює приблизно 93 *дні* (якщо 365 поділити на 4).

Використання інвестиційних ресурсів на залучення до господарської діяльності основного і оборотного капіталу (ресурсів фірми) визначає *витрати підприємства*.

3. Виробництво і витрати підприємства


Витрати підприємства виникають внаслідок придбання ним економічних ресурсів для виробництва, тобто вони пов'язані з випуском і збутом продукції. Ці витрати відрізняються за своїм змістом: одні з них – це витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, енергії, робочої сили, транспортних послуг, інші – на закупівлю засобів праці.

За умов вільної конкуренції витрати фірми виявляють вирішальний вплив не тільки на величину прибутку і можливості розширення виробництва, але й на те, чи залишиться фірма на даному ринку взагалі, чи буде змушеною покинути його через надмірні власні витрати.

 **Витрати підприємства** – плата за залучені економічні ресурси.

Витрати підприємства розглядаються під кутом зору підприємця, який прагне обґрунтувати *оптимальну виробничу стратегію фірми* і досягти мети – одержання *максимального доходу* на одиницю витрат виробничих ресурсів.

Господарюючий суб'єкт, зіштовхнувшись з *обмеженістю (рідкісністю) ресурсів*, повинен зробити вибір між альтернативними способами їх використання (*альтернатива* – кожна з можливостей, що виключають одна одну). Так виникають *альтернативні витрати*.

 **Альтернативні витрати** – затрати ресурсів за найкращого альтернативного їх використання.

Підприємець, приймаючи рішення про застосування ресурсів для випуску певного блага, відмовляється від виробництва інших благ, тобто жертвує цінністю альтернативних

можливостей.

Насамперед розрізняють *зовнішні та внутрішні витрати фірми*.

➡ **Зовнішні витрати** дорівнюють грошовим виплатам фірми за використані ресурси зовнішнім постачальникам (іншим фірмам).

Отже, зовнішні витрати підприємства – це його плата за придбані працю, сировину, матеріали, паливо, енергію, засоби праці, транспортні послуги тощо.

➡ **Внутрішні витрати** – витрати на власні і самостійно використовувані ресурси фірми.

Внутрішні витрати – це втрачена вигода від того, що фірма сама використовує власні ресурси, а не продає їх іншим фірмам. Внутрішні витрати – неоплачені витрати, адже вони не набувають цінового виразу. Внутрішні витрати з'являються тоді, коли фірма застосовує *власні* грошові засоби, жертвуючи процентом від їх позики, *власні* працю і підприємницькі можливості, відмовляючись від заробітку, який могла б одержати, запропонувавши ці ресурси іншим, тощо.

➡ **Сукупність зовнішніх і внутрішніх витрат** утворює так звані **економічні витрати підприємства**, які ще називають **імпліцитними**, або **зумовленими**.

Зумовлені витрати – це виплати, які фірма зобов'язана здійснити, або доходи, якими вона зобов'язана забезпечити постачальників ресурсів, щоб відвернути їх застосування в альтернативному виробництві.

Поряд з економічними (зумовленими) витратами існують і так звані *бухгалтерські*, або *розрахункові, витрати підприємства*.

➡ **Бухгалтерські (розрахункові) витрати підприємства** – усі зовнішні витрати, що, набуваючи цінового виразу, враховуються у бухгалтерських документах фірми.

Витрати підприємства класифікують і за іншим критерієм, виділяючи *постійні і змінні витрати*.

➡ **Постійні витрати фірми** не залежать від обсягу виробництва, а **змінні витрати** визначаються зміною його обсягу.

До *постійних витрат* відносять вартість обладнання, оренди, процент за позику, податки, амортизаційні відрахування, заробітну плату управлінців та обслуговуючого персоналу, затрати по охороні тощо.

До *змінних витрат* належать витрати на закупівлі сировини, матеріалів, палива, енергії, транспортних послуг, на заробітну плату основних працівників.

Якщо постійні витрати не змінюються навіть за повної зупинки виробництва і звільнення основних працівників, то змінні у цьому випадку просто зникають.

Постійні витрати пов'язані передусім з затратами на придбання і експлуатацію засобів праці, або *основного капіталу*, а змінні – *оборотного капіталу*.

➡ **Сума постійних і змінних витрат** утворює **повні, або валові, витрати підприємства**.

Повні (загальні, або валові) витрати підприємства – це сума його грошових виплат на виробництво певного обсягу продукту.

Водночас, велике значення має розрахунок *середніх витрат*, тобто витрат на одиницю випущеного продукту (на одиницю вартості продукту). Розрізняють *середні постійні, середні змінні і середні повні витрати підприємства*.

Величина *постійних витрат* (FC), розрахована на одиницю продукту (одиницю вартості всього обсягу продукту), утворює *середні постійні витрати підприємства* (AFC):

$$AFC = \frac{FC}{Q},$$

де Q – кількість виробленого продукту.

Величина *змінних витрат* (VC), розрахована на одиницю продукту, утворює *середні змінні витрати підприємства* (AVC):

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Сума *середніх постійних і середніх змінних витрат*, або величина *повних витрат* (TC), обчислена на одиницю випущеного продукту, утворює *середні повні витрати підприємства* (ATC):

$$ATC = AFC + AVC, \text{ або } ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Середні повні витрати підприємства постійно порівнюють з ринковою ціною одиниці даного продукту. Якщо вони нижчі від ринкової ціни, фірма одержує прибуток з кожної реалізованої одиниці товару, тобто працює рентабельно (прибутково) у межах даного обсягу випуску.

Додаткові витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукту називають *граничними витратами підприємства* (MC):

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

Визначення граничних витрат відіграє особливу роль у виробничій стратегії фірми.

Тема 8


Витрати підприємства

Лекція 8

1. Виробництво і витрати в короткостроковому періоді.
2. Виробництво і витрати в довгостроковому періоді.
3. Доходи і прибуток фірми.
4. Ефективність підприємницької діяльності фірми.


1. Виробництво і витрати у короткостроковому періоді

Варто підкреслити, що характер витрат підприємства змінюється залежно від *періоду виробництва*. Економічна теорія вбачає суттєву різницю між *короткостроковим* і *довгостроковим періодами виробництва*.

 **Короткостроковий період виробництва** – відрізок часу, протягом якого фірма не встигає змінити свої постійні витрати у відповідь на зміну умов господарювання, а тому реагує лише зміною змінних витрат.

Довгостроковий період виробництва – відрізок часу, протягом якого підприємство встигає змінити свої постійні витрати, які стають змінними.

У короткостроковому періоді виробничі можливості фірми завжди фіксовані і незмінні, що визначається незмінністю постійних витрат підприємства, а у довгостроковому періоді вони плинні, змінюючись разом з постійними витратами. Короткий період надто малий, щоб підприємство встигало змінювати свої виробничі ресурси, але достатній для зміни ступеня інтенсивності їх застосування за рахунок поєднання незмінних (фіксованих) факторів (основного капіталу) зі змінними факторами (оборотним капіталом). У тривалому ж періоді усі виробничі ресурси стають змінними. Поєднання незмінних (фіксованих) і змінних факторів виробництва у короткостроковому періоді викликає дію *закону спадної віддачі ресурсів*.

 **Суть закону спадної віддачі ресурсів** полягає у тому, що послідовне зростання кількості змінних ресурсів у їх поєднанні з незмінними, починаючи з певного моменту, створює усе менший приріст продукту у розрахунку на кожну одиницю зростаючого змінного ресурсу (змінних витрат).

При аналізі спадної віддачі ресурсів у короткостроковому періоді застосовують показники *сукупного продукту* (увесь обсяг випуску продукту, створений сукупною дією всіх виробничих факторів) і *граничного продукту фірми* (додаток до сукупного продукту за рахунок використання додаткової одиниці якогось ресурсу).

Так, виділяють *граничний продукт праці* (за рахунок застосування додаткової одиниці праці), *граничний продукт капіталу* (за рахунок застосування додаткової одиниці засобів праці), а також *середній продукт* – сукупний продукт фірми в розрахунку на одиницю певного змінного фактора.

Середній продукт праці є виразом *середньої продуктивності праці* (кількості одиниць продукту на одиницю праці), а граничний продукт праці – виразом *граничної продуктивності праці* (кількості одиниць продукту на додаткову одиницю праці). Якщо змінним ресурсом стає капітал, то визначають *середню і граничну продуктивність капіталу* (середню і граничну капіталовіддачу).

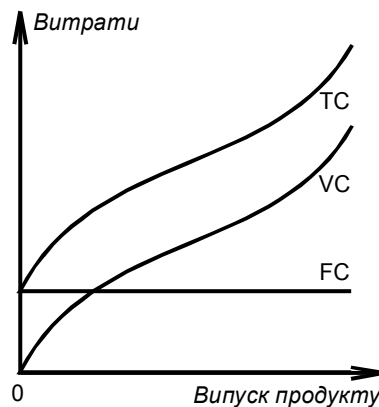
Під дією закону спадної віддачі ресурсів граничний продукт змінного ресурсу стає спадним.

➔ **Закон спадної віддачі є законом спадного граничного продукту.**

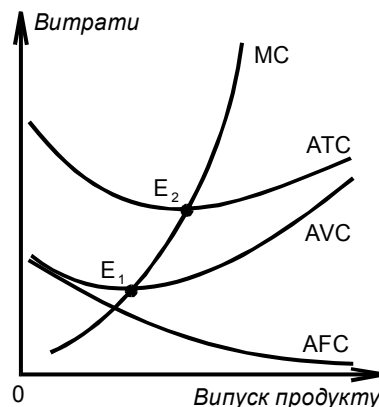
Дія цього закону прослідковується і через аналіз витрат підприємства у короткостроковому періоді. Особливо це видно на їх графіках.

На першому з них відображено криві постійних (FC), змінних (VC) і повних витрат (TC) підприємства, що показують зміну витрат зі зміною обсягу випуску продукту.

Розташування кривих витрат визначається тим, що постійні витрати зі зростанням обсягу випуску залишаються сталими, а повні (валові) витрати – це сума постійних і змінних витрат. Зміна повних витрат визначається виключно зміною змінних витрат, тому крива TC повторює форму кривої VC. Їх форма свідчить, що до певного моменту віддача ресурсів була зростаючою, коли криві ставали все пологішими, а потім віддача стала спадною і криві почали загинатися догори.



Ще більш наочно це видно на графіку середніх витрат підприємства, де AFC – середні постійні витрати, AVC – середні змінні витрати, ATC – середні повні витрати, MC – граничні витрати.



AFC постійно зменшуються зі зростанням випуску продукту, AVC і ATC (які є сумою AFC і AVC) спочатку спадають (до точок E_1 і E_2), що свідчить про зростаючу віддачу змінних ресурсів, а потім наростають, що демонструє спадну віддачу змінних факторів виробництва. Форма кривої граничних витрат (MC) є відображенням і наслідком дії закону спадної віддачі, адже граничні витрати наростають (граничний продукт зменшується).

Графіки AVC і ATC мають U-подібну форму у зв'язку з тим, що спочатку віддача була зростаючою, що викликалось більшим впливом постійних витрат, а потім стала спадною, що зумовилося зростанням впливу змінних витрат.

Крива MC перетинає криві AVC і ATC. Коли крива MC знаходиться нижче кривої AVC (тобто граничні витрати менші від середніх), це означає, що виробництво однієї додаткової одиниці продукту знижує середні змінні витрати (до точки E_1), а після перетину кривих витрати на додаткову одиницю збільшують середні змінні витрати. Така ж залежність існує і між граничними витратами (MC) і середніми повними витратами (ATC). Якщо MC дорівнюють ATC (точка їх перетину E_2), тоді середні повні витрати найнижчі.

Отже, величина граничних витрат «сигналізує» підприємству про ефективність застосування виробничих факторів, ця ефективність найвища, коли MC дорівнює ATC. У цьому випадку одиниця продукту приносить найбільший прибуток, що відображено на наступному графіку. Тут показано лише криві ATC і MC та ринкову ціну одиниці товару (P).

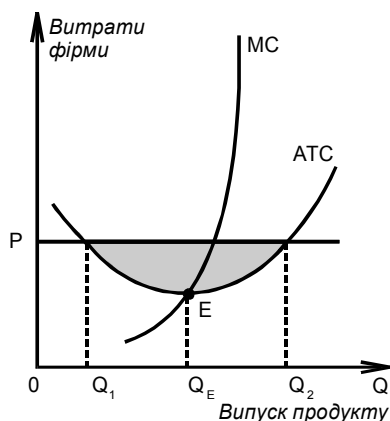


Рисунок демонструє, що найефективнішим виробництво фірми буде за обсягу випуску Q_E , коли ATC найнижчі і кожна одиниця продукту приносить найвищий прибуток (різниця між ринковою ціною P і ATC). Прибутковим буде обсяг виробництва у діапазоні випуску від Q_1 до Q_2 (якщо випуск продукту буде Q_1 чи Q_2 , прибутку не буде, адже у цих випадках ринкова ціна лише покриватиме середні повні витрати; якщо ж обсяг виробництва буде меншим Q_1 і більшим Q_2 , воно взагалі буде збитковим). Затонований сектор – сектор прибутковості. Точка E – точка рівноваги фірми на ринку, Q_E – рівноважний обсяг виробництва.

➡ Якщо певні ресурси та їх витрати будуть постійними, а деякі – змінними, що характерно для **короткострокового періоду**, прибутковість виробництва визначатиметься певним рівнем граничних витрат і рівноважним обсягом випуску продукту. Зростання чи зниження обсягу виробництва у порівнянні з рівноважним призведе до зниження прибутків фірми у короткостроковому періоді.

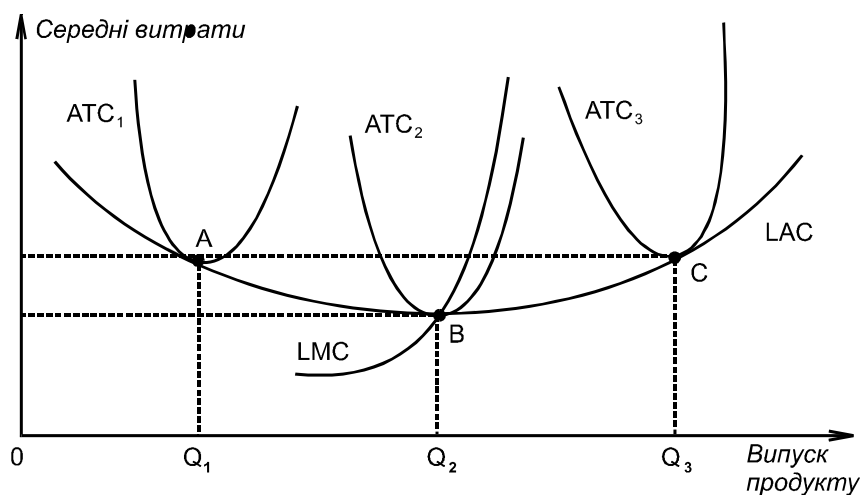
2. Виробництво і витрати у довгостроковому періоді

У довгостроковому періоді фірма може вільно маніпулювати усіма виробничими ресурсами. Тут усі її витрати стають змінними: фірма може додатково побудувати чи орендувати виробничі площі, закупити і встановити додаткову техніку, чого вона не встигала зробити в короткостроковому періоді. Це дозволяє їй нарощувати обсяг виробництва з новим характером витрат.

Зміну довгострокових витрат фірми покажемо на рисунку, де побудовано графіки довгострокових середніх витрат (LAC) і довгострокових граничних витрат (LMC). Криву довгострокових ATC (LAC) називають *плановою кривою*.

У довгостроковому періоді фірма ввела в дію три різних за виробничими можливостями підприємства, для кожного з яких властива своя крива короткострокових ATC: ATC_1 – найменшого підприємства, ATC_2 – середнього і ATC_3 – найбільшого.

Крива LAC фірми в цілому будується по дотичній до кривих короткострокових ATC її підприємств. Останні відрізняються обсягами випуску продукту, за якого ATC досягають мінімальних значень (Q_1 , Q_2 і Q_3).



Крива *довгострокових середніх витрат* фірми (крива LAC) демонструє найменші витрати виробництва будь-якого визначеного обсягу продукту, допускаючи при цьому можливість зміни усіх факторів виробництва оптимальним чином з метою мінімізації витрат.

Точки A, B і C вказують на найменші витрати конкретних підприємств, за яких виробництво буде найдешевшим. За цими точками і будується *планова крива* витрат фірми. Середні значення на кривій LAC завжди такі ж низькі, як за мінімальних значень витрат на кривих ATC. Водночас, графік позазує, що найвигіднішим (найдешевшим) у даному випадку є виробництво на другому підприємстві.

Крива довгострокових граничних витрат (LMC) показує приріст витрат, пов'язаних з виробництвом додаткової одиниці продукту у тому випадку, коли фірма може вільно змінювати всі види витрат найдощільнішим чином з метою їх оптимізації. У довгостроковому періоді виробництва LMC відображають зміну усіх витрат фірми, тоді як у короткому періоді граничні витрати відображають мінливість тільки змінних витрат.

Крива довгострокових середніх витрат фірми має U-подібну форму, але не завжди, що залежить від економії витрат від масштабу виробництва, коли під масштабом розуміють розмір підприємства, який вимірюється обсягом випуску продукту.

↪ **Економія від масштабу, або зростаюча віддача від масштабу, існує тоді, коли довгострокові АТС фірми зменшуються за зростання випуску.**

Постійна віддача від масштабу з'являється тоді, коли довгострокові АТС фірми не залежать від обсягу випуску продукту.

Негативна економія від масштабу, або спадна віддача від масштабу, існує за зростання довгострокових середніх витрат по мірі збільшення обсягу виробництва.

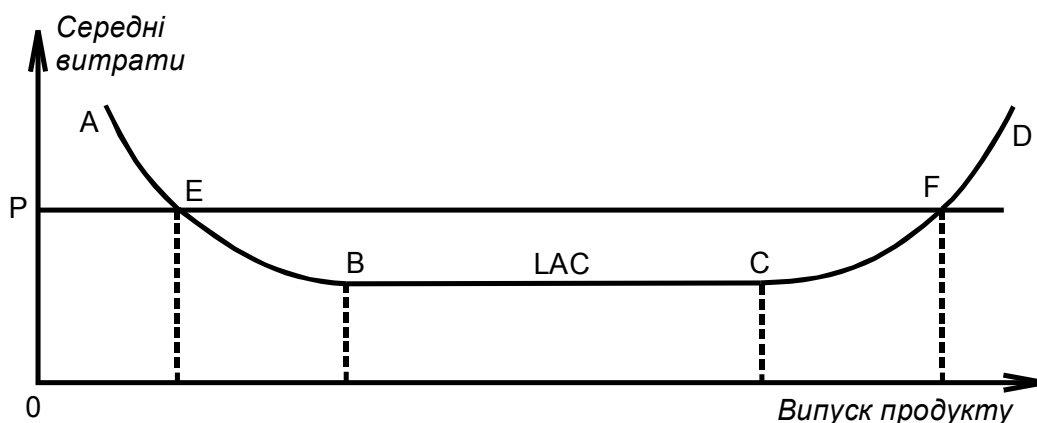
Зокрема, на графіку крива довгострокових АТС (LAC) до точки В (ліва частина) показує позитивну економію від масштабу, а після неї (права частина) – негативну.

Економія витрат від масштабу виробництва має такі причини:

- ➔ **неділимість виробництва**, коли один і той же невіддільний капітал підприємства визначає зростаючу кількість продукту, що зменшує витрати;
- ➔ **спеціалізація виробництва**, адже чим більші масштаби випуску, тим більш спеціалізованою і продуктивною стає праця, що знижує її витрати;
- ➔ **використання більш прогресивної техніки**, а це підвищує продуктивність капіталу і зменшує його витрати.

Основною причиною існування *спадної віддачі від масштабу* є складності в управлінні великомасштабним виробництвом, тобто зростання витрат на управління із збільшенням обсягів випуску.

На наступному рисунку побудований графік кривої LAC фірми, різні відрізки якої показують різні варіанти економії від масштабу за зростання обсягу випуску продукції: відрізок АВ показує позитивну (зростаючу) віддачу від масштабу, відрізок ВС – постійну віддачу, відрізок CD – негативну (спадну) віддачу.



Хоча фірма й намагається збільшити віддачу від масштабу випуску продукту, але зростання витрат на управління все зростаючим виробництвом зрештою призводить до спадної віддачі виробничих факторів.

Водночас, економія на масштабах випуску продукту дозволяє фірмі значно збільшити діапазон доходності виробництва за ринкової ціни Р в довгостроковому періоді (відрізок EF кривої LAC).

3. Доходи і прибуток фірми

Доходи підприємства утворюються передусім від реалізації товарів і послуг, вироблених підприємством.

➔ **Дохід підприємства** – грошова виручка від реалізації продукту.

Водночас розрізняють такі види доходів фірми:

- ➔ **звичайний дохід**, який формується за рахунок реалізації товарів та послуг;
- ➔ **капітальний дохід** – дохід від перепродажу елементів виробничого капіталу (техніки, обладнання, землі) чи фінансових активів (акцій чи облігацій);
- ➔ **дивідендний дохід** – дохід від акцій інших фірм.

Основним видом доходу фірми є звичайний дохід. Його конкретними формами виступають **валовий і чистий дохід**.

➔ **Валовий дохід підприємства** – уся сума доходів фірми за визначений період, а **чистий дохід** – це валовий дохід за відрахуванням суми повних витрат підприємства за той же період, тобто – це **прибуток фірми**.

Для характеристики доходу фірми важливими є показники **середнього доходу** та **граничного доходу**, пов'язаних з валовим (сукупним) доходом фірми.

Валовий (сукупний) дохід фірми (R) дорівнює ціні товару (P), помноженій на кількість (Q) реалізованого товару:

$$R = P \times Q.$$

Середній дохід (AR) – дохід в середньому на одиницю товару:

$$AR = \frac{R}{Q}.$$

Середній дохід дорівнює ринковій ціні одиниці товару.

Граничний дохід (MR) – приріст доходу як результат приросту виробництва на одиницю товару:

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q}.$$

Доходи фірми змінюються в залежності від ринкової ціни, що розглянемо на прикладі.

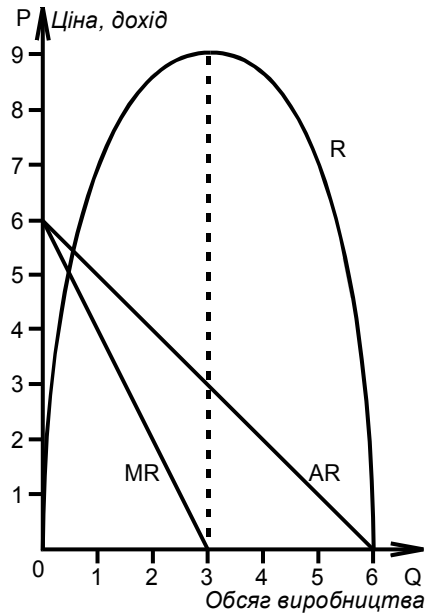
У таблиці на наступній сторінці відображено розміри сукупного, середнього і граничного доходу фірми за цін, а на рисунку – графіки цих доходів, побудовані за табличними даними.

Аналіз даних таблиці і кривих доходу дозволяє сказати, що крива середнього доходу (AR) є й кривою ринкового попиту (D). По мірі зниження ціни P попит зростає, як і обсяг виробництва. За високої ціни (ліва частина кривої AR) попит еластичний, а за низької (права частина кривої) – нееластичний.

Середній дохід дорівнює ціні одиниці товару, а граничний дохід менший від ціни. Якщо ціна одиниці товару дорівнює 6 гривень, попит дорівнює нулеві, тому й сукупний (валовий) дохід відсутній. Найбільший розмір сукупного доходу (9 гривень) існує за обсягу

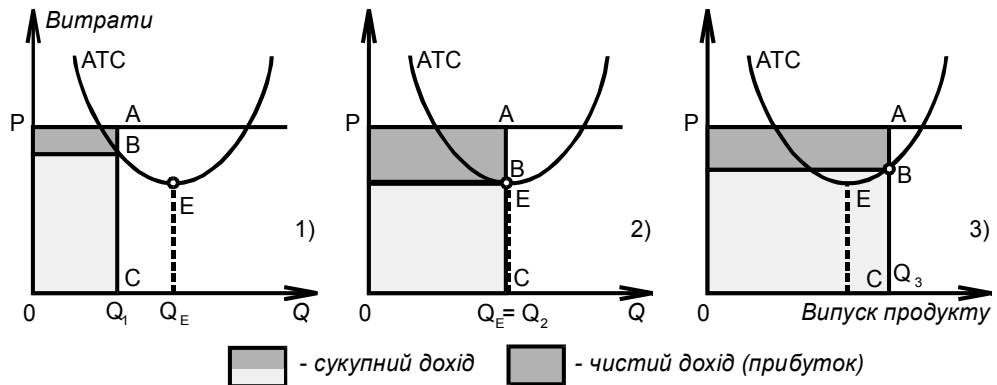
виробництва 3 одиниці товару (рівноважне становище фірми на ринку).

Ціна, P грн.	Q шт.	Отриманий дохід		
		R грн.	MR грн.	AR грн.
6	0	0	-	-
5	1	5	5	5
4	2	8	3	4
3	3	9	1	3
2	4	8	-1	2
1	5	5	-3	1



Максимізуючи прибуток, фірма намагається здійснювати оптимальний (рівноважний) випуск продукції.

Зміна розміру доходу і прибутку фірми за незмінної ціни і змінного обсягу виробництва показана на наступних графіках.



Графіки демонструють, що найоптимальнішим є обсяг випуску продукту Q_2 , який дорівнює Q_E (рівноважний обсяг). При цьому середній прибуток (лінія AB) буде найбільшим, а середні витрати (лінія BC) – найнижчі. Площа затонованих прямокутників показує розмір сукупного доходу (PQ) і чистого доходу (PQ – ATC – Q).

За умов вільної конкуренції стан ринкової рівноваги фірми і рівень максимального прибутку досягається за рівності граничного доходу і граничних витрат (MC):

$$MR = MC.$$

Якщо граничний дохід перевищує граничні витрати, виробництво варто розширювати, а якщо навпаки, то потрібно скорочувати. Тому, коли $MR = MC$, фірма не змінює обсягу виробництва, він залишається сталим, рівноважним, адже підтримує *ринкову рівновагу фірми*.


Суть *прибутку (чистого доходу)* як економічної категорії виявляється у його *функціях*, серед яких варто виділити наступні:

- 1) сигнальну;
- 2) стимулюючу.

Величина прибутку є своєрідним сигналом для фірм про найвигідніші сфери діяльності. Для економіки в цілому це означає, що капітали прямують у ті сектори і галузі, де вони найпотрібніші. При цьому прибуток стає певним орієнтиром у переливанні капіталів і перерозподілі ресурсів між галузями.

Стимулююча функція прибутку полягає у тому, що для його максимізації фірми мають постійно раціоналізувати свої витрати, підвищувати якість продукції, розширювати її асортимент, шукати нові ринки збуту, джерела сировини, впроваджувати нові і новітні технології тощо.

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації вироблених товарів і послуг, а інша утворюється від продажу (передачі в оренду) майна (споруд, обладнання, землі), перепродажу цінних паперів, а також в результаті одержання дивідендів від акцій і процентів від облігацій.

 Усі названі елементи у сукупності утворюють **валовий прибуток підприємства**, який характеризує кінцевий фінансовий результат виробничої і невиробничої діяльності фірми.

Чистий прибуток – це чистий дохід (валовий прибуток) за відрахуванням обов'язкових платежів підприємства (податків, рентних зобов'язань, процента за позику тощо).


Чистий прибуток повністю залишається у розпорядженні фірми.

Чистий прибуток підприємства – основне джерело його господарського і соціального розвитку. Він розподіляється за чотирма основними напрямками:


- ➔ виплата дивідендів за акціями, якщо фірма є акціонерним товариством, або відсотків за внесками (паями), якщо фірма є господарською спілкою (на ці цілі можуть використовуватися до 30% чистого прибутку);
- ➔ формування фонду розвитку і оновлення виробництва (понад 40%);
- ➔ формування фонду соціального розвитку (до 15%);
- ➔ формування страхових і резервних фондів (до 15%).

У корпораціях чистий прибуток поділяється на дві частини: одна призначена для виплати дивідендів акціонерам, інша – так званий *нерозподілений прибуток* – використовується для інвестування, тобто розширення виробництва.


Окрім валового і чистого прибутку сучасна економічна наука виділяє такі форми прибутку підприємства, як *бухгалтерський, економічний і нормальний*.

 **Бухгалтерський прибуток** – різниця між валовим доходом підприємства та його зовнішніми (наявними) витратами.

Бухгалтерський прибуток і зовнішні витрати, маючи вартісну (грошову) форму, знаходять свій вираз у бухгалтерському балансі підприємства.

 **Економічний прибуток** – різниця між валовим доходом підприємства та усіма його витратами, як зовнішніми, так і внутрішніми.


Економічний прибуток, таким чином, буде меншим від бухгалтерського на величину внутрішніх витрат. Економіст, обчислюючи прибуток, враховує як наявні (зовнішні), так і ненаявні (внутрішні) витрати, а бухгалтер – тільки зовнішні (наявні) витрати.

 **Нормальний прибуток** – елемент ненаявних (внутрішніх) витрат і дорівнює альтернативній вартості усіх власних ресурсів підприємства.

Величина економічного прибутку має значення для з'ясування умов стійкої ринкової рівноваги фірми. Навіть якщо економічний прибуток відсутній, то й така ситуація є цілком прийнятною для фірми, адже відшкодовуються усі її витрати – і зовнішні, і внутрішні.

Якщо ж з'являється економічний прибуток, це означає, що фірма, окрім нормального прибутку, одержує ще й надприбуток. Проте така ситуація нетривка, адже надприбутки приваблюють конкурентів і до надприбуткової галузі починають переливатися капітали, а в результаті тут збільшується пропозиція і знижуються ціни і доходи.

У випадку, коли з'являються «економічні збитки», тобто економічний прибуток набуває від'ємної величини і фірма не відшкодовує своїх внутрішніх витрат, актуальним стає питання про доцільність її перебування у даній галузі.


 **Основна мета будь-якого підприємства – максимізація прибутку і мінімізація витрат.**

Максимізація прибутку досягається шляхом зменшення середніх повних і граничних витрат підприємства при зростанні обсягу випуску, тобто при підвищенні *ефективності виробництва*.

Водночас, з точки зору сучасної економічної науки, ці цілі (максимізація прибутку і мінімізація витрат) характеризують діяльність фірми лише у короткостроковому періоді (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.252-257). У довгостроковому періоді ці цілі змінюються, фірма прагне утримати певний обсяг випуску і свою частку ринку навіть за умов зменшення прибутку або ж ставить за мету максимізацію корисності продукції тощо.

Проте неокласичний економічний аналіз усе ж виходить з того, що фірма намагається максимізувати загальну суму прибутку.

4. Ефективність підприємницької діяльності фірми

 У найбільш загальному вигляді **економічну ефективність виробництва на підприємстві можна визначити через норму прибутку**.


$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Повні витрати підприємства}} \times 100.$$

Чим вища норма прибутку, тим вища ефективність виробництва.

Значення норми прибутку полягає у тому, що вона є мірою корисності вкладення капі-

талу (інвестицій) у дане виробництво, ефективності його використання. Мета підприємства – максимізація прибутку і мінімізація витрат, тому капітал спрямовується туди, де вища норма прибутку, яка виступає стимулятором притоку інвестицій у виробництво.

З ефективністю господарської діяльності фірми безпосередньо пов'язане таке поняття, як *рентабельність* (термін «рентабельність» походить від німецького *rentabel* – «прибутковий»): фірма, що має прибуток, є рентабельною, а та, що прибутку не має, є нерентабельною, тобто грошова виручка тільки покриває витрати. Взагалі збитковим є виробництво, у якому валовий дохід є меншим від загальних витрат.

 **Рентабельність** – показник прибутковості фірми.

Для визначення рентабельності, окрім *норми прибутку*, застосовують систему кількох показників. Найбільш узагальнюючий з них – *рентабельність застосування активів (коефіцієнт окупності активів)*:

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Чистий прибуток фірми}}{\text{Активи фірми}}.$$

Активи фірми формуються за рахунок власних і запозичених коштів, тому цей показник характеризує ефективність використання усіх активів фірми незалежно від джерел їх фінансування. Водночас фірму цікавить й *коефіцієнт рентабельності (окупності) власного капіталу*, який розраховується наступним чином:

$$\text{Рентабельність власного капіталу фірми} = \frac{\text{Чистий прибуток фірми}}{\text{Власний капітал фірми}}.$$

Ефективність господарської діяльності фірми визначається також через коефіцієнти оборотності активів та прибутковості.

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів відшкодовувався вкладений капітал фірми від реалізації товарів і послуг протягом визначеного періоду:

$$\text{Коефіцієнт оборотності активів} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи фірми}}.$$

Чим вищою є оборотність активів, тим менша потреба у них і тим кращими є кінцеві результати господарювання за тієї ж величини активів.

Коефіцієнти прибутковості дають уявлення про ефективність поточних витрат фірми і прибутковість реалізованої продукції. Розраховують коефіцієнти валового, операційного (валовий дохід мінус витрати на виробництво і реалізацію продукту) та чистого прибутку, які демонструють стійкість фінансового становища підприємства:

$$\text{Коефіцієнт валового прибутку} = \frac{\text{Виручка від реалізації} - \text{Витрати виробництва}}{\text{Виручка від реалізації}}.$$

$$\text{Коефіцієнт операційного прибутку} = \frac{\text{Виручка від реалізації} - \text{Витрати виробництва і реалізації}}{\text{Виручка від реалізації}}.$$

$$\text{Коефіцієнт чистого прибутку} = \frac{\text{Чистий прибуток після сплати податків}}{\text{Виручка від реалізації}}.$$

Поєднавши коефіцієнти чистого прибутку і оборотності активів фірми, одержимо так званий *коефіцієнт Дюпона* (формулу Дюпона; розрахунок цього показника вперше запро-

понувала американська корпорація *Du Pont*, тому його й називають «формулою Дюпона»):

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт Дюпона} &= \\ &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи фірми}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи фірми}}. \end{aligned}$$

Рівняння Дюпона фактично є тотожним коефіцієнтові рентабельності застосування (окупності) активів, однак у ньому більше акцентується увага на основних джерелах зростання ефективності господарської діяльності фірми.

Серед факторів, що збільшують прибутковість (рентабельність) фірми, потрібно назвати такі:

- ➔ зростання величини чистого доходу;
- ➔ зростання швидкості обороту капіталу підприємства;
- ➔ удосконалення структури його витрат;
- ➔ економія на масштабах виробництва;
- ➔ раціональне використання ресурсів і економія капіталу;
- ➔ сприятливі коливання ринкової кон'юнктури (зростання попиту і підвищення цін на товари і послуги підприємства).

Важливо визначити ефективність вкладення капіталів в акції, адже акціонерні товариства (корпорації) стали домінуючою формою організації великих і середніх підприємств в ринковій економіці. Інвесторам суть важливо оцінити ефективність діяльності корпорацій. З цією метою визначаються наступні показники: *дохід на одну просту акцію* (співвідношення чистого прибутку корпорації і кількості звичайних акцій), *компаративності¹ витрат інвестора* (співвідношення ціни однієї акції і доходу на неї), *дохідність звичайної акції* (співвідношення дивіденду на акцію та її ринкової ціни), *коефіцієнт виплати дивідендів* (співвідношення дивіденду на просту акцію та чистого доходу корпорації у середньому на одну просту акцію) (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.255).

¹ Латинське *comparator* – «той, що порівнює».

Тема 9


Доходи та прибуток фірми

Лекція 9

1. Ціноутворення і формування доходів фірм.
2. Формування доходів фірми на ринках вільної конкуренції.
3. Доходи фірми на монопольному ринку.
4. Доходи фірми за ринку монополістичної конкуренції.
5. Доходи фірми на олігополістичному ринку.

1. Ціноутворення і формування доходів фірм

Доходи фірм знаходяться в тісному зв'язку з ринковою ціною товарів і послуг, яка, в свою чергу, є основним чинником дії на попит і пропозицію.

 **Ціна** – сума грошей, що правиться за товар на ринку.

Ціна товару утворюється на ринку через *механізм ціноутворення* і виконує такі функції:

- ➔ зростання реалізації товару і збільшення його частки на ринку;
- ➔ максимізація прибутку підприємства, що випускає товар;
- ➔ забезпечення доходності виробництва.

Перш ніж розробити *стратегію формування ціни*, фірма повинна проаналізувати усі внутрішні і зовнішні *чинники ціноутворення*, до яких відносять наступні (за Дж. Б. Евансом і В. Берманом): споживчі, держава, конкуренти, суб'єкти сфери обміну, витрати підприємства. Усі п'ять чинників тією чи іншою мірою впливають на ринкове формування ціни.

Визначаючи стратегію ціноутворення, фірма може застосувати кілька способів розрахунку ціни товару (їх виділив Ф. Котлер):

- 1) формування ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»;
- 2) встановлення ціни на основі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку;
- 3) встановлення ціни на основі цінності (вартості) товару;
- 4) встановлення ціни на ґрунті існуючих ринкових цін;
- 5) встановлення ціни на основі закритих торгів (на біржі).

Ціна товару, за уявленнями сучасної економічної науки, повинна дорівнювати граничним витратам фірми – лише тоді економіка «витискає» (вираз П. Самуельсона) максимум можливого з наявних обмежених виробничих ресурсів і технологій. При цьому діє принцип співставлення *граничного доходу* та *граничних витрат*:

$$MR = MC, \text{ або } \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

де MR – граничний дохід, MC – граничні витрати, ΔTR – зміна загальної грошової виручки фірми, ΔTC – зміна величини загальних витрат підприємства, ΔQ – зміна кількості виро-

бленого продукту.

За цих умов визначається найприбутковіший обсяг випуску; сенс зводиться до визначення сум, які кожна додаткова одиниця товару буде додавати до сукупного доходу та до загальних витрат.

Основні принципи ціноутворення фірм, котрі прагнуть максимізувати прибуток у різних ринкових ситуаціях, можна звести в таблицю.

Характерні особливості	ВИДИ РИНКІВ			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Базисна ціна	Складається на ринку	Складається на ринку за групами аналогічних товарів	Складається на ринку або встановлюється на основі таємної змови	Відсутня
Коректування базисної ціни	Відсутнє	Коректується за рівнем конкурентоздатності	Рівень середніх витрат і задовільного економічного прибутку	Відсутнє
Рівень ціни	Оптимізація обсягів виробництва за даної ціни	Пошук інтервалу зміни продажної ціни	Рівень середніх витрат і задовільного економічного прибутку	Рівень середніх витрат і максимального прибутку
Прийнятність ціни	$MR = MC$	$MR = MC$	Задовільний економічний прибуток	Забезпечення максимально можливого прибутку
Державне регулювання	Відсутнє	Відсутнє	Антитрестівські закони	Антимонополні закони

Отже, ціна – комплексний показник діяльності фірми, який передбачає: *по-перше*, товарну політику підприємства; *по-друге*, цінову політику; *по-третє*, організацію збуту товарів; *по-четверте*, формування попиту на продукцію фірми.

Усе це вимагає широких маркетингових досліджень і гнучкої стратегії ціноутворення фірми.

2. Формування доходів фірми на ринках вільної конкуренції

Вільна конкуренція обов'язково має ціновий характер. *Цінова конкуренція* ґрунтується виключно на коливанні цін, адже продукт галузі стандартизований і не має особливих відмінностей.

У період беззастережного панування вільної конкуренції повний простір отримували як внутрішньогалузева, так міжгалузева конкуренція, що складала основу ринкового ціноутворення.

Результатом *внутрішньогалузевої конкуренції* (конкуренції виробників одного проду-

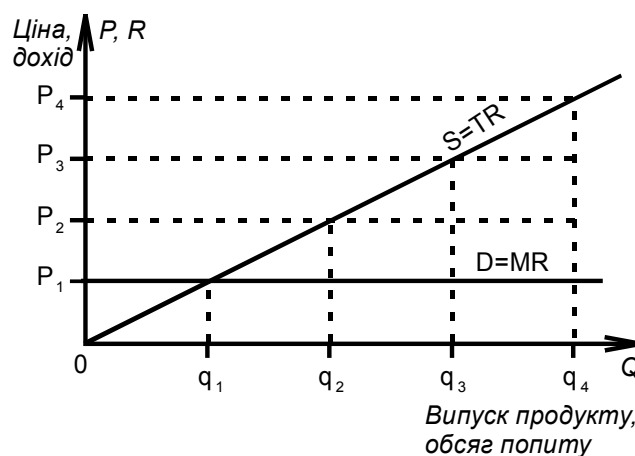
кту) стає формування *ринкової ціни* товару під впливом попиту та пропозиції.

Міжгалузєва конкуренція полягає у переливанні (міграції) капіталів з малоприбуткових до високоприбуткових галузей, її результатом стає утворення *рівноважного (середнього) прибутку* у всіх галузях економіки. При цьому змінюється співвідношення між попитом і пропозицією: у галузях, які капітал покидає, на користь попиту, що підвищує ціни і збільшує прибуток, а у галузях, куди капітал прагне, – на користь пропозиції, що знижує ціни і зменшує прибуток фірм.

Особливості, властиві вільній конкуренції, дозволяють зрозуміти специфіку механізму ціноутворення за цих умов.

Зважаючи на те, що ринок необмеженої конкуренції утворюється з безлічі конкуруючих продавців і покупців, обсяг виробництва, пропозиції і попиту окремого з них має мізерну частку. Тому окрема фірма не може ніяк вплинути на ринкову ціну. Ціна формується об'єктивно, через вільну ринкову гру попиту та пропозиції. Суб'єкти ринкових відносин змушені сприймати її як об'єктивну, незалежну величину.

Більш конкретне уявлення про особливості ціноутворення і формування доходу за умов необмеженої конкуренції дає рисунок, на якому показана взаємодія ціни (P), попиту (D), пропозиції (S) і грошового доходу фірми (TR) у його зв'язку з граничним доходом (MR).



Навіть поверховий аналіз показує: те, що для покупця є ціною (P), для продавця – доходом (R), тобто грошовою виручкою від збуту товару. Ринок визначив ціну одиниці товару q₁ на рівні P₁. Вона є незалежною і сталою величиною за умов чистої конкуренції.

Якщо певна фірма піде на підвищення ціни свого продукту, який, нагадуємо, є стандартизованим і нічим не відрізняється від аналогічного продукту інших фірм-конкурентів, то покупці просто перестануть купувати продукт даної фірми. Це змушує її дотримуватись ринкової ціни P₁, інакше товар не буде користуватися попитом і грошовий дохід (TR), що дорівнює пропозиції (S), буде рівним нулеві (саме тому похила пряма S = TR починає свій рух з початку координат – від нуля).

Пряма S = TR формує *сукупний грошовий дохід* фірми (TR), що дорівнює її грошовій виручці. Якщо буде продано одиницю товару q₁ за ціною P₁, то даний дохід (виручка) дорівнюватиме *граничному доходу* фірми (MR), тобто $MR = q_1 P_1$. Як відомо, граничний дохід

– це додатковий дохід від реалізації додаткової одиниці продукту (для першої проданої одиниці $MR = TR$). MR за сталої ціни буде однаковим для всіх наступних проданих одиниць товару. За цих умов сукупний дохід фірми є сумою доходу на кожен одиницю реалізованого товару. Зокрема, сукупний дохід фірми від продажу чотирьох одиниць (q_4) визначатиметься так: $TR = q_4 P_1$ (P_1 – ціна одиниці товару, тоді P_4 – ціна 4-х одиниць разом).

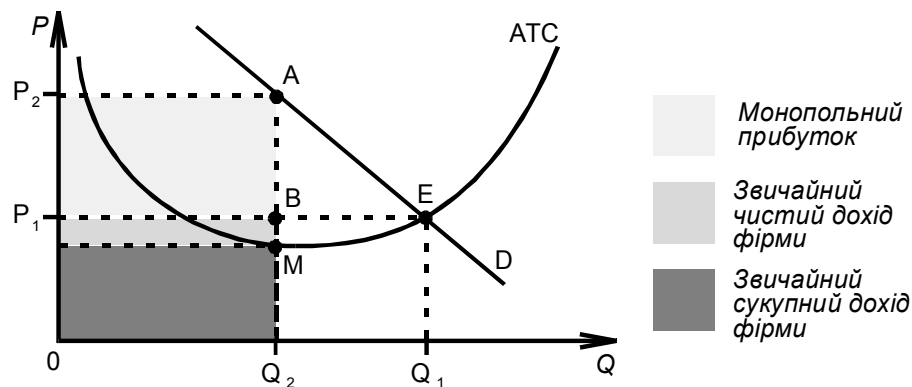
Звичайно, TR має межу зростання, яка визначається обсягом приросту продукції, але за умов конкурентного ринку це обмеження для окремої фірми має суто абстрактне значення.

Важливо відзначити, що сталість ціни на ринку вільної конкуренції визначається багатьма чинниками, зміна яких динамізує ціну. На рівень ціни впливають зміни в технології виробництва, умовах постачання зовнішніх ресурсів, надійність каналів реалізації продукції, навіть кліматичні та погодні умови, соціальні та природні катаклізми, примхи моди та багато іншого.

Тому, коли йдеться про сталість ціни, мається на увазі, що рівень ціни на конкретному ринку об'єктивно не залежність від дій окремо взятої фірми.

3. Доходи фірми на монопольному ринку

На монопольному ринку ціну контролює одна велика фірма. Важливо розглянути, як формуються доходи чистої монополії, для чого знову використаємо графічний метод.



На рисунку відображено криву ATC (середніх повних витрат фірми), яка у точці E перетинає графік ринкового попиту на товар фірми (лінія D). У цій точці (за обсягу виробництва Q_1) фірма не має чистого доходу (прибутку), адже ATC дорівнюють ринковій ціні товару (P_1), яка їх лише відшкодовує.

При цьому $ATC = MR$.

Точка ринкової рівноваги фірми – це точка M . За такого обсягу виробництва (Q_2) при ціні P_1 чистий дохід на конкурентному ринку був би найбільший. Відрізок BM відображає найвищий граничний прибуток (чистий дохід) конкурентної фірми.

На рисунку темним затоновано прямокутники, площа яких показує повну грошову виручку від реалізації продукту, тобто звичайний сукупний дохід фірми, і обсяг чистого доходу (прибутку) за ціни P_1 . Однак – це дохід і прибуток звичайної фірми, а фірма-монополіст для одержання монопольного прибутку має підвищити ціну в межах ринкового попиту (у нашому випадку – ціна P_2).

Важливо наголосити, що для отримання монопольного доходу фірма-монополіст використовує два взаємозалежних важелі – ціну і обсяг попиту.

Як ціна, так і попит мають об'єктивну межу свого зростання. Обмеження попиту визначається мінімальними АТС (за обсягу Q_2), а ціна обмежується попитом. Тому максимально високою ціною може бути лише ціна на рівні P_2 . Наступне підвищення ціни поставить продукт фірми за межу ринкового попиту, тобто його не можна буде збути.

Отже, P_2 – максимально можлива монопольна ціна, а Q_2 – оптимальний обсяг випуску продукту, що забезпечує максимально високий попит, з одного боку, і мінімальні АТС (середні повні витрати підприємства) – з іншого. За цих умов площа прямокутника, обмеженого з двох сторін рівнем цін P_1 і P_2 (на рисунку він затонований світлим), характеризуватиме обсяг *монопольного прибутку*, а сума останнього і звичайного сукупного доходу утворить обсяг *сукупного доходу фірми-монополіста*.

Конкретизуючи уявлення про характер і особливості ціноутворення і формування доходу фірми на ринку чистої монополії (панування на ринку однієї фірми), важливо відзначити: фірма-монополіст не завжди встановлює максимально високу ціну на власну продукцію. Іноді, щоб одержати додатковий дохід, монополія продає один і той же товар на різних ринках за різною ціною. Цей метод реалізації ринкової влади фірми-монополіста назвали *цінковою дискримінацією*.

Цінова дискримінація уможливорюється за таких умов:

- ➔ достатній для контролю над ціноутворенням рівень ринкової влади фірми на даному ринку;
- ➔ фірма повинна усунути всіх конкурентів, що могли б перепродувати товар за ще вищими цінами, тобто гарантувати повну ринкову владу над ціноутворенням (перепродаж товару формує нове співвідношення попиту і пропозиції, що підриває монопольну владу фірми);
- ➔ здатність фірми-монополіста сегментувати ринок (поділити його на окремі сегменти з різною – за даних умов найвигіднішою – ціною реалізації).

Монополія може здійснювати *два типи цінової дискримінації*:

- 1) дискримінація за обсягом доходу покупців (покупці з різними доходами можуть платити різну ціну за один і той же товар; скажімо, у різних частинах міста ціна може відрізнятися);
- 2) дискримінація за обсягом купівель (різні за кількістю партії товарів можуть реалізуватися за різною ціною; зокрема, гуртовому покупцеві надається суттєва знижка).

Монополістична цінова дискримінація веде як до зростання монопольного прибутку, так і до зацікавленості монополії у збільшенні обсягів виробництва, що розширює можливості ефективного функціонування ринку.

Ринкова влада монополії характеризується передусім владою над ціноутворенням. Існують різні методи визначення глибини ринкової влади стосовно цін, серед них найвідомішим є метод визначення ринкової влади за допомогою *індекса Лернера*:

$$L = \frac{P - MC}{P},$$

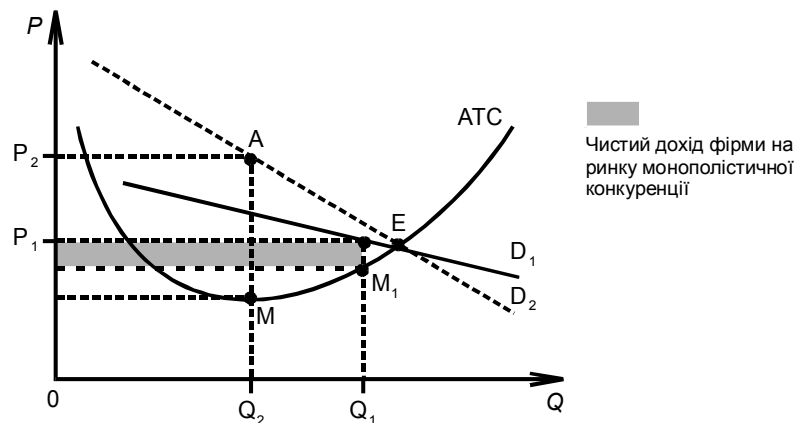
де L – показник монопольної влади, P – рівень ринкової ціни, MC – граничні витрати

фірми.

4. Доходи фірми на ринку монополістичної конкуренції

Монополістична конкуренція, як відомо, є однією з форм *недосконалої конкуренції*. Тому вона втілює у собі певні властивості чистої конкуренції і монополії. З одного боку, фірми функціонують на ринку з десятками конкурентів, а з іншого – володіють монополією на випуск і реалізацію власного *диференційованого продукту*, тобто продукту з певними особливостями.

З'ясовуючи особливості ціноутворення і формування доходів фірм на ринку монополістичної конкуренції, знову скористаємося графіком.



Графік показує, що першою особливістю ринку монополістичної конкуренції є більша еластичність попиту залежності від ціни – попит близький до цілком еластичного, адже існує багато замінників товару фірми, тому покупці легко відмовляються від купівлі даного диференційованого продукту при зростанні ціни на нього на користь товарів-замінників (диференційованого продукту інших конкурентів). За ситуації чистої монополії цього відбутися не може, адже продукт фірми-монополіста унікальний, не має близьких замінників.

За умов чистої монополії ринковий попит характеризувався б лінією D_2 , але монополістична конкуренція зміщує лінію попиту у положення D_1 . У зв'язку з цим фірма-монополіст має значно більші можливості у маневруванні цінами за оптимального обсягу виробництва Q_2 (монополісна ціна може зростати до рівня P_2).

За умов ринку монополістичної конкуренції можливості зміни ціни на власну продукцію хоча й існують, але надто обмежені у зв'язку з існуванням конкурентних товарів. Тому на такому ринку фірма намагається маневрувати зміною обсягу продукту (до рівня Q_1 на графіку). Але при цьому зростають і середні повні витрати фірми (зокрема, від точки M до точки M_1). Фірма просто не в змозі утримувати обсяг виробництва з мінімальними ATC . Знизити обсяг виробництва, означало б віддати частину попиту (і чистого доходу) фірмам-конкурентам з їх близькими за якістю диференційованими продуктами.

Під впливом зазначених обставин *чистий дохід* фірми на ринку монополістичної конкуренції значно менший від чистого доходу фірми-монополіста, що з'ясовується при уважному співставленні графіків.

Для забезпечення високого рівня доходу фірмі за умов монополістичної конкуренції необхідно розгортати *нецінову конкуренцію*, широко застосовуючи *рекламу*.

Зміст *нецінкової конкуренції* полягає у прагненні досягти переваг над конкурентами за рахунок широкого використання досягнень НТП (підвищення якості реалізованих товарів, пошук нових товарів з оригінальними параметрами, розширення обсягу післяпродажного обслуговування товарів, збільшення гарантійного періоду, створення умов надання споживчого кредиту тощо).

Важливо відзначити, що *реклама* як засіб маркетингової стратегії фірми має свої позитиви і недоліки, з точки зору інтересів споживача і суспільства.

Спеціалісти маркетингу вважають, що *реклама* – явище *позитивне* і необхідне: вона допомагає споживачеві зробити правильний вибір, прискорює проникнення товару на ринок, змушує підприємства турбуватися про якість продукції, дає фірмам можливість реалізувати зростаючий ефект масштабу виробництва, стимулює конкуренцію, збільшує зайнятість, збільшує доходи засобів інформації (газет і радіо, телебачення) та рекламних агенств.

Водночас, *реклама* має і значні недоліки: дезорієнтація покупців внаслідок завищення оцінки якості продукту, відволікання ресурсів з більш важливих галузей, зростання витрат підприємства і цін, які включають затрати на *рекламу*, заохочування монополізації ринку.

Тому не випадково *недобросовісна реклама* заборонена (однак будь-яка *реклама* не об'єктивна і упереджена). Зрозуміло, завдання *реклами* – поліпшення становища фірми на ринку, а не турбота про інтереси споживачів.

Через *нецінову конкуренцію* і всеохоплюючу *рекламу* фірма прагне змінити еластичність попиту на власний продукт, що на рисунку відображається зміною координат графіку попиту в напрямку від D_1 до D_2 . Це означає, що кожна фірма прагне здобути монополне становище на ринку. Але якщо вона навіть досягне цього, її перевага буде нетривкою, адже зростання цін і доходів у даній галузі привабить конкурентів, а фірма, що досягла певної переваги, за умов монополістичної конкуренції не може зупинити їх експансію, тому монополна перевага швидко втрачається.

Отже, монополістична конкуренція вимагає від підприємців постійного та невпинного пошуку все нових і нових можливостей для збільшення доходу, нових шляхів пристосування до специфічних вимог даного ринку.

5. Доходи фірми на олігополістичному ринку

Олігополія – інша форма недосконалої конкуренції, вона має значні відмінності у формуванні доходів фірми, сполучаючи особливості монополістичної конкуренції і чистої монополії.

Як відомо, ситуація олігополії виникає тоді, коли в галузі функціонують кілька великих фірм, що випускають диференційований чи стандартизований продукт. Якщо в галузі залишається лише трохи більше підприємств, що випускають диференційований продукт, то виникає ситуація монополістичної конкуренції. Тобто, за ступенем централізації виробництва олігополія займає проміжне становище між чистою монополією і монополістичною конкуренцією.

З точки зору типу продукту, який випускається, розрізняють *чисту*, або *абсолютну* (коли в галузі випускають стандартизований продукт – цемент, сталь, мінеральні добрива, кольорові метали тощо) і *диференційовану олігополію* (коли всі олігополісти випускають диференційований продукт – автомобілі, літаки, трактори, побутову техніку тощо).

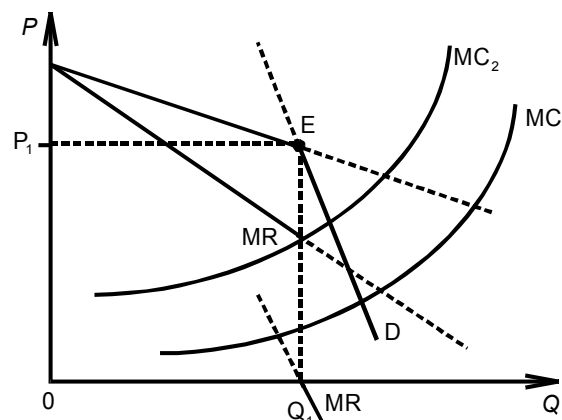
Це свідчить про неоднозначність олігополістичного ринку, виникнення різних умов ціноутворення і формування доходу фірм на ньому. Можна виділити три принципово можливих варіанти поведінки фірми на ринку олігополії:

- ➔ *незкоординована олігополія* з жорстким ціноутворенням;
- ➔ *змова фірм* для максимізації прибутку усіх учасників;
- ➔ *лідерство у ціноутворенні*, коли встановлюються директивні (спрямовані) ціни.

Незкоординована олігополія виникає в галузях, де виробляють диференційований продукт, тобто *диференційована олігополія*, як правило, є незкоординованою (тут відсутня координація дій фірм-олігополістів). Водночас така ситуація може виникнути і за *чистої олігополії*.

Відсутність координації дій (домовленості) олігополістичних конкурентів породжує їх невпевненість стосовно поведінки один одного. Фірми галузі рахують, що якщо підвищити ціну, конкуренти не підуть за ними і попит у даному випадку буде досить еластичним, і навпаки, якщо фірми знизять ціни, то конкуренти повторять їх цінову політику і також знизять ціни, що значно зменшить еластичність попиту.

За таких умов крива попиту приймає дивний ламаний вигляд (так звана «*ламана крива попиту Свейзі*») у точці встановлення ціни, що й демонструє наступний рисунок.



Дана модель олігополістичного ціноутворення пояснює відносну жорсткість цін. Будь-яке підвищення ціни однією фірмою не знаходить відгуку в інших, а тому попит на її товари знизиться, вона втратить покупців і буде змушена зменшити обсяг виробництва. Зниження ж ціни для збільшення обсягу продаж до бажаного результату не призведе: інші фірми також негайно знизять ціни, щоб зберегти свою ринкову квоту (частку попиту).

Більш тісна координація дій фірм на олігополістичному ринку відбувається у випадку *змови конкурентів*, або *картелі*.

Ситуація картелі, як правило, характеризується *таємною змовою* між її учасниками щодо рівня цін з метою *максимізації прибутку*. І тоді варіант поведінки при встановленні ціни і обсягу продаж буде аналогічним з ситуацією *чистої монополії*, де криві попиту фірм

зливаються в одну. Ціна встановлюється на рівні, що забезпечує максимальний прибуток для усіх учасників змови. Далі прибуток поділяється на основі визначення квот кожного у загальному обсязі виробництва. Отже, метою картелі є підвищення або утримання ціни на рівні, вищому від конкурентного, за умови збереження свободи дій кожного учасника як у сфері виробництва, так і збуту продукції.

Картель – це зкоординована олігополія, що набуває рис чистої монополії. Зрозуміло, що картель більш ймовірно виникає у галузях, де виробляють однотипний (стандартизований) продукт.

Інтереси виробників диференційованого продукту перетинаються менше, вони мають свої сектори ринку, які поєднати не так легко, тому утворення картелі в цьому випадку мало ймовірно.

Проміжне становище між незкоординованою і зкоординованою олігополією, з точки зору ціноутворення, займає *олігополія з лідерством у ціноутворенні*.

Дана ситуація практично зустрічається повсюди. Одна фірма, найчастіше найбільша в галузі, виступає як ціновий лідер і встановлює ціну так, щоб максимізувати власний прибуток. Інші фірми галузі починають сприймати ціну лідера як задану, директивну. Однак, щоб не порушити своє рівноважне становище на ринку, лідер часто йде на компроміс, встановлюючи ціни, які б влаштували усіх інших.

Розрізняють *три типи цінового лідерства*:

➔ *лідерство домінуючої фірми* (одна фірма контролює понад 50% випуску продукції галузі, диктуючи ціни всім іншим, значно меншим фірмам, котрі слухняно повторюють дії лідера);

➔ *таємна угода про лідерство* (передбачає колективне лідерство кількох найбільших фірм галузі; саме за цього варіанту можуть встановлюватися ціни, що влаштовують усіх);

➔ *барометричне цінове лідерство* (характеризується певною невизначеністю і нестабільністю, при цьому не всі фірми скоряються ціновій політиці лідера, у якого бракує сил і можливостей, щоб диктувати свої умови, та й лідер може змінюватися).

Важливою формою координації дій олігополістів галузі у ціноутворенні є врахування *стандартного обсягу виробництва* (обсягу, що досягається завантаженістю 80% виробничих потужностей) і узгодження *норми рентабельності* (норми прибутку після сплати податків).

Олігополістична модель ринку інколи характеризується також принципами цінової поведінки фірм, які властиві іншим моделям. Зокрема, застосовується *нецінова конкуренція* (у галузях, що виробляють диференційований продукт), яка властива передусім моделі монополістичної конкуренції, або політика *цінової дискримінації*, запозичена в чистої монополії (цінова дискримінація виникає передусім за картельної змови).


Розділ 3 РИНКИ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА І ФАКТОРНІ ДОХОДИ

Тема 12 РИНОК ПРАЦІ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА

Лекція 13

1. Суть і особливості ринку праці.
2. Умови рівноваги і моделі ринку праці.
3. Людський капітал на ринку праці.
4. Безробіття та його форми.

1. Суть і особливості ринку праці


 **Ринок праці** – саморегульована система розподілу робочої сили із специфічними факторами конкуренції між носіями робочої сили за найвигідніші умови праці та її оплати та між підприємствами за залучення необхідної кількості найбільш кваліфікованої робочої сили, а також між робітниками і фірмами за рівень оплати праці.

Ринок праці має своїх суб'єктів, до яких відносять:

- ➔ *фірми* – покупців праці (робочої сили);
- ➔ *найманіх робітників* – продавців своєї робочої сили.

Об'єкт ринку праці – *робоча сила*, яку ототожнюють з *працею*.

Водночас, праця не може з'явитись на ринку праці, в обмін, вона з'являється уже в процесі виробництва, а на ринку продається і купується саме робоча сила, яка і є його об'єктом і пізніше споживається в процесі виробництва.

 **Ринок праці** виник тоді, коли робоча сила стала **товаром**.


Робоча сила могла з'явитись на ринку як товар за наступних умов:

- 1) носій робочої сили повинен бути юридично вільним, щоб розпоряджатися нею (ця умова реалізувалася повністю тільки після відміни кріпосного права);
- 2) носій робочої сили має бути позбавленим засобів виробництва, що спонукало б його продавати свою робочу силу (ця умова реалізувалася після знеземлення селянства);
- 3) на ринку повинні з'явитись покупці цього специфічного товару.

Перша з цих умов створює *можливість* продажу робочої сили, друга – передбачає *необхідність* її продажу, третя – вказує на появу особливих економічних відносин – *відносин найму*, які й розкривають суть ринку праці.

Процес перетворення робочої сили в товар у масовому масштабі охопив цілу епоху – *період первісного нагромадження*, як назвав його Карл Маркс (у Європі – період XVI-XVIII століть). Саме тоді відбулося масове звільнення селян з кріпосної залежності та їх знеземлення, що й

змусило їх працювати за наймом, а також нагромаджувалися необхідні грошові капітали, які використовувалися для закупівлі факторів виробництва (засобів і предметів праці та робочої сили) і з'явилося *підприємницьке (розвинене) товарне виробництво*.

 **Ринок праці** – сукупність економічних відносин з приводу **найму робочої сили**.

Важливою особливістю ринку праці є його *інтегрованість*.

Існує не один суцільний, а багато *спеціалізованих ринків праці*, які є сегментами інтегрованого ринку. Сегментація ринку праці веде до *неоднорідності попиту на працю*, тобто існування робочих місць з різними параметрами і вимогами до кваліфікаційного рівня працівників, і *неоднорідності пропозиції праці*, тобто існування праці різних фаху і кваліфікації. Виникають труднощі «стикування» різних сегментів ринку праці, які розв'язуються через підвищення кваліфікації і зміну фаху безробітних.

Спеціалізація та інтеграція ринку праці існує внаслідок утворення нових професій, з одного боку, і відмирання старих – з іншого, зміни змісту традиційних професій.

На динаміку ринку праці впливають такі *чинники*:

➔ *демографічні* (кількість населення та працездатних, їх статеві та вікова структура, міграція населення);

➔ *природно-кліматичні* (клімат, освоєність територій, віддаленість від промислових центрів і морів тощо);

➔ *економічні* (обсяг і структура виробництва, існування конкуренції чи монополії, інвестиційна активність і таке інше);

➔ *соціальні* (рівень і якість життя, мотивація до праці, профспілковий рух, державне регулювання, соціальний захист тощо);

➔ *організаційні* (рівень організації праці, виробництва і управління, існування бірж праці і служб зайнятості);

➔ *правові* (законодавство про найм, підприємництво і підприємство, трудову міграцію, режим праці і відпочинку тощо).

Ринок праці побудований на таких *принципах*:

1) особиста та економічна свобода працівників, що можуть обирати між зайнятістю і безробіттям, тим чи іншим фахом, родом діяльності, враховуючи насамперед особисті, а також колективні і суспільні інтереси;

2) право працедавця (покупця робочої сили) самостійно вирішувати питання про кількість і якість найманої праці;

3) визначення рівня ціни фактора праці (заробітної плати), виходячи з попиту на неї та її пропозиції, а також за взаємною домовленістю сторін.

Ринок праці як невід'ємний елемент ринкової економічної структури виконує важливі функції в національному виробництві. Саме на ринку праці, у сфері взаємодії покупців і продавців робочої сили відбувається оцінка корисності того чи іншого виду праці, її суспільної значимості, регулюються попит і пропозиція праці, робоча сила розподіляється між галузями економіки, підприємствами і регіонами країни.


Деякі дослідники розрізняють поняття «*ринок праці*» (сукупність відносин з приводу найму робочої сили), «*ринок робочої сили*» (сукупність відносин з приводу зайнятості) і «*ринок тру-*

дових ресурсів» (включає не тільки економічно активне населення, а й трудовий потенціал, а також зайнятих у домашньому господарстві). – Див.: Теоретическая экономика. Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1997. – С.278-279.


2. Умови рівноваги і моделі ринку праці

Як і всі інші ринки, ринок праці функціонує на основі взаємодії чинників ціни праці, попиту на неї та її пропозиції.


Пропозиція праці визначається передусім *ціною праці* (ставкою заробітної плати), а також рівнем податків, потребами у забезпеченні непрацюючих членів сім'ї працівника, звичками і традиціями, культурою, релігією, силою профспілок тощо.

 **Пропозиція праці** визначається кількістю осіб, що потребують працевлаштування, пропонуючи на ринку праці свої послуги в обмін на певний рівень заробітної плати (ціни праці).

Попит на працю також залежить від ціни на неї, крім того, визначається потребами виробництва у відповідності з попитом на товари та послуги, технічним рівнем підприємств, станом технології тощо.

 **Попит на працю** – платоспроможна потреба працедавців (фірм) у праці певного виду та кваліфікації за даного рівня заробітної плати (ціни праці).

Суб'єкти ринку праці – фірми і наймані працівники – вступають у відносини купівлі-продажу робочої сили. У результаті конкуренції між ними через механізм попиту та пропозиції встановлюється певний обсяг зайнятості в економіці та рівень оплати праці.

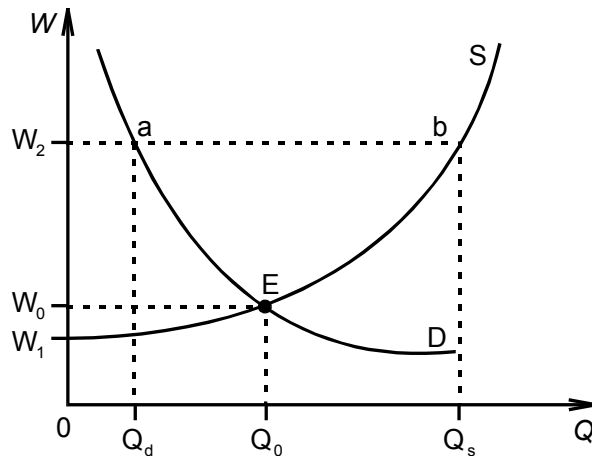
 **Ринок праці – конкурентний ринок.**

За умов конкурентного ринку ні фірми, ні працівники не можуть впливати на ринкову ситуацію в цілому, рівновага ринку не залежить від поведінки окремих фірм, окремих груп найманих працівників, а визначається загальною ринковою кон'юнктурою, тобто спільною взаємодією усіх суб'єктів ринку праці.

Рівновага ринку праці встановлюється *рівноважною ціною праці* (рівноважною погодинною ставкою заробітної плати), яка збалансовує попит на працю та її пропозицію, визначаючи рівноважний рівень зайнятості даного виду праці.

Ситуація рівноваги гіпотетичного конкурентного ринку праці зображена на рисунку, де W – ціна праці, Q – обсяг попиту на працю та її пропозиції, W_0 – рівноважна погодинна ставка заробітної плати, Q_0 – рівноважний обсяг зайнятості, D – графік попиту на працю, S – графік пропозиції праці.

Точка E – точка рівноваги даного ринку. Однак рівновага забезпечується мінімальною ставкою заробітної плати W_0 . Якщо її рівень опуститься ще нижче, фірми зіштовхнуться з проблемою величезної нестачі робочої сили, а обсяг виробництва в економіці, якщо ціна праці зменшиться в усіх сегментах ринку праці, катастрофічно впаде. А за рівня W_1 теоретично не знайдеться жодного працівника, який взагалі згодився б на таку низьку заробітну плату – пропозиція праці впаде до нуля.



Але, якщо ставка заробітної плати підніметься, скажімо, до рівня W_2 , виникне протилежна ринкова ситуація. Кількість пропонованої праці при цьому (Q_s) значно перевищуватиме попит на неї (Q_d), а різниця між обсягами пропозиції та попиту покаже кількість запропонованої праці, що не знайшла застосування (відрізок ab). Внаслідок цього в економіці виникає *безробіття*.

Однак перевищення заробітною платою її рівноважного рівня не може продовжуватись надто довго: під впливом зменшення попиту на працю відбудеться зниження ставки заробітної плати до рівноважного рівня і навіть нижче – завдяки існуванню надлишкової пропозиції праці. Згодом рівень заробітної плати підвищиться до рівноважного рівня під дією ринкового конкурентного механізму.

Коливальний характер досягнення рівноваги ринку праці демонструє її нестійкість: рівновага легко втрачається під впливом різних причин, хоча ринковий механізм прагне повернути ринок праці до стану стійкої рівноваги і *повної зайнятості*.

Існування в ринковій економіці стійкого безробіття свідчить про вплив на ринок праці ряду *неконкурентних чинників*, що перешкоджають досягненню його рівноваги, сприяючи відхиленню ставки заробітної плати вище її рівноважного рівня.

Першим таким чинником є *державна*, яка встановлює *мінімальний рівень* заробітної плати, обов'язковий для усіх фірм, а також здійснює її *індексацію*. Це підвищує рівень заробітної плати, який виявляється вищим від рівноважного.

Інший чинник – *професійні спілки*, зусилля яких спрямовані на зростання рівня оплати праці. Через систему укладення *тарифних договорів* і *генеральних угод* профспілки змушують асоціації підприємців згоджуватися на підвищення заробітної плати. Це ще більше порушує рівновагу ринку праці, сприяє посиленню безробіття.

Водночас, існують і інші чинники, які впливають передусім на пропозицію праці. Зокрема, на пропозицію мають вплив два фактора, що діють у протилежних напрямках. Йдеться про *ефект заміщення (заміни)* і *ефект доходу*.

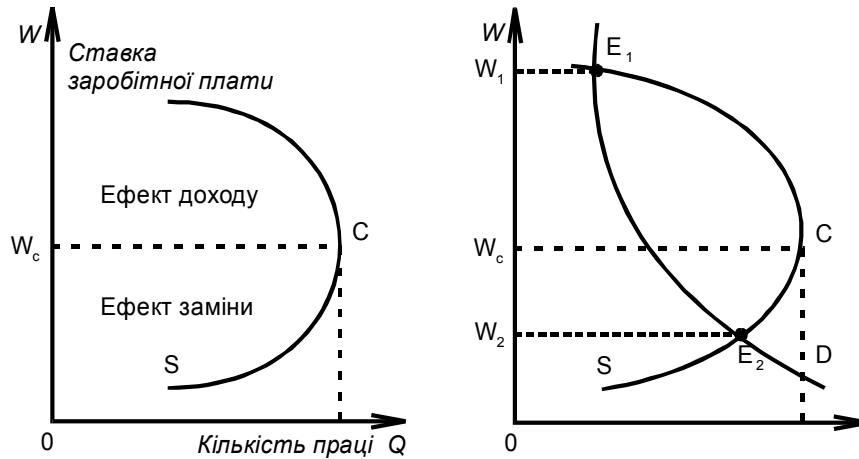
➡ **Ефект заміни (заміщення)** виникає тоді, коли за високої заробітної плати вільний час розглядається як збиток.

Час дозвілля видається надто дорогим, тому працівник надає перевагу праці замість вільного часу. Це *збільшує* пропозицію праці.

➔ **Ефект доходу** виникає тоді, коли дуже висока заробітна плата розглядається джерелом розширення вільного часу.

Зростання вільного часу зменшує пропозицію праці.

На лівому рисунку відображена дія цих двох ефектів.



У залежності від домінування «ефекту заміни» (коли зростання заробітної плати веде до підвищення пропозиції праці) або «ефекту доходу» (коли зростання ціни веде до зниження її пропозиції у зв'язку з тим, що з'явилась потреба у вільному часі за високої заробітної плати) графік пропозиції праці змінюється. Вище точки С (точки критичного переходу від зростання до зменшення пропозиції праці) переважає дія «ефекту доходу», а нижче неї домінує «ефект заміни».

Це важливе економічне явище пояснює незвичайну ситуацію на ринку праці, коли графіки попиту і пропозиції мають дві спільних точки – точки рівноваги даного ринку праці E_1 і E_2 (правий рисунок). У цьому випадку графік пропозиції (S) змінює нахил зі зростанням заробітної плати (W), а графік попиту (D) має звичайний вигляд.

За низького рівня заробітної плати її зростання стимулює збільшення пропозиції праці, але за високого рівня заробітної плати її наступне зростання може «включити» механізм «ефекту доходу», що зменшить пропозицію праці.

У силу дії всіх згаданих чинників – конкурентних і неконкурентних – формуються різні моделі ринку праці, серед яких виділяють наступні:

- ➔ **конкурентна модель**, де рівень заробітної плати визначається балансом попиту на працю та її пропозиції під дією ринкової конкуренції;
- ➔ **монопсонічна модель**, що характеризується монопольною владою підприємців (покупців робочої сили) на ринку праці, які й визначають рівень заробітної плати;
- ➔ **монополістична (профспілкова) модель**, коли вирішальний вплив на визначення ціни праці виявляють профспілки, які захищають інтереси продавців робочої сили – найманих працівників.

Конкурентна модель ринку праці має наступні риси:

- 1) існує функція попиту окремо взятих фірм і функція пропозиції окремо взятих найманих працівників;

2) суб'єктами попиту на працю є підприємці (фірми), а суб'єктами пропозиції праці – домашні господарства;

3) попит на працю визначається рівнем реальної заробітної плати та неціновими чинниками попиту, а пропозиція праці – рівнем реальної заробітної плати та неціновими чинниками пропозиції;

4) ніхто з суб'єктів ринку праці не може реально вплинути на рівень ринкової ціни праці (реальної заробітної плати); ціна праці встановлюється об'єктивно – під впливом ринкових сил попиту та пропозиції;

5) покупці та продавці праці легко входять на ринок праці і так само легко виходять з нього;

6) на конкурентному ринку праці неможлива ринкова влада покупців чи продавців праці.

Для *монопсонічного ринку праці* властиві наступні ознаки:

1) лише одна фірма формує попит на місцевому ринку праці;

2) відносна немобільність домашніх господарств стосовно зміни місця проживання;

3) якщо працівники і знаходять роботу в іншому місці, то вона пов'язана з необхідністю набуття нового фаху або підвищення кваліфікації.

Монопсонія на ринку праці проявляється насамперед у тому, що сама фірма (покупець праці) визначає ставку заробітної плати в залежності від числа працівників, яких вона наймає. Виникає залежність між ставкою заробітної плати та частиною робітників із загальної кількості, яких фірма має намір найняти. Для монопсонії важливо, щоб граничні витрати праці не перевищували ставку заробітної плати.

Модель монопсонічного ринку праці характерна не тільки для невеликих міст та окремих територій, де панує одна фірма, а й для деяких професій, зокрема, вчителів державних закладів, медичних сестер, працівників видавництв та деяких інших.


Профспілкова (монополістична) модель ринку праці характеризується відносно великою кількістю фірм, які наймають робочу силу певної спеціалізації, і колективною формою пропозиції послуг праці з посередництвом професійних спілок.

Професійні спілки (тред-юніони) в усіх ринкових країнах мають галузеву структуру, утворюючи конфедеративні об'єднання (синдикати).

Угоди на ринку праці стають уже не приватною справою окремих працівників, а укладаються професійними спілками та союзами (асоціаціями) підприємців з вирішальним впливом профспілок.

3. Людський капітал на ринку праці

Людський капітал – відносно нова економічна категорія, яка була введена в науковий оборот у 60-х роках минулого століття американськими економістами, Нобелівськими лауреатами В. Льюїсом, Т. Шульцем і Г. Беккером. Це поняття застосовують для пояснення того, як освіта та кваліфікаційна підготовка підвищують якість робочої сили і оплату праці, а також того, що визначає рівень освіти, яку одержують люди.

 **Людський капітал** – міра втілення в людині здатності приносити дохід.


Людський капітал включає природжені здібності і талант, а також освіту та набуту кваліфікацію (Див.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1997. – С.303; Мэнкью Г. Принципы экономикс. – СПб: Питер, 2002. – С.267).

Зазвичай, коли говорять про капітал взагалі, мають на увазі активи (засоби праці), що мають дві ознаки:

- 1) вони є результатом інвестицій;
- 2) вони генерують протягом певного часу потік доходу (приносять дохід при використанні).

Подібним чином створюється і людський капітал, коли людина за допомогою родини і держави, а потім і самотійно здійснює інвестиції у саму себе, оплачуючи освіту і набуття фаху та кваліфікації, таким чином підвищуючи якість своєї робочої сили, розвиваючи свої творчі здібності.

Інвестиції в людський капітал згодом дають віддачу у вигляді більш високої заробітної плати чи здатності виконувати роботу, яка приносить більше задоволення.

 Основними чинниками **людського капіталу** є освіта та професійна підготовка.

Як правило, працівники з вищим рівнем освіти мають пересічно й вищі доходи (що зовсім не означає, ніби це є абсолютним правилом). Не викликає сумніву той факт, що професор (доктор наук) повинен мати вищі доходи, ніж доцент (кандидат наук), а останній – вищі, ніж магістр чи бакалавр. Так само, як більш кваліфікований працівник має вищі заробітки, ніж працівник нижчої кваліфікації. Різниця в доходах визначається саме величиною людського капіталу, носіями якого є усі згадані особи.

Потрібно виходити з того, що освіта усе ж підвищує продуктивну силу праці, потенційні можливості робочої сили. Тому витрати на одержання освіти окремою людиною і розвиток системи освіти для суспільства є раціональними і необхідними. Водночас, нелегко виміряти точні межі, у яких освіта – і насамперед вища – може підвищити продуктивність людського капіталу, адже тут велику роль відіграють і природні здібності, і талант людини, які визначити кількісно майже неможливо.

Ніхто не думає, що в університеті чи коледжі студенти не вивчають нічого корисного, хоча б тому, що такі предмети, як фінанси, бухгалтерський облік, аудит, банківська чи страхова справа, статистика, комп'ютерне програмування, навіть економічна теорія та інші, нині безпосередньо пов'язані з виробництвом. З іншого боку, важко повірити, що й підприємці не хочуть мати працівників з високим рівнем освіти.

Однак, якщо освіта збільшує людський капітал і доходи, то чому не усі люди прагнуть здобути вищу освіту, поступити до університету чи коледжу?

Рішення поступити до навчального закладу, на відміну від рішення знайти роботу, є *рішенням інвестиційним*, тобто пов'язаним з інвестиціями, що включає як нинішні витрати, так і майбутні доходи.

Основні складові такого інвестиційного рішення наступні:

- 1) існування *прямих* витрат (плата за освіту, підручники тощо);
- 2) існування *альтернативних* витрат, адже студент жертвує доходом, який він міг би

одержати не навчаючись, а працюючи;

3) існування *фінансових* переваг навчання, адже після його завершення доходи ймовірно зростуть;

4) існування витрат і вигод *негрошового* характеру (принади студентського життя, розширення кругозору і загальних знань, знайомство з новими ідеями і цікавими людьми, водночас, тимчасова втрата можливості просування по службі, вільного часу тощо).


Варто зважувати всі затрати і вигоди, особливо тому, що затрати здійснюються нині, а ймовірні вигоди з'являться, у кращому випадку, через кілька років. Водночас, потрібно підкреслити, що інвестиції у людський капітал дають віддачу в 5-6 разів більшу, ніж у капітал фізичний (засоби праці і технології), хоча ці інвестиції і мають тривалий строк окупності.

Це підтверджується наступними даними: річна норма віддачі інвестицій в освіту по США перевищує 10%, тоді як фактична норма віддачі від вкладень у акції дорівнює 6%, а в облігації – всього 2%.


Для людей з вищою освітою пропозиція їх праці стосовно заробітної плати є високою мірою еластичною (крива пропозиції близька до вертикалі), тому зростання попиту на кваліфіковану працю призводить до суттєвого зростання заробітків, що підвищує бажання здобувати вищу освіту. У кінцевому рахунку, за умов розвиненої ринкової економіки близько третини усієї робочої сили здобуває вищу освіту (закінчує університет чи коледж), а у Японії та Південній Кореї вища освіта стала ледь не обов'язковою.

Навчання на робочому місці, набуття виробничого досвіду також збільшує людський капітал. Досвідчений працівник значно цінніший, ніж новачок. Працівники з досвідом є більш продуктивними, ніж новачки. Тому підприємства охочіше беруть на роботу працівників з певним досвідом, виплачуючи їм більшу винагороду за працю. Навчання на робочому місці, як правило, оплачує фірма, підвищуючи ставку оплати праці працівникам, що підвищують свою кваліфікацію.

Характеризуючи робочу силу, потрібно звернути увагу на те, що розрізняють два види її кваліфікації: специфічний (конкретний) людський капітал і людський капітал загального призначення (абстрактний людський капітал).

 **Специфічний (конкретний) людський капітал** означає вміння працювати за вузьким фахом у певній фірмі.

Спеціальні навички такого роду будуть непотрібними у будь-якому іншому місці.


 **Людський капітал загального призначення** ґрунтується на знаннях, які завжди є в активі працівника і можуть використовуватися ним будь-де, на будь-якому місці.

Логічно було б припустити, що інвестиції у конкретний людський капітал здійснює та фірма, яка в ньому зацікавлена, а інвестиції у людський капітал загального призначення – сам його носій, який може одержувати дохід від такого людського капіталу будь-де.


Ідея людського капіталу, що генерує віддачу від рівня знань і кваліфікації, не зводиться тільки до освіти чи виробничого навчання. Її можна використати також стосовно таланту, вроджених здібностей, які проявляються насамперед у літературі, мистецтві та спорті. Вод-

ночас, для збільшення людського капіталу такого роду талант потрібно розвивати щоденною працею. Як і у футболі чи боксі, музиці чи театрі потрібні не тільки інтенсивні тренування, які відшліфовують талант, а й більш чи менш значні фінансові затрати (на костюми, форму, обладнання, проїзд і проживання, витрати на адміністративні і допоміжні цілі тощо).

Разом з тим, існують величезні відмінності в прибутковості цих сфер. Гарний футболіст чи боксер заробляє в сотні разів більше, ніж талановитий літератор, у десятки разів більше, ніж увесь склад симфонічного оркестру. Такі відмінності можна пояснити тільки співвідношенням попиту і пропозиції у відповідному сегменті ринку праці. Письменник ніколи не матиме стільки читачів, а симфонічний оркестр слухачів, скільки збирають на стадіонах глядачів футболісти, боксери чи модні естрадні зірки. Інакше кажучи, віддачу людського капіталу, в основі якого знаходяться талант і природні здібності, котрі кількісно виміряти практично неможливо, визначає ринок, у даному випадку ринок праці.

 *На ринку праці конкретний людський капітал існує у формі робочої сили.*

4. Безробіття та його форми

 *Безробіття – вимушена незайнятість робочої сили, що виникає внаслідок порушення рівноваги між попитом і пропозицією на ринках праці.*

Для економіки в цілому безробіття – це втрачені можливості створення певної кількості товарів і послуг. Воно стає важливою причиною зниження купівельної спроможності населення, а отже й сукупного попиту. Через нього падають обсяги сукупних заощаджень, «міліють» джерела інвестицій та капіталу, зростають витрати на соціальну допомогу по безробіттю, утримання малозабезпечених сімей. Безробіття у широких масштабах спричиняє соціальну та політичну нестабільність у суспільстві, зневіру, озлоблення, відчай багатьох людей.

Нині економічна теорія виділяє різні *причини* безробіття, які визначають різні його *форми*:

- ➔ *добровільне, або фрикційне, безробіття*, яке пов'язане з добровільною зміною місця роботи за тими ж фахом і кваліфікацією (до *добровільного безробіття* відносять і безробіття тих молодих працівників, що вперше з'явилися на ринку праці);
- ➔ *структурне безробіття* пов'язане з необхідністю перекваліфікації працівників у зв'язку зі змінами структури попиту і пропозиції на ринку праці, що викликано змінами у структурі економіки;
- ➔ *циклічне безробіття* викликається циклічними спадами економіки;
- ➔ *технологічне безробіття* пов'язане з впровадженням нових і новітніх технологій, які передбачають меншу кількість зайнятих;
- ➔ *сезонне безробіття* існує у галузях з сезонним характером (землеробство, океанська риболовля, туристичний бізнес тощо);
- ➔ *приховане безробіття* стосується тих, хто не вважається безробітним, але працює неповний робочий день (тиждень, місяць, рік).

Що стосується *структурного безробіття*, то поява нових професій і зайвість старих, що викликано розвитком нових галузей і занепадом старих під впливом НТП, вимагає перекваліфікації працівників традиційних професій, щоб вони могли зайняти робочі місця з новими професійними параметрами.

Добровільне (фрикційне) і структурне безробіття – неминучі форми для будь-якої економіки, а добровільне безробіття інколи навіть бажане, тому таке безробіття вважають *природним*.

➔ **Природне безробіття** – неминуче безробіття, яке викликається прискоренням науково-технічного прогресу і об'єктивною міграцією робочої сили.

Циклічне, технологічне, сезонне та деякі інші форми безробіття утворюють *надлишкове безробіття*, яке є небажаним і обтяжливим для економіки.

➔ **Надлишкове безробіття** – необов'язкове безробіття, яке має значний негативний вплив на економіку.

Соціально-економічні наслідки надлишкового безробіття відображаються у наступних явищах:

- ➔ відбувається знецінення, недовикористання ресурсу праці;
- ➔ погіршується якість життя частини громадян (безробітних і членів їх сімей);
- ➔ посилюється тиск на рівень заробітної плати зайнятих;
- ➔ збільшуються затрати суспільства і окремих осіб на відновлення чи зміну професійного статусу і рівня продуктивності праці;
- ➔ нація безповоротно втрачає частину так і не виробленого через безробіття сукупного продукту;
- ➔ зростає кількість людей, схильних до дій, які суперечать загальноприйнятим суспільним нормам і цінностям.

Природне і надлишкове безробіття визначають *загальний, або фактичний, рівень безробіття*:

$$\text{Загальний рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Економічно активне населення}} \times 100.$$

До *працездатних (економічно активного населення)* зараховують усіх, хто бажає працювати, у тому числі й безробітних, і не включають дітей до 16 років, непрацюючих пенсіонерів, студентів, інвалідів, ув'язнених, недієздатних, домогосподарок. До її складу включають і тих, хто працює неповний робочий день, їх безробітними не вважають, тобто при розрахунку рівня безробіття не враховується *приховане безробіття*.

У силу згаданих причин, офіційний рівень безробіття не відображає його фактичного рівня, адже приховане безробіття значно перевищує за кількістю всі інші форми безробіття разом взяті.

Водночас, як до безробітних, так і до робочої сили (працездатних) не включають осіб, що перестали активно шукати роботу, тобто не реєструються більше на біржі праці, чи тих, хто взагалі не бажає працювати. Для офіційної статистики вони ніби не існують, але їх кількість у деяких ринкових країнах обчислюється сотнями тисяч і мільйонами.

Важливе значення має обчислення *рівня природного безробіття*:


$$\text{Рівень природного безробіття} = \frac{\text{Природне безробіття}}{\text{Економічно активне населення}} \times 100.$$

Однак на практиці рівень природного безробіття обчислюється як середньорічний загальний рівень безробіття за останніх 40-50 років.


Рівень природного безробіття нині оцінюється в різних країнах від 3 до 6 відсотків від робочої сили.

Ще 40 років тому рівень природного безробіття був меншим від 3%. Його зростання пояснюється зростом міграцією робочої сили і прискоренням НТП. Водночас, у США, Великій Британії і Канаді рівень природного безробіття нині оцінюється у 5,5-6%, а у Японії і Швеції – усього у 2-3%.

Рівень природного безробіття обчислюється для визначення втраченого через надлишкове безробіття сукупного продукту економіки. Економісти визначають ці втрати як *відставання обсягу сукупного продукту нації*, яке показує, на скільки фактичний сукупний продукт менший від потенційного. Американський економіст А. Окунь (Оукен) відобразив це співвідношення математично, що дістало назву *закону Окуня*.

 *За законом Окуня існує негативний ефект зміни обсягу національного продукту у зв'язку з надлишковим безробіттям: зростання його рівня на 1 відсоток призводить до безповоротної втрати близько 2,5 відсотка національного продукту зі спадним ефектом цієї втрати.*


Оскільки природне безробіття неминуче і має постійний характер, розраховують відставання обсягу сукупного продукту з врахуванням тільки надлишкового безробіття, яке, до речі, нині властиве для більшості країн ринкової економіки.

 *Закон Окуня відображає і зворотний ефект, який полягає у тому, що при щорічному прирості національного продукту, не меншим, ніж 2,7 відсотка, безробіття буде залишатися на постійному природному рівні.*


1. Зайнятість: суть і концепції.
2. Заробітна плата як ціна праці.
3. Форми і системи заробітної плати.

1. Зайнятість: суть і концепції

Рівень безробіття визначає *зайнятість* робочої сили.

 **Зайнятість** – забезпеченість працездатних осіб робочими місцями, участь населення в діяльності, що приносить заробіток чи прибуток.

Повна зайнятість є важливим фактором рівня життя і соціального захисту населення у трудовій сфері, однак її не можна розуміти як обов'язкову поголовну зайнятість.

 **Повна зайнятість** означає використання усіх придатних для цього трудових ресурсів і характеризується достатністю робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, бажає і здатен працювати.

Водночас, повна зайнятість ще не є свідченням високого рівня організації суспільного виробництва, його доцільності і розумності. При цьому потрібно враховувати ступінь раціональності зайнятості.

Раціональність зайнятості визначається такими аспектами:


- ➔ суспільно корисний характер трудової діяльності;
- ➔ оптимальна структура національної економіки;
- ➔ професійно-кваліфікаційна структура робочої сили (структура попиту та пропозиції у різних сегментах інтегрованого ринку праці).

Повнота зайнятості та її раціональність у комплексі забезпечують *ефективність зайнятості*, яка визначається обсягом і якістю створеного сукупного продукту.

Зайнятість реалізується через *конкретні форми* включення праці в економічну систему. Йдеться про наступні форми праці:

- ➔ *наймана праця* за трудовими угодами (у приватному чи державному секторах, на об'єктах колективної чи орендованої власності);
- ➔ *особиста праця* власника (співвласника) засобів виробництва;
- ➔ *особиста праця* на орендованих засобах праці.


Усе це зумовлює існування повної чи неповної зайнятості. При цьому варто врахувати, що певний рівень безробіття властивий як для неповної, так і для повної зайнятості.

 **Повна зайнятість** характеризується існуванням такого рівня безробіття, коли кількість безробітних не перевищує кількості вільних робочих місць на ринку праці, що ви-


значається *природним безробіттям*.

Ситуація ринкової повної зайнятості робочої сили передбачає, що добровільні безробітні можуть одразу зайняти вільні робочі місця, а структурні – після відповідної перепідготовки. Вільні робочі місця завжди є на ринку праці внаслідок звільнення їх добровільними безробітними чи появи нових виробництв та галузей.

Неповна зайнятість виникає разом з *надлишковим безробіттям*, коли вільні робочі місця уже не можуть задовольнити усіх бажаючих.

 **Неповна зайнятість** відображає ситуацію на ринку праці, коли кількість безробітних перевищує кількість вільних робочих місць.

За неповної зайнятості значна частина трудових ресурсів країни не знаходить застосування, безробіття стає серйозною економічною проблемою, важким тягарем лягаючи на економіку, зменшуючи реальний продукт нації, темпи його зростання, доходи і добробут громадян.

 **Неповна зайнятість** є одним з найсерйозніших чинників нестабільності економічного розвитку за ринкових умов.

Важливим завданням економічної теорії є пошук *причин неповної зайнятості* (надмірного зростання безробіття).

Теоретики різних спрямувань по-різному пояснюють їх. Серед *теорій неповної зайнятості і безробіття* найбільше поширення отримали класична (неокласична), марксистська та кейнсіанська концепції.

За *класичною (неокласичною) концепцією* (найбільший вклад у її розвиток зробили Ж.Б. Сей, Л. Вальрас, А. Маршалл та інші) причиною неповної зайнятості визнається *порушення рівноваги попиту і пропозиції* на ринку праці. На думку неокласиків (зокрема, А. Маршалла), рівновага порушується внаслідок надмірного зростання ціни праці – *ставок заробітної плати*.

Рівноважна ставка заробітної плати забезпечує повну зайнятість з природним безробіттям. Вона дорівнює мінімальній заробітній платі. Якщо ставка заробітної плати перевищує *ціну рівноваги* даного ринку праці, пропозиція праці перевищує попит на неї, тоді виникає неповна зайнятість з надлишковим безробіттям.

Отже, коли наймані працівники або профспілки, які представляють їх інтереси, вимагають надмірного підвищення своєї заробітної плати, вони прирікають частину своїх колег на муки безробіття – такий висновок зробила неокласична теорія.

Всупереч цьому, К. Маркс висунув іншу причину безробіття – особливості *нагромадження капіталу*.

Нагромадження капіталу, тобто зростання його маси, відбувається шляхом *концентрації* (збільшення обсягу функціонуючого капіталу завдяки перетворенню у капітал частини прибутків) і *централізації* (зростання завдяки об'єднанню капіталів).

Під впливом НТП нагромадження капіталу призводить до зростання *капіталоозброєності праці*, тобто збільшення кількості засобів праці в розрахунку на одного працівника, а також *органічної будови капіталу* – співвідношення вартості *постійного капіталу* (вартості

засобів виробництва, або C) і *змінного капіталу* (вартості робочої сили, або V):

$$\text{Органічна будова капіталу} = \frac{C}{V}.$$

Ніхто з економістів до Маркса не виділяв постійного і змінного капіталів, та й сучасна економічна теорія заперечує коректність такого поділу. Однак цей підхід призвів до того, що Маркс усі витрати на виробництво відніс до капітальних витрат (витрат постійного і змінного капіталу).

Зростання маси капіталу на одного працівника викликає відносне зменшення попиту на працю – у порівнянні з попитом на засоби виробництва – і зумовлює *неповну зайнятість* та невмоліме наростання безробіття і злиднів.

Карл Маркс, пов'язуючи зростання безробіття із закономірностями нагромадження капіталу, стверджував, що його наслідком є відносне перенаселення і виникнення резервної армії праці – сукупності усіх безробітних. Наростання відносного зубожіння через незайнятість усе більшої частини найманої праці і зростання суперечностей між працею і капіталом як відносинами експлуатації зрештою призведе до революційного повалення капіталізму, за якого вирішити проблему зайнятості і безробіття просто неможливо. Постійне наростання безробіття і відносного зубожіння працівників – закономірність ринкової економіки. Такі висновки було зроблено у марксовому *законі капіталістичного нагромадження*, викладеного у останньому розділі I тому «Капіталу».

Історичний розвиток ринкової економіки довів помилковість марксистських уявлень про природу безробіття і неповної зайнятості, не підтвердив абсолютної тенденції капіталістичного нагромадження і зростання безробіття.

Проте зв'язок між нагромадженням і неповною зайнятістю усе ж існує, хоча й виявляється у двох протилежних тенденціях: з одного боку, зростає потреба в робочій силі – одночасно з нагромадженням капіталу і збільшенням обсягів виробництва, а з іншого – відбувається зменшення цієї потреби разом із зростанням капіталоозброєності праці та її продуктивної сили.

Сучасні дослідження згаданих тенденцій показали, що на ринку праці постійно відбувається зростання як пропозиції робочої сили, так і попиту на неї.

Зростання пропозиції праці зумовлюється збільшенням населення, залученням до виробництва жінок, постійним зростанням рівня заробітної плати. На ринку завжди є вільні робочі місця, що вивільняються чи створюються заново, що вказує на існування попиту на працю певної кваліфікації.

Попит на працю зростає завдяки збільшенню попиту на товари і послуги, виникненню нових підприємств і галузей, необхідністю залучення до виробництва робочої сили все вищої кваліфікації, значному розширенню людських потреб.

Отже, у кожен даний момент на ринку праці одночасно є вільні робочі місця і багато бажаючих знайти роботу. Їх співвідношення і визначає існування повної чи неповної зайнятості.

Кейнсіанська концепція зайнятості основним її чинником вважає *сукупний попит* на товари і послуги.

Дж. М. Кейнс заперечив тезу неокласичної теорії про те, що будь-яке зниження рівня

заробітної плати автоматично збільшує зайнятість. Зниження ставок заробітної плати дасть свій ефект тільки тоді, коли воно у змозі розширити сукупний попит на товари і послуги. У іншому випадку, навіть за значного зниження рівня заробітної плати, безробіття буде зростати. Потрібно всіляко збільшувати сукупний попит, ефективний рівень якого може забезпечити *повну зайнятість* – така основна теза кейнсіанської теорії.

Чинниками сукупного попиту Дж. М. Кейнс вважав насамперед *споживчі витрати* населення і *витрати підприємств*, або *інвестиції*. Тому зниження заробітної плати за інших незмінних умов призведе до зменшення споживчих витрат і сукупного попиту, а отже, й до зростання безробіття, що заперечує висновки неокласичної теорії.

Дж. М. Кейнс у своїй теорії відводив неповній зайнятості роль головної причини нестабільності розвитку ринкової економіки. Рівновагу в економіці він пов'язував з рівновагою ринку праці і досягненням повної зайнятості.

Приріст зайнятості Дж. М. Кейнс пояснював приростом інвестицій – витрат фірм на розширення виробництва і особливим коефіцієнтом – *мультиплікатором інвестицій і зайнятості*. Цю залежність він виразив у такому рівнянні:

$$\Delta Y = k \times \Delta I,$$

де ΔY – приріст національного доходу і зайнятості, ΔI – приріст інвестицій (чисті інвестиції в економіці), k – коефіцієнт мультиплікатора інвестицій і зайнятості.

Мультиплікатор зайнятості відображає примножений ефект зростання інвестицій, тобто приріст інвестицій обертається примноженим приростом національного доходу і зайнятості (термін *multiplier* у перекладі з латини означає «примножувач»).

Величина мультиплікатора залежить від показників *граничної схильності до споживання* (частки споживання у прирості національного доходу) і *граничної схильності до заощаджень* (частки заощаджень у прирості національного доходу; за Кейнсом, заощадження – це доходи, що уникають споживання). Мультиплікатор прямо пропорційний граничній схильності до споживання (MPC) і обернено пропорційний граничній схильності до заощаджень (MPS).

Отже, чим вищий рівень споживання і чим нижчий рівень заощаджень в економіці, тим більші мультиплікатор, національний дохід і зайнятість.

Величину *мультиплікатора зайнятості* визначають таким чином:

$$k = \frac{\text{Приріст зайнятості}}{\text{Приріст інвестицій}}, \text{ або } k = \frac{1}{1 - \text{MPC}} = \frac{1}{\text{MPS}},$$

де k – коефіцієнт мультиплікатора, MPC – гранична схильність до споживання, MPS – гранична схильність до заощаджень.

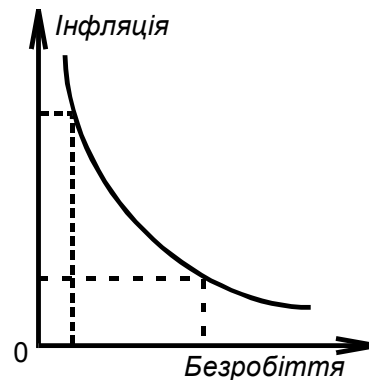
Мультиплікатор вказує, скільки додаткових робочих місць (одиниць праці) з'явиться на одиницю чистих інвестицій.

Одним із засобів зростання зайнятості Кейнс розглядав помірну *інфляцію*, яка збільшує сукупний попит через зростання цін. Інфляція, на думку кейнсіанців, сприяє появі додаткових робочих місць.

Взаємозалежність безробіття і інфляції у 50-60-х роках ХХ століття досліджував англійський некейнсіанець А. Філіпс, який надав їй графічного виразу у формі кривої, яку

згодом назвали *кривою Філіпса*.

Ця крива показана на наступному рисунку.



Крива Філіпса відображає обернений вплив інфляції на безробіття – чим вищі темпи інфляції, тим нижчий рівень безробіття, як і обернений вплив безробіття на інфляцію – чим вищий рівень безробіття, тим нижчий рівень інфляції.

Такий характер взаємозв'язку інфляції та безробіття пояснюється тим, що високий рівень безробіття змушує найманих працівників згоджуватись на нижчу заробітну плату, що зрештою уповільнює зростання цін. За низького рівня безробіття легше вимагати збільшення заробітної плати, але наслідком цього виявиться зростання інфляції.

Отже, низький рівень безробіття супроводжується високою інфляцією, а низьке безробіття – значним темпом інфляції. Неповна зайнятість та інфляція виявились явищами альтернативними. Так стверджує кейнсіанська теорія.

Втручання держави може знизити рівень безробіття, розширити сукупний попит. Напруга на ринку праці, яка виникне при цьому, сприятиме зростанню заробітної плати і цін, тобто інфляції. Для зменшення інфляції потрібно проводити політику обмеження сукупного попиту, що призведе до зростання виробництва і безробіття. Наростання безробіття стає платою за реалізацію антиінфляційної політики.

Сучасна *крива Філіпса* має такі особливості:

- ➔ темп зростання заробітної плати включає показник очікуваного темпу інфляції;
- ➔ враховує показники шоків змін пропозиції;
- ➔ враховується, що економіка може виходити на рівень повної зайнятості за будь-якого рівня інфляції.

Отже, відбулась певна модернізація кейнсіанських уявлень. Причиною стало те, що у 70-х роках ХХ століття альтернативний зв'язок інфляції і безробіття порушився – підвищення темпу інфляції супроводжувалося суттєвим зростанням безробіття. Причина була в тому, що свою модель повної зайнятості Кейнс розробляв за умов стагнації ринкової економіки у 30-х роках, коли ціни були низькими та сталими, а вирішального значення набувала інфляція попиту. Проте через 40 років, внаслідок значного зростання цін на енергоносії, найважливішим фактором зростання цін стала інфляція витрат, яка не підкоряється кейнсіанським закономірностям.

Інфляція витрат (пропозиції), як відомо, виникає внаслідок зростання цін окремих еле-

ментів витрат підприємства – насамперед змінних (на сировину, енергію, робочу силу). Зрослі витрати зумовлюють загальне зростання споживчих цін. При цьому зростає і вартість робочої сили, що скорочує попит на працю і веде до зниження зайнятості.

Представники *сучасного монетаризму* – альтернативного кейнсіанству напрямку в економічній теорії – М. Фрідман, Е. Фелпс та інші взагалі заперечують існування альтернативного зв'язку інфляції та безробіття, вбачаючи у неповній зайнятості наслідок порушення рівноваги грошового ринку.

Інші економісти *неокласичного напрямку* пов'язують зайнятість лише з *нормою нагромадження*.

Норма нагромадження визначає частку нагромадження в національному доході. Національний дохід – річна сума усіх факторних доходів (заробітної плати, прибутків, процента та ренти) в економіці – використовується на споживання та нагромадження.


Норма нагромадження визначається співвідношенням чистих інвестицій – додаткових інвестицій, що прирощують капітал і розширюють виробництво, та загальної величини національного доходу:

$$\text{Норма нагромадження} = \frac{\text{Чисті інвестиції}}{\text{Національний дохід}} \times 100.$$

Зокрема, англійський теоретик Р. Гаррод доводив, що для забезпечення повної зайнятості потрібна норма нагромадження, яка б перевищувала темпи зростання робочої сили. При цьому норма нагромадження визначається темпами розвитку НТП.

Кейнсіанці та неокейнсіанці доводять неспроможність ринкової економіки самостійно (без державного втручання) встановити повну зайнятість, а їх наукові опоненти – неокласики і сучасні монетаристи – вказують на можливість саморегулюючого досягнення повної зайнятості у тривалій перспективі. Макроекономічний довгостроковий період перевищує 3 роки. Однак, без державного втручання при цьому усе ж не обходиться.

Держава проводить активну політику на ринку праці, стимулюючи попит на робочу силу, відкриття і модернізацію робочих місць. При цьому значну роль відіграє *біржа праці*.

 **Біржа праці** – державна установа, що регулює попит і пропозицію на ринку праці.

Біржі праці (служби зайнятості) виконують наступні функції:

- ➔ вивчають кон'юнктуру ринку праці;
- ➔ реєструють безробітних;
- ➔ здійснюють перекваліфікацію працівників;
- ➔ надають допомогу у працевлаштуванні;
- ➔ надають інформацію про наявність вільних робочих місць;
- ➔ проводять фахову орієнтацію молоді;
- ➔ здійснюють виплати по безробіттю.

Біржа праці – установа державна, але контроль над нею мають і профспілки. Перші державні біржі праці виникли ще понад 180 років тому. Водночас, поряд з державними, існують й недержавні служби зайнятості – приватні агенства і бюро по найму, котрі обслуговують різні категорії працівників і спеціалізуються по фаху та регіонах. Посередницькі бюро працевлаштування існують і при профспілках, молодіжних і релігійних організаціях

тощо.

Держава створює та контролює страховий фонд по безробіттю, з якого здійснюються виплати безробітним. Він, як правило, утворюється пропорційними внесками фірм і зайнятих працівників.

Цей фонд у різних країнах може використовуватись по-різному. Зокрема, у Німеччині існують два види виплат по безробіттю – виплати та допомога по безробіттю, а у Швеції страховий фонд використовується передусім на фахову перепідготовку безробітних.


2. Заробітна плата як ціна праці

Розглядаючи ринок праці та умови його рівноваги, ми вважали *заробітну плату* ціною праці. Так її й трактує сучасна економічна теорія. Проте таке уявлення про економічну природу заробітної плати формувалося протягом століть, та й нині існують різні її інтерпретації.

Спочатку заробітну плату розглядали грошовим виразом *мінімуму засобів існування* (В. Пётті у XVII столітті, Д. Рікардо і Т. Мальтус – на початку XIX-го та інші). Паралельно з цим формувалось уявлення про заробітну плату як *ціну праці* (той же В. Пётті).

Критикуючи такий підхід, К. Маркс у середині XIX ст. розробив власну теорію заробітної плати, яку він трактував *грошовим виразом вартості і ціни робочої сили*. При цьому він розмежував поняття *праці*, як процесу створення життєвих благ, і *робочої сили*, як здатності до праці.


Сучасне уявлення про економічну природу заробітної плати має витоки з *теорії «трьох факторів»* Ж. Б. Сея (початок XIX століття). За цією теорією, заробітна плата – *дохід на фактор праці*. На цьому ґрунті у лоні неокласичної теорії поступово й сформувався сучасне розуміння суті заробітної плати.

 **Заробітна плата** – ринкова ціна праці.

Як ринкова ціна праці заробітна плата розглядається у широкому і вузькому розумінні. У *широкому значенні* це поняття включає оплату праці як у матеріальному, так і нематеріальному виробництві, враховуючи і премії, гонорари, іншу винагороду за працю. У *вузькому розумінні* заробітна плата – це ставка, або ціна, що визначається за використання одиниці праці протягом визначеного часу (години, дня, тижня, місяця).

Таке розмежування дозволяє відділити власне заробітну плату від загальних заробітків працівників.

Для характеристики *рівня заробітної плати* застосовують показники номінальної і реальної заробітної плати.

 **Номінальна заробітна плата** – грошовий вираз ринкової ціни праці.

Реальна заробітна плата визначається кількістю товарів і послуг, які можна придбати на номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін після відрахування податків та інших платежів.

Одиницею виміру *номінальної заробітної плати* є її *погодинна ставка*, яка визнача-

ється коливаннями попиту і пропозиції на інтегрованому ринку праці. На рівень погодинної ставки мають вплив різноманітні чинники:

- ➔ попит і пропозиція у певному сегменті ринку праці;
- ➔ капіталоозброєність і ефективність праці;
- ➔ її продуктивність і якість;
- ➔ технологічний рівень і складність виробництва;
- ➔ фах і кваліфікація найманих працівників;
- ➔ клімат, національні традиції і таке інше.

Варто враховувати, що номінальна заробітна плата не дає повного уявлення про дохід на фактор праці, адже у різний час (інколи навіть у різні періоди одного року) за одну і ту ж грошову суму можна придбати різну кількість життєвих благ. Тому визначення рівня оплати праці здійснюється через *реальну заробітну плату*.

Рівень реальної заробітної плати визначається величиною номінальної заробітної плати, рівнем податків і цін на товари і послуги.

Чинник цін, або рівень інфляції, в обчисленнях динаміки реальної заробітної плати розраховується як *індекс вартості життя*, або індекс споживчих цін – коефіцієнта, що відображає зміну цін. Зміна рівня реальної заробітної плати також визначається за коефіцієнтом:

$$I_p = \frac{I_H}{I_{ВЖ}},$$

де I_p , I_H , $I_{ВЖ}$ – відповідно, індекси реальної і номінальної заробітної плати та вартості життя.

При визначенні рівня заробітної плати застосовується показник *мінімальної заробітної плати*, тобто гарантованого мінімального рівня погодинної ставки. Основою розрахунку мінімальної заробітної плати є показник *прожиткового мінімуму* (вартості товарів і послуг, необхідних для втамування вузького кола першочергових потреб людини). Але мінімальна заробітна плата може бути й нижчою від прожиткового мінімуму в тих країнах, економіка яких знаходиться в стані стагнації.

Особливу роль у визначенні рівня заробітної плати відіграють *професійні спілки* трудящих.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки рівень оплати праці визначається *генеральною угодою* між профспілками та асоціаціями працедавців, що ґрунтується на галузевих *трудовах (тарифних) договорах* і укладається при посередництві держави. Завдяки цьому забезпечується достатньо високий рівень оплати праці членам профспілок у ринкових країнах. Водночас, це впливає на стан рівноваги ринку праці, на якому зберігається суттєве безробіття.

3. Форми і системи заробітної плати

У ринковій економіці застосовують дві основні *форми заробітної плати* – почасову і відрядну.



Почасова заробітна плата – плата за відпрацьований робочий час.

Відрядна заробітна плата визначається за обсягом виконаної роботи.

Почасова заробітна плата виплачується за трудовою угодою та *погодинною ставкою*. Остання визначається попиту і пропозицією на ринку праці і прагне до рівноважного рівня. Розмір погодинної заробітної плати обчислюється як добуток погодинної ставки і кількості відпрацьованих годин.

Величина відрядної заробітної плати визначається *роzcінкою одиниці продукту* чи *виконаної роботи*, а також обсягом *виробітку*. Мінливість норми виробітку, яку встановлює кожне окреме підприємство, спонукає працівників до більш інтенсивної праці для зростання заробітку. Це означає, що відрядна заробітна плата виконує більш стимулюючу роль, ніж погодинна.

Водночас потрібно зазначити, що на різних етапах еволюції ринкової економіки переважала то почасова, то відрядна заробітна плата. Нині близько 80 відсотків осіб найманої праці одержують *почасову заробітну плату*, що насамперед пов'язано з переходом до постіндустріального технологічного способу виробництва, якому властива висока ступінь автоматизації, роботизації та комп'ютеризації виробництва, що зумовлює зміну характеру трудового процесу і трудових операцій людини, яка більше контролює функціонування машин-автоматів, ніж бере безпосередню участь у виготовленні продукту; зростає також колективний характер праці.

Варто врахувати, що зазначені форми комбiнуються і у поєднанні з формою організації праці утворюють *системи заробітної плати*.

Найбільш поширеною є *тарифна система* оплати праці. Величина заробітку при цьому визначається *тарифною ставкою*, яка відрізняється для працівників одного фаху, але різної кваліфікації, що визначається *тарифним розрядом* (сукупність розрядів утворює тарифну сітку) і *тарифним коефіцієнтом*, який і визначає різницю в оплаті працівників різних тарифних розрядів.

Одним з варіантів тарифної системи за ринкових умов є *система аналітичної оцінки робочих місць*. Вона передбачає, що тарифні ставки встановлюються залежно від відносної складності робіт, а не від кваліфікації працівників.

Широко застосовуються також *преміальні системи* оплати праці, які будуються так, щоб стимули, пов'язані з поліпшенням окремих показників роботи, доповнювали один одного, а також, щоб розміри премій були відчутними стимулюючими додатками до заробітної плати.

Особливе місце займають *системи колективного преміювання*, зокрема, *система Скенлона*.

Вона передбачає, що адміністрація фірми, з одного боку, і профспілка – з іншого, заздалегідь визначають частку заробітної плати у загальній вартості чистого продукту фірми. Якщо потім виникає економія витрат підприємства, то сума економії утворює преміальний фонд, 75 відсотків якого використовується для преміювання робітників. Дана система зацікавлює працівників раціоналізувати свою працю та економити виробничі ресурси.

Однак найпоширенішою формою колективного преміювання стала *система «участі в прибутках»*.

Ця система передбачає утворення преміального фонду за рахунок заздалегідь визначеної частки прибутку фірми. Заробітки працівників ставляться у залежність від результатів діяльності всієї фірми, що зацікавлює робітників у її процвітанні.

Дана система передбачає також надання працівникам у рахунок заробітної плати акцій фірми, у якій вони працюють, як правило, привілейованих. За цими акціями вони одержують дивіденди, які формуються з прибутків фірми.

Відрядно-прогресивна система значно менш популярна. Її суть полягає у тому, що величина оплати праці ставиться в залежність від перевиконання норми виробітку – чим більше перевиконання, тим вищі розцінки. Проте дана система не стільки зацікавлює робітників у зростанні продуктивності праці, скільки у зниженні норм виробітку.

Тому більш поширеною є *відрядно-регресивна система* оплати праці. Вона робить не вигідним перевиконання норм виробітку, адже передбачає поступове зниження розцінок кожної додаткової понаднормової одиниці продукту. Тут робітники зацікавлені у встановленні високих норм виробітку.

Відрядно-прогресивна система заробітної плати застосовувалася переважно у плановій (командно-адміністративній, або соціалістичній) економіці, а відрядно-регресивна більш характерна для ринкової економіки.

Потрібно наголосити, що нині відійшли у минуле так звані «потогінні» системи заробітної плати, які були спрямовані на максимальне зростання інтенсивності праці з обмеженням зростання заробітної плати (зокрема, системи Тейлора чи Форда, які гнівно, з більшовицькою прямолінійністю колись засуджував В. І. Ленін).

Тема 13

Фінансовий ринок, капітал та основи теорії процента

Лекція 14

1. Суть капіталу та його форми.
2. Кредитний ринок і його рівновага.
3. Економічна природа процента.
4. Дисконтування доходів на інвестиції та процент.
5. Кредит та його форми.

1. Суть капіталу та його форми

Капітал – багатопланова економічна категорія. Тому серед вчених так і нема єдності стосовно визначення його суті. В економічній теорії виявилось кілька концепцій, кожна з яких по-своєму трактує сутність цієї феноменальної економічної категорії.

Представники *класичної політичної економії* (В. Пётті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей та інші) ототожнювали капітал з засобами виробництва, визначаючи його сукупністю *матеріальних благ*, що втамовують людські потреби у зростанні вартості (багатства).

Подібні уявлення характерні і для деяких *неокласиків* (А. Маршалл), а також інших сучасних економістів (П. Самуельсон, С. Фішер та інші).

Згодом такий підхід призвів до виділення капіталу як виробничого ресурсу (фактора виробництва). При цьому в складі *засобів виробництва* виділяються *засоби праці*, які власне і трактуються *капіталом у виробничій формі*, і *предмети праці*, які відносять до іншого виробничого фактора – *природних ресурсів*, до яких належать і такі засоби праці, як паливо та енергія.


Марксистська політична економія трактувала капітал сукупністю певних *виробничих відносин* людей, властивих для системи найманої праці, які виникають з приводу привласнення власником засобів виробництва результату неоплаченої праці найманих робітників – так званої додаткової вартості.

У такому трактуванні капітал – носій відносин експлуатації найманої праці капіталістами. Водночас, капітал розглядався і вартістю, яка самозростає, приносячи додаткову вартість.

Сучасний монетаризм (М. Фрідман та інші) ототожнює капітал з грошима або їх замінниками – кредитними грошима, які у своєму русі (обороті) приносять дохід. Отже, з цієї точки зору, капітал – це *багатство*, що існує у формі грошей.

Нарешті, прихильники *маржиналізму* (представники австрійської економічної школи кінця XIX століття та їх сучасні послідовники) вважають, що капітал – це все, що приносить дохід як результат різної оцінки окремими економічними суб'єктами існуючих і майбутніх споживчих благ.

Підсумовуючи все сказане, можна дати узагальнене визначення *капіталу*.


 **Капітал** – *вартість, яка у своєму русі зростає, приносячи дохід, тобто це – самозростаюча вартість.*

Капітал може існувати у різних формах.


Насамперед, це *продуктивний капітал*, який функціонує у сфері виробництва. У своєму русі він приймає форми *грошового* (гроші як передумова виробництва), *виробничого* (засоби праці), *товарного капіталу* (товарні фонди підприємств, призначені для реалізації). Товарний капітал після реалізації знову приймає форму грошового капіталу.

У сфері товарного обігу функціонує *торговельний капітал*, який цей обіг обслуговує (торговельний капітал є відокремленою формою продуктивного капіталу), а в кредитній сфері – *позичковий капітал*. У готівці та цінних паперах, які приносять дохід, втілений *фінансовий капітал*. Капітал втілюється і у власності – на землю, нерухомість, цінні папери, а також – у об'єктах інтелектуальної власності, майнових правах, людині (людський капітал) тощо.

Тому виділяють *капітал матеріальний (фізичний)*, втілений у матеріальних об'єктах – підприємствах, машинах і механізмах, обладнанні, дорогах, будівлях і спорудах тощо і *капітал нематеріальний*, втілений у нематеріальних об'єктах – інтелектуальній власності, майнових правах тощо.

 **Капітал у будь-якій формі приносить дохід: продуктивний капітал – *прибуток*, позичковий капітал – *процент*, капітал, втілений у цінних паперах, – *процент* (на облігації) чи *дивіденд* (на акції) тощо.**


Предметом розгляду даної теми є з'ясування економічної природи *позичкового капіталу*, а також *кредитного ринку*, на якому цей капітал функціонує, і *процента*, що його капітал приносить.

 **Позичковий капітал** – *грошовий капітал, який надається в позику економічним суб'єктам з метою одержання доходу – *позичкового процента*.*

Капітал, що приносить процент, – це *капітал-власність*, тобто грошовий капітал, який продається (позичається) на особливому ринку – ринку капіталів. Позичений грошовий капітал використовується для закупівлі виробничого капіталу, перетворюючись у *капітал-функцію*. Якщо капітал-власність приносить дохід у формі *процента*, то капітал-функція – у формі *підприємницького доходу*.

2. Кредитний ринок і його рівновага

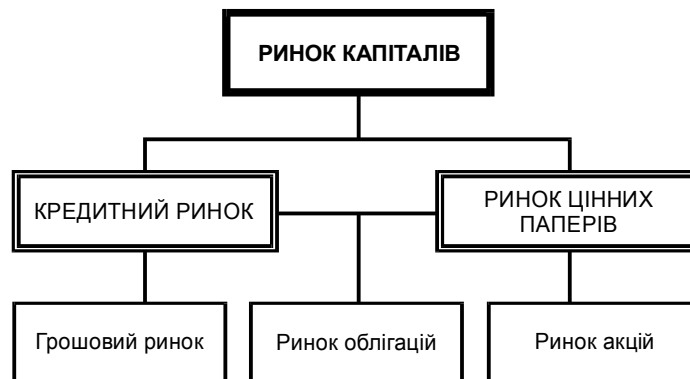
Позичковий капітал здійснює свій рух на *ринку капіталів*, який має складну структуру, що й відображено на схемі. Ринок капіталів складається з *кредитного ринку* та *ринку цінних паперів*.

 **Кредитний ринок** – *ринок грошового капіталу.*

Водночас, кредитний ринок пов'язаний з ринком цінних паперів через *ринок облігацій*,

який є елементом як кредитного ринку, так і ринку цінних паперів. Окремим елементом останнього є також *ринок акцій*.

Позика грошового капіталу здійснюється у формі *інвестицій*, тому кредитний ринок – це й *ринок інвестицій*.



➡ **Інвестиції** – капітальні вкладення у виробництво, у тому числі й грошового капіталу, який надається у позику.

Отже, у складі *кредитного ринку* виділяються *ринок грошей* та *ринок облігацій*.

Кредитний ринок, концентруючи попит і пропозицію на інвестиції, має подвійне призначення, виконуючи наступні функції:

- ➡ зосередження та надання в позику грошового капіталу;
- ➡ переміщення інвестиції з галузей і сфер, де є надлишок грошей, до галузей та сфер, де відчувається їх нестача.

Суб'єктами кредитного ринку є *кредитори* (економічні суб'єкти, що надають грошовий капітал в позику) і *позичальники грошей*, або *боржники* (економічні суб'єкти, що беруть грошову позику). Як кредиторами, так і позичальниками можуть бути фірми і установи, домашні господарства (сім'ї або окремі особи) та держава (уряд).

Кредитний ринок спрямовує заощадження домашніх господарств і грошові засоби фірм через банківські установи на інвестиції підприємствам, а держава, яка сама є як кредитором, так і позичальником грошей, регулює цей процес через свій центральний банк.

Рівновага кредитного ринку залежить від співвідношення попиту на грошові ресурси (інвестиції) та їх пропозиції на грошовому ринку.

Пропозицію грошей здійснюють *банківські установи*, які для цього залучають вільні грошові засоби фірм і домашніх господарств (населення).

➡ Як правило, під **пропозицією грошей** розуміють **гроші**, що знаходяться в обігу, тобто сукупність платіжних засобів, які здійснюють свій рух в економіці у даний момент.

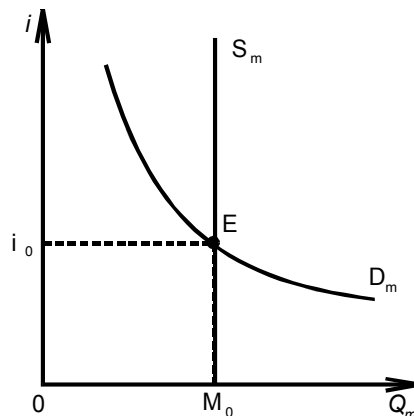
Пропозиція грошей складається з *готівки* і *безготівкових чекових грошей* (грошовий агрегат M1).

➡ **Попит на гроші** виникає з двох грошових функцій – *засобу обігу (обміну)* і *засобу збереження вартості (багатства)*.

У першому випадку йдеться про попит на гроші для угод купівлі-продажу товарів і послуг, або про так званий *транзакційний попит*, а у другому – про *попит на гроші* для закупівлі інших фінансових активів (зокрема, акцій і облігацій).

Транзакційний попит пояснюється необхідністю зберігання грошей на поточних рахунках комерційних та інших банків з метою здійснення як запланованих, так і спонтанних купівель і платежів (виплат). *Попит на гроші для придбання інших фінансових активів* визначається прагненням одержати дохід у формі дивіденда (від акцій) чи процента (від облігацій).

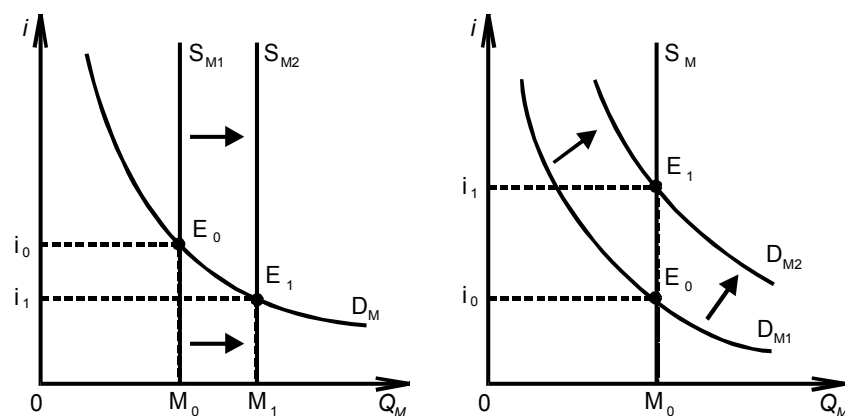
Графічна модель рівноваги грошового ринку показана на рисунку.



Тут пропозиція грошей вважається *цілком нееластичною*, адже охоплює усю грошову масу в обігу (агрегат M_1), тому й відображається вертикальною прямою S_M . Крива попиту на гроші D_M перетинає графік пропозиції у точці рівноваги E , коли обсяги пропозиції грошей і попиту на них збалансовуються (M_0). Рівновага грошового ринку забезпечується *рівноважною ставкою процента* (i_0).

Специфіка грошового ринку полягає у тому, що гроші тут не «продаються» і не «купаються», а обмінюються на інші ліквідні засоби за альтернативною вартістю, яка вимірюється в одиницях номінальної норми (ставки) процента. Зокрема, гроші обмінюються на такі ліквідні засоби, як облігації чи банківські рахунки.

Якщо на кредитному (грошовому) ринку зростає пропозиція, процентна ставка знижується (наступний рисунок зліва).



Це пояснюється тим, що надлишок пропозиції інвестується в цінні папери (облігації), ринкова ціна яких буде зростати, що рівнозначно зниженню ставки процента. Попит на гроші скорочуватиметься і на грошовому ринку знову встановиться рівновага. Коли ж зростає попит на гроші, фірми і населення починають продавати цінні папери (облігації), що зумовлює зростання процентної ставки (рисунок на попередній сторінці справа). Грошовий ринок досягає нового стану рівноваги.

Зрозуміло, що зменшення пропозиції грошей чи попиту на них «запустить» розглянуті процеси у протилежний бік.

Отже, коли зменшується пропозиція грошей, позичальники кредиту, відчуючи нестачу грошей, намагаються їх одержати, продаючи свої облігації. Пропозиція останніх зростає, ціни на облігації впадуть, а ставка процента підніметься. За цієї нової ставки зменшиться попит на гроші і встановиться рівновага грошового ринку за меншої грошової пропозиції.

Зменшення пропозиції призведе до зростання попиту на облігації і падіння процентної ставки. Тоді рівновага грошового ринку відновиться тільки за умови збільшення пропозиції грошей.

3. Економічна природа процента

Процент як дохід на грошовий капітал, відданого в позику, вельми загадкова економічна категорія. В економічній теорії існує кілька версій його сутності і економічної природи.

Традиція *класичної політичної економії* (насамперед у Д. Рікардо), продовжена К. Маарксом, пов'язує процент з прибутком на позичковий капітал. При цьому цей прибуток розпадається на *процент*, котрий привласнюється капіталом-власністю, тобто кредитором, і *підприємницький дохід*, що привласнюється капіталом-функцією, тобто підприємцем, який взяв даний грошовий кредит.

З появою *маржиналізму* (80-ті роки XIX століття) його представники залучають до аналізу суті процента психологічні моменти.

Зокрема, *психологічна теорія процента* австрійського маржиналіста Е. Бьом-Баверка ґрунтується на тому, що для власника грошового капіталу останній має вищу граничну корисність нині, ніж у майбутньому (кредитні гроші з часом поступово втрачають свою купівельну силу внаслідок знецінення). Позика грошового капіталу, виходячи з цього, призведе до втрати частини його вартості при поверненні кредиту, тому власник капіталу намагається компенсувати цю втрату через встановлення процента за кредит.

У *кейнсіанській теорії* (30-ті роки XX століття) норма процента є межею граничної ефективності майбутніх інвестицій, визначаючи період їх віддачі. Чим нижча норма процента, тим далі у часі відсовується ця межа і тим меншою стає схильність до інвестування. За Кейнсом, *процент* – плата за зменшення *ліквідності активів* власника позичкового капіталу.



З точки зору сучасної економічної науки, **процент** – **ціна**, яку потрібно заплатити за те, щоб оволодіти виробничими ресурсами нині, а не очікувати, поки нагромадяться гроші, щоб інвестувати їх у ресурси.

Прагнення пошвидше заволодіти ресурсами пояснюється дією закону *спадної віддачі ресурсів*, який стверджує, що вартість певної суми грошей нині є вищою, ніж буде у майбутньому. Врахування чинника часу дозволяє зрозуміти: чим *тривалішим* є період позики, тим *вищою* має бути плата за неї, тобто *процент*.

➡ Отже, нині **процент** розглядається засобом **дисконтування грошових засобів** (інвестицій), тобто компенсацією за втрату частини вартості інвестованого грошового капіталу.

Дисконтування капіталу здійснюється через виплату *процента*.

Водночас процент (процентна ставка) розглядається *ціною рівноваги* кредитного ринку.

➡ **Процентна ставка, або норма процента**, – співвідношення між сумою процента і сумою позики, виражене у відсотках.

Зокрема, якщо за кредит у сумі 2000 дол за рік сплачується процент у сумі 160 дол, то річна ставка процента складе 8 відсотків (160 дол складає 8% від 2000 дол).

При аналізі категорії процента важливо розрізнити номінальну та реальну процентну ставку.

➡ **Номінальна ставка процента** – поточна ринкова норма процента без врахування інфляції, а **реальна ставка** – це номінальна ставка за відрахуванням очікуваної інфляції.

Наприклад, якщо річна номінальна ставка процента складає 14%, а очікуваний темп інфляції – 6% на рік, то реальна ставка процента буде 8% ($14 - 6 = 8$).

4. Дисконтування доходів на інвестиції та процент

Грошові інвестиції завжди пов'язані з ризиком. Плин часу посилює непередбачуваність наслідків грошового кредиту – чим довший його термін, тим більший ризик. Грошові засоби з часом втрачають частину своєї вартості, тому постійно потрібно на це зважати, розраховуючи очікувану економічну рентабельність інвестування, суми грошової виручки і процента. Це називають *дисконтуванням інвестицій*.

➡ **Дисконтування інвестицій** – оцінка майбутнього доходу від інвестування, встановлення нинішнього еквівалента грошової суми, яка буде виплачуватися у майбутньому, у зв'язку з втратою грошима частини вартості внаслідок дії *закону спадної віддачі*. Дисконтування втраченої частини вартості грошової позики для інвестицій відбувається через **позичковий процент**.

Процентну ставку, яка встановлюється при дисконтуванні інвестицій, називають *дисконтною ставкою*, або *нормою дисконта*.

Проблема дисконтування інвестицій полягає в тому, що здійснення капіталовкладень вимагає співставлення *нинішніх витрат* і *майбутніх доходів*. При цьому варто наголосити на наступних моментах:

- ➡ інвестиції вкладаються *нині*, а дохід від них очікується у *майбутньому*;
- ➡ необхідно розрахувати *доходність* (рентабельність) інвестицій і порівняти її з *альтер-*

нативними можливостями капіталовкладень.

Такий підхід дозволяє вже тепер дізнатися, скільки коштуватиме одиниця затрачених інвестицій через визначений час, зорієнтуватися в альтернативних інвестиційних проектах і обрати найбільш доцільний варіант інвестування. При цьому потрібно пом'ятати: вкладаючи капітал, наприклад, у будівництво заводу холодильників, інвестор втрачає можливість вкласти його, скажімо, у цінні папери чи земельні ділянки.

Методика оцінки майбутньої прибутковості вкладеного капіталу, що ґрунтується на дисконтуванні – приведенні майбутніх витрат та доходів до їх нинішньої вартості, передбачає застосування такого рівняння:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t},$$

де V_p – теперішня вартість майбутньої суми, V_t – майбутня вартість теперішньої суми грошей, t – період інвестування (кількість років), r – коефіцієнт річної ставки процента.

Припустимо, що вкладені у розвиток металургійного комбінату інвестиції обсягом 28 млн.€, протягом 5 років передбачають щорічний дохід у 6,4 млн.€. Застосовуючи наведену методику, визначимо вигідність цих вкладень. Аналіз показує, що через 5 років, якщо не станеться нічого надзвичайного, сумарний дохід від інвестицій складе 32 млн.€ (6,4 млн.€ × 5). Однак він втратить частину своєї вартості внаслідок дії закону спадної віддачі ресурсів. Для того, щоб порівняти нинішні затрати з величиною потоків майбутніх доходів, застосуємо згадану формулу у розвиненому вигляді:

$$V_p = \frac{V_1}{1+r} + \frac{V_2}{(1+r)^2} + \frac{V_3}{(1+r)^3} + \frac{V_4}{(1+r)^4} + \frac{V_5}{(1+r)^5}.$$

Тепер, якщо V_t дорівнює 6,4 млн.€, а r – 4% річних, то:

$$\begin{aligned} V_p &= \frac{6,4}{1+0,04} + \frac{6,4}{(1+0,04)^2} + \frac{6,4}{(1+0,04)^3} + \frac{6,4}{(1+0,04)^4} + \frac{6,4}{(1+0,04)^5} = \\ &= 6,15 + 5,93 + 5,71 + 5,47 + 5,29 = 28,55 \text{ млн.} \end{aligned}$$

У даному випадку інвестиційний проект є прийнятним, адже 28,55 млн.€ > 28 млн.€. Однак за ставки процента 5% він був би неприйнятним, адже величина майбутніх доходів за 5 років склала б 27,69 млн.€, ще меншою вона була б за процентної ставки 6% – 26,99 млн.€. За ставок 5 і 6% річних вигідніше покласти гроші в банк, ніж вкладати у металургійний комбінат, або шукати інший, більш вигідний інвестиційний проект.

Аналіз процесу дисконтування виявляє наступну закономірність: чим нижчою буде процентна ставка (норма дисконта) і чим меншим є період дисконтування, тим вища дисконтована величина майбутніх доходів.

5. Кредит та його форми

Конкретною формою руху позичкових ресурсів є кредит.



Кредит – система відносин суб'єктів кредитного ринку стосовно **позики капіталу**.


Надаючи кредит, власник капіталу висуває такі умови:

- 1) повернення капіталу через обумовлений термін;

2) отримання доходу на позичений капітал у формі процента.

Відповідно до суб'єктів і об'єктів кредитного ринку, розрізняють такі *форми кредиту*:

- ➔ комерційний кредит;
- ➔ банківський кредит;
- ➔ споживчий кредит.

 **Комерційний кредит** надається одним функціонуючим підприємцем іншому товарним капіталом.


Суть комерційного кредиту полягає в тому, що капітал у товарній формі (машини і механізми, обладнання і інструменти, виробничі будівлі і споруди, тобто засоби праці) продається з відстрочкою виплати, а борг повертається у грошовій формі з виплатою процента. Знарядям комерційного кредиту є *товарний вексель* – боргове зобов'язання по товарній позиції, оформлене відповідним чином.

Вексель є формою *кредитних грошей*, тому його особливість полягає у здійсненні власного обігу як платіжного засобу.

Мета комерційного кредиту – прискорення обороту товарного капіталу. Процент за позику включається у ціну кредитованого товару та суми, зазначеної у векселі і призначеної до повернення.

Важливим недоліком комерційного кредиту є його обмеженість – як за обсягом, так і за сферою застосування в часі і просторі. За своїм обсягом він не може перевищувати вартості товарного капіталу, проданого у кредит, тобто вартості резервних капіталів виробничих і торговельних фірм. Комерційний кредит не використовується за межами сфери застосування функціонуючих капіталів, адже він є кредитом засобами праці, і не надається на тривалий термін, а лише до одного року.


Отже, комерційний кредит – це виключно короткостроковий кредит.

 **Банківський кредит** надається *грошовим капіталом* спеціалізованими кредитними установами (банками) у формі готівкової чи безготівкової позики.

Банківський кредит долає обмеженість комерційного; він надається в необмежених розмірах як на короткий, так і на тривалий період (до 10 і більше років). Заміна комерційних векселів банківськими (йдеться про банкноти чи грошові векселі, а також про чеки і кредитні картки) посилила переваги банківського кредиту, він став більш еластичним, оперативним і масштабним. Банківський кредит за своїми обсягами практично є безмежним, адже охоплює всю грошову масу в економіці.

Різновидами банківського кредиту є *ломбардний кредит* – короткостроковий грошовий кредит під заставу рухомого майна чи цінностей та *іпотечний кредит* – грошовий кредит, що надається спеціалізованими іпотечними банками під заставу нерухомого майна – землі, будівель, споруд, підприємств тощо.

Комерційний і банківський кредит – основні види позики кредитного ринку.

 **Споживчий кредит** надається населенню для купівлі дорогих споживчих товарів – будинку, квартири, автомобіля, комп'ютера, холодильника, меблів, земельної ділянки тощо.


Нині продовжує існувати й *лихварський кредит* – грошова позика на короткий термін, що надається приватними особами, як правило, під дуже високий процент з метою наживи. Нині цей вид кредиту втратив своє колишнє значення, але до появи банків він був основним видом грошового кредиту.

Лекція 15

1. Кредитна система і банки.
2. Суть, економічна природа і структура ринку цінних паперів.
3. Основні види ринкових цінних паперів.
4. Фондова біржа.

1. Кредитна система і банки

Існування економіки неможливе без *кредитної системи*.

 **Кредитна система** – це, з одного боку, сукупність форм і видів кредиту, в яких реалізуються кредитні відносини, а з іншого – система фінансових посередників, що діють на кредитному ринку.


Отже, кредитна система розглядається у двох основних аспектах:

- 1) *функціональному*, який дозволяє розглядати кредитну систему сукупністю кредитних відносин, форм і методів кредитування;
- 2) *структурному*, який дає змогу бачити у кредитній системі сукупність кредитно-фінансових установ, що акумулюють вільні грошові засоби кредитного ринку і надають їх в позику.

Головним структурним елементом кредитної системи є *банківська система*, хоча остання і є лише частиною кредитної системи.

Сучасна *кредитна система* включає такі основні елементи:

- ➔ *центральний емісійний банк*;
- ➔ *банківську систему* (універсальні і спеціальні комерційні та інвестиційні банки);
- ➔ *страховий сектор* (страхові компанії і пенсійні фонди);
- ➔ *спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові установи* (фінансові компанії, інвестиційні фонди, кредитні спілки, благодійні фонди тощо).

 **Центральний банк** володіє монопольним правом емісії готівки, здійснює грошово-кредитну політику в інтересах національної економіки і регулює кредитну систему.


Центральний банк – один з найважливіших інструментів державного регулювання економіки. Він сполучає функції банку і органу державного управління. Основним завданням центрального банку країни є грошово-кредитна і валютна стабілізація національної економіки.

Центральний банк виконує такі *основні функції*:

- ➔ здійснює емісію (випуск в обіг) готівкових грошей;
- ➔ регулює кредитну емісію (випуск в обіг безготівкових грошей);
- ➔ регулює валютні відносини;
- ➔ кредитує уряд країни і банківську систему;

- ➔ зберігає і регулює золоті і валютні резерви країни;
- ➔ здійснює банківський нагляд за установами кредитної системи та регулює їх діяльність;
- ➔ здійснює грошово-кредитну політику.

Банківська система включає комерційні та інвестиційні банки.

 **Комерційні банки** – кредитні установи, призначені для залучення грошових засобів і надання їх у кредит на засадах поверненості, строковості, гарантованості та платності.

Основне призначення *комерційних банків* – посередництво у переміщенні грошових засобів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців. Головна мета їх діяльності – *одержання прибутку* (тому їх й називають комерційними). Ці банки концентрують більшу частину ресурсів кредитного ринку і є основною ланкою кредитної системи.

Серед комерційних банків розрізняють універсальні і спеціальні.

Універсальні банки здійснюють увесь діапазон банківських функцій:

- ➔ концентрують тимчасово вільні грошові засоби, перетворюючи їх у позичковий капітал;
- ➔ посередництво в кредитуванні фірм і організацій;
- ➔ посередництво у грошових розрахунках і платежах;
- ➔ проведення кредитної емісії, випуск в обіг безготівкових грошей;
- ➔ здійснення операцій з цінними паперами і товарними документами;
- ➔ надання консультативних послуг.

Спеціальні банки обслуговують визначені сфери чи галузі економіки або виконують не усі зазначені банківські операції.


До спеціальних комерційних банків відносять:

- ➔ *будівельні банки* (обслуговують усі галузі виробництва за винятком сільськогосподарського, надаючи довгострокові кредити);
- ➔ *аграрні банки* (кредитують аграрно-промисловий комплекс);
- ➔ *іпотечні банки* (надають кредити під заставу нерухомого майна);
- ➔ *ощадні банки* (обслуговують домашні господарства і населення).

Як правило, усі комерційні банки знаходяться в акціонерній формі власності і є корпораціями відкритого чи закритого типу.


В основі діяльності усіх комерційних банків знаходяться такі *засади*:

- 1) діяльність в межах реальних наявних грошових ресурсів;
- 2) повна економічна самостійність і відповідальність за її результати;
- 3) побудова діяльності на комерційних засадах;
- 4) економічне, а не адміністративне регулювання діяльності.

 **Інвестиційні банки** зосереджують свою діяльність насамперед на довгостроковому кредитуванні.

Інвестиційні банки також можна віднести до спеціальних кредитних установ. Однак інвестиційні банки можуть знаходитись як у державній, так і акціонерній власності.

Отже, банківська справа є важливим елементом економічної діяльності.

 **Банківська справа** – специфічна форма підприємництва у фінансовій сфері, яка передбачає залучення тимчасово вільних грошових коштів та перетворення їх у позичковий капітал з метою одержання доходу у формі **процента**.

Усі банківські операції поділяються на три групи:

- 1) *пасивні* (по залученню коштів);
- 2) *активні* (по розміщенню залучених коштів);
- 3) *комісійно-посередницькі* (виконання розрахунків і платежів за дорученням клієнтів за винагороду у вигляді комісійних).

У свою чергу, комісійно-посередницькі операції включають *інкасові* (одержання грошей за документами), *трастові* (операції з цінними паперами клієнтів) і *перевідні* (переведення коштів з рахунку на рахунок чи з банку в банк).

Основним видом банківської діяльності є *кредитування*, яке здійснюється на таких *записах*:

- ➔ *строковість* (надання кредиту на певний строк);
- ➔ *поверненість* (обов'язкове повернення кредиту);
- ➔ *платність* (обов'язкове одержання процента за кредит);
- ➔ *гарантованість* (забезпечення позики певними гарантіями іншого банку чи установи або заставою майном).

Кредитування здійснюється готівкою чи безготівковими засобами на основі *поточних* і *строкових (термінових) банківських рахунків*.

Джерелом банківського прибутку є *позичковий процент*, а також *комісійні* за комісійно-посередницькі операції і надані послуги.

Варто зауважити, що за здійснення *активних операцій* (розміщення грошових коштів – кредитування, купівля цінних паперів тощо) банк стягує проценти з клієнтів, а по *пасивних операціях* (залучення коштів – відкриття рахунків, продаж цінних паперів тощо) сам сплачує проценти. Отже, банк одержить прибуток тільки тоді, коли процент по кредитах перевищуватиме процент по вкладах. Ця різниця й пояснює перетворення позичкового процента в *банківський прибуток*.

Потрібно врахувати, що власний капітал комерційного банку складає мізерну частку (кілька відсотків) від залучених ним грошових засобів (резервів). Тому сумарний дохід забезпечує високу прибутковість банківської справи.


Страховий сектор кредитної системи (страхові товариства та пенсійні фонди) акумулює грошові засоби через страхові внески, які використовуються для кредитування та одержання процента.

Зокрема, пенсійні фонди таким чином можуть накопичувати кошти, які у майбутньому збільшать пенсійні виплати для працівників, що нині здійснюють внески до пенсійного фонду.

Небанківські кредитні установи (інвестиційні і благодійні фонди, фінансові компанії та кредитні спілки) виконують лише окремі кредитні банківські операції. Зокрема, йдеться про здійснення розрахунків за дорученням клієнтів, касове обслуговування підприємств і громадян, операції з іноземними валютами та дорогоцінними металами, надання банків-


ських гарантій тощо.

Через *кредитно-банківську систему* відбувається рух грошової маси, яка використовується не тільки на кредитному ринку, але й у всіх інших сферах економіки.


 **Банки** – «грошове серце» ринкової економіки!

2. Суть, економічна природа і структура ринку цінних паперів

У ринковій економіці першорядне значення має *фінансовий ринок*. Через цей ринок залучаються тимчасово вільні грошові засоби фірм, домашніх господарств, держави і як кредитні засоби спрямовуються на розвиток виробництва та інших сфер економіки. У руках кредитора цей капітал залишається у вигляді *цінних паперів*. Їх купівля і продаж формують *ринок цінних паперів*.

 **Цінні папери** – документи, що засвідчують майнові права їх власників і дають право на одержання визначеного доходу.

Ринок цінних паперів є сферою формування попиту на цінні папери та їх пропозиції. Попит створюється фірмами та державою, яким не вистачає власних доходів для фінансування інвестицій, а пропозиція – домашніми господарствами, установами і державою. *Ринок цінних паперів* є лише частиною *ринку капіталів* (фінансового ринку).

 **Ринок цінних паперів** – система економічних відносин між продавцями і покупцями цінних паперів, сфера купівлі-продажу цінних паперів.

Суб'єктами ринку цінних паперів є *емітенти* – економічні агенти, що випускають і продають цінні папери (фірми, банки і держава), та *інвестори* – економічні агенти, що купують цінні папери (фірми, банки, держава, приватні особи).

Для здійснення посередницької діяльності при купівлі-продажу цінних паперів створюються спеціальні *інвестиційні установи*. Вони здійснюють свою діяльність як інвестиційні компанії чи інвестиційні фонди, які випускають в обіг цінні папери, або як фінансові брокери чи інвестиційні консультанти, що є посередниками у їх реалізації.

Економічна роль ринку цінних паперів визначається функціями, які виконують цінні папери в процесі обігу на ринку, – насамперед, це мобілізація тимчасово вільних коштів фірм і домашніх господарств з метою їх ефективного інвестування в економіку.

Отже, ринок цінних паперів виконує такі *основні функції*:


- ➔ *інвестиційну*, яка полягає в мобілізації фінансових засобів і перетворення їх в інвестиції;
- ➔ *перерозподільчу*, тобто забезпечення міжгалузевого і міжрегіонального переміщення капіталів для ефективнішого їх інвестування;
- ➔ *регулюючу*, яка полягає у тому, що через ринок цінних паперів відбувається регулювання загального стану економіки;
- ➔ *мобілізаційну*, яка полягає в акумуляції грошових засобів інвесторів з метою реорганізації і розширення виробництва;
- ➔ *інформаційну*, тобто надання інформації інвесторам та емітентам про стан економіки,

економічну кон'юнктуру тощо.


Випуск і реалізація цінних паперів державою сприяє розширенню державних доходів і покриттю *дефіциту державного бюджету*, вирівнюванню нерівномірності надходження податкових платежів.

Забезпечуючи структурну перебудову економіки, ринок цінних паперів виступає механізмом мобілізації грошових засобів фірм і домашніх господарств, а забезпечуючи відтік грошових засобів приватних осіб на інвестиційні цілі, ринок цінних паперів зменшує інфляцію.

У структурі ринку цінних паперів виділяють первинний і вторинний ринки.

 **На первинному ринку цінних паперів** відбувається продаж (емісія) цінних паперів одразу після їх випуску.

Первинний ринок цінних паперів обслуговується банківською системою, яка й здійснює первинну емісію цінних паперів за дорученням своїх клієнтів.

 **Вторинний, або фондовий, ринок цінних паперів** – сфера перепродажу раніше випущених цінних паперів, або фондових цінностей.


Вторинний ринок обслуговується насамперед *фондовою біржою*, а також позабіржовими формами торгівлі цінними паперами.

Є цінні папери, які ніколи не покидають первинний ринок (товарні і грошові векселі, чеки, депозитні, ощадні і приватизаційні сертифікати тощо). Цінні папери, які поступають для перепродажу на фондовий ринок, а також іноземну валюту називають *фондовими цінностями*. До фондових цінних паперів відносять облігації та акції.


Фондовий ринок, у свою чергу, включає *ринок облігацій*, який водночас є й елементом грошового ринку і пов'язує останній з ринком цінних паперів, та *ринок акцій*.

3. Основні види ринкових цінних паперів

Існують різноманітні форми ринкових цінних паперів. В Україні до цінних паперів відносять облігації, акції, векселі, чеки, депозитні, ощадні і приватизаційні сертифікати та інші. В інших країнах вони називаються так само, хоча й є деякі відмінності. Зокрема, короткострокові облігації можуть називатися скарбничими векселями.

 **Облігація** – боргове зобов'язання господарського товариства чи держави, власник якого одержує право на одержання **позичкового процента**.

Отже, розрізняють *облігації корпоративні* (облігації господарських товариств) і *облігації державні*. Випуск і продаж облігацій для господарського товариства, як і для держави, є джерелом позики. Процент по облігаціях виплачується з прибутку господарського товариства першочергово (ще до сплати податків і виплати дивідендів по акціях) незалежно від його фінансового стану.

 **Акція** – цінний папір, що засвідчує право його власника (акціонера) на отримання частини прибутку акціонерного товариства у формі дивіденду, а також на участь в управлінні справами акціонерної компанії та одержання частини майна після її ліквіда-

ції.

Як уже відомо, розрізняють такі види акцій:

➔ *звичайні*, або *прості* (засвідчують факт передачі акціонерному товариству певного капіталу або майна, дають право на участь у розподілі прибутку, а також гарантують право голосу на загальних зборах акціонерів);

➔ *привілейовані* (також свідчать про пай акціонера, приносять фіксований дивіденд, мають певні переваги перед простими акціями при розподілі прибутку, але не дають права голосу в управлінні товариством);

➔ *іменні* (видаються на певну особу, ім'я якої заноситься в реєстр корпорації і вказується на акціях).

На акціях і облігаціях вказується їх номінальна вартість. Проте їх продаж здійснюється на фондовому ринку за курсовою, чи біржовою, ціною (біржовим курсом), яка може значно відрізнятись від номінальної під впливом попиту і пропозиції.

Облігації і акції – основні об'єкти вторинного ринку цінних паперів, однак на первинному ринку свій рух здійснюють інші види цінних паперів.



Вексель – боргове зобов'язання платника, що видав цей цінний папір, сплатити у визначений термін зазначену суму боргу власникові векселя.

Вексель сполучає у собі властивості цінного паперу (приносить дохід у формі процента), боргового зобов'язання (є свідченням про позику) і розрахункового та платіжного засобу (є кредитними грошима).

Векселі бувають простими, перевідними і фінансовими. *Простий вексель* виписує боржник, *перевідний вексель (тратту)* – кредитор, а *фінансовий вексель* випускається з метою продажу за готівку. Більшість векселів є *комерційними (товарними)* і служать знаряддям комерційного кредиту.

Надійність векселя посилює вексельне поручительство, або *аваль*, за яким певна юридична особа приймає на себе відповідальність за виконання зобов'язань вказаної у векселі особи – платника позики.

Вексель можна погасити (одержати суму боргу) ще до закінчення строку його дії у банку під певний *обліковий процент* – ця банківська операція називається *обліком векселів*.



Чек – короткострокове боргове зобов'язання, цінний папір і форма кредитних грошей, що здійснює свій рух на міжбанківському ринку цінних паперів.

Чеки бувають *іменними*, тобто виписуються на певну особу, *ордерними*, тобто з перевідним підписом, і *на пред'явника*.

Депозитний сертифікат – письмове свідоцтво банку про внесення (депонування) грошових засобів на банківський рахунок (депозит).

Ощадний сертифікат – облігація, що свідчить про депонування грошових засобів в ощадному банку.

Приватизаційний сертифікат, або *ваучер*, засвідчує право на частку державного майна при його приватизації і згодом обмінюється на акції чи інші фондові цінності.

Важливу роль на фінансовому ринку виконують *державні цінні папери*, які випускаю-

ться центральним урядом, державними фінансово-кредитними установами, місцевими органами влади. Державні цінні папери – *облігації, скарбничі векселі, скарбничі бони* – поділяються на короткострокові (строк дії – від 3-х місяців до одного року), середньострокові (від 1 до 10 років) і довгострокові (понад 10 років і навіть без вказання строку погашення).

Скарбничі векселі і скарбничі бони випускаються державною скарбницею (казначейством) чи міністерством фінансів. Це – короткострокові цінні папери. *Облігації* – це довгострокові цінні папери. Втім, в Україні усі державні цінні папери називають облігаціями, розрізняючи їх тільки за терміном дії.

Державні цінні папери вважаються найбільш ліквідними і відносно надійними; доходи на них не обкладаються прибутковим податком.

Усі інвестори – індивідуальні чи юридичні особи – намагаються досягти певних цілей, розміщуючи свої кошти у тих чи інших цінних паперах. При цьому *цілі інвесторів* можуть бути такими:

- ➔ *безпека вкладень*, тобто гарантованість і стабільність в одержанні доходів;
- ➔ *доходність вкладів*, тобто максимізація доходів;
- ➔ *зростання доходів*;
- ➔ *ліквідність вкладень*, тобто відносно швидкий і без втрат обмін цінних паперів на готівку.

Для жодного цінного паперу не властиві усі перераховані ознаки одночасно, тому інвестори повинні знаходити компроміс між поставленими цілями. Як правило, доходність надійних цінних паперів низька, а високодоходні цінні папери ненадійні або малоліквідні.

Зокрема, найбезпечнішими вважаються *короткострокові облігації*, які називають також *скарбничими векселями і бонами*, вони мають найстійкішу доходність, але доходи на них найнижчі. Безпека *довгострокових облігацій* значно нижча, але доходність їх велика, хоча зростання доходів невизначене. *Привілейовані акції* стабільні за доходами але малоліквідні. Найменш безпечними цінними паперами є *прості акції*, їх доходність мінлива, проте доходи зростають найшвидше і найбільше.

Узгодження всіх інвестиційних цілей все ж певним чином можливе, передусім через *диверсифікацію вкладень*, коли інвестиції розподіляються між великою кількістю різних цінних паперів.

4. Фондова біржа



Фондова біржа – організований, постійно діючий **фондовий ринок**.

За традицією, фондові біржі можуть бути акціонерними товариствами, як у США, Японії чи Великій Британії, або державними установами, як у Німеччині, Франції, Росії чи Україні.

Біржі завжди керуються біржовими комітетами, які обираються загальними зборами акціонерів чи призначаються урядом.

Фондові біржі обслуговують вторинний ринок цінних паперів та виконують такі функції:

- ➔ забезпечують мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів для інвестування в економіку;
- ➔ встановлюють ринкову ціну (біржовий курс) акцій і облігацій;
- ➔ здійснюють переміщення капіталів між галузями економіки та регіонами країни через купівлю і продаж акцій і облігацій;
- ➔ прогнозують загальну ринкову кон'юнктуру через біржові індекси.

Курс, або біржова ціна, акцій визначається наступним чином:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Норма процента по вкладах}} \times 100.$$

Наприклад, акція номінальною вартістю 80 грн приносить річний дохід (дивіденд) 9 грн. При цьому норма банківського процента по вкладах складає 6%. Тоді біржовий курс даної акції розраховується так:

$$\text{Курс акції} = \frac{9}{6} \times 100 = 150 \text{ грн.}$$

Таке співвідношення дивіденду і ставки процента знаходиться в основі формування ринкового курсу акцій, але не повністю визначає її ринкову ціну. Остання багато в чому залежить від співвідношення попиту на акції та їх пропозиції на фондовому ринку.

Курс акції може значно відхилитись від її номінальної ціни. Для корпорації, яка реалізує акції на фондовій біржі, їх високий курс, якщо він перевищує номінальну вартість, стає джерелом емісійного доходу.

Відхилення ринкової ціни від номінальної вартості акції веде до відхилення вартості фіктивного капіталу від вартості реального. Якщо вартість фіктивного капіталу (сумарна ринкова вартість акцій даної корпорації) перевищує вартість реального (вартість засобів праці даної корпорації), може утворитися так званий *засновницький прибуток*, який з'явиться тоді, коли засновники даної акціонерної компанії продадуть свої акції за курсом фондової біржі.

Наприклад, певна особа продає 1600 акцій номінальною вартістю по 200 грн кожна за біржовою ціною 240 грн. У цьому випадку засновницький прибуток буде дорівнювати: $(1600 \times 240) - (1600 \times 200) = 64000$ грн.

Коли курс акції перевищує її номінальну вартість, цю різницю називають *ажіо*, а якщо номінал більший від курсу, утворюється *дизажіо*.

Якщо номінальна вартість акції дорівнює 200 грн, а продається вона на біржі за 214 грн, то у даному випадку *ажіо* складе 14 грн $(214 - 200)$.

Подібним чином визначається і *курс облігацій*, та при цьому співставляється процент як дохід на облігацію і норма процента по вкладах.

Зокрема, продається облігація номінальною вартістю 200€, яка приносить річний фіксований дохід у сумі 12€ (6% річних). Якщо банківська норма процента по довгостроковим вкладам дорівнює у даний час 5%, то розрахунок біржового курсу даної облігації здійснюється наступним чином:

$$\text{Курс облігації} = \frac{12}{5} \times 100 = 240 \text{ євро.}$$

Сумарний дохід на облігацію, тобто процент з ажіо чи з відрахуванням дизажіо, називають *рендидом*. Норма рендиду (рендид у відсотках) розраховується так:

$$\text{Рендид} = \frac{\text{Номінальний процент}}{\text{Біржовий курс облігації}} \times \text{Номінальний курс.}$$

Наприклад, шестипроцентна облігація номінальною вартістю 200€ продається за біржовим (емісійним) курсом за 194€. Тоді її рендид буде таким:

$$\text{Рендид} = \frac{6}{194} \times 200 = 6,19\%.$$

Операції фондової біржі залежно від строку дії поділяються на *короткострокові*, або *касові*, і *довгострокові*, або *ф'ючерсні*.

Ф'ючерсні операції здійснюються у випадках, коли угода купівлі-продажу акцій чи облігацій укладається в даний момент, а їх оплата відкладається на певний час. Ці операції є основою *біржових спекуляцій* цінними паперами з метою одержання *спекулятивного прибутку*.

Операції фондової біржі здійснюють *брокери* (посередники) – службовці біржі, дохід який визначається *комісійними* від суми угоди, або *брокеріджем*, а також *дилерами* (фізичними чи юридичними особами), які купують місце (право здійснювати угоди) на біржі.

Якщо брокери є тільки посередниками між продавцями і покупцями цінних паперів, то дилери укладають угоди за власний рахунок. Саме дилери укладають спекулятивні угоди, намагаючись передбачити динаміку курсу цінних паперів.

Дилерів, що сподіваються на зростання курсу цінних паперів, тобто «грають» на підвищення курсу, на біржовому жаргоні називають «биками», а тих, що спекулюють на зниженні курсу, – «ведмедями».

До торгів допускаються тільки перевірені цінні папери. Для їх перевірки застосовується процедура так званого *лістинга*, суть якого полягає у контролі фінансово-господарського стану емітента цінного паперу (акції) та включення акції до *котирувального списку* (*котирування* – визначення попереднього курсу акції чи облігації напередодні торгів), тобто у допуску акції до торгів. Лістинг підвищує ефективність обігу фондових цінностей.

За традицією, на фондовій біржі здійснюють свій рух акції та облігації найвпливовіших корпорацій, а також держави. Проте останнім часом утворилися нові інститути фондового ринку з менш жорсткими вимогами щодо доходності корпорацій, що дозволило брати участь у біржовій діяльності великій кількості середніх і навіть дрібних акціонерних компаній відкритого типу.

Водночас, зростає обсяг позабіржової торгівлі фондовими цінностями, утворився позабіржовий ринок цінних паперів, який обслуговується незалежними брокерськими та ділерськими об'єднаннями.

Практика діяльності фондових бірж вимагає визначення напрямів, темпів і закономірностей динаміки курсів цінних паперів. Тому на великих фондових біржах розраховують так звані *біржові індекси*, які фактично є усередненим курсом (визначаються в пунктах) найбільших корпорацій даної країни.

Найвідомішими у світі вважаються індекси *Доу-Джонса (Dow-Jones)*, *Nasdaq Com*, *S&P 500*, які розраховуються на Нью-Йоркській фондовій біржі – найбільшій у світі (США), «*Financial times*» і *FTSE*, що розраховуються на Лондонській фондовій біржі (Велика Британія), «*Frankfurter Allgemeine*» та *DAX-30* – на Франкфуртській фондовій біржі (Німеччина), *Nikkei 225* та *Topic* – на Токійській фондовій біржі (Японія) та деякі інші.

Наприклад, індекс *Доу-Джонса (Dow-Jones)* Нью-Йоркської фондової біржі розраховується як середньозважена величина біржового курсу акцій 65-ти провідних американських корпорацій (30-ти промислових, 20-ти транспортних і 15-ти компаній комунального господарства). Індекс *Nasdaq Com* стосується акцій 100 найбільш технологічно розвинених корпорацій, а індекс *S&P 500* – акцій 500 найбільш капіталізованих корпорацій США (із загального числа 76% – промислові, 14% – фінансові, 2% – транспортні, 8% – інші корпорації)¹. Вартість акцій цих 500 корпорацій складає майже 84% загальної вартості усіх акцій, що продаються на Нью-Йоркській фондовій біржі, тому індекс *S&P 500* у цілому характеризує загальний стан економіки США.

На українському фондовому ринковому просторі ще нема потужних індексів, адже український фондовий ринок ще тільки формується. Водночас виникла і розвивається ціла низка індексів, які розраховуються різними економічними суб'єктами. Серед них найвідомішим є індекс *ПФТС* (Перша фондова торговельна система).

Біржові індекси дозволяють прогнозувати економічний розвиток і циклічні коливання ринку не лише національної економіки, а й світової у цілому, адже у сучасному світі національні економіки тісно пов'язані між собою. Економічний спад і фінансова криза в одній країні відбиваються в економіках інших. Зокрема, фінансова криза і економічна стагнація в економіці США восени 2008 року спричинила ланцюгову реакцію кризових явищ в інших національних економіках наприкінці 2008 – на початку 2009 років. Про наближення фінансової кризи «сповіщали» коливання американських і азійських біржових індексів.

Таким чином, фондові біржі стали своєрідними «барометрами» економічної «погоди».

¹ *Dow-Jones, Nasdaq Com, S&P* – назви компаній, що розраховують дані індекси Нью-Йоркської фондової біржі.

Тема 14

Ринок природних ресурсів і рента

Лекція 16

1. Природні ресурси як виробничий фактор.
2. Ринок природних ресурсів та його рівновага.
3. Економічна природа ренти.
4. Форми земельної ренти.

1. Природні ресурси як виробничий фактор

Природні ресурси – один з чинників (факторів) виробництва. До них відносять *сировину* та *матеріали* (предмети праці), *паливо* та *енергію* (засоби праці), але головним природним ресурсом є *земля*.

Поняттям «земля» часто позначають усю сукупність природних ресурсів, які, власне, землею і породжуються. Водночас поняття «природні ресурси» і «земля» співпадають далеко не повністю, якщо акцентувати увагу на технологічному аспекті відмінностей між ними: природні ресурси включають як власне землю – її надра і ґрунти, флору і фауну, середовище проживання людини, аграрного виробництва і будівництва, так і природно-кліматичні умови, атмосферу і води. З огляду на те, що клімат, природні умови і багатства є невід’ємними характеристиками землі, нероздільні з нею у процесі використання і купівлі-продажу, поняття «природні ресурси» і «земля» розглядаються в економічній теорії тотожними.

Виникає потреба з’ясувати *особливості землі (природних ресурсів)* як фактора виробництва і як об’єкта ринкових відносин. До цих особливостей належать:

- ➔ *земля* не є продуктом виробництва, вона – *дарунок природи*;
- ➔ *земля* є *рідкісним, обмеженим благом*, тому не може змінювати свої масштаби під впливом ціни, попиту і пропозиції;
- ➔ *природні ресурси*, на відміну від інших економічних ресурсів, *обмежені абсолютно* – запасами на нашій планеті;
- ➔ *земля* виступає *всезагальним засобом праці*, вона є *головною умовою будь-якого виробництва*;
- ➔ *земля* не піддається переміщенню з галузі в галузь, вона *нерухома* і *не може транспортуватися*;
- ➔ *земля* – *універсальний ресурс*, який є *цілком альтернативним*, однак *земельні ділянки з унікальними властивостями не є альтернативним ресурсом* – тут можуть вирощуватися лише певні культури, добуватися лише певні корисні копалини, надаватися лише певні рекреаційні послуги;
- ➔ за умови раціонального використання, *земля*, на відміну від інших економічних ресурсів, *може використовуватися безмежно довго*;

➔ більшість *природних ресурсів є невідтворюваними*.

➔ *Найважливішою особливістю природних ресурсів (землі) є їх обмеженість, або рідкісність.*

Водночас, рідкісними (обмеженими) є й інші економічні ресурси – капітал (засоби праці), праця (робоча сила) та підприємницькі здібності. Проте ці ресурси хоча й рідкісні, але відтворювані: створюються нові засоби праці на заміну використаних, відновлюється робоча сила, виростають нові покоління робітників і підприємців.

➔ *Більшість природних ресурсів невідтворювані – друга їх найважливіша особливість.*

Кількість природних ресурсів на нашій планеті обмежена і постійно зменшується, вичерпуючись; йдеться насамперед про руди та енергоносії. Їх відтворити та збільшити просто неможливо.

У зв'язку з проблемою відтворюваності чи невідтворюваності природних ресурсів потрібно розглядати питання їх якості. Зокрема, йдеться про якість землі, яка визначається насамперед її родючістю при використанні у сільськогосподарському виробництві чи багатством надр у добувній промисловості. При цьому правомірно виділяти два види якості (родючості) земель – природну та штучну.

Природна якість землі закладена у неї самою природою при формуванні земної кулі, її геологічної структури, кори, поверхні і ґрунтів.

Штучна якість землі визначається поліпшенням людиною її природних якостей шляхом внесення добрив, іригації чи меліорації, застосування засобів захисту рослин, прогресивної агротехніки тощо, тобто через вкладення у землю додаткових інвестицій.

Водночас можливості людей у штучному поліпшенні якості земель суттєво обмежені. Не можна, наприклад, поліпшити якість надр. Та й якість земель, що знаходяться у сільськогосподарському обороті, не можна поліпшувати нескінченно. У цьому, зрештою, й полягає обмеженість землі (природних ресурсів), що спирається на дію *закону спадної віддачі ресурсів*.

Закон спадної віддачі ресурсів вперше було сформульовано французьким дослідником XVIII століття А. Тюрго як *закон спадної родючості землі*. Водночас закон спадної віддачі характеризує особливість використання не тільки землі, а й усіх інших ресурсів у будь-якій сфері економіки.

➔ *Зміст закону спадної віддачі ресурсів стосовно використання землі у сільському господарстві можна сформулювати так: кожне прирощення капіталу та праці, які застосовуються до землі, дає усе менший ефект, що проявляється як спадний приріст продукту.*

За екстенсивного розвитку аграрного сектора економіки, що ґрунтувався на використанні природної родючості землі, ґрунти виснажувалися, втрачаючи свої природні якості. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, підвищення штучної якості земель модифікували дію закону спадної віддачі: якість (родючість) землі постійно зростає, але з певного моменту виявляється спадна віддача додаткових інвестицій у землю.

2. Ринок природних ресурсів та його рівновага

За умов ринкової економіки природні ресурси стають товаром, вони продаються і купуються. Утворюється *ринок природних ресурсів*, основним компонентом якого став *ринок землі*. Як і на будь-якому ринку, тут формуються попит і пропозиція та ціна.

Ціноутворення на ринку природних ресурсів має свої особливості.

По-перше, ціна визначається виключно попитом на обмежені природні ресурси, а їх пропозиція є *цілком нееластичною*, що визначається *рідкісністю* природних ресурсів. Там, де попит збільшується, ціна зростає, а де він зменшується – ціна знижується. Землю, на відміну від інших природних ресурсів, перемістити (транспортувати) не можна, як і наблизити її до ринку. Тому земля за одних умов дорога (наприклад, у межах міст), а за інших – дешева.

По-друге, ціна землі визначається її *невідтворюваністю*. Площі придатних для використання земель все скорочуються, їх поглинають міста і підприємства, дороги і комунікації, кар'єри і водосховища, земля забруднюється шкідливими відходами, засмічується, засолюється надмірним зрошенням. Людина в змозі певним чином поліпшити якість землі, пристосувати її до своїх потреб, однак, як уже згадувалося, ці можливості суттєво обмежені.

Однак ціна землі є поняттям ірраціональним (невимірним).

Як відомо, ціна будь-якого товару формується на основі витрат його виробництва, або ціни виробництва. Та земля не є продуктом виробництва, якщо абстрагуватися від витрат на початкове освоєння і наступних інвестицій на поліпшення якості ґрунту – на осушення чи зрошення, добрива, будівництво доріг і споруд тощо. Водночас, земля є одним з виробничих факторів, тому її ціну можна розглядати похідною від кінцевих продуктів землі – сировини, палива, енергії, матеріалів, продуктів сільського господарства.

Наприклад, зростання цін на боксити (алюмінієву руду), за логікою, повинно призвести й до зростання ціни на ту землю, з надр якої вони видобуваються.

Отже, *ціна землі* є результатом формування певної кон'юнктури ринку землі, тобто співвідношення між попитом і пропозицією під впливом конкурентної боротьби. На ринку землі встановлюється *рівноважна ціна* земельних ділянок за умови, що всі ці ділянки однакової площі та якості.

Ціна землі визначається насамперед *орендною платою* за її використання, або *рендою* – доходом від землі.



Отже, специфіка ринку землі полягає у тому, що рівноважним чинником на ньому виступає **рента** – дохід від землі, водночас вона змінює тільки попит і не впливає на пропозицію землі.

Водночас сукупна пропозиція землі є *цілком нееластичною* (про причини цього уже згадувалося), мінливим є тільки попит.

Варто зазначити, що теза про цілковиту (абсолютну) нееластичність пропозиції на ринку землі занадто абсолютизована. Пропозиція усе ж змінюється, хоча й повільно, що стає результатом виникнення земельних ділянок з господарського обороту чи залучення додаткових земель до обороту.

Втім, пропозиція землі у будь-якому випадку є нееластичною, хоча нееластичність не обов'язково є цілковитою. При цьому йдеться не про індивідуальну, а про сукупну пропозицію землі.

А як же формується попит на землю?

Земля використовується або для вирощування продовольчих чи технічних сільськогосподарських культур, або для добування корисних копалин чи під будівництво. Відповідно, існує *два види попиту на землю*: сільськогосподарський (аграрний) D_A і неаграрний $D_{НА}$. Сукупний попит на землю D_N є їхньою сумою:

$$D_N = D_A + D_{НА}.$$

Аграрний попит на землю менш еластичний, ніж неаграрний. Сільськогосподарський попит на землю є похідним від фізичної продуктивності (родючості) ґрунтів, від місцерозташування земельних ділянок, від попиту на вирощені на землі продукти та їх ціни.

На *ринку оренди землі*, як і на ринках інших економічних ресурсів, існує *обернена залежність між рівнем ціни та обсягами попиту*: за найвищого рівня орендної плати попит на землю найнижчий, адже зменшується кількість підприємців, які можуть землю орендувати, а за найнижчого рівня орендної плати попит на землю найвищий.

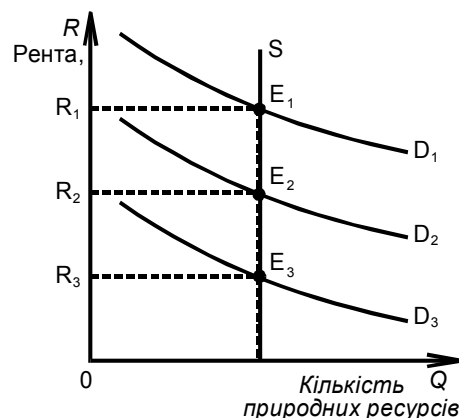
Неаграрний попит на землю залежить від обсягів промислового і житлового будівництва, будівництва інфраструктурних об'єктів, попиту на житло та цін на нього, попиту на корисні копалини та енергоносії, які видобуваються з надр, цін на них тощо.


Для побудови моделі взаємодії попиту і пропозиції на ринку оренди землі потрібно зробити ряд припущень: 1) усі ділянки однакові за продуктивністю (родючістю); 2) уся земля використовується лише для виробництва одного продукту; 3) земля орендується на конкурентному ринку з конкурентною боротьбою як між фермерами-орендарями, так і між землевласниками.

Процес формування ринкової ціни на ринку оренди землі (природних ресурсів) відображено на рисунку.

Графік цілком нееластичної пропозиції абсолютно обмеженої площі землі (крива S) тут перетинається з графіком попиту орендарів на землю (крива D_2). Якщо попит на землю зросте від D_2 до D_1 або знизиться від D_2 до D_3 , то орендна плата за землю або зросте від R_2 до R_1 , або знизиться від R_2 до R_3 . При цьому обсяг пропозиції землі залишиться сталим.


Якщо ж врахувати те, що у дійсності не існує однакових за продуктивністю земель, які ще й розташовані на різній відстані від ринків збуту, то на кращі землі за якістю і розташуванням попит буде найвищим (крива D_1 на графіку), а на найгірші – найнижчим (крива D_3).



 Земля, як об'єкт власності, приносить своєму власникові постійний дохід у вигляді **земельної ренти**.

Продаючи землю, її власник намагається зберегти свій дохід, тому ціна землі визначається величиною ренти і нормою позичкового процента по вкладах. Сума грошей, виручена від продажу землі, повинна приносити аналогічний дохід, перетворившись у капітал-власність, тобто у грошовий капітал, який приносить процент. Ця залежність відображена наступною тотожністю:

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Норма процента по вкладах}} \times 100.$$

 Таким чином, **ціна землі** – це капіталізована рента.

Отже, покупець купує не саму землю, а право на одержання стабільного доходу від неї – ренти. З цих позицій, **ціна землі** – це *дисконтована вартість*, вкладена у землю. *Дисконтом*, тобто компенсуючим додатком за втрату частини вартості внаслідок спадної віддачі даного ресурсу, при цьому виступає *рента*, подібно до того, як *процент* стає дисконтом грошового капіталу.

Однак, наведена вище формула є лише основою визначення *ринкової ціни землі*. Остання формується під впливом багатьох факторів довготривалої і короткострокової дії. Перші стосуються дії закону спадної віддачі, зростання кількості населення, інтенсифікації аграрного виробництва, індустріалізації та урбанізації (зростання міст) тощо, а другі – попиту на земельні ділянки, фаз економічного циклу, державного регулювання ринку землі та іншого.

Названі чинники можуть або підвищувати, або знижувати ціну на землю. Загалом же існує стійка і виражена кількасотрічна тенденція до зростання ціни землі у всьому світі, основною причиною чого є *збільшення попиту* на природні ресурси і *зростання рентних доходів*.

3. Економічна природа ренти

Земельна рента – чи не найзагадковіша економічна категорія. Інколи вона видається своїм дослідникам фантомом, що з'являється нізвідки, хоча, звичайно, рента має економічне підґрунтя. Однак, ще й донині не знайшли єдиного розуміння економічної природи земельної ренти.

З одного боку, рента розглядається доходом від будь-якого фактора, який отримується завдяки обмеженості його пропозиції. Тут вважається, що право на ренту як додатковий дохід дає, наприклад, диплом професора чи талант футболіста.

З іншого боку, економічна рента трактується ціною заплаченої за використання землі чи іншого ресурсу, кількість (запас) якого строго обмежена.

Аналізуючи суть земельної ренти, варто виходити з того, що її існування пов'язане з використанням землі як виробничого фактора, ряд особливостей якого утворює основу для виникнення рентного доходу:

➔ земля – невідтворюваний економічний фактор;

- ➔ земля – рідкісний, відносно обмежений виробничий ресурс;
- ➔ земля у процесі правильного і раціонального використання практично не втрачає своїх корисних властивостей;
- ➔ цінність землі як економічного фактора неухильно зростає.

Рента виникла разом з *приватною власністю* на землю. Вона існувала ще за умов *рабовласницького і феодалного ладу* у формах *відробіткової, продуктової і грошової ренти*.

У ринковій економіці рента сплачується орендарем землі її власникові у формі *орендної плати*, хоча до складу останньої окрім ренти входять й інші елементи (зокрема, амортизація основного капіталу, вкладеного у цю землю раніше, процент за нього тощо).

За *концепцією Рікардо – Маркса*, земельна рента утворюється додатковою працею найманих робітників на землі. Її результатом стає *додаткова вартість*, яка розподіляється між орендарем, що одержує *звичайний прибуток*, і землевласником, що привласнює іншу частину додаткової вартості – *надприбуток*, котрий і перетворюється в *ренту*.

З цих позицій, *рента є результатом експлуатації найманої праці*. Таке пояснення економічної природи земельної ренти можливе виключно з позицій *трудової теорії вартості*.

Сучасна *неокласична теорія* досліджує природу ренти на основі *теорії граничного продукту* та *граничної віддачі ресурсів*. Обсяги граничного продукту капіталу і праці, додаючись до граничного продукту землі, визначають частку кожного з названих факторів у вартості виробленого на землі продукту.

➔ **Економічна рента – граничний продукт землі як виробничого фактора.**

З цієї точки зору, економічна рента – це виграш (надлишок) у порівнянні з альтернативною вартістю пропозиції ресурсів.

➔ **Економічна рента – дохід, який відносять до виробничих витрат ресурсу, що перевищує його альтернативну вартість; він існує лише за фіксованої (нееластичної) пропозиції ресурсу.**

Земля – єдиний фактор виробництва, пропозиція якого є нееластичною як у короткостроковому, так і у довгостроковому виробничих періодах (пропозиція інших факторів виробництва – праці, капіталу, підприємницьких здібностей – у тривалому періоді є змінною, а тому й еластичною).

➔ **Отже, земельна рента – не просто дохід від землі, це дохід від виробничого ресурсу, пропозицію якого завжди можна вважати фіксованою.**


Неокласичний теоретик А. Маршалл, досліджуючи економічну природу ренти, увів поняття «*квазіренти*», тобто доходу, подібного до ренти.

➔ **Квазірента – дохід, що зумовлений тимчасовою обмеженістю пропозиції будь-якого ресурсу. Це – різниця між доходом на вкладений капітал і витратами на його застосування, що не змінюється в короткому виробничому періоді.**

Доходи на фактори виробництва можуть приймати форми ренти, квазіренти чи процента на поточні інвестиції. Процент на грошовий капітал, або поточні інвестиції, і квазірента – дохід на старі капіталовкладення – поступово перетворюються один в одного по мірі

«старіння» інвестицій. Рента теж не ізольована повністю економічна категорія, вона має зв'язок як з квазірентою, так і з процентом.

На тих ринках, де однакові за продуктивністю ресурси відрізняються за *інтенсивністю пропозиції*, виникає так звана *інфрамаржинальна рента*.

 **Інфрамаржинальна рента** – надлишок оплати послуг ресурсу над мінімальним доходом, за якого виникає пропозиція цього ресурсу на ринку.

Наприклад, важливим чинником пропозиції праці в аграрному секторі є рівень оплати праці в промисловості. Якщо у промислових галузях заробітна плата буде вищою, то пропозиція праці у сільському господарстві впаде. Водночас завжди існує певний мінімальний рівень оплати праці, за якого усе ж буде пропозиція праці у сільському господарстві. Якщо ж за сприятливих обставин рівень оплати праці в аграрному секторі зросте, до нього повернеться частина тих, хто його колись залишив. Тут зросте рівень зайнятості, підвищиться заробітна плата й тих працівників, хто погоджувався працювати за мінімальну платню. Різниця між теперішнім і попереднім заробітком для цих працівників і утворить їх *інфрамаржинальний дохід* (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.397-398).

Існування інфрамаржинальної ренти є свідомством того, що рентний дохід може виникати й на ринках з еластичною пропозицією ресурсів. Однак на конкурентних ринках доходи, що перевищують альтернативну вартість ресурсу, є швидше випадковістю, ніж закономірністю. Водночас на ринках з обмеженою, нееластичною пропозицією дохід у формі ренти виникає обов'язково.


4. Форми земельної ренти

В економічній теорії не існує й повної єдності стосовно форм земельної ренти. Однак ніхто не заперечує існування *диференціальної земельної ренти*. Умовами її виникнення визнаються:

1) відмінність земель за їх продуктивністю (якістю) і віддаленістю від ринків збуту продукції;

2) відмінність земель за віддачею від додаткових інвестицій.

У першому випадку йдеться про мінливість об'єктивного, природного характеру, а в другому – про штучний характер мінливості, яка породжується прагненням людей поліпшувати ґрунти, впроваджувати нові техніку і технологію, здійснювати селекцію рослин, щоб збільшити віддачу від землі. Саме тому й розрізняють *два види диференціальної ренти* – першого та другого роду (дифрента I та дифрента II).

 **Диференціальна рента першого роду** виникає внаслідок існування різної (диференційованої) природної продуктивності чи віддаленості земель і одержується з усіх земельних ділянок, окрім найгірших за продуктивністю чи місцезоташуванням.

Диференціальна земельна рента ґрунтується на існуванні постійної переваги (монополії), якою володіють орендарі кращих і середніх земель. Якби ця перевага була тимчасовою, то виникала б квазірента, яка поступово зникла б разом з ліквідацією цієї переваги. Так відбувається в інших галузях економіки, де конкуренція ліквідує тимчасово набуто

перевагу.

Тільки в сільському господарстві та інших галузях, пов'язаних з використанням землі як основного засобу виробництва, існує специфічний вид постійної монополії – *монополії на землю як об'єкт господарювання*, яка й стає причиною існування диференціальної ренти. Цю монополію здійснює орендар землі, хоча ренту привласнює її власник.

Монополія господарської діяльності на землі виникає тому, що земля – ресурс обмежений, усі кращі землі давно задіяні у господарському обороті. Ця обставина пояснюється дією *закону спадної віддачі ресурсів*, який проявляється в зникненні віддачі від додаткових інвестицій при їх послідовному зростанні.

Зростання потреб у сільськогосподарській продукції змушує залучати до використання усе гірші землі, які й визначають *граничні витрати виробництва* даного виду продукту, що знаходяться в основі ринкових цін. Тому експлуатація кращих ділянок, природна продуктивність яких вища, забезпечує отримання надлишкового прибутку від кожної одиниці одержаного від землі продукту. Цей надлишковий прибуток і перетворюється на диференціальну ренту першого роду, що сплачується разом з орендною платою землевласнику.

Процес утворення диференти I за родючістю земель проілюструємо на конкретному прикладі. Припустимо, що є три ділянки землі (I, II і III), однакових за площею (по 20 га), але різних за родючістю, у які вкладено однакові капітали – по 1 тис. \$. Передбачається, що увесь капітал споживається за один виробничий цикл. Прийmemo також умову, що середня норма прибутку дорівнює 20%. Занесемо відповідні дані у таблицю.

Ділянки	Застосований капітал, \$	Прибуток (20%), \$	Урожай, ц		Ціна вир-ва, \$		Ринкова ціна, \$		Диф. рента, \$
			з 1 га	Всього	1 ц	Всього	1 ц	Всього	
I	1 000	200	10	200	6	1 200	6	1 200	–
II	1 000	200	15	300	4	1 200	6	1 800	600
III	1 000	200	20	400	3	1 200	6	2 400	1 200

З таблиці видно, що індивідуальна ціна виробництва усієї маси зерна (витрати плюс прибуток) на кожній ділянці *однакова* – 1200 \$, однак ціна виробництва 1 ц на кожній ділянці *різна*. Завдяки тому, що ринкова ціна 1 ц зерна визначається умовами виробництва на найгіршій ділянці, вона дорівнює 6 \$, однак ринкова ціна усього урожаю з кожної ділянки буде *різною*. Різниця між ринковою ціною і ціною виробництва усього урожаю на середній і кращій ділянках складе надлишковий прибуток (дифренту I за родючістю):

$$1800 - 1200 = 600 \$; 2400 - 1200 = 1200 \$.$$

Якщо ж з якоїсь причини надлишковий прибуток залишається в орендаря, то перетворюється не в ренту, а в підприємницький дохід орендаря, як і у випадку, коли землевласник сам господарює на своїй землі. Диференціальна рента на найгірших ділянках не утворюється, адже надлишковий прибуток там не виникає.


На такому ж прикладі розглянемо процес утворення диференти I за місцерозташуванням ділянок землі. Для цього візьмемо три ділянки по 20 га однакової урожайності зерна – по 10 ц з га. Однак ділянка I найвіддаленіша від ринку збуту зерна, тому транспортні витрати для неї найбільші, а ділянка III – найближча, тому транспортні витрати для неї найменші. Відповідно витрати капіталу на виробництво одної і тієї ж кількості зерна (по 200 ц) на них *різні*: на ділянці I – 1400

\$, на ділянці II – 1200 \$, на ділянці III – 1000 \$. Середня норма прибутку, як і у першому випадку, дорівнює 20%. Знову складемо таблицю, до якої занесемо усі дані.

Ділянки	Витрати капіталу, \$			Прибуток (20%), \$	Ціна виробництва, \$		Ринкова ціна, \$		Диф. рента, \$
	Виробництво	Перевезення	Всього		Всього	1 ц	Всього	1 ц	
I	800	600	1 400	280	1 680	8,4	1 680	8,4	–
II	800	400	1 200	240	1 440	7,2	1 680	8,4	240
III	800	200	1 000	200	1 200	6,0	1 680	8,4	480

Диферента I за місцерозташуванням утворюється так само, як і за урожайністю – як різниця між ринковою ціною і ціною виробництва.

Не існує принципової різниці між рентою, яка виникла внаслідок різниці у родючості земель, і рентою, що виникла через різницю у місцерозташуванні земельних ділянок. Обидва види диференціальної ренти виникають у процесі *екстенсивного* зростання аграрного виробництва. Зростає попит на продукцію землеробства – результатом стає збільшення кількості оброблюваної землі. Якщо у процесі збільшення випуску продукції різниця витрат виробництва між різними ділянками буде зростати, то буде зростати й диференціальна рента. Коли ж різниця у родючості чи місцерозташуванні, а відповідно й різниця витрат виробництва і вартості транспортування буде скорочуватися, то величина диференціальної ренти також буде скорочуватися, адже її величина залежить не від *абсолютної*, а від *відносної* величини витрат виробництва і вартості транспортування.

 **Диференціальна рента другого роду** виникає аналогічно – матеріальною умовою її утворення також є *відмінності* у продуктивності земель, але тепер уже не природної, а штучно створеної додатковими інвестиціями.

Спільними для обох видів диференціальної ренти є причина їх утворення – *монополія господарської діяльності* на землі з її впливом на ціноутворення аграрних продуктів та джерело – *надлишковий прибуток* на середніх і кращих землях.

Диферента II є лише іншим виразом диференти I і, по суті, співпадає з нею. Розглянемо це на новому прикладі.

Ділянки	Застосований капітал, \$	Прибуток (20%), \$	Урожай, ц		Ціна виробництва, \$		Ринкова ціна, \$		Диф. рента I / Диф. рента II, \$
			3 1 га	Всього	1 ц	Всього	1 ц	Всього	
I	1 000	200	10	200	6	1 200	6	1 200	– / –
II	1 000 + 1 000	400	15 + 15	600	4	2 400	6	3 600	600 / 600
III (а)	1 000 + 1 000	400	20 + 24	960	2,50	2 400	6	5 760	1200 / 2160
III (б)	1 000 + 1 000	400	20 + 20	800	3	2 400	6	4 800	1200 / 1200
III (в)	1 000 + 1 000	400	20 + 12	640	3,75	2 400	6	3 840	1200 / 240

Збережемо дані однієї з попередніх таблиць і розглянемо результати додаткових інвестицій у 2-гу та 3-тю ділянки землі. У ділянку II було зроблено додаткові вкладення такої ж продуктивності, як і первісні. Стосовно ж третьої ділянки – найкращої за урожайністю – можуть бути три можливих випадки: інвестиції зі *зростаючою* (а), *незмінною* (б) і *спадною* (в) продуктивністю.

Як видно із таблиці, найбільшу ренту приносять додаткові інвестиції у найкращу (III) ділянку (навіть за значно спадаючої продуктивності).

Саме за цих умов орендар може залишати частину надлишкового прибутку собі, а не віддавати його власникові землі. Орендар сплачує орендну плату за орендною угодою із землевласником. Якщо термін угоди не закінчився, увесь надлишковий прибуток, який з'явився в цей період внаслідок додаткових інвестицій у дану ділянку землі, залишається в орендаря. Але після закінчення цього терміну умови оренди переглядаються і величина ренти зростає, а орендар втрачає надлишковий прибуток, який перетворюється в дохід землевласника – ренту.

Друга диференціальна рента за сучасних умов, коли здійснюється високоінтенсивне аграрне виробництво з інвестиціями, які все зростають, стала основною формою рентного доходу власників землі.

Існування *абсолютної земельної ренти* – доходу землевласників від усіх без виключення ділянок землі, у тому числі й найгірших – відстоює виключно марксистська теорія.

➡ *Причиною виникнення абсолютної земельної ренти вважається існування приватної власності на землю, а її умовою – технічне відставання сільського господарства від решти галузей.*

Монополія на землю як об'єкт власності стає перешкодою на шляху вільного переливання капіталів в сільськогосподарське виробництво, хоча існують значні стимули для цього – відносно нижча капіталоозброєність праці в сільському господарстві зумовлює вищу ефективність застосування капіталу за рахунок нижчих витрат виробництва.

Завдяки обмеженості земель сільськогосподарські продукти з будь-яких ділянок мають ринкову ціну з більшою часткою прибутку за рахунок нижчих витрат у порівнянні з іншими галузями. Утворений таким чином надлишок прибутку над середнім для економіки прибутком перетворюється в абсолютну ренту.

З макроекономічної точки зору, абсолютна рента стає своєрідним податком, яким обкладається все суспільство на користь земельних власників.

Ще однією формою земельної ренти є *монопольна рента*.

➡ *Монопольна рента* виникає у тому випадку, коли ринкова ціна продукту перевищує рівноважний конкурентний рівень.

Це стосується товарів, попит на які дуже високий, а виробляються вони на рідкісних ділянках землі з унікальними властивостями чи в унікальному кліматі і не можуть вирощуватись чи вироблятись деінде (деякі сорти винограду, фруктів і тютюну, тропічна деревина, натуральний каучук, какао, чай, кава, деякі рідкісні корисні копалини тощо). Попит на ці товари завжди вищий від їх пропозиції, що загалом не характерно для ринкової економіки, і це зумовлює утворення монопольно високої ціни. Надлишок монопольної ціни над звичайним рівнем (зокрема, ціни на ананаси, манго чи какао з тропічних країн у країнах з

помірним чи арктичним кліматом) привласнюється володарем унікальних земель у формі монопольної ренти.

На відміну від монопольної ренти, яка передбачає винятковість умов господарювання, чиста *економічна рента* – дохід, який перевищує альтернативну вартість витрат від будь-якого виробничого ресурсу з цілком нееластичною пропозицією у довгостроковому періоді.

Земельна рента існує і у *добувній промисловості*, де також здійснюються два види монополії на землю – як на об'єкт власності і як на об'єкт господарської діяльності. Різні землі відмінні між собою багатством надр, якістю і геологічними умовами залягання корисних копалин, віддаленістю від місць їх використання і продажу.

Обмеженість і невідтворюваність природних ресурсів стає умовою виникнення земельної ренти, адже їх ринкова ціна формується на основі гранично високого рівня собівартості, тобто граничного продукту, найнижчого в галузі. Основною формою рентного доходу тут об'єктивно є *перша диференціальна рента*.

Строго кажучи, дохід землевласника від землі, багатої надрами, не є рентою у повному розумінні. Це – скоріше плата за право розробки і добування корисних копалин, вона є частиною зменшення під дією закону спадної віддачі вартості рудника чи копальні, які вважаються джерелом багатства в майбутньому, а тому виступає *дисконтом* (компенсацією) цього зменшення внаслідок існування монополії на землю як об'єкта господарювання.

Земельна рента з будівельних ділянок також визначається існуванням цієї монополії. Для земельного власника не існує принципової різниці, під що він віддає свою землю в оренду – під кукурудзу чи під будівництво заводу, чи житлових масивів, чи залізниці.

Його передусім цікавить дохід від землі – рента. Величина ренти в будівництві визначається з того розрахунку, ніби земля використовується у сільськогосподарському обороті. Скажімо, орендна плата має таку ж величину, як і тоді, коли землю віддавали під вирощування кукурудзи.

Рента з будівельних ділянок – це той варіант *диференціальної земельної ренти першого роду*, який ґрунтується на відмінностях територіального розташування земельних ділянок. Тому рента з будівельних майданчиків завжди вища там, де попит на них найбільший.


Зокрема, рентний дохід найвищий у власників земельних територій, які розташовані в центрах великих міст. У зв'язку з цим саме там земля є найдорожчою.

Найдорожчою у світі вважається земля у центрах Токіо, Гонконга чи Сингапура, де 1 м² землі коштує кілька тисяч американських доларів.

Розділ 4
НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ
Тема 16
НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ДОХІД НАЦІЇ
Лекція 18


1. Сукупний продукт нації та проблема його виміру.
2. Система національного рахівництва.
3. Валовий внутрішній продукт.
4. Національний дохід.

1. Сукупний продукт нації та проблема його виміру

 **Національна економіка** – економіка як єдине ціле усіх господарських зв'язків і відносин на території проживання даної нації.

Дослідження процесів і явищ на рівні усієї економіки як єдиного цілого передбачає формування відповідної системи показників – системи оцінки результатів діяльності усіх суб'єктів національної економіки. Така система покликана відображати складні взаємозв'язки на усіх рівнях національної економічної системи, її галузеву структуру, пропорції суспільного відтворення.

Вихідним показником цієї системи є *сукупний продукт нації*. Він відображає результати господарської діяльності усієї національної економіки в цілому.

 **Сукупний продукт нації** – загальна, сукупна вартість усіх товарів і послуг, створених та реалізованих усіма галузями і сферами національної економіки за певний період часу.

Величину сукупного продукту нації отримують шляхом додавання створеної і реалізованої продукції (товарів і послуг) у всіх сферах національної економіки – *матеріальному і нематеріальному виробництві*.

У *матеріальному виробництві* створюється матеріальний продукт – речові блага і матеріальні послуги, а в *нематеріальному виробництві* – нематеріальний продукт, тобто нематеріальні послуги.

Водночас сукупний продукт нації може перебувати у ринковій і неринковій формах (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.415).

Ринкова форма сукупного продукту нації містить такі елементи:

- ➔ товари і послуги, які реалізуються в обміні (грошовому і бартерному, у останньому випадку без участі грошей);
- ➔ товари і послуги, надані працівникам у якості натуральної оплати праці;

- ➔ товари і послуги, створені і розподілені всередині однієї господарської одиниці (фірми) для їх наступного використання у виробництві;
- ➔ готову продукцію і незавершене виробництво, що поповнюють запаси матеріальних оборотних засобів і призначені для реалізації.

Неринкова форма сукупного продукту включає такі елементи:

- ➔ товари і послуги, надані державою і некомерційними організаціями на безоплатній основі громадянам і домашнім господарствам;
- ➔ товари і послуги, створені для власного кінцевого споживання і не призначені для реалізації;
- ➔ готову продукцію і незавершене виробництво, що поповнюють запаси матеріальних оборотних засобів, але не призначені для реалізації.

Сукупний продукт нації є *агрегованим* показником. Це означає, що він поєднує *усю сукупність* реалізованих товарів і наданих послуг. Водночас найбільш прийнятним способом забезпечення їх сумісності є не натуральний (у метрах, тоннах, штуках тощо), а *вартісний, ціновий вираз* (у грошах).

Враховуючи особливості створення сукупного національного продукту, у ньому виділяють *проміжний і кінцевий продукти*.



Проміжний продукт – товари і послуги, що використовуються для виробництва інших товарів і послуг, потребуючи наступної переробки.

Кінцевий продукт – товари і послуги, створені і придбані для кінцевого особистого споживання.

З точки зору задоволення суспільних потреб і зростання добробуту нації, важливим є саме кінцевий продукт, який відображає спрямованість суспільного виробництва на за забезпечення різноманітних потреб людини, наступного прогресу економіки і суспільства в цілому, а не на виробництво заради виробництва.

Водночас одночасне врахування вартості проміжного і кінцевого продукту веде до так званого *повторного (подвійного) рахунку*.




Повторний (подвійний) рахунок виникає тоді, коли одну й ту ж вартість два або й більше разів зарахують до сукупної вартості національного продукту.

Зокрема, повторний рахунок виникає, коли до вартості борошна додають вартість зерна, а до вартості готового хліба – вартість борошна, тоді як у вартості борошна уже міститься вартість зерна, а у вартості хліба – вартість і зерна, і борошна.

Повторний рахунок характеризував сукупний продукт, обчислений за марксистськими принципами, коли до нього зараховували увесь продукт, створений на підприємствах країни за певний період. Зокрема, у статистичному довіднику, випущеному в СРСР у 1987 році до 70-річчя Радянської влади, стверджувалося, що за 70 років у радянській економіці валовий суспільний продукт зріс у 70 разів. Однак за «красивою» цифрою приховувався той факт, що це зростання враховувало величезний повторний рахунок. Якщо ж показник валового суспільного продукту «очистити» від повторного рахунку, то виявиться, що він за 70 років Радянської влади виріс не в 70, а тільки у 7 разів!

Для того, щоб убезпечитися від повторного рахунку та мати інструмент для визначення

вартості кінцевого продукту, здійснюють обчислення так званої *доданої вартості*.

 **Додана вартість** – це вартість, що додається у процесі виробництва товарів і послуг на підприємствах (фірмах) до вартості проміжного продукту, або перенесеної вартості.

Додана вартість віддзеркалює реальний вклад підприємства у формування вартості кінцевого продукту. Вартість закупленого підприємством у зовнішніх постачальників проміжного продукту – сировини і матеріалів, палива і енергії, транспортних послуг тощо, яка переноситься на підприємство зовні і називається *перенесеною вартістю*, до доданої вартості не включається.

Додана вартість стає результатом використання підприємствами власних чи залучених економічних ресурсів – праці, капіталу, землі (природних ресурсів), підприємницьких здібностей. Ціна використаних фірмою ресурсів, з одного боку, складає її витрати, а з іншого – утворює первинні доходи власників цих ресурсів – *заробітну плату, прибуток, процент і ренту*. Тому додана вартість включає величину цих доходів, а також відрахування на *амортизацію* основного капіталу, який бере безпосередню участь у створенні нової вартості товарів і послуг.

На рівні національної економіки при формуванні кінцевого продукту враховують також послуги держави домашнім господарствам та фірмам. Оскільки надаються вони переважно безоплатно, то прийнято зараховувати до вартості сукупного кінцевого продукту первинні доходи держави – податки на продукт та імпорт, які називають також *непрямими податками на підприємництво*. Останні включаються до ціни реалізації товарів і послуг.

Виходячи з цього, *вартісну структуру сукупного продукту нації* можна відобразити наступним чином:


$$\text{СНП} = \text{МВ} + (\text{А} + \text{ЗП} + \text{П} + \text{Пр} + \text{Р} + \text{НП}),$$

де СНП – сукупний продукт нації, МВ – матеріальні витрати на закупівлю проміжного продукту (перенесена вартість), А – амортизаційні відрахування, ЗП – заробітна плата (оплата послуг праці), П – прибуток (оплата послуг капіталу у виробничій формі), Пр – процентні платежі (оплата послуг грошового капіталу), Р – рентні платежі (оплата послуг землі), НП – непрямі податки держави на бізнес, (А + ЗП + П + Пр + Р + НП) – вартість кінцевого продукту (додана вартість).

Оскільки у вартісній структурі сукупного продукту нації присутня перенесена вартість, то й обчислюється він з повторним рахунком.

2. Система національного рахівництва

Вимір результатів суспільного виробництва здійснюється за допомогою так званої *системи національних рахунків* (системи національного рахівництва, або СНР, яка почала застосовуватися у міжнародній статистиці з 1953 р. у вигляді стандартизованої системи рахунків ООН.) – системи взаємопов'язаних макроекономічних показників, що відображають виробництво і споживання товарів і послуг, розподіл і перерозподіл доходів на рівні національної економіки, формування національного багатства, які поєднані єдиними методологічними принципами і підходами.

 **Система національних рахунків** – система обліку макроекономічних результатів виробництва, або **національного продукту, доходів нації і національного багатства**.

СНР будується на таких основних *принципах*:

- 1) до сукупного продукту відносять як матеріальні, так і нематеріальні блага (послуги), створені в економіці, що передбачає розширене трактування продуктивної праці;
- 2) грошові витрати в економіці дорівнюють усім грошовим доходам, тобто вартість кінцевого продукту складається з витрат на оплату залучених економічних ресурсів, що дорівнюють сумі первинних доходів їх власників;
- 3) усі показники обчислюються тільки в грошовій формі і без повторного рахунку;
- 4) рух продукту в економіці розглядається через господарський кругообіг, в якому виробництво, розподіл, обмін і споживання вважаються взаємопов'язаними сторонами єдиного процесу відтворення, а макроекономічні процеси розглядаються поєднанням запасів і потоків ресурсів і продукту, витрат і доходів (*потік* – сукупність благ, ресурсів чи коштів, вироблених і спожитих упродовж певного періоду, а *запас* – кількість, у вартісному виразі, благ, ресурсів чи коштів, накопичених і наявних на певний момент часу);
- 5) національна економіка розглядається сукупністю інституційних одиниць, для яких властиві єдність поведінки, самостійність у прийнятті рішень, ведення бухгалтерського обліку; серед інституційних одиниць виділяють резидентів (інституційні одиниці, центр економічних інтересів яких пов'язаний з економічною територією даної країни)¹ і нерезидентів; інституційні одиниці об'єднуються у сектори, серед яких виділяють сектори підприємств, фінансових і державних установ, громадських і приватних організацій, домашніх господарств, зовнішньоекономічних зносин (решта світу) – усього п'ять секторів;
- 6) базовим поняттям СНР є економічна операція як сукупність елементарних потоків, серед яких вирізняють операції з товарами і послугами, розподільчі (розподіл та перерозподіл доходів) і фінансові.

Отже, продукт, який враховується СНР, включає речовий продукт і неречовий продукт, або послуги. При цьому йдеться про усі послуги – як матеріальні, так і нематеріальні. Це означає, що СНР виділяє у національному виробництві дві сфери – *матеріального виробництва*, де створюється матеріальний продукт (речовий продукт і матеріальні послуги) та *нематеріального виробництва*, де створюються нематеріальні послуги.

Другий момент, на якому треба зупинитися, – це теза, що вартість річних купівель у країні дорівнює вартості річних продажів і ця вартість і буде вартістю сукупного продукту. Це означає, що будь-який продукт, у тому числі й сукупний продукт національної економіки, можна оцінити як з боку грошових доходів від його продажу, так і з боку грошових витрат на його купівлю.

Наприклад, ви купуєте у магазині готового одягу джинси ціною 200 грн. Їх вартість можна оцінити через ваші грошові витрати у 200 грн на купівлю, які для магазину автоматично перство-

¹ Поняття «резидент» не збігається з поняттями громадянства чи національності; резидентами даної країни можуть бути національні, змішані чи спільні, іноземні фірми. Фізичні особи вважаються резидентами, якщо вони проживають і працюють на території даної країни більше одного року, незалежно від громадянства чи національності. – Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.419.

рюються на грошовий дохід у 200 грн, а через останній також можна оцінити вартість джинсів, яка й складає 200 грн.

Система національного рахівництва подібна до системи бухгалтерського обліку на рівні підприємства і складається із системи взаємопов'язаних рахунків і балансових таблиць, тобто у ній теж використовується форма подвійного запису – через витрати і доходи. Процес суспільного відтворення, потоки і запаси на макрорівні знаходять відображення у таких рахунках: товарів і послуг; виробництва; утворення, розподілу та використання доходів; нагромадження; капітальних витрат для внутрішньої економіки; фінансовий рахунок для внутрішньої економіки; капітальних витрат для зовнішньої економіки; фінансовий рахунок для зовнішньої торгівлі. Цим самим у СНР охоплюються усі стадії відтворення сукупного продукту нації.

У показниках СНР відсутній повторний, або подвійний, рахунок.

У СНР до сукупного продукту включають тільки *додану вартість* (вартість кінцевого продукту) і не включають *перенесену* (вартість проміжного продукту), що й дозволяє уникати повторного рахунку.

Центральним показником системи національного рахівництва (СНР) є *валовий внутрішній продукт* (ВВП).

3. Валовий внутрішній продукт


Основою визначення ВВП є *валовий продукт фірм*, який є сумою цін продукту усіх фірм сфер матеріального і нематеріального виробництва в національній економіці.

Вартість валового продукту фірм, як відомо, утворюється їх *зовнішніми витратами* на закупівлю сировини, палива, енергії, матеріалів, транспортних послуг і праці, а також *грошовими доходами* – амортизацією і прибутком.

Поточні матеріальні витрати (на сировину, матеріали, паливо, енергію, транспортні послуги тощо) відображають грошову оцінку (через грошові виплати) діяльності інших фірм – постачальників названих ресурсів, вартість яких переноситься від фірм-постачальників, тому є *перенесеною вартістю*. Водночас, вартість праці, амортизація засобів праці, прибуток створюються всередині фірм, вона додається до перенесеної і є *доданою вартістю*.

Отже, вартість продукту фірми включає перенесену і додану вартість – вартість кінцевих продуктів.

Кінцевими товарами і послугами є ті з них, що придбані протягом року для кінцевого споживання і не використовуються з метою проміжного використання, тобто для виробництва інших товарів і послуг.

 Сума *вартості сукупного кінцевого продукту*, створеної на теренах даної країни за певний період, утворює *валовий внутрішній продукт (ВВП)*, який визначають також як *ринкову вартість життєвих благ*, створених у даній країні усіма господарюючими суб'єктами безвідносно до їх національної належності.

Перенесена вартість (вартість проміжного продукту) до ВВП не включається. Цим

самим усувається *повторний рахунок*, адже вартість сировини, палива, енергії, матеріалів тощо, яка для одних фірм є перенесеною, для підприємств, які їх випускають, є доданою і вже врахована у валовому продукті.

Для більшої наочності методу обчислення доданої, перенесеної і кінцевої вартості покажемо на схемі, де використаємо приклад з виробництвом однієї чоловічої сорочки (у певних грошових одиницях).

Виробник льону	12							=	12	Ціна льону		
	↓								↓			
Ткацька фабрика	12	+	10					=	22	Ціна тканини		
	↓		↓						↓			
Швейна фабрика	12	+	10	+	8			=	30	Ціна виробу		
	↓		↓		↓				↓			
Гуртова торгівля	12	+	10	+	8	+	6	=	36	Гуртова ціна		
	↓		↓		↓		↓		↓			
Магазин одягу	12	+	10	+	8	+	6	+	4	=	40	Роздрібна ціна
	↓		↓		↓		↓		↓			
Перенесена вартість	100	+	Додана вартість				40	=	140	Сума усіх продажів		

Усі учасники створення сорочки (кінцевого продукту) закупили перенесену вартість (окрім виробника льону) і додали до неї додану вартість.

Пояснимо це на прикладі країни, у якій, припустимо, виробляють тільки чоловічі сорочки. Льон для прядильної фабрики є сировиною, перенесеною вартістю від зовнішнього постачальника – ферми, де він вирощувався, однак для фермера він – додана вартість. Перенесеною вартістю є вартість прядива для ткацької фабрики, вартість тканини – для швейної фабрики тощо. Якщо порахувати тільки додану вартість, то матимемо величину вартості кінцевого продукту, у якому вартість льону, прядива, тканини і так далі враховуватиметься тільки один раз.

Отже, якщо припустити, що одна сорочка – це валовий продукт, то перенесена вартість складе 100 гр.од., додана вартість – 40 гр.од., як і вартість кінцевого продукту. Уся сума продажів дорівнює 140 гр.од. – це й буде валовий продукт з подвійним (повторним) рахунком.

Таким чином, ВВП оцінює додану вартість, створену економічними ресурсами, *внутрішніми* з позицій даної країни, тобто – це сума доданої вартості, створеної протягом року на її території, незалежно від національної належності фірм, а також чистих податків на продукт та імпорт:

$$\text{ВВП} = \text{ВДВ} + \text{Чисті податки на продукт та імпорт,}$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт, ВДВ – валова додана вартість.

Варто врахувати такі особливості обчислення ВВП в системі національних рахунків:

- 1) ВВП – сума *доданої вартості*, а тому перенесену вартість не включає;
- 2) при обчисленні потрібно враховувати увесь *створений*, а не тільки реалізований

продукт (безоплатні послуги, вартість домашньої роботи та інше не враховуються тільки тому, що їх важко оцінити);

3) до ВВП включається лише продукт *поточного періоду*, угоди з продуктом, створеного в минулому, не враховуються (зокрема, перепродаж житла, автомобілів, меблів тощо);

4) до сукупного продукту не включають суму *невиробничих витрат*, передусім *фінансових* (угоди з цінними паперами, державні субсидії тощо).

Застосовують *три методи* виміру ВВП:

1) так званий *виробничий метод* (вартість кінцевого продукту);

2) за *грошовими витратами* (метод кінцевого використання);

3) за *грошовими доходами* (розподільчий метод).

Виробничий метод дозволяє врахувати вклад різних фірм та галузей у створення *кінцевого продукту* економіки. Виключення з підрахунку проміжного продукту дозволяє вирішити проблему так званого *повторного рахунку*.

При обчисленні ВВП за *грошовими витратами* складаються річні грошові витрати всіх економічних агентів (суб'єктів) – домашніх господарств, фірм, держави та іноземців (витрати на вітчизняний експорт), що використовують національний (внутрішній) продукт. Фактично йдеться про *сукупний попит* на вироблений ВВП. Суму витрат можна розкласти на наступні елементи:

$$\text{ВВП} = C + I + G + \text{NX},$$

де *C* – *особисті споживчі витрати*, що включають витрати домашніх господарств на товари тривалого використання і поточного споживання та послуги, але не містять витрат на купівлю житла;

I – *валові інвестиції*, що включають інвестиції у основний виробничий капітал (витрати фірм на придбання нових підприємств, технології, техніки і обладнання), інвестиції у житлове будівництво, у виробничі запаси (зростання запасів враховується зі знаком «мінус», а їх зменшення – зі знаком «плюс»); валові інвестиції можна уявити як суму *чистих інвестицій* (вони збільшують запас капіталу) та *інвестицій на заміщення* (вони відновлюють запас основного капіталу за рахунок використання для інвестицій *амортизації*);

Поняття «інвестиції» застосовується в макроекономіці у строго визначеному розумінні, воно означає витрати на нове будівництво чи закупівлю нового обладнання. Хоча купівлю цінних паперів часто й називають інвестуванням, фінансові активи, з точки зору макроекономіки, до інвестицій не належать, хоча й приносять своїм власникам дохід. У цьому випадку йдеться не про створення нових, а про перерозподіл уже існуючих активів, що просто змінюють власників. А витрати домашніх господарств на купівлю нового житла відносять до виробничих інвестицій.

G – *державні закупівлі товарів і послуг*, зокрема, на будівництво та утримання шкіл, лікарень, доріг, утримання армії і апарату управління тощо; однак сюди не включаються трансфертні виплати;

Державні *трансфертні виплати* (безоплатні допомога та субсидії) не пов'язані з рухом товарів і послуг. Трансферти лише перерозподіляють доходи держави, одержані від збирання податків, через пенсії, допомогу, виплати по соціальному страхуванню тощо. Існують також трансферти підприємців – наприклад, у формі благодійних внесків та іншого.

NX – *чистий експорт* товарів і послуг (різниця вартості експорту та імпорту), або так звані витрати іноземців на вітчизняний експорт, включають у сукупний попит країни, водночас, внутрішні закупівлі імпортованих товарів і послуг виключаються з нього.

Коли йдеться про витрати іноземців, не має значення, хто має на увазі – зарубіжні домашні господарства, фірми чи держави.

Рівняння $ВВП = C + I + G + NX$ часто називають *основною макроекономічною тотожністю*.

Відмінності між її членами – C , I , G і NX – полягають головним чином у відмінностях між покупцями ВВП, тобто домашніми господарствами, фірмами, державою та іноземцями, а не у відмінностях придбаних благ.

Серед компонентів ВВП найбільшу частку, як правило, мають споживчі витрати (C ; у розвинутих ринкових країнах – близько двох третин, в Україні – 50 відсотків), а найбільш мінливі – інвестиційні витрати (I).

При обчисленні ВВП за доходами враховуються усі види *факторних доходів* – заробітна плата, прибуток, процент, рента тощо, а також два елементи, які до доходів не належать – *амортизація* основних фондів і *чисті непрямі податки* на інвестиції (податки мінус субсидії фірмам).

Чисті факторні доходи з-за кордону дорівнюють різниці між доходами, одержаними громадянами даної країни за рубежем, і доходами іноземців, одержаними ними на території даної країни.

Таким чином, до складу ВВП за розподільчим методом, як правило, відносять такі види доходів, виходячи з критерію способу їх отримання:

- ➔ *заробітна плата* (дохід найманих працівників, включаючи й премії);
- ➔ *доходи власників* (доходи приватних підприємств, повних господарських товариств, дрібних ферм, підсобного господарства тощо);
- ➔ *рентні доходи* (рента, а також умовно нарахована орендна плата, яку власники нерухомості «платять» самі собі);
- ➔ *прибутки корпорацій* (які залишаються після оплати праці і процентів за кредит) разом з *дивідендами* (виплачуються акціонерам), *нерозподіленими прибутками* (джерело нагромадження і чистих інвестицій), *податками на прибутки*;
- ➔ *чистий процент*, виключаючи проценти по державному боргу;
- ➔ *амортизація* (витрати спожитого капіталу сфер матеріального і нематеріального виробництва);
- ➔ *непрямі податки* на підприємництво.

Непрямі податки на підприємництво (податок на додану вартість, акцизи, імпортові збори, податки на монополні види діяльності тощо) складають різницю між цінами, за якими купують товари і послуги домашні господарства, і продажними цінами фірм. Фактично непрямі податки – надбавка до продажної ціни фірми, яку робить держава, тому їх сплачують споживачі, а фірми виступають тільки посередниками, передаючи їх державі.

У СНР при визначенні ВВП за грошовими доходами, тобто розподільчим методом, враховується сума оплати праці найманих робітників, чистих податків на виробництво і

імпорт, валового прибутку і валових змішаних доходів (чистого прибутку і змішаних доходів разом з вартістю спожитого капіталу).

У практиці обчислення ВВП найбільш вживаним є метод кінцевого використання (за грошовими витратами), зокрема, його застосовують країни Європейського Союзу.

Ще зовсім нещодавно в СНР використовувався й показник *валового національного продукту* (ВНП), який трактувався як ринкова вартість життєвих благ (кінцевий продукт), створених ресурсами даної нації – як на території своєї країни, так і за рубежом. Похідним від нього був *чистий національний продукт* (ЧНП). ЧНП – це ВНП, зменшений на величину амортизаційних відрахувань (А):

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{А}.$$


4. Національний дохід

Починаючи з 1993 року, показник *валового національного продукту* (ВНП) у СНР поступово замінили показниками *валового національного доходу* (ВНД) і *чистого національного доходу* (ЧНД).

Валовий національний дохід (ВНД) вимірює різноманітні форми первинних доходів, отриманих нацією, і цим принципово відрізняється від ВВП, який насамперед вимірює вартість товарів і послуг для кінцевого споживання. ВНД утворюється після реалізації ВВП, коли витрати на виробництво валового внутрішнього продукту перетворюються на доходи власників економічних ресурсів. При цьому валовий національний дохід відрізняється від валового внутрішнього продукту, розрахованого за грошовими доходами, на сальдо (залишок) первинних доходів, отриманих від решти світу:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} - \text{Чисті первинні доходи від решти світу}.$$

Сальдо первинних доходів (чисті первинні доходи) від закордону одержують шляхом віднімання первинних доходів, які поступають за кордон, від первинних доходів, які надтодять від решти світу (закордону). Цей показник відображає участь країни у міжнародному поділі праці та обміні (експорт та імпорт) економічними ресурсами. Проте, якщо активність країни у міжнародній торгівлі уже відображено у ВВП через показник *NX* (чистий експорт), то чисті первинні доходи від решти світу відображають процеси міграції робочої сили (заробітки із-за кордону і оплачені за кордон), руху капіталів (чисті прибутки із-за кордону та отримані і оплачені процентні платежі), закордонного володіння нерухомістю (рентні платежі отримані і оплачені).

 **Валовий національний дохід (ВНД)** – сукупність первинних доходів (з врахуванням амортизаційних відрахувань), одержаних національними власниками економічних ресурсів як усередині країни, так і за її межами.


Окрім первинних доходів резиденти країни можуть отримувати із-за кордону й так звані *трансферти* – безоплатні доходи, які не вимагають повернення (гуманітарна і соціальна допомога, пенсії, страхові виплати, дарунки, штрафи тощо). У свою чергу, трансферти передаються і за кордон. ВНД, скоректований на трансферти, утворює так званий *наявний валовий національний дохід* (НВНД):

$\text{НВД} = \text{ВНД} + \text{Поточні трансферти від решти світу} - \text{Поточні трансферти решті світу}.$

Наявний валовий національний дохід – це той національний дохід, що у даний момент є у розпорядженні нації.

За своїм вартісним обсягом наявний дохід може бути як більшим, так і меншим від валового. Усе залежить від того, позитивним чи негативним є сальдо трансфертних виплат: якщо, наприклад, потік трансфертів за кордон перевищує їх потік із-за кордону, то НВДН буде меншим від ВНД, а якщо переважає трансфертний потік від решти світу – то більшим.

Якщо від валового національного доходу (ВНД) відняти вартість спожитого капіталу (амортизаційні відрахування), одержимо чистий національний дохід (ЧНД).

 **Чистий національний дохід (ЧНД)** – валовий національний дохід за відрахуванням амортизації основного капіталу.


Водночас у СНР залишився старий показник власне національного доходу (НД). Власне національний дохід безпосередньо вимірює первинні доходи власників економічних ресурсів, тобто показує, у що обходиться нації виробництво її продукту з позицій використання економічних ресурсів.

Основою для обчислення національного доходу є ЧНД, тобто чистий національний дохід. ЧНД містить компонент – *чисті податки на продукт та імпорт* (непрямі податки на бізнес), який не є безпосереднім відображенням участі економічних ресурсів у виробництві, тому, віднявши його від ЧНД, можна отримати НД:

$$\text{НД} = \text{ЧНД} - \text{Чисті податки на продукт та імпорт (Непрямі податки)}.$$

Водночас власне національний дохід є сумою сукупних первинних факторних доходів – заробітної плати, прибутку, процента і ренти:

$$\text{НД} = \text{Заробітна плата} + \text{Прибутки} + \text{Процент} + \text{Рента}.$$

 **Власне національний дохід** є сукупністю первинних факторних доходів власників економічних ресурсів – праці, капіталу, землі (природних ресурсів), підприємницьких здібностей.

Лекція 19

1. Розподіл та перерозподіл національного доходу.
2. Національне багатство.
3. Ефективність виробництва національного продукту.

1. Розподіл та перерозподіл національного доходу

Наступний розподіл власне національного доходу пов'язаний з такими його формами, як *сукупний особистий дохід нації* (СОД) і *дохід кінцевого використання* (дохід нації після сплати податків) (ДКВ).

При цьому здійснюються відрахування від національного доходу, що зменшує його, і додаються різноманітні субсидії (трансферти), що його збільшує. Інакше кажучи, не усі, хто має дохід від участі у господарській діяльності, одержує його повністю, без відрахувань.

По-перше, держава обкладає одержувачів доходів *прямими податками*, що зменшує розмір доходів, водночас, вона надає певним категоріям громадян *трансфертні доходи* (доходи незароблені – зокрема, допомогу по безробіттю, соціальні виплати бідним, багатодітним тощо), або *субсидії*, що збільшує доходи громадян, які їх одержують.

По-друге, частина прибутку корпорацій (фірм) не розподіляється між їх власниками (акціонерами), залишаючись у розпорядженні фірм як *нерозподілений прибуток*, який згодом використовується для розширення виробництва. Не розподіляється й ще одна частина прибутку фірм, яка спрямовується до *фондів соціального страхування* (на допомогу безробітним, хворим, виплати пенсій і таке інше).



Сукупний особистий дохід нації утворюється після вилучення з національного доходу *нерозподіленого прибутку фірм, суми відрахувань на соціальне страхування і врахування суми трансфертних (незароблених) доходів, або субсидій.*

Вилучивши з сукупного особистого доходу особисті прямі податки, розраховують кінцевий показник СНР – дохід кінцевого використання (дохід нації після сплати податків).

Отже, *національний дохід* – дохід, зароблений факторами виробництва, а *сукупний особистий дохід* – одержаний громадянами дохід.

$$\text{СОД} = \text{ЧНД} + \text{Внески на соціальне страхування} - \text{Податки на прибуток фірм} - \text{Нерозподілений прибуток фірм} + \text{Трансфертні виплати.}$$

Використовуваний особистий дохід, чи *дохід кінцевого використання* (дохід нації після сплати податків), обчислюється наступним чином:

$$\text{ДКВ} = \text{СОД} - \text{Прямі особисті податки.}$$

Більша частина особистого доходу згодом йде в особисте споживання, тобто на *спожив-*

вчі витрати домашніх господарств, які складають суму витрат населення на продукти споживання, окрім купівлі житла, а також в *особисті заощадження* – дохід, що йде на *нагромадження багатства*. Раніше вилучені частини доходу нації використовуються на *споживання* (соціальні відрахування), *інвестиції* (нерозподілений прибуток корпорацій), до яких зараховують і витрати на купівлю житла, *державне споживання* (прямі й непрямі податки), тобто на підтримання і зростання *добробуту нації*.


У СНР дохід нації є похідним від валового внутрішнього продукту (ВВП). Водночас показник ВВП не повною мірою відображає реальний добробут нації. Це пов'язано з низкою причин.

По-перше, не увесь продукт, створений в національній економіці, отримує вартісну (грошову) оцінку, хоча безпосередньо підвищує добробут нації, зокрема, продукт домашньої роботи чи вартість соціальних послуг (освіта, оборона, охорона порядку тощо), тому до ВВП не зараховується. *По-друге*, не враховується продукт, створений у так званій *тіньовій економіці*. *По-третє*, у ВВП не враховуються негативні ефекти господарської діяльності (виснаження земель та надр, забруднення довкілля, глобальне потепління тощо), які призводять до зниження добробуту нації. *По-четверте*, у ВВП не враховуються й позитивні ефекти, які підвищують добробут нації (збільшення вільного часу громадян, поліпшення якості споживчих послуг, зростання освітнього, культурного, духовного потенціалу нації).

Для того, щоб врахувати усі згадані чинники, був запропонований (економістами із США В. Нордгаузом і Дж. Тобіном) показник *чистого економічного добробуту* (ЧЕД), який розраховується наступним чином:


$$\text{ЧЕД} = \text{ВВП} - \text{Вартість негативних чинників добробуту} + \text{Вартість неринкової діяльності} + \text{Грошова оцінка вільного часу.}$$

Після перерозподілу дохід нації використовується домашніми господарствами і фірмами на споживання і нагромадження.

 **Отже, в цілому дохід нації призначено для поточного споживання і для нагромадження.**

Перерозподіл національного доходу здійснюється по кількох каналах:

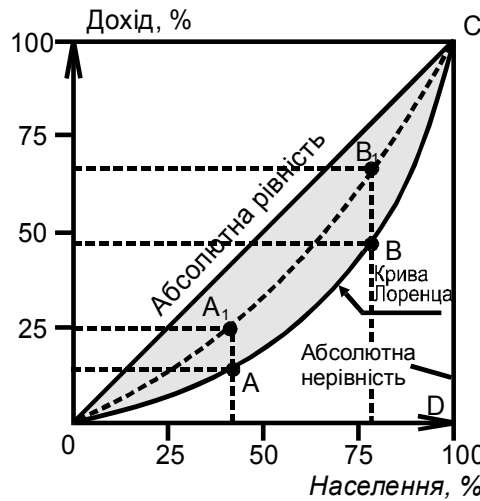
- 1) через державну податкову систему і державний бюджет;
- 2) через соціальне страхування;
- 3) через коливання *ринкових цін* як на фактори виробництва, так і на товари та послуги;
- 4) через *добровільні внески* до громадських, добродійних, релігійних фондів і організацій.

 **Перерозподіл національного доходу – необхідний процес, що забезпечує функціонування економічної системи.**

Перерозподіл доходів дозволяє існувати державі з її апаратом управління і функціями, утримувати непрацевдатних, долати надмірну майнову нерівність, забезпечувати гармонію

загальних і особистих економічних інтересів.

Міра нерівності в доходах, яка притаманна будь-якому суспільству, досліджується з використанням *кривої Лоренца*.



На графіку по горизонталі відкладено кількість населення (сімей) у відсотках, а по вертикалі – розподіл національного доходу групами населення (сімей) у відсотках. Бісектриса (лінія OC) відображає *абсолютну рівність* у доходах усіх сімей (цілком зрівняльний розподіл), а лінії OD-DC – абсолютну нерівність (десятиці населення одержує увесь сукупний дохід). Остання ситуація, коли абсолютна більшість населення взагалі не має ніяких доходів, є абстрактною, уявною, а цілковита рівність у доходах (у зрівняльному розподілі дехто вбачає реалізацію принципу вищої соціальної справедливості) з часом призведе до повної деградації нації, адже убиває будь-які стимули до господарської діяльності.

Фактичний розподіл доходів відображається *кривою Лоренца*, яка будується за реальними доходами різних груп сімей (зокрема, її графік показує, що в даному випадку 40% найбідніших сімей одержують 12-13% доходів – точка A, а 20% найбагатших – 52-53% доходів – точка B). Площа між кривою Лоренца та бісектрисою (на рисунку затонована) показує міру нерівності в розподілі доходів. Чим більше крива відхиляється від бісектриси, тим більшу нерівність в доходах вона показує.

Якщо площу затонованого сегмента позначити через T, то можна одержати коефіцієнт, який в економічній теорії одержаво назву *коефіцієнта Джині* (запропонованого італійським економістом Карло Джині):

$$G = \frac{T}{0DC},$$

де G – показник нерівності в доходах, 0DC – площа відповідного трикутника на графіку.

Наближення кривої Лоренца до бісектриси відображає вирівнювання доходів, проте надмірне вирівнювання матиме негативні наслідки, адже зменшуватиме стимули до виробництва. Водночас надмірна вигнутість «лука Лоренца» (графік кривої нагадує натягнутий лук) вказує на надто виражену нерівність в доходах, що викликає соціальну напругу у суспільстві (критична межа, на думку економістів, наступає тоді, коли 40% найбіднішого населення починає отримувати менше 12-13% сукупних доходів; саме така ситуація відоб-

ражена на рисунку).

Держава через оподаткування доходів багатих і соціальну допомогу (трансферти) найбіднішим може регулювати натяг «лука Лоренца», тобто розподіл доходів.

На рисунку крива $0A_1B_1C$ відображає новий натяг «лука Лоренца» після сплати податків (площа сегмента між первісною кривою Лоренца і новою кривою $0A_1B_1C$ показує обсяг податків). Тепер 40% найбіднішого населення одержує 25% сукупних доходів (точка A_1), а доходи 20% найбагатших сімей зменшилися до 35% (точка B_1).

Певна нерівність в доходах все ж повинна зберігатись, зрівняльний розподіл суперечить основним принципам ринкової економіки, історичний досвід показав його безперспективність і навіть шкідливість для суспільства. Тому збереження достатньої нерівності в доходах і є виразом *соціальної справедливості*.

Розподіл і перерозподіл національного доходу закінчується його використанням. При цьому утворюються *кінцеві доходи* нації, які йдуть на *особисте споживання* і *нагромадження* для наступного зростання виробництва.

Особисте споживання відбувається через використання таких основних джерел:

- ➔ *трудові доходи* (заробітна плата, премії тощо);
- ➔ *доходи від підприємництва* (прибутки і процент);
- ➔ *доходи від підсобного господарства*;
- ➔ *доходи від власності* (рента, дивіденди тощо);
- ➔ *соціальні доходи* (виплати по соціальному страхуванню, зокрема, пенсії, виплати по безробіттю тощо, трансферти, субсидії, дотації і компенсації і таке інше).

Крім того, можуть бути й *нелегальні доходи*.

Особисте споживання здійснюється в *домашніх господарствах* (сім'ях). Величина доходів і обсяг споживання – основні показники визначення *рівня добробуту* і *рівня бідності* населення країни. Про це свідчить *бюджет сім'ї* – баланс її доходів і витрат.

Для оцінки реального стану життєвої спроможності людей у кожній розвиненій країні визначається так звана *межа бідності*, що дозволяє виявити коло сімей, що потребують соціальної допомоги. Бідною вважається сім'я, доходи якої не дозволяють її членам задовольнити свої найнеобхідніші потреби – у харчах, питві, одязі, помешканні.

Критерієм визначення межі бідності служить також *структура споживання сім'ї*. Закономірності зміни структури споживання сім'ї і добробуту нації дослідив ще в середині XIX століття німецький економіст Е. Енгель у законі, який було названо його іменем.

Суть *закону Енгеля* така: зі зростанням доходів сім'ї частка її витрат на продовольчі товари зменшується, на промислові (одяг, взуття, помешкання, комунальні послуги) залишається незмінною, а на соціальні, духовні і культурні запити зростає.

Отже, чим менша частка витрат пересічної сім'ї на харчування, тим вищий економічний розвиток країни і добробут нації. Водночас, аналіз структури витрат окремих груп (категорій) сімей дає можливість виявити сім'ї, що знаходяться за межею бідності і потребують соціальної допомоги (зокрема, у США бідною вважається сім'я, яка витрачає на харчування більше третини своїх доходів).

Середньостатистична частка витрат на харчування дозволяє виявити і бідні країни в цілому


(такими визнаються країни, де на продовольство витрачається більше двох третин доходів пересічної сім'ї).

Обчислення сукупного (національного) доходу в розрахунку на душу населення є ще більш надійним показником багатства чи бідності нації. Є країни багаті природними ресурсами, але бідні економічно (мають низькі показники пересічного доходу на душу населення), тобто ресурси використовуються нераціонально, не в інтересах усієї нації.

Нагромадження частини національного доходу необхідне для розширення масштабів виробництва і майбутнього зростання національного продукту та доходу. Та частина доходу нації, яка нагромаджується, поповнює національне багатство країни.

2. Національне багатство

Валовий внутрішній продукт (ВВП) та валовий національний дохід (ВНД) без посередньо пов'язані не лише з добробутом нації в цілому на даний момент часу, а й з процесом нагромадження *національного багатства* країни.

 **Національне багатство** – сукупність матеріальних благ і культурних цінностей, нагромаджених нацією за усю її історію, та залучених до господарської діяльності природних ресурсів.

Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність нації, потенціал її наступного соціально-економічного розвитку.

У національному багатстві виділяють *суспільне багатство*, створене економічними ресурсами (працею, капіталом, землею і підприємницькими здібностями), і *природне багатство* (земельні ресурси, надра, води, атмосфера, флора і фауна, кліматичні умови, ландшафти і географічне розташування).

Природні багатства, що лише розвідані, а тим більше потенційні, до національного багатства не включаються.

Суспільне багатство складається з *національного майна* і *соціально-культурних цінностей*.

Національне майно – основна частина національного багатства, яка утворюється *основним виробничим капіталом* (засобами праці, окрім палива та енергії), *матеріальним оборотним капіталом* (предметами праці разом з такими засобами праці, як паливо та енергія), їх *запасами і резервами*, *об'єктами сфери нематеріального виробництва* (школами і лікарнями, театрами і стадіонами, житлом і санаторіями, науковими закладами та університетами тощо), *домашнім майном*.

Внаслідок відсутності грошової оцінки майна домашніх господарств, у офіційній статистиці національне багатство визначається без нього – за виключенням житла.

У широкому розумінні до національного майна відносять і нематеріальні цінності – *духовні і соціально-культурні*. До них належать: нагромаджений досвід людей, їх освітній потенціал, досягнення наукової і технічної думки, витвори мистецтва, традиції і культура, релігійні цінності, інтелектуальний потенціал нації тощо.

За формою національне багатство також поділяють на *матеріальне* і *нематеріальне багатство*.

До *матеріального багатства* належать: *основні необоротні фонди* (будівлі, споруди, транспорт, машини і механізми, обладнання і устаткування, інструменти), *оборотні фонди* (запаси сировини, матеріалів, палива, комплектуючі вироби, незавершене виробництво, товарні запаси), *державні запаси і резерви, домашнє майно* (житло, будівлі, предмети тривалого користування, цінності), *природні ресурси*.

До *нематеріального багатства* відносять: *науковий, освітній, кваліфікаційний, культурний, духовний потенціал, рівень фізичного здоров'я нації*.


У СНР для характеристики національного багатства застосовують термін «економічні активи». *Економічні активи* – усе те, що при використанні у господарській діяльності приносить своїм власникам дохід (вигоду). Економічні активи поділяються на *фінансові* і *нефінансові*.

Уявлення про склад національного багатства як фінансових і нефінансових активів дають наступні схеми.


НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА				
ВИРОБЛЕНІ			НЕВИРОБЛЕНІ	
Основні необоротні засоби	Оборотні засоби	Цінності	Матеріальні	Нематеріальні
Матеріальні (будівлі, споруди, машини, механізми, обладнання тощо) і нематеріальні (програмне забезпечення тощо).	Сировина, матеріали, паливо, незавершене виробництво, товарні запаси тощо.	Дорогоцінні матеріали і камені, ювелірні вироби, витвори мистецтва.	Природні ресурси, земля, надра, води, ліси, клімат, географічне середовище.	Патенти, ліцензії, авторські права.

ФІНАНСОВІ АКТИВИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА					
Монетарне золото, SDR	Валюта і депозити	Цінні папери (окрім акцій)	Акції та інші види акціонерного капіталу	Страхові і технічні фінансові резерви	Інші

Національне багатство тісно пов'язане з доходом нації, адже нагромаджена частина останнього поповнює багатство нації, а саме багатство стає основою майбутнього зростання національного доходу. Багатство нації не тільки зростає з часом за рахунок нагромадження частини національного доходу, але й постійно відтворюється (оновлюється), що стає передумовою і результатом *економічного і соціального прогресу*.

 **Національне багатство** – джерело зростання доходу нації, а **національний дохід** – передумова зростання національного багатства.

Поряд з національним багатством виділяють й *економічний потенціал нації*.

 **Економічний потенціал нації** – виробнича частина національного багатства разом з економічно активним населенням (працівниками, управлінцями, спеціалістами, вченими) і трудовими резервами.

Всебічне використання економічного потенціалу, його постійне нарощування і вдосконалення – один з магістральних напрямків економічного і соціального прогресу, забезпечення добробуту нації.

3. Ефективність виробництва національного продукту

Якщо національний продукт і дохід нації є *абсолютним результатом*, або *ефектом*, національного виробництва, то його *відносним результатом* є *макроекономічна ефективність* (ефективність виробництва національного продукту).

Ефективність виробництва у найбільш загальному вигляді визначається співставленням ефекту виробництва (сукупного продукту у грошовій оцінці) з витратами економічних ресурсів:

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Продукт}}{\text{Витрати економічних ресурсів}}.$$

Коли збільшується національний продукт і зменшуються чи залишаються незмінними витрати ресурсів, ефективність виробництва зростає. Вона зростатиме й за умови, коли темп зростання продукту перевищуватиме темп зростання кількості застосованих виробничих факторів.

Обернений метод розрахунку ефективності виробництва дозволяє виявити віддачу витрат економічних ресурсів (кількість ресурсів на одиницю продукту):

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Витрати економічних ресурсів}}{\text{Продукт}}.$$

Ефективність діяльності окремого підприємства – мікроекономічна ефективність – не тотожна з ефективністю усієї національної економіки. Для фірм важлива *виробнича ефективність*, узагальнюючим виразом якої є *рентабельність виробництва*. Метою фірми є прибуток, а метою національної економіки – національний продукт, що зумовлює суттєві відмінності виробничої і макроекономічної ефективності. Остання відображає результативність усієї національної економіки.

Розрізняють два види макроекономічної ефективності виробництва: *економічну* (пов'язану з врахуванням затрат на виробництво продукту) та *соціально-економічну* (пов'язану з рівнем задоволення суспільних потреб). Цілі першої полягають у зростанні ефекту виробництва при зменшенні витрат, а другої – у зростанні добробуту нації.

Зростання ефективності національного виробництва – не випадковий, а закономірний і сталий процес, що має об'єктивну основу. Це надає зростанню ефективності властивостей економічного закону – *закону зростаючої ефективності виробництва*.

Цей закон відбиває лише тенденцію до збільшення результативності національної економіки, адже існує кілька чинників, що перешкоджають цьому. Тому в окремі періоди ефективність виробництва може стрімко зростати, а в окремі – навіть спадати. Зміну економічної ефективності виробництва на макрорівні визначають через систему показників:

➔ *продуктивність суспільної праці* (кількість виробленого продукту на одиницю праці):

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{Y}{L};$$

➔ *капіталовіддача* (кількість продукту на одиницю застосованого капіталу – вартості засобів праці):

$$\text{Капіталовіддача} = \frac{Y}{K};$$

➔ *матеріаловіддача* (кількість продукту на одиницю застосованих природних ресурсів – вартості сировини, матеріалів, палива і енергії):

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{Y}{N};$$

➔ *трудомісткість національного продукту* (кількість витрат праці на одиницю створеного продукту):

$$\text{Трудомісткість продукту} = \frac{L}{Y};$$

➔ *капіталомісткість продукту* (кількість застосованого капіталу на одиницю продукту):

$$\text{Капіталомісткість продукту} = \frac{K}{Y};$$

➔ *матеріаломісткість продукту* (кількість природних ресурсів на одиницю виробленого продукту):

$$\text{Матеріаломісткість продукту} = \frac{N}{Y}.$$

Тут Y – національний продукт, L – кількість застосованої праці, K – обсяг застосованого капіталу, N – кількість застосованих природних ресурсів.

Легко побачити, що пари цих показників мають протилежні значення: продуктивність праці і трудомісткість продукту (відображають ефективність застосування трудових ресурсів економіки – праці), капіталовіддача і капіталомісткість продукту (показують ефективність застосування капіталу), матеріаловіддача і матеріаломісткість продукту (відображають ефективність використання природних ресурсів).

Макроекономічна ефективність зростає, коли підвищуються продуктивність праці, капіталовіддача і матеріаловіддача і знижуються трудомісткість, капіталомісткість і матеріаломісткість національного продукту.

Проте більш об'єктивними є *граничні показники ефективності виробництва національного продукту*:

$$\text{Гранична продуктивність праці} = \frac{\Delta Y}{\Delta L};$$

$$\text{Гранична капіталовіддача} = \frac{\Delta Y}{\Delta K};$$

$$\text{Гранична матеріаловіддача} = \frac{\Delta Y}{\Delta N};$$

$$\text{Гранична трудомісткість продукту} = \frac{\Delta L}{\Delta Y};$$

$$\text{Гранична капіталомісткість продукту} = \frac{\Delta K}{\Delta Y};$$

$$\text{Гранична матеріаломісткість продукту} = \frac{\Delta N}{\Delta Y}.$$

Тут ΔY – приріст продукту, ΔL – приріст кількості праці, ΔK – приріст обсягу капіталу, ΔN – приріст кількості застосованих природних ресурсів.

➔ *Отже, економічна ефективність суспільного виробництва – це раціональне і продуктивне використання усіх виробничих ресурсів національної економіки, а не лише якогось одного з них.*

Економічна ефективність характеризує результативність усієї національної економіки. Ефективним вважається такий її стан, за якого найповніше втамовуються потреби усіх членів суспільства за даних обмежених ресурсів. Це означає, що уже неможливо збільшити ступінь задоволення потреб (рівень добробуту) хоча б однієї людини, не поступившись задоволенням потреб інших. Такий стан економіки називають *парето-ефективним* (від прізвища швейцарського економіста італійського походження початку ХХ століття Вільфредо Парето, який сформулював цей принцип).

Проте суспільні потреби постійно розвиваються, водночас удосконалюються й виробничі фактори (ресурси), а це означає, що суспільство намагатиметься досягти нового, ще вищого рівня економічної ефективності.

Оскільки зростання ефективності суспільного виробництва є процесом постійним і безупинним, він набуває характеру економічного закону. Найбільший приріст ефективності виробництва сукупного продукту досягається за умов інтенсивного типу економічного зростання, широкого застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Серед чинників макроекономічної ефективності варто виділити підвищення технічного рівня національного виробництва, впровадження науково-технічних досягнень у виробництво, зростання рівня його організації, удосконалення методів управління, поліпшення використання економічного потенціалу нації, прискорення обороту капіталу, структурна перебудова економіки й досягнення її оптимальної структури, раціональне використання і відтворення природних ресурсів, використання переваг міжнародного поділу праці, застосування ефективних економічних механізмів.

Усі перераховані чинники тією чи іншою мірою визначаються *технологічним способом виробництва* (способом технологічного поєднання факторів виробництва у єдиному виробничому процесі), який залежить від науково-технічного прогресу. З цієї точки зору, НТП – *головний чинник* ефективності виробництва національного продукту.

Для визначення *соціально-економічної ефективності*, яка відображає зміни у рівні і якості життя суспільства, що відбувається під впливом соціально-економічного прогресу, застосовують показники, які характеризують рівень життя:

- ➔ виробництво національного продукту чи національного доходу на душу населення;
- ➔ відповідність реального особистого споживання науково обґрунтованим нормам;
- ➔ грошові і реальні доходи на душу населення;
- ➔ рівень задоволення платоспроможного попиту населення в товарах і послугах;
- ➔ структура витрат населення;
- ➔ рівень зайнятості робочої сили;

- ➔ середня тривалість життя, дитяча смертність;
- ➔ освітній рівень населення;
- ➔ кількість вільного часу та багато інших.

Усі вони характеризують *добробут нації*, рівень задоволення суспільних (соціальних) потреб.

Категорії «рівень життя» і «добробут нації» складаються з таких елементів, як здоров'я та його охорона, їжа, питво, одяг, зайнятість, освіта, житло, соціальне забезпечення. В Україні та інших країнах рівень життя і добробут нації прийнято визначати через так звані «споживацькі бюджети»: фізіологічного, прожиткового і соціального мінімумів.

Використовуючи три з названих показників – виробництво національного продукту чи національного доходу на душу населення, його освітній рівень та пересічну тривалість майбутнього життя при народженні – ООН, починаючи з 1990 р. щорічно розраховує так званий *індекс розвитку людини (ІРЛ)* для усіх країн світу – коефіцієнт, що узагальнює рівень соціально-економічного розвитку.

ІРЛ розраховується як середньозважена величина трьох індексів.

Індекс пересічної тривалості життя (ІТЖ) розраховується таким чином:

$$\text{ІТЖ} = \frac{\text{LE} - 25}{85 - 25}, \text{ де LE} - \text{середня тривалість життя у країні.}$$

Індекс освіченості населення (ІО) складається з двох індексів: грамотності дорослого населення (АІІ) і сукупної частки тих, хто нині навчається (GЕІ). Їх співвідношення таке:

$$\text{ІО} = \frac{2}{3} \text{АІІ} + \frac{1}{3} \text{GЕІ.}$$

Індекс грамотності дорослого населення визначається таким чином:

$$\text{АІІ} = \frac{\text{АLR}}{100}, \text{ де ALR} - \text{грамотність дорослого населення у відсотках.}$$

Індекс сукупної частки тих, хто навчається, визначається так:

$$\text{GЕІ} = \frac{\text{CGER}}{100}, \text{ де CGER} - \text{сукупна частка тих, хто навчається.}$$

Виробництво ВВП на душу населення застосовується у індексі рівня життя (ІРЖ), який обчислюється наступним чином:

$$\text{ІРЖ} = \frac{\log(\text{GDPpc}) - \log(100)}{\log(40000) - \log(100)}, \text{ де GDPpc} - \text{ВВП на душу населення.}$$

Вважається, що країни з ІРЛ меншим від 0,5 мають низький рівень соціально-економічного розвитку, 0,5-0,8 – середній, вище від 0,8 – високий.

Україна за роки суверенного розвитку спочатку опустилася у дев'ятий десяток переліку країн світу за рівнем соціально-економічного розвитку, а потім поступово піднялася до шостого-сьомого десятку, маючи середній рівень розвитку (насамперед – за рахунок освіченості населення). У різні роки (починаючи з 1990-го) цей список очолювали США, Канада, Швеція, Швейцарія, Австралія, Фінляндія, Норвегія, а місця у першому десятку займали також Німеччина, Нова Зеландія, Японія, Нідерланди, Ізраїль, Велика Британія, Люксембург, Австрія, Данія, Ісландія...

Тема 17


Економічне зростання національної економіки

Лекція 20

1. Макроекономічна динаміка та економічне зростання.
2. Чинники і типи економічного зростання.
3. Вимір економічного зростання.
4. Виробничі функції та їх економічний зміст.


1. Макроекономічна динаміка та економічне зростання

У національній економіці постійно відбуваються кількісні та якісні зміни, що торкаються усіх її сфер – виробництва, розподілу, обміну і споживання. Вирішальними при цьому стають зміни у виробництві національного продукту.


 *Зміну параметрів (характеристик) національного виробництва, що проявляється у зміні обсягу та якості національного продукту, називають **макроекономічною динамікою**.*

Макроекономічна динаміка відображає розвиток національної економіки у її безупинному русі, у якому постійно змінюються макроекономічні параметри, насамперед показники виробництва національного продукту.

Виробництво має бути безперервним, адже суспільство не може припинити споживання життєвих благ, які у виробництві створюються. Задоволена один раз потреба не зникає, вона відновлюється і вимагає щораз нового втамування. Щоб втамувати постійно існуючі і усе зростаючі потреби, виробництво мусить постійно повторюватись, що відображає процес *відтворення*.

 ***Відтворення** – процес виробництва, що постійно повторюється.*

Процес відтворення національного виробництва відбувається у колі *господарського (економічного) кругообігу* (потоках ресурсів, витрат, продукту та доходів між господарськими суб'єктами). Це – безперервний рух економічних потоків у часі. Динаміка відтворення завжди має певний вектор (спрямованість). Динамічність відтворення дає змогу уявити еволюцію економіки як послідовну і закономірну зміну її стану. Макроекономічна динаміка має кілька варіантів.

 *Якщо у процесі відтворення відбувається зростання обсягу чи якості національного продукту, то здійснюється **економічне зростання**. Економічне зростання обов'язково пов'язане з підвищенням добробуту нації.*

Економічне зростання здійснюється на ґрунті *виробничого нагромадження*, завдяки якому зростає обсяг продуктивного капіталу (за рахунок чистих інвестицій, тобто приро-

щення капіталовкладень), у результаті з кожним новим циклом відтворення зростає обсяг національного продукту і доходу.

Економічне зростання передбачає *розширене відтворення виробництва*, тобто повторення виробництва з року в рік у все зростаючих масштабах. Джерелом розширеного відтворення є *фонд нагромадження*, у якому зосереджуються *чисті інвестиції*, що веде до зростання обсягів капіталу у національній економіці.

Можливі й *просте відтворення*, за якого виробництво повторюється у незмінних масштабах, а нагромадження (чисті інвестиції) відсутнє, тому суспільний капітал не зростає, і навіть *звужене (регресивне) відтворення*, коли виробництво з кожним циклом скорочується, а обсяг капіталу постійно зменшується.


У зв'язку з різним характером відтворення можна виділити два основних варіанти макроекономічної динаміки: *економічне зростання* і *економічну стагнацію*.

Тенденція до *економічної стагнації* відображає не лише спад чи депресію, а й зниження ефективності застосування виробничих факторів (капіталу, праці і природних ресурсів), темпів економічного зростання протягом відносно тривалого періоду.

Найбільш доцільним варіантом динамічного розвитку є *економічне зростання*. Лише воно дає можливість більш повного задоволення усе зростаючих суспільних (соціальних) і особистих потреб, зростання національного продукту і доходу, а на цій основі – підвищення добробуту нації.

2. Чинники та типи економічного зростання

Економічне зростання – стан, що властивий зростаючій економіці. Воно проявляється передусім як зростання обсягу і якості національного продукту та доходу нації, нарощування капіталу. Проте це не вичерпує суті економічного зростання.

 **Економічне зростання** – такий розвиток економіки, коли протягом тривалого періоду кількісно та якісно зростають виробництво і споживання, які перебувають у постійному русі, в динаміці.

Економічне зростання забезпечується певними *чинниками*, або *факторами*, до яких варто віднести:

- ➔ кількість і якість застосованих економічних ресурсів (капіталу, праці, природних ресурсів);
- ➔ рівень технології і організації національного виробництва;
- ➔ рівень сукупного попиту на товари і послуги;
- ➔ суспільний розподіл та обмін продукту.


Взаємозв'язок між чинниками зростання є складним і суперечливим. Зміна одних зумовлює зміну інших. У залежності від того, за рахунок яких факторів збільшується обсяг національного продукту і доходу, залежить якість економічного зростання.

Однак, яка б комбінація чинників економічного зростання не застосовувалася, його можна забезпечити тільки двома способами:


- 1) через використання більшої кількості виробничих ресурсів;

2) через підвищення ефективності використання (продуктивності) існуючих ресурсів.

У залежності від того, яким способом досягається мета, розрізняють *два типи* економічного зростання – екстенсивний і інтенсивний.

 **Екстенсивне зростання** здійснюється на основі нарощування кількості виробничих ресурсів за їх якісної незмінності.

Екстенсивне зростання визначається лише обсягами факторів виробництва та їх співвідношенням. Ефективність виробництва не змінюється, тому збільшення обсягу продукту відбувається у тих же пропорціях, що й збільшення кількості застосованих ресурсів.

 **Інтенсивне зростання** пов'язане з якісним удосконаленням економічних ресурсів і підвищенням на цій основі ефективності національного виробництва.

За інтенсивного економічного зростання межі ефективності виробництва мусять постійно розширюватися, лише це забезпечить постійне зростання за незмінної, а то й меншої кількості виробничих факторів. Цей тип зростання дозволяє долати обмеженість (рідкісність) економічних ресурсів, що посилює незалежність економіки від природних факторів, він просуває вперед технологічний прогрес. Головна суть інтенсивного типу зростання полягає у прагненні суспільства досягти максимального результату за мінімальних витрат.

Поділ економічного зростання на екстенсивне і інтенсивне значною мірою умовний, оскільки в чистому вигляді не існує ні того, ні іншого, а реальне економічне зростання залежить від відповідних комбінацій екстенсивних і інтенсивних чинників. Інтенсивне використання одних видів виробничих ресурсів досягається за рахунок екстенсивного застосування інших.

Отже, можна вести мову лише про *переважно екстенсивне* (коли переважають екстенсивні фактори) чи *переважно інтенсивне* (якщо перевагу мають інтенсивні фактори) економічне зростання.

Переважно екстенсивне зростання має такі ознаки:

- ➔ кількісне нарощування виробничих факторів і епізодичне впровадження більш ефективних ресурсів;
- ➔ активний розвиток виробництв і галузей, що застосовують традиційні технології та виробничі ресурси;
- ➔ застосування традиційних методів організації виробництва.

Основні ознаки *переважно інтенсивного зростання*:

- ➔ якісне удосконалення засобів праці та робочої сили, підвищення на цій основі ефективності національного виробництва;
- ➔ безперервне впровадження виробничих факторів вищої ефективності, прискорення темпів НТП;
- ➔ активний розвиток виробництв і галузей, що застосовують новітні технології та прогресивні виробничі ресурси;
- ➔ застосування новаторських методів організації виробництва.

Поряд з чинниками економічного зростання є чимало причин, що гальмують економічний розвиток, ведуть до застою або й спаду економіки, тобто зумовлюють *економічну ста-*

гнацію. До них належать:

- ➔ неефективне застосування і комбінування чинників виробництва;
- ➔ циклічність економічного розвитку і неповна зайнятість;
- ➔ розлад фінансово-кредитної системи і інфляція;
- ➔ надмірне невиробниче споживання (зокрема, військові витрати);
- ➔ недостатній сукупний попит на товари і послуги;
- ➔ неефективний розподіл та обмін національного продукту;
- ➔ недосконалість законодавчої бази з економічних питань;
- ➔ політична нестабільність і соціальні конфлікти.

Ці чинники можуть викликати *довгострокову депресію* (застій) економіки, або її *стагнацію*. Якщо стагнація поєднується з інфляцією, виникає ситуація *стагфляції*, яка посилює економічний спад чи депресію, зростання споживчих цін і зuboжіння населення.

3. Вимір економічного зростання

Для характеристики економічного зростання застосовують систему показників, що дають уявлення про різні його сторони. З точки зору зміни параметрів національного продукту, визначають такі показники зростання: абсолютний приріст, темпи зростання і приросту, середньорічні темпи зростання і приросту. Перший з них є абсолютним, а інші – відносними показниками.

Абсолютний приріст показує, на яку величину обсяг продукту поточного періоду (ВВП₁) більший чи менший від обсягу продукту базового періоду (ВВП₀) (поточний період – період, показники якого порівнюють, базовий період – період, з яким порівнюють):

$$\text{Абсолютний приріст продукту} = \text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0.$$

Темп зростання продукту визначається таким чином:

$$\text{Темп зростання} = \frac{\text{ВВП}_1}{\text{ВВП}_0}.$$

Якщо темп зростання більший від одиниці, відбувається економічне зростання, якщо менший від одиниці – відбувається економічний спад.

Зокрема, якщо продукт базового періоду дорівнює 400 ум.гр.од., а продукт поточного періоду – 600 ум.гр.од., то темп зростання (Т_{зр}) буде таким:

$$T_{зр} = \frac{600}{400} = 1,5, \text{ або } 150\% (1,5 \times 100).$$

Темп приросту продукту розраховується як співвідношення абсолютного його приросту до обсягу продукту базового періоду:

$$\text{Темп приросту} = \frac{\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0}{\text{ВВП}_0}.$$

Якщо коефіцієнт приросту більший від нуля, відбувається економічне зростання, якщо менший від нуля – відбувається скорочення виробництва в національній економіці (економічний спад).

Зокрема, якщо продукт базового періоду дорівнює 400 ум.гр.од., а продукт поточного періоду – 600 ум.гр.од., то темп приросту ($T_{\text{пр}}$) буде таким:

$$T_{\text{пр}} = \frac{600 - 400}{400} = \frac{200}{400} = 0,5, \text{ або } 50\% (0,5 \times 100).$$

Даний приклад показує, що темп зростання і темп приросту за один і той же період відрізняються на 1 (100%).

Для характеристики економічного зростання за тривалий період застосовують середньорічні показники зростання.

Середньорічний темп зростання ($\bar{T}_{\text{зр}}$) розраховується за такою формулою (n – кількість років):

$$\bar{T}_{\text{зр}} = \sqrt[n]{\text{Добуток коефіцієнтів зростання}}.$$

Наприклад, якщо є потреба розрахувати середньорічний темп зростання національного продукту за 5 років, потрібно спочатку розрахувати коефіцієнти зростання, яких буде чотири: 2-й рік до 1-го (наприклад, 1,08), 3-й – до 2-го (1,04), 4-й – до 3-го (1,00), 5-й – до 4-го (0,98), тому $n - 1 = 4$, а потім знайти їх добуток ($1,08 \times 1,04 \times 1,00 \times 0,98 = 1,10$) та витягти його з-під кореня 4-го ступеня. Середньорічний темп зростання за 5 років буде дорівнювати 1,03 (103%).

Аналогічно обчислюється і *середньорічний темп приросту* ($\bar{T}_{\text{пр}}$):

$$\bar{T}_{\text{пр}} = \sqrt[n]{\text{Добуток коефіцієнтів приросту}}.$$

Середньорічні показники – усереднені параметри зростання чи приросту за відповідний кількарічний період. За їх допомогою визначається *економічний тренд* – спрямованість (вектор) економічного розвитку, тобто тенденція макроекономічної динаміки за тривалий період (до зростання, застою чи спаду).

Для характеристики економічного зростання застосовують також *економічні індекси* – відносні величини, що показують зміну рівня чинників зростання у часі. До таких індексів відносять: індекси фізичного (кількісного) обсягу продукту, індекси цін, індекси доходу тощо.

Будь-який обсяг національного продукту (Y) можна відобразити через суму добутків кількості (q) і ціни (p) кожного виду продукту:

$$Y = q_1 p_1 + q_2 p_2 + q_3 p_3 + \dots + q_n p_n = \sum q_n p_n.$$

Тоді, зокрема, темп зростання сукупного продукту визначається так:

$$\text{Темп зростання} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0},$$

де q_0 – кількість одиниць продукту у базовому періоді, q_1 – кількість у поточному періоді, p_0 – ціни базового періоду (базові ціни), p_1 – ціни поточного періоду (поточні ціни), $\sum q_0 p_0$ – продукт базового періоду, $\sum q_1 p_1$ – продукт поточного періоду.

Для виявлення дії кожного з чинників – кількості та ціни – застосовують індекси фізичного обсягу (кількості) продукту (I_q) та індекс цін (I_p). Зокрема, один з кількісних індексів має такий вигляд:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}.$$

Він дає змогу визначити вплив зміни кількості продукту на його вартісний обсяг без врахування зміни цін, для чого застосовують *базову ціну* (p_0), тобто ціну базового періоду, через яку й оцінюють кількість продукту в поточному і базовому періодах.

Індекс цін (I_p або P) обчислюється таким чином:

$$P_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}.$$

Індекс цін показує вплив на зміну обсягу національного виробництва за певний період зміни рівня цін, або *темпу зміни цін* за той же період.

У статистиці застосовують три види індексу цін. Індекс цін, у якому порівнюють зміну цін для продукту поточного періоду (q_1), називають *індексом цін Пааше* (P_p ; за прізвищем дослідника, який його запропонував), цей індекс уже було наведено раніше. *Індекс цін Ласпейраса* (P_L) вказує на зміну рівня цін для продукту базового періоду (q_0) і має наступний вигляд:

$$P_L = \frac{\sum q_0 p_1}{\sum q_0 p_0}.$$

Водночас, як індекс Пааше, так і індекс Ласпейраса не зовсім точні, адже змінюється номенклатура продукту і в наборі поточного періоду може виявитися продукт, якого не було у базовому; у свою чергу, у поточному періоді міг випускатися продукт, який уже не виробляється у поточному. Тому застосовують *індекс цін Фішера* (P_F), який є найповнішим, поєднуючи індекси Пааше і Ласпейраса: $P_F = \sqrt{P_p \times P_L}$.

Через I_q та I_p також можна визначити темп економічного зростання:

$$\text{Темп зростання} = I_q \times I_p.$$

Індекс цін використовують для визначення *темпу інфляції* (темпу зростання цін), а також для обчислення *реального* національного продукту.

Продукт, який обчислюється за діючими цінами, є *номінальним* продуктом, а скоректований на зміну цін (розрахованим за базовими цінами) – *реальним* продуктом. Щоб визначити реальний продукт застосовують його *дефлятор* (дефлятор – зменшувач), або *індекс цін*.

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

4. Виробничі функції та їх економічний зміст


Теорія економічного зростання досліджує механізм дії таких його чинників, як капітал (K) і праця (L) через індекс багатофакторної продуктивності та виробничі функції.

Ідея побудови індексу багатофакторної продуктивності належить американцю Д. Кендрик, який на початку 50-х років XX століття запропонував показник, що певним чином зважає витрати капіталу та праці на створення сукупного продукту нації:

$$I_K = \frac{Y}{\alpha K + (1 - \alpha)L},$$

де I_K – показник багатофакторної ефективності, Y – ВВП, α – частка капіталу у ВВП, $(1 - \alpha)$ – частка праці у ВВП.

В основі оцінки названих часток знаходиться передумова, за якою доходи, одержані власниками відповідних економічних ресурсів, виступають внесками цих ресурсів у створений продукт – постулат французького теоретика Ж. Б. Сея, виведений ще 1803 року. Якщо додану вартість відобразити у формі вартості капіталу і заробітної плати, їх частки дозволяють визначити коефіцієнти, що зважують капітал і працю. Усі інші індекси багатofакторної продуктивності, які з'явилися пізніше, як і виробничі функції, опираються на методологічний принцип, сформульований Д. Кендриком.

 **Виробнича функція** – рівняння функціонального взаємозв'язку між обсягами випуску національного продукту і затратами економічних ресурсів.

Теорія виробничих функцій, як правило, припускає, що факторами (чинниками) економічного зростання є передусім капітал і праця. Це означає, що національний продукт розглядається спільною функцією капіталу і праці. У найбільш загальному вигляді цей функціональний зв'язок має такий вигляд:

$$Y = f(K, L).$$

Якщо прийняти допущення про те, що затрати капіталу і праці можуть здійснюватися незалежно один від другого, то за теоремою Ейлера одержимо:

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta K} \times K + \frac{\Delta Y}{\Delta L} \times L,$$

де ΔY , ΔK , ΔL – відповідно, прирости продукту, капіталу і праці.

Дану тотожність можна проілюструвати таким чином: національний продукт складається з двох частин, одна з яких створюється капіталом, а інша – працею. При цьому $\Delta Y/\Delta K$ показує граничну продуктивність капіталу (граничну капіталовіддачу), а $\Delta Y/\Delta L$ – граничну продуктивність праці, K і L – вартісний обсяг капіталу (вартість засобів праці) і праці (величину сукупної заробітної плати). Отже, перша частина тотожності ($\Delta Y/\Delta K \times K$) вказує на обсяг продукту, створеного капіталом, а друга ($\Delta Y/\Delta L \times L$) – на обсяг продукту, створеного працею.

У теорії виробничих функцій стосовно величин $\Delta Y/\Delta K$ (граничної капіталовіддачі) і $\Delta Y/\Delta L$ (граничної продуктивності праці) існують такі припущення: нескінченно малий приріст одного з чинників (ΔK чи ΔL) за стабільного значення іншого дає позитивний приріст продукту; за зростання затрат одного фактора кожна наступна його задіяна одиниця даватиме усе менший приріст продукту (за законом спадного граничного продукту або спадної віддачі ресурсів).

В основі багатofакторних залежностей результатів виробництва знаходиться певний технологічний спосіб поєднання його чинників. Кожний технологічний спосіб виробництва у цілому характеризується якимось співвідношенням між капіталом і працею, яке дозволяє досягти заданого рівня його ефективності. Пропорції, що складаються між обсягами праці та капіталу у виробництві, насамперед відображаються показником капіталоозброєності праці (середня вартість засобів праці на одного працюючого). Остання виступає у ролі часткової характеристики технологічного способу виробництва.

Зростання капіталоозброєності – не мета, а засіб підвищення продуктивності праці, яке викликається тим, що засоби праці заміщують живу працю і втілюють у собі технологічний

прогрес.

Встановлення конкретної кількісної форми виразу взаємозв'язку між рівнем продуктивності праці та її капіталоозброєністю у процесі економічного зростання, тобто механізм дії чинників економічного зростання, досліджується у *виробничих функціях*, першою з яких була *виробнича функція Кобба-Дугласа*.

Американські дослідники – математик Чарльз Кобб і економіст Пітер Дуглас, побудували цю функцію у 1928 році за даними розвитку промисловості США за 1899-1922 роки.

Виробнича функція Кобба-Дугласа має такий вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \text{ при } \alpha + \beta = 1.$$

У даному рівнянні застосовано такі позначення: Y – ВВП, K – обсяг капіталу, L – обсяг праці, A – коефіцієнт масштабності, що показує вплив інших чинників зростання (автономний фактор зростання), α – коефіцієнт еластичності капіталу, β – коефіцієнт еластичності праці. Коефіцієнти еластичності показують міру залежності зміни обсягу продукту від капіталу чи праці (на 1% їх зростання).

Кобб і Дуглас знайшли значення згаданих коефіцієнтів. Було обчислено, що $A = 1,01$, $\alpha = 1/4$, $\beta = 3/4$.

Стосовно останніх величин це означає: коли капітал зростає на 1%, то це викличе зростання продукту на 1/4%, а коли праця зростає на 1%, то продукт збільшиться на 3/4%; якщо ж обидва фактори – капітал і праця – одночасно збільшаться на 1%, то й продукт зростає внаслідок цього на 1%.


Таке розмежування дії виробничих факторів можливе тільки в теорії, абстрактно, а на практиці проявляється сукупна дія усіх факторів водночас (капітал без праці – мертвий, а праця без капіталу – безсила). Однак економічна теорія має змогу вичленити факторний вплив на зростання продукту.

При цьому застосовуються показники граничного продукту капіталу (MPK) та граничного продукту праці (MPL), які відображають віддачу (додатковий обсяг продукту) від застосування додаткових одиниць капіталу чи праці. Водночас під дією закону спадної віддачі (закону спадного граничного продукту) із застосуванням кожної наступної одиниці капіталу або праці додатковий приріст продукту буде усе зменшуватися. Якщо усі фірми в економіці є конкурентними, то кожен з економічних факторів (K чи L) принесе доходу рівно стільки, скільки граничного продукту він додає до загального обсягу продукту. Тоді реальна заробітна плата одного робітника дорівнюватиме MPL, а капіталовіддача одиниці капіталу – MPK. Загальні витрати на реальну заробітну плату в економіці складуть $MPL \times L$, а загальна сума реального доходу від капіталу – $MPK \times K$. Якщо кожному фактору як дохід дістається його граничний продукт, то сума усіх доходів дорівнює загальному обсягові створеного продукту:

$$Y = MPK \times K + MPL \times L.$$

У виробничій функції дохід на капітал дорівнює $MPK \times K = \alpha Y$, а дохід на працю – $MPL \times L = (1 - \alpha)Y$. Якщо $(1 - \alpha)$ позначити як β , виробнича функція Кобба-Дугласа

набуде свого звичного вигляду.

 **Економічний зміст виробничих функцій** полягає у виявленні впливу на економічне зростання кожного виробничого фактора зокрема та результату їх сукупної дії.

Виробнича функція Кобба-Дугласа показує *постійну віддачу від масштабу* (пропорційне кількісне зростання виробничих факторів і продукту), тобто $\alpha + \beta = 1$ (еластичність цієї функції постійна). Це означає, що вона відображає *екстенсивне економічне зростання*, тобто не враховує дії інтенсивних (якісних) чинників зростання.

Вплив інтенсивних чинників показує інша виробнича функція – модифікована функція Кобба-Дугласа, що була вдосконалена голландським теоретиком Яном Тінбергеном у 1948 році. *Виробнича функція Кобба-Дугласа-Тінбергена* має такий вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^\beta r, \text{ при } \alpha + \beta > 1,$$

де r – комплексний коефіцієнт багатofакторної (сукупної) сукупної ефективності (він показує зростання якості капіталу і праці під впливом НТП, тобто підвищення ефективності їх використання).

Тепер $\alpha + \beta = r$, при $r > 1$ (це означає, що еластичність даної функції змінна). Якщо $\alpha + \beta > 1$, то темп приросту національного продукту перевищує темп приросту кількості застосованих факторів (капіталу і праці), відображаючи *переважно інтенсивне економічне зростання*.


Відображена у показниках середньорічних темпів приросту, виробнича функція Кобба-Дугласа-Тінбергена набуває такого вигляду:

$$y = \alpha^k + \beta^l + r,$$

де y , k , l – відповідно темпи приросту продукту, капіталу і праці.

Показник r окрім змін у науці та техніці відображає підвищення якості та зростання продуктивності капіталу та праці. Дана виробнича функція описує реальні процеси економічного зростання, у яких переплелися як екстенсивні, так й інтенсивні чинники.

Перший Нобелівський лауреат з економіки Ян Тінберген (премію одержав у 1969 році разом із норвежцем Рагнарм Фрішом), вивчаючи динаміку продукту, капіталу, праці і технологічних змін за 1870-1914 роки у Німеччині, Великій Британії та США, за умови, що в якості параметрів α і β були взяті частки доходів на капітал і працю у національному доході – відповідно 1/4 і 3/4, одержав наступні результати: у Німеччині екстенсивні фактори – кількісне збільшення капіталу і праці – забезпечили 60% зростання, технологічний прогрес – 40%; у Великій Британії – відповідно 80 і 20%; у США – 73 і 27%.

 **Цей тип виробничої функції широко застосовується для оцінки макроекономічної ролі окремих чинників виробництва (капіталу і праці) в економічному зростанні (визначення можливого обсягу продукту за певних обсягів капіталу і праці та визначеній ефективності їх застосування), що й виявляє її економічний зміст.**

Наступний розвиток теорії виробничих функцій пішов по шляху виявлення впливу нових інтенсивних факторів економічного зростання.

Характерною у цьому плані є *виробнича функція (модель) Солоу*, де використовується

функція Кобба-Дугласа, у якій капітал і праця є взаємозамінними факторами, тобто субститутами. Окрім того, основними передумовами аналізу стали спадна гранична продуктивність капіталу, постійна віддача від масштабу виробництва, постійна норма амортизації, відсутність інвестиційних лагів. Взаємозамінність факторів (зміна капіталоозброєності) пояснюється не тільки технологічними умовами, а й передумовою про існування досконалої конкуренції на ресурсному ринку. Чим вищою є норма заощаджень, тим меншою буде величина капіталу у порівнянні із заробітною платою і тим більше капіталу використовується замість праці, і навпаки.

Прийнявши це припущення, Р. Солоу довів, що, тим не менше, за незмінності технології у довгостроковому періоді кількість капіталу, що припадає на одного працівника, буде незмінною, залишиться постійною й реальна заробітна плата. Отже, зростання доходу, спрямованого на заощадження, вплине на темпи зростання тільки у короткостроковому періоді. Висновок з цих міркувань очевидний: у довгостроковому періоді основним чинником економічного зростання стає розвиток техніки та технології.

Модель зростання Солоу є складною теоретичною конструкцією, над якою автор працює уже кілька десятиліть. У ній враховано вплив трьох чинників: запасу капіталу, кількості населення та технологічного прогресу; визначено чинники короткострокової (запас капіталу і зростання кількості населення) і довгострокової дії (технологічний прогрес); пріоритет надано не зростанню продукту як такого, а зростанню продуктивної сили праці; визнано існування в економіці сталого рівня капіталоозброєності.

Виробнича функція Солоу має наступний загальний вигляд:

$$Y = f(K, L), \text{ або } y = f(k),$$

де y – дохід одного робітника ($y = Y / L$; Y – сукупний продукт, L – кількість працівників), k – капіталоозброєність одного пересічного робітника ($k = K / L$; K – обсяг застосованого капіталу в економіці).

Це означає, що сукупний продукт (дохід) є функцією від капіталоозброєності.

Стан стійкої динамічної рівноваги економіки характеризується повною зайнятістю ресурсів. Однак, щоб капіталоозброєність була сталою за умов зростання населення, темпи зростання капіталу і населення повинні бути однаковими:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta K}{K} = \frac{\Delta L}{L} = n.$$

Отже, зростання населення стає однією з причин стійкого економічного зростання за умов рівноваги.

Якщо припустити, що населення зростає незмінним темпом (n), а інвестиції становлять сталу частку доходу, зумовлену нормою заощаджень (s), тоді одержимо *фундаментальне рівняння Солоу*:

$$k^* = sf(k) - nk,$$

де k^* – стала капіталоозброєність, nk – показник, який вказує, скільки потрібно додаткового капіталу, щоб зберегти попередню капіталоозброєність.

Врахування у моделі Солоу технологічного прогресу видозмінює вихідну виробничу функцію. Остання передбачає *трудозберігаючу форму технологічного прогресу* і набуває

наступного вигляду:


$$Y = f(K, L \times E),$$

де E – ефективність (продуктивність) праці, а $L \times E$ – кількість умовних одиниць праці з постійною ефективністю E .

Чим більшим є показник E , тим більше продукту випускається незмінною кількістю працівників. Передбачається, що технологічний прогрес здійснюється через зростання E з постійним темпом g . Технологічний прогрес у моделі Солоу є єдиним чинником безперервного зростання рівня життя, адже тільки він забезпечує стійке зростання випуску продукту на душу населення.

Отже, у неокласичній моделі економічного зростання Солоу знайдено пояснення механізму безперервного економічного зростання у режимі рівноваги та з повною зайнятістю ресурсів. У цій моделі за будь-якої норми заощаджень ринкова економіка прагне до відповідного стійкого рівня капіталоозброєності (k^*) та збалансованого зростання, коли дохід і капітал зростають з темпом $n + g$. Величина норми заощаджень (нагромадження) при цьому стає об'єктом *економічної політики*.

Поскілки рівноважне економічне зростання сумісне з різним значенням норми заощаджень, виникає проблема оптимального вибору цієї норми. Цей оптимум повинен відповідати так званому *золотому правилу нагромадження капіталу Фелпса*, що забезпечує рівноважне економічне зростання з максимальним рівнем споживання.


 За «золотим правилом» критерієм при виборі норми заощаджень є максимізація добробуту, тобто зростання обсягу споживання.

«Золоте правило» виконується за умови, що граничний продукт капіталу (MPK) дорівнює нормі його вибуття, тобто амортизації (d):

$$MPK = d.$$

Якщо $MPK > d$, споживання зростає, за $MPK < d$ – зменшується, тільки коли $MPK = d$ споживання максимізується, що відповідає оптимальному варіанту економічного зростання.

Модель Солоу описує механізм довгострокового стійкого економічного зростання, що забезпечує повну зайнятість. Вона виділяє технологічний прогрес як єдину основу стійкого зростання добробуту населення і дозволяє знайти такий оптимальний варіант зростання, який забезпечує максимальне споживання.

 У довгостроковому періоді *технологічний прогрес*, на відміну від зростання заощаджень та кількості населення, є постійним чинником економічного зростання.

Широко відомою стала *модель економічного зростання Едварда Денісона*, відображена у відповідній виробничій функції. Остання показує усі якісні зміни в економіці здійснені завдяки неінвестиційним затратам – у «людський капітал» (підвищення кваліфікації праці, рівня освіти тощо), а також у чинники, що не піддаються безпосередній кількісній оцінці: підприємництво, спеціалізація праці, структурні зміни в економіці.

За розрахунками Е. Денісона, підприємництво, спеціалізація виробництва, організація праці, структурна перебудова економіки забезпечують 12% приросту ВВП; інша частина загального

приросту одержується за рахунок прогресу технології та знань по управлінню. При цьому вкладення у «людський капітал» мають ефективність у 5-6 разів вищу, ніж вкладення у капітал фізичний (Див.: Ковальчук В. М. Макроекономіка: теоретичний аспект. – Тернопіль: Астон, 1996. – С.115).

Виробничі функції не дають і не можуть дати повного уявлення про роль усіх чинників економічного зростання, але вони показують його загальні тенденції, виявляють значення екстенсивних та інтенсивних факторів.

Хоча виробничі функції описують моделі економічного зростання на макrorівні, вони враховують лише чинники, що діють на мікрорівні (капітал, праця, технічний прогрес). Дія макроекономічних чинників зростання досліджується в кейнсіанських моделях (зокрема, у моделі мультиплікатора економічного зростання).

У тісному зв'язку з використанням виробничих функцій знаходиться розвиток нової сфери прикладання неокласичних принципів та апарату граничного аналізу – *теорія технологічних змін*, або *теорія технічного прогресу*.

Її фундатори, а це насамперед уже згадувані американські економісти Р. Солоу, Е. Денісон та інші, намагаються пов'язати характеристику технологічних змін, що впливають на економічний розвиток, зі змінами параметрів виробничих функцій. При цьому технічний прогрес вводиться у виробничі функції у двох формах: *нейтральний технічний прогрес*, що не впливає на співвідношення ефективності виробничих факторів, та *«домінуючий» технічний прогрес*, у ньому відображаються такі важливі техніко-економічні параметри, як еластичність заміщення чинників виробництва, різне зростання їх ефективності тощо.

Розвиток неокласичних теорій економічного зростання послужив обґрунтуванню окремих аспектів *політики економічного зростання*.

➔ неокласики висунули на передній план проблему потенційно можливих темпів економічної динаміки та зростання виробничих ресурсів – на відміну від кейнсіанців, які зосередилися на проблемах формування ефективного сукупного попиту;

➔ застосування виробничих функцій дало поштовх вивченню ролі окремих чинників зростання – як кількісних, так і якісних;

➔ неокласики стимулювали більш жорстку політику держави стосовно профспілок з метою обмеження темпів зростання заробітної плати.

Усі сучасні неокласичні теорії економічного зростання намагаються визначити його стійкі темпи у рамках моделі, яка ендогенно (внутрішньо) пов'язує зростання зі всіма можливими кількісними і якісними чинниками – ресурсними, інституційними тощо.

Зокрема, прихильники *сучасного монетаризму* (М. Фрідман та інші) та *«економіки пропозиції»* (А. Лаффер та інші) вважають, що збільшення темпів економічного зростання за повної зайнятості можливе насамперед через зменшення регулюючого впливу держави на ринкову систему.

Нинішній стан еволюції неокласичних теорій зростання йде по лінії розробки більш складних та абстрактних моделей з метою визначення оптимальної траєкторії економічного зростання. При цьому відбувається вдосконалення інструментарію кількісного аналізу, що характеризує вплив технічного прогресу на економічну динаміку.

Лекція 21

1. Мультиплікатор економічного зростання.
2. Принцип акселерації економічного зростання.
3. Циклічність економічного зростання.
4. Причини періодичної циклічності економічного розвитку.
5. Концепція «довгих хвиль» економічного зростання.


1. Мультиплікатор економічного зростання

Вплив макроекономічних чинників зростання, які не враховуються теорією виробничих функцій, досліджується в *теорії мультиплікації економічного зростання (мультиплікатора інвестицій)*. Теорію *мультиплікатора інвестицій* розробив у 30-х роках ХХ століття великий британський економіст Джон М. Кейнс.

У теорії мультиплікатора інвестицій досліджується дія таких *макроекономічних чинників зростання*, як сукупний попит (сукупне споживання), сукупні заощадження та сукупні інвестиції.

Головну увагу Дж. М. Кейнс приділив *сукупному попитові*, який визначає обсяги *сукупного споживання і сукупних інвестицій* в економіці. Він виявив, що річний приріст національного доходу (ΔY) визначається річними чистими інвестиціями (ΔI) і особливим показником – коефіцієнтом мультиплікатора (k):

$$\Delta Y = k \times \Delta I.$$

 **Мультиплікатор** (примножувач) – числовий коефіцієнт, що показує залежність рівня доходу від зміни інвестицій.

З наведеного рівняння можна знайти величину мультиплікатора:

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta C},$$

адже $\Delta Y = \Delta C + \Delta I$, де ΔC – приріст річного споживання.

Поділивши останнє рівняння на ΔY , одержуємо таке значення мультиплікатора:

$$k = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}.$$

Вираз $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ відбиває величину показника, відкритого Кейнсом, – *граничної схильності до споживання* (MPC), який показує частку споживання у прирості національного доходу.

$$\text{Отже, } MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Поряд з MPC, Кейнс увів інший показник – *граничної схильності до заощаджень* (MPS), який показує приріст заощаджень (ΔS) у прирості національного доходу (заощад-

ження – дохід, що уникає споживання):

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

Приріст національного доходу може використовуватись як на приріст споживання, так і на приріст заощаджень, які потім перетворюються в чисті інвестиції (приріст інвестицій), тому $\Delta Y = \Delta C + \Delta S$.

Звідси впливає така залежність:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1, \text{ тобто } MPC + MPS = 1.$$


Тепер можна пов'язати мультиплікатор з MPC та MPS:

$$k = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Отже, мультиплікатор інвестицій (примножувач сили інвестицій) є величиною, оберненою до величини граничної схильності до заощаджень. Чим більшим буде показник MPS, тим меншим буде мультиплікатор, а чим більшим буде MPC, тим більшою буде мультиплікація інвестицій і тим вищими будуть темпи економічного зростання.

Якщо, зокрема, чисті інвестиції складають 200 умовних одиниць, а мультиплікатор дорівнює коефіцієнтові 5, то приріст національного доходу досягне 1000 *ум.од.*; при зниженні коефіцієнта мультиплікатора до 2, що визначається зменшенням граничної схильності до споживання і збільшенням граничної схильності до заощаджень, приріст національного доходу складе тільки 400 *ум.од.*

Тому для збільшення темпів економічного зростання потрібно нарощувати сукупне споживання (збільшувати сукупний попит) і зменшувати прагнення до заощаджень. Водночас, як показав Кейнс, за умов зростання доходу гранична схильність до заощаджень зростає, а до споживання – зменшується, що зумовлює стагнаційний розвиток ринкової економіки. Лише державне втручання у процеси розподілу доходів може виправити становище і збільшити мультиплікацію інвестицій, але це вже сюжет іншої теми, до якого ми звернемось пізніше.

 **Ефект мультиплікації економічного зростання** (примноження інвестицій) полягає в тому, що первинний **приріст інвестицій** у деяких галузях економіки веде до зростання виробництва у них, а також суміжних і сировинних галузях. Це викликає збільшення **зайнятості**, що підвищує сукупні доходи та сукупний попит на товари і послуги. Поява додаткового попиту стимулює вкладення додаткових інвестицій, що веде до нового розширення виробництва. Так відбувається **спадна ланцюгова реакція зростання попиту, інвестицій, зайнятості і доходу**, яка охоплює декілька циклів і припиняється при досягненні **повної зайнятості** в економіці.

В основі ефекту мультиплікатора знаходиться механізм залежності споживання від доходу, який перетворює приріст інвестицій у цілу серію наступних зростань сукупного попиту і національного доходу зі спадним ефектом.

Цей процес зростання сукупного доходу ΔY під впливом мультиплікаційного ефекту можна виразити такою тотожністю:

$$\Delta Y = \Delta I (1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + MPC^4 + \dots + MPC^n),$$


де n – кількість періодів у мультиплікаційному циклі.

Числовий ряд $(1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + MPC^4 + \dots + MPC^n)$ показує, що початкові витрати породжують ланцюгову реакцію, яка, хоча й має спадний ефект геометричної прогресії у кожному циклі, призводить до багаторазової зміни приросту національного доходу. Ефект мультиплікації зникає тоді, коли сумарні заощадження (S), викликані початковим збільшенням інвестицій, компенсують їх приріст ($\Delta I = S$), а в економіці буде повна зайнятість.

Зростання обсягу споживання через мультиплікаційний механізм визначає увесь процес нарощування національного доходу у кейнсіанській концепції економічного зростання.

2. Принцип акселерації економічного зростання

Кейнсіанська теорія пояснювала механізм досягнення сталих темпів економічного зростання за умов спаду і депресії 30-х років. Проте за умов стабільного економічного зростання ефект мультиплікації інвестицій виявляється незначним, адже в економіці досягається майже повна зайнятість. Тому сучасні послідовники Кейнса – некейнсіанці доповнили кейнсіанську теорію, вбачаючи своє завдання у з'ясуванні умов високих і стабільних темпів економічного зростання. Це передусім знайшло свій вираз у моделі *акселератора економічного зростання*.

 **Акселератор** (прискорювач) – числовий коефіцієнт, що показує взаємозв'язок приросту інвестицій і приросту національного доходу, який зумовив приріст інвестицій.


Акселератор відображає співвідношення приросту інвестицій до приросту національного доходу і є оберненим до мультиплікатора. Він є кількісним виразом *принципу акселерації*, суть якого полягає в тому, що кожна одиниця приросту національного доходу вимагає відносно більшого приросту інвестицій.

Отже, якщо *мультиплікатор* показує можливий приріст національного доходу за відомого приросту інвестицій, то *акселератор* дає уявлення про можливий приріст інвестицій (про майбутні чисті інвестиції) за відомого приросту національного доходу і сталого рівня сукупного споживання (сукупного попиту). Ефект акселерації пов'язує обсяг інвестицій даного року з економічним зростанням попереднього періоду:

$$I_n = a (Y_{n-1} - Y_{n-2}) = a \times \Delta Y_{n-1}, \text{ при } a = \frac{\Delta I}{\Delta Y}.$$

Тут застосовано такі символи: I_n – обсяг інвестицій n -го року, a – коефіцієнт акселератора, Y – національний дохід, Y_{n-1} – національний дохід попереднього року, Y_{n-2} – національний дохід позаминулого року, k – коефіцієнт мультиплікатора, ΔY_{n-1} – приріст національного доходу у році $n - 1$.

На відміну від теорії мультиплікатора, де йшлося про *автономні (незалежні) від доходу інвестиції*, у теорії акселератора йдеться про *індуційовані інвестиції*.

 **Індуційовані інвестиції** – інвестиції, які залежать від зміни попиту на товари і послуги у результаті зміни доходу.

Принцип акселерації пов'язаний із зміною індуційованих інвестицій.

Розглянуті ефекти мультиплікації та акселерації інвестицій дозволяють зрозуміти взаємодію сукупних обсягів споживання, інвестування та доходу. Поєднання цих ефектів дає змогу дослідити взаємодію таких економічних явищ, як зростання доходу і споживання під впливом зростання інвестицій, а також обернений вплив на інвестиції змін в доході і споживанні.

Саме таку модель економічного зростання розробив англійський економіст Дж. Гікс. *Модель Гікса* відображається такою тотожністю:

$$Y_n = I_A + \left(1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}\right) Y_{n-1} + a(Y_{n-1} - Y_{n-2}),$$

де Y_n – національний дохід n -го року, I_A – автономні інвестиції, a – акселератор; мультиплікатор представлено тут MPC – граничною схильністю до споживання.

Вона показує можливий обсяг національного доходу за відомих значень коефіцієнтів мультиплікатора (представленого через MPC) і акселератора та певного обсягу інвестицій.

Отже, за неокейнсіанськими уявленнями, зміни в обсягах виробництва і національного доходу залежать як від автономних інвестицій, які спричиняють ефект мультиплікації, так і від індуційованих (стимульованих) інвестицій, які зумовлюють ефект акселерації.

На думку неокейнсіанців, за умов динамічного економічного зростання його чинниками стають *норма нагромадження* і *гранична капіталомісткість продукту* (гранично велике її значення), або так званий граничний (маржинальний) коефіцієнт капіталомісткості. Якщо норма нагромадження показує частку чистих інвестицій в національному доході, то граничний коефіцієнт капіталомісткості – ефективність їх застосування.

Ці чинники стали складовими елементами моделей економічного зростання британця Р. Гаррода та американця О. Домара.

Модель Гаррода досліджує залежність приросту національного доходу від норми нагромадження і маржинального коефіцієнта капіталу і відображається простим рівнянням:

$$S' = c \times G,$$

де S' – норма нагромадження, c – гранична капіталомісткість ВВП (маржинальний коефіцієнт), G – темп приросту національного доходу.

Якщо $S = I$, то S' буде виражатися співвідношенням приросту інвестицій ΔI та базового рівня національного продукту Y_0 :

$$S' = \frac{\Delta I}{Y_0}.$$

Якщо $c = \frac{\Delta K}{\Delta Y}$, а $G = \frac{\Delta Y}{Y_0}$, то базове рівняння Гаррода набуде наступного вигляду:

$$\frac{\Delta I}{Y_0} = \frac{\Delta K}{\Delta Y} \times \frac{\Delta Y}{Y_0} = \frac{\Delta K}{Y_0}, \text{ тобто } \frac{\Delta I}{Y_0} = \frac{\Delta K}{Y_0}.$$

Ця тотожність відображає стан економічної рівноваги за умови, що темп приросту інвестицій дорівнює темпові приросту капіталомісткості продукту (маржинального коефіцієнта).

Темп приросту продукту відображається наступною тотожністю:

$$G = \frac{S'}{c} = \frac{\frac{\Delta I}{Y_0}}{\frac{\Delta K}{Y_0}}.$$

Дане рівняння показує, що темп економічного зростання прямо пропорційний обсягові нагромаджень і обернено пропорційний маржинальному коефіцієнту (капіталомісткості національного продукту). Для збільшення темпів зростання необхідно або збільшити норму нагромадження, або зменшити капіталомісткість продукту. *Умовою динамічної рівноваги національної економіки*, коли $I = S$, за постійних норми нагромадження і капіталомісткості національного продукту є *стійкі темпи економічного зростання*. Однак динамічна рівновага у цій моделі виявилася мінливою, тому Р. Гаррод проаналізував досягнення рівноваги за різних темпів зростання, увівши поняття «гарантованого», «природного» і «фактичного» темпів зростання (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, С.451-452).

Гарантований темп зростання (G_w) визначається рівнянням:

$$G_w = \frac{S'}{c_R},$$

де c_R – капіталомісткість національного продукту за мінімально можливої норми нагромадження.

Гарантований темп зростання – стабільний і сталий темп економічного зростання, який забезпечує динамічну рівновагу національної економіки та повну зайнятість усіх економічних ресурсів.

Природний темп зростання визначається наступним чином:

$$G_n = \frac{S'}{c_R^n}.$$

Природний темп зростання – максимально можливий темп економічного розвитку за максимальних капіталомісткості національного продукту та норми нагромадження (c_R^n).

Фактичний темп зростання відображається рівнянням:

$$G = \frac{S'}{c}.$$

Коли $G_w = G_n = G$, для економіки – це найбільш бажаний стан, адже усі показники врівноважені, а темп зростання фактичний дорівнює темпу гарантованому, тобто найвищому із можливих. За такого оптимального співвідношення маржинальний коефіцієнт (капіталомісткість національного продукту) буде найнижчим, а економічний потенціал суспільства використовуватиметься найефективніше.

Аналізуючи причини відхилення від умов гарантованого зростання, Р. Гаррод зробив висновок, що у ринковій системі відсутні автоматичні стабілізатори рівноваги. Тим самим він обґрунтував необхідність державного втручання в економічні процеси.

Модель економічного зростання О.Домара міститься у тотожностях:

$$G = a \times S, \text{ або } \frac{\Delta Y_1}{Y_0} = \frac{\Delta I_1}{I_0} = S \times c,$$


де a – коефіцієнт акселератора.

При цьому темп приросту інвестицій дорівнює темпу приросту національного доходу, а норма нагромадження визначається величиною коефіцієнта акселератора.

До такого висновку незалежно один від одного прийшли обидва дослідники. Ідея полягає у тому, щоб шляхом визначення необхідної норми нагромадження забезпечити стійке економічне зростання на тривалу перспективу, досягти динамічної рівноваги економічного розвитку.

3. Циклічність економічного зростання

Економічний розвиток має тенденцію до зростання, але проходить мінливо. Періоди зростання змінюються спадом і стагнацією, а потім знову відбувається зростання. Такі коливання в розвитку ринкової економіки набули *циклічного характеру*.

 **Циклічність** – така форма розвитку національної економіки і світового господарства, яка проявляється через постійне порушення і відновлення економічної рівноваги; це – рух від одного макроекономічного стану економіки до іншого із загальною тенденцією до економічного зростання.

Властивість циклічного розвитку – рух не по колу (слово «цикл» походить від грецького *kiklos* – «коло»), а по зростаючій спіралі; це – прогресуючий розвиток, об'єктивний спосіб ринкового саморегулювання.

Водночас циклічність – багатогранне явище. Теоретики поступово виділили в економічному розвитку кілька циклів різної тривалості:

- ➔ столітні цикли (тривалістю понад 100 років);
- ➔ «довгі», або «великі», цикли (тривалістю 50-60 років);
- ➔ періодичні, або ділові, цикли (тривалістю 7-12 років);
- ➔ «короткі», або «малі», цикли (тривалістю 2-2,5 роки).

«Довгі», або *технологічні, цикли* пов'язані з принциповою зміною соціально-економічної форми розвитку, що зумовлює поновлення та заміну виробничого капіталу загалом. *Періодичні, або ділові, цикли* (їх ще називають *інвестиційними циклами першого роду* або ж «циклами амортизації устаткування») пов'язуються з оновленням активної частини основного капіталу. *Короткі цикли* пов'язуються зі змінами світових запасів золота, або ж зі змінами у сфері грошового обігу, або ж з нерівномірністю процесів відтворення оборотного капіталу (їх ще називають *фінансовими циклами*).

В економічній теорії «великі», або «довгі», цикли називають «циклами (хвилями) Кондратьєва», ділові цикли – «циклами Жюгляра», а «короткі», або «малі», цикли – «циклами

Кітчина», за прізвищами вчених, які першими їх дослідили.

Крім того, виявили циклічні коливання в розвитку окремих галузей ринкової економіки (зокрема, в сільському господарстві, в будівництві, де відбуваються так звані «середні» цикли, або «цикли Кузнеця», які ще називають *інвестиційними циклами другого роду*, тривалістю 18-25 років), специфічні коливання окремих економічних елементів (наприклад, обсягу виробничих запасів) тощо.

Найбільш суттєвий вплив на макроекономічну стабільність мають періодичний і «довгий» економічні цикли.

Циклічність як явище проявилася у першій третині XIX століття, а до цього вона не була яскраво вираженою, хоча окремі її ознаки усе ж прослідковувалися.

У найпомітнішому економічному циклі, середня тривалість якого в XIX столітті складала 11 років, а в XX столітті зменшилася до 8 років, виділили кілька періодів (фаз), що послідовно змінюються: 1) спад (криза); 2) депресія (застій); 3) поживлення; 4) піднесення.

Тому його назвали *періодичним циклом*. Кожна з фаз, як правило, продовжувалася 2-4 роки.

Спад (криза) завершує попередній цикл і є початком наступного. Цей період розпочинається з труднощів збуту виробленої продукції, що згодом веде до вибухового скорочення виробництва, зайнятості, попиту на інвестиції. Ціни знижуються, а попит на гроші зростає, до максимального значення піднімається процентна ставка, тобто значно погіршується ринкова кон'юнктура. Але скорочення виробництва поступово призводить до відновлення пропорцій між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням, але на суттєво нижчому рівні. Економіка вступає у фазу депресії.

Депресія – фаза циклу, яка проявляється у тривалому застої виробництва. Сукупний продукт уже не зменшується, але й не зростає. Стабільними на низькому рівні залишаються ціни, високий рівень безробіття, ставка процента падає до свого мінімального рівня. Проте поступово запаси нереалізованої продукції зникають, зростає сукупний попит, створюються умови для поживлення виробництва і комерційної діяльності.

Фаза *поживлення* розпочинається зі зростання розмірів виробництва і помітного скорочення безробіття. Нарешті, коли обсяг виробництва досягає попереднього найвищого рівня, економіка вступає у фазу *піднесення*. Тепер виробництво зростає найвищими темпами, ринкова кон'юнктура стає найліпшою: зростають попит і ціни, збільшуються доходи, прискорюється обіг капіталу, що супроводжується досягненням повної зайнятості. Проте уже готуються передумови для наступного спаду і початку нового періодичного циклу.



Періодичний (діловий) економічний цикл охоплює період від початку одного економічного спаду (кризи) до початку наступного.

Періодичний цикл є болісною реакцією ринку на порушення макроекономічної рівноваги, тобто цикл – це об'єктивний механізм відновлення ринкової рівноваги за умов вільної конкуренції. Цей механізм діє швидко й безжально, стихійно відновлюючи втрачені пропорції.

Окрім *циклічного спаду* виробництва, існують й так звані *нерегулярні кризи*, до яких відносять *проміжні* (вони інколи виникають між основними фазами періодичного циклу),

часткові (охоплюють окремі сфери економіки, зокрема, фінансові кризи), галузеві і структурні (криза охоплює ряд старих галузей).

За сучасних умов, багато в чому завдяки державному антициклічному регулюванню, відбулась модифікація періодичного циклу: скоротилась його тривалість (в середньому до 8 років), значно зменшилась глибина спаду (з 10, а інколи й 30-40%, до 1-2% і навіть менше) та амплітуда циклічних коливань, у деяких циклах випадають окремі фази (зокрема, спад). Нині, як правило, у періодичному циклі виділяються лише дві фази: *рецесія* (застій) і *бум* (зростання).

4. Причини періодичної циклічності економічного розвитку

Висувались різноманітні *причини циклічних коливань* ринкової економіки. Сучасна наука виходить з того, що ці причини потрібно шукати у рівні *сукупних витрат* (сукупного попиту), найбільше значення серед яких належить *інвестиціям*. Це уявлення певним чином пов'язане з причиною існування періодичного циклу, яку свого часу обґрунтував К. Маркс, – *масове оновлення активної частини основного капіталу* (машин, механізмів і обладнання) на фазі депресії, що вимагає значних інвестицій. Масове оновлення активної частини основного капіталу створює мультиплікаційний ефект зростання виробництва, який припиняється, коли заміна техніки закінчується і знижується сукупний попит як на елементи основного капіталу, так і на предмети особистого споживання для робочої сили, яка вивільняється з виробництва у зв'язку з його скороченням, – тоді економіка вступає в наступну кризу надвиробництва.

Інвестиційна модель циклу, яка пояснює його причини *ефектом оберненої акселерації інвестицій*, відображена у таблиці (умовні дані в *гр.од.*).

Фази циклу	Роки	Попит	Основний капітал	Інвестиції		
				на заміщення	чисті	валові
I ДЕПРЕСІЯ	1	80	160	20	0	20
	2	80	160	20	0	20
II ПОЖВАВЛЕННЯ	3	85	170	20	10	30
	4	90	180	20	10	30
III ПІДНЕСЕННЯ	5	100	200	20	20	40
	6	120	240	20	40	60
IV СПАД	7	110	220	20	- 20	0
	8	90	180	20	- 40	- 20

У таблиці показано 8-річний економічний цикл. У процесі виробництва основний капітал щорічно зношується на одну восьму частину (20 *гр.од.*), тому вимагає відповідних інвестицій на своє заміщення. Сталість *інвестицій на заміщення* пояснюється тим, що приріст капіталу буде потребувати свого заміщення лише через 8 років. Зростання попиту (від 80 до 120 *гр. од.*) вимагає пропорційного розширення основного капіталу (від 160 до 240 *гр. од.*) за рахунок *чистих інвестицій*. Сума усіх річних інвестицій утворює *валові (загальні) інвестиції*. Інвестиції зі знаком «мінус» показують так звані *інвестиції в запаси* і відображають зростання запасів (резервів) товарно-матеріальних цінностей.

На фазі II (пожвавлення) разом із зростанням попиту і капіталу з інвестиціями включається *ефект прямої акселерації* (щорічне зростання попиту на 5 гр. од. вимагає збільшення чистих інвестицій на 10 гр. од. і валових – на 30 гр. од.).

Фаза III (піднесення) вимагає ще більших пропорцій приросту інвестицій.

На фазі IV (спад) проходить *обернена акселерація*, за якої навіть незначне зменшення попиту веде до різкого скорочення як чистих, так і валових інвестицій; відбувається зменшення обсягу застосованого капіталу, частина якого йде в резерв (запас).

Принцип оберненої акселерації інвестицій відображає спорадичні, різкі, а тому надзвичайно відчутні для економіки зміни в інвестиціях під дією змін в сукупному попиті на товари і послуги, що стає каталізатором циклічних коливань економіки.

До пояснення причин економічної циклічності залучаються також *моделі економічного зростання*, зокрема, *модель Гікса*, що поєднує ефекти мультиплікації та акселерації інвестицій. У залежності від співвідношення *мультиплікатора* (представленого показником граничної схильності до споживання – MPC) та *акселератора* економічне зростання може набувати рівномірного чи циклічного характеру. *Циклічні коливання* виникають за такого співвідношення:

$$(MPC + a)^2 < 4a,$$

тобто коли квадрат суми MPC і акселератора менший від чотирьох значень акселератора.

Обернене співвідношення – $(MPC + a)^2 > 4a$ – відображає рівномірне економічне зростання і можливе лише за великого коефіцієнта мультиплікатора.

Для забезпечення рівномірного економічного зростання потрібен коефіцієнт мультиплікатора не менший від 4,0 ($MPC > 0,75$), однак нині в країнах розвиненої ринкової економіки він не перевищує значення 2,0 ($MPC = 0,50$), тому економічне зростання зберігає *циклічний характер*.

У свою чергу, сучасні монетаристи пов'язують економічні спади з порушенням закону грошового обігу та *інфляцією*, непередбаченою зміною *ставки процента*.

Водночас нині існує думка, за якою циклічні коливання є наслідком випадкового збігу обставин, незалежних імпульсів, основними серед яких визнаються шоки (французьке *choc* буквально означає «удар», «поштовх») попиту, пропозиції і політичні шоки. До *шоків попиту* відносять зміни інвестиційних або споживчих витрат, викликані змінами в очікуванні економічних суб'єктів, до *шоків пропозиції* – коливання світових цін на енергоносії, сировину та ресурси, технологічні зміни, природні катаклізми тощо, до *політичних шоків* – непередумані дії уряду, зміни пропозиції грошей, обмінного курсу, фіскальної політики.

Доведено, що усі види «шокових ударів» по економіці можуть мати як внутрішнє (ендогенне), так і зовнішнє (екзогенне) походження.

5. Концепція «довгих хвиль» економічного зростання

Розробка *теорії «довгого» циклу* була розпочата ще у 80-х роках XIX століття, коли відомий англійський теоретик В. Джевонс висловив припущення про існування «довгих економічних хвиль» і залучив до їх аналізу статистику економічних коливань. Однак найбільший вклад у її розвиток зробили російський вчений М. Д. Кондратьєв та австро-амери-

канський теоретик Й. Шумпетер у 20-40-х роках ХХ століття. У науковій літературі утвердилась назва «довгого» циклу як «хвиля Кондратьєва».

В основі концепції «довгих хвиль» лежить розвиток ідей про економічну рівновагу, її порушення і відновлення, що набуває хвилеподібного характеру. Кондратьєв виділив рівновагу трьох рівнів, кожному з яких відповідають «хвилі» коливань різної тривалості:

➔ рівновага *першого порядку* – між попитом і пропозицією (породжує короточасні коливання тривалістю 2-3 роки);

➔ рівновага *другого порядку* пов'язана з інвестиціями в активну частину основного капіталу (викликає «хвилі» з періодом 8-12 років);

➔ рівновага *третього порядку* пов'язана зі співвідношенням між пасивною частиною основного капіталу і технічними нововведеннями у виробництво, з одного боку, і рештою факторів виробництва – з іншого (їх зміна й породжує «довгий» цикл тривалістю 50-60 років).

Фактично здійснивши *багатофакторний аналіз* економічного зростання, Кондратьєв узагальнив показники ринкової кон'юнктури за тривалий період і виділив три *великих цикли* з «хвилями» *піднесення* (поліпшення ринкової кон'юнктури) і *зниження* (погіршення кон'юнктури ринку): I цикл (1787-1844 рр.); II цикл (1844-1896 рр.); III цикл (розпочався з 1896 р., підвищувальна «хвиля» закінчилася у 1920 р.).

М. Кондратьєв, доволі точно описавши природу «довгих хвиль» в економіці, доводив, що чинники, які зумовлюють циклічну динаміку розвитку економічних систем, є ендогенними (внутрішніми). Ендогенний механізм «довгого циклу Кондратьєва» включає такі елементи:

➔ ринкова економіка здійснює власний саморозвиток навколо кількох рівнів рівноваги, при цьому рівновага основних капітальних благ з усіма факторами господарського і суспільного життя визначає відповідний технічний спосіб виробництва;

➔ оновлення основного капіталу здійснюється не поступово, а дискретно (поштовхами), при цьому вирішальну роль відіграють науково-технічні винаходи;

➔ тривалість довгого циклу визначається пересічним періодом експлуатації виробничих інфраструктурних споруд, які становлять основу капітальних благ суспільства;

➔ усі соціальні процеси – війни, революції, масова міграція населення – результат перетворення економічного механізму тривалої циклічності;

➔ нагромадження коштів і ресурсів має великі масштаби, що зрештою зумовлює радикальні інвестиції, які виводять економічну систему на вищий рівень.

Фази періодичного циклу (7-12-річного) «накладаються» на «хвилі» довгого (великого). Коли, зокрема, спад періодичного циклу припадає на знижувальну «хвилю» довгого, він особливо глибокий і затяжний. Це дозволило Кондратьєву спрогнозувати настання так званої «Великої депресії» – безпрецедентної світової кризи 1929-1933 років і наступного застою. Цей прогноз блискуче підтвердився, хоча саме на цей період Бюро економічних досліджень США провіщувало безхмарне процвітання економіки.

Найбільшою науковою заслугою М. Д. Кондратьєва стала спроба конструювання теоретичної моделі економічної системи, що сама генерує тривалі циклічні коливання.

Після загибелі Кондратьєва, репресованого сталінським режимом, його дослідження, що на батьківщині були піддані повному забуттю, розвивались західними вченими. Зокрема, Й. Шумпетер виявив, що причиною тривалих циклічних коливань є хвилеподібний розвиток НТП, який визначається особливостями довгострокового інвестування науки.

Шумпетер довів, що між різними економічними циклами існує взаємозалежність і синхронізація. Він «вклав» три цикли Кітчина у один цикл Жюгляра, а шість циклів Жюгляра – у один цикл Кондратьєва (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.466).

Сучасні дослідники серед причин довготривалої циклічності виділяють *структурні зрушення* в економіці, котрі зумовлюються революційними змінами в НТП, що й породжують структурні кризи (появу нових галузей і «вмирання» старих).

Нинішня періодизація «довгого» циклу включає уже 5 «хвиль»: *перша* вмістила 52 роки, розпочинаючи з 1783 року; *друга* – 48 років; *третья* – 56 років; *четверта* – 45 років; *п'ята* розпочалася з 1985 року.

Завдяки новим дослідженням, у кожній з них виділили такі періоди: *відновлення, довге зростання (процвітання)* і *довгий спад*. Наприклад, IV довга «хвиля» вмістила 14 років відновлення (1938-1952 рр.), 20 років довгого зростання (1952-1972 рр.) та 11 років довгого спаду (1973-1984 рр.).

Тема 18


Рівновага, нестабільність та циклічні коливання національної економіки

Лекція 22


1. Поняття рівноваги і нестабільності національної економіки.
2. Перші моделі рівноваги національної економіки.
3. Кейнсіанська макроекономічна модель: базовий варіант.

1. Поняття рівноваги і нестабільності національної економіки

Досягнення рівноваги національної економіки – центральна проблема макроекономічної теорії.

 Під **макроекономічною рівновагою** розуміють такий стан національної економіки, за якого динаміка економічного розвитку характеризується бажаною стабільністю – без надлишку нереалізованого сукупного продукту, але й без його нестачі, з повною зайнятістю робочої сили, високими й стабільними темпами економічного зростання, які б забезпечували повнокровне відтворення національного виробництва.


Отже, макроекономічна рівновага пов'язана з пропорційним відтворенням національного виробництва.

 **Відтворення** – безперервний процес суспільного виробництва, це виробництво, що постійно повторюється.

Щоб виробництво повторювалося безперебійно, необхідно постійно відновлювати його фактори (капітал, працю, природні ресурси) та умови (форми власності, поділу праці, її спеціалізації, кооперації та комбінування тощо).

Макроекономічне відтворення (постійне поновлення всього національного виробництва) включає проблему *пропорційності*. У процесі рівноважного відтворення виникають відповідні *макроекономічні пропорції* (кількісні співвідношення) між елементами національного виробництва і частинами сукупного продукту. Проблема пропорційності відтворення пов'язана з рівновагою економічного розвитку.

Відтворення буває *простим і розширеним*.

 **Просте відтворення** – таке повторення національного виробництва, коли виробничі фактори і сукупний продукт відновлюються у незмінних масштабах.

Розширене відтворення – повторення виробництва у все зростаючих масштабах.

Можливе також і *звужене, або регресивне, відтворення*, коли виробництво повторюється в масштабах, котрі все зменшуються.

Кожному типу відтворення властиві свої *макроекономічні пропорції*. Навіть поверхо-

вий аналіз показує, що за *простого відтворення* продукт розпадається лише на дві частини: *фонд заміщення* (містить засоби виробництва для заміни зношених) і *фонд споживання* (містить предмети особистого споживання). За *розширеного відтворення* до двох названих додається ще й *фонд нагромадження* (містить додаткові засоби виробництва і предмети споживання для додаткової робочої сили), за рахунок якого відбувається розширення масштабів виробництва.

За регресивного відтворення, як і за простого, не існує фонду нагромадження, водночас суспільству уже замало існуючого фонду споживання, а тому для особистого споживання використовуються кошти, які б мали забезпечити заміщення спожитого капіталу. Це підриває речову основу виробництва і призводить до зменшення маси продуктивного капіталу, а отже – й національного продукту. Нація поступово «проїдає» власний капітал.

Розширене відтворення забезпечує економічне зростання, економіка стає зростаючою (зростають продукт і застосований капітал). *Просте відтворення* передбачає *стаціонарну економіку*, незмінну за обсягами виробництва та застосовуваного капіталу, а за умов *регресивного відтворення* економіка стає *спадною*.

Навіть *просте відтворення* не в змозі забезпечити задоволення зростаючих суспільних потреб, тому супроводжується зниженням добробуту нації. Тривале ж існування *спадної економіки* загрожує економічною катастрофою. Економіка з регресивним відтворенням – повільно «вмираюча» економіка, для порятунку якої потрібне термінове «лікування».

Відтворення економіки відбувається у безперервному русі ресурсів, продукту, витрат і доходів. Потоки виробничих ресурсів, елементів національного продукту, доходів і витрат між суб'єктами економічної системи відображають суть *економічного (господарського) кругообігу*.

З типом суспільного відтворення пов'язаний загальний стан ринкової економіки, який можна оцінити як *стабільний* чи *нестабільний*.

Макроекономічна стабільність – це рівновага національної економіки, яка характеризується такими ознаками: стійке економічне зростання; стабільний рівень цін (невисока інфляція або ж її відсутність); повна зайнятість; рівновага зовнішньоекономічних зв'язків.


ОСНОВНІ ОЗНАКИ	
СТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
Стійке економічне зростання	Економічний спад або стагнація
Повна зайнятість	Безробіття і неповна зайнятість
Стабільність зовнішньоекономічних зв'язків	Дисбаланс зовнішньоекономічних зв'язків
Цінова стабільність	Значна інфляція

Водночас періоди стабільності національної економіки змінюються періодами *нестабільного розвитку*. Для *нестабільної економіки* характерними є зниження темпів економічно-

го зростання або навіть економічний спад, зростання безробіття, інтенсивні коливання курсу національної валюти, зростання загального рівня споживчих цін.

Основні ознаки стабільної і нестабільної національної економіки показано у таблиці на попередній сторінці.

2. Перші моделі макроекономічної рівноваги

 **Макроекономічна модель рівноваги** – теоретичні уявлення про умови рівноваги економічної системи, причини її порушення і способи відновлення пропорцій суспільного відтворення і економічного кругообігу.

Варто згадати, що *економічний кругообіг* – це коловий рух потоків ресурсів, продукту, витрат і доходів між суб'єктами економічної системи.

Першу спробу побудови такої «моделі» ще у XVIII столітті здійснив видатний французький економіст Франсуа Кенé – у своїй праці «Економічна таблиця» (1758). Це, як вважається, була перша в історії схема (модель) економічної рівноваги.

Заради справедливості варто відзначити, що ще за 30 років до Кенé подібну, але більш спрощену «модель», побудував британський купець і банкір Річард Кантільон. Однак ця його спроба дуже довго залишалася непоміченою.

Франсуа Кенé був представником французької економічної *школи фізіократів*, які будували свої концепції, визнаючи примат (переважне значення) землеробства над усіма іншими секторами економіки. Виходячи з цього, працю у землеробстві фізіократи вважали єдиним видом продуктивної праці. Ось на таких принципах й побудував свою «модель» господарського (економічного) кругообігу Ф. Кенé.

Він поділив усе суспільство на три соціальних групи: продуктивний клас (селяни і фермери), клас землевласників і непродуктивний, або безплідний, клас (усі зайняті в інших сферах суспільства та секторах економіки). У суспільному капіталі (за Кенé – це капітал у землеробстві) він виділив дві частини: первісні аванси (витрати на сільськогосподарський інвентар, будівлі, тяглову худобу – фактично основний капітал) і щорічні аванси (насіння, добрива тощо – фактично оборотний капітал). При цьому у своїй схемі французький фізіократ ігнорував зовнішню торгівлю, тобто розглядав внутрішній економічний кругообіг.

Загальна схема господарського кругообігу, за Кенé, складається з п'яти послідовних актів (кроків): 1) землевласники на половину своїх доходів (ренти) купують у селян продукти харчування; 2) землевласники купують на другу половину своїх доходів промислову продукцію у безплідного класу; 3) безплідний клас на отримані кошти закуповує у продуктивного класу продукти харчування; 4) продуктивний клас (селяни і фермери) на кошти, отримані від безплідного класу, закуповує у нього ж знаряддя праці; 5) на ці кошти безплідний клас закуповує у продуктивного класу сировину. Так відтворюються умови для наступного суспільного виробництва.

Умови та пропорції рівноважного відтворення у схемі Кенé є обмеженими, тому вона має суто теоретичне значення. Хоча «модель» Кенé й будувалась на недосконалих еконо-

мічних уявленнях того часу, вона виявила значний вплив на макроекономічне моделювання наступних періодів. Усі макроекономічні моделі рівноваги за своєю суттю є моделями економічного (господарського) кругообігу.

Початки реального макроекономічного моделювання можна відшукати у працях представників класичної політичної економії. Зокрема, творець економічної науки Адам Сміт (друга половина XVIII століття) вважав, що рівновага і збалансованість в економіці досягається автоматично, під дією об'єктивних економічних законів, які він називав «невидимою рукою».

У рамках класичної політичної економії «модель» рівноваги національної економіки намагався побудувати видатний французький економіст початку XIX століття Жан-Батист Сей. Важливо наголосити, що Сей виявив умови досягнення рівноваги національної економіки:

1) *сукупний попит* на товари і послуги повинен дорівнювати їх *сукупній пропозиції* ($AD = AS$);

2) *інвестиції* в економіку (I) повинні дорівнювати *заощадженням* населення (S), тобто усі заощадження мають перетворитися на інвестиції ($I = S$).

До цього варто додати, що, за переконанням Сея, ці умови в ринковій економіці досягаються автоматично під дією конкуренції та інших ринкових сил (ціни, попиту і пропозиції). Досягнення рівноваги не потребує державного втручання; більше того, таке втручання, на думку Сея, було б небажаним і вкрай шкідливим.

Моделі суспільного відтворення намагались створити й фундатори неокласичної економічної теорії (економікс), котрі акцентували увагу насамперед на проблемах *загальної економічної рівноваги*, під якою розуміли збалансованість *сукупного попиту* і *сукупної пропозиції* на окремих ринках. Такими були моделі Л. Вальрása та А. Маршалла, створені у 80-90-х роках XIX століття. Однак відтворення і рівновагу неокласична теорія того часу розглядала усе ж з позицій *мікроекономіки*, з точки зору окремих господарюючих суб'єктів.

Вагомий вклад у моделювання рівноваги суспільного виробництва зробив Карл Маркс (1818-1883 рр.) у своїх *схемах простого й розширеного відтворення*.

Умову рівноважного суспільного відтворення К. Маркс вбачав у дотриманні *пропорцій обміну* між двома підрозділами суспільного виробництва: *I підрозділ* – виробництво засобів виробництва (засобів і предметів праці), *II підрозділ* – виробництво предметів особистого споживання.

Вартість продукту кожного з підрозділів він поділив на три частини:

$$C + V + m,$$

де C – стара вартість, що утворює фонд заміщення як I, так і II підрозділу, V + m – нова вартість (V – необхідний продукт, m – додатковий продукт), яка за умов простого відтворення уся утворює фонд споживання, а за умов розширеного відтворення частина додаткового продукту формує фонд нагромадження.

Тоді вартість валового суспільного продукту (ВСП) можна уявити сумою продукту обох підрозділів:

$$\text{ВСП} = I(C + V + m) + II(C + V + m).$$

За умов *простого відтворення* пропорції рівноваги (реалізації сукупного продукту), за Марксом, будуть такими:

- 1) $I(V + m) = II C$;
- 2) $I(C + V + m) = I C + II C$;
- 3) $I(V + m) + II(V + m) = II(C + V + m)$.

Тобто, I підрозділ виробляє засоби виробництва такої вартості, щоб було достатньо для заміщення і поповнення зношених і витрачених засобів виробництва в обох підрозділах, а II підрозділ – стільки предметів споживання, щоб забезпечити ними обидва підрозділи (людей, які з ними пов'язані).

Пропорції обміну *розширеного відтворення* мають такий вигляд:

- 1) $I(V + m) > II C$;
- 2) $I(C + V + m) > I C + II C$;
- 3) $I(V + m) + II(V + m) > II(C + V + m)$.

Нерівність виникає тому, що частина додаткового продукту I підрозділу (Im), утворюючи фонд нагромадження, не поступає в II підрозділ, а залишається у своєму підрозділі.

Дотримання цих пропорцій, на думку Маркса, зумовлює рівновагу суспільного відтворення. Втім, цю рівновагу він пов'язував з майбутнім плановим господарством (соціалізмом), вважаючи, що за умов ринкової економіки (капіталізму) з її приватною власністю і стихійним ринковим механізмом нестабільність є хронічною.

Хоча пропорції й було визначено, вони показують лише загальний обсяг обміну між підрозділами, що робить марксові схеми надто абстрактними і мертвими. Вони не містять напрямків і засобів досягнення економічної рівноваги. Спроби застосувати їх на практиці були приреченими на невдачу. До того ж, марксистська теорія суспільного відтворення не враховувала продукт сфери нематеріального виробництва.

3. Кейнсіанська макроекономічна модель: базовий варіант

Ідея побудови принципово нової моделі рівноваги економіки виникла тоді, коли стало зрозуміло, що ринковий механізм виявився не в змозі самотійно подолати наростаючі диспропорції і стабілізувати економічний розвиток, відновивши втрачену рівновагу. Переломним моментом стала найглибша в історії ринкової економіки циклічна криза 1929-1933 років, яка змінилася багаторічною депресією.

Таку модель створив Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) – великий англійський економіст, який виклав свою теорію у книзі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.). Цей твір здійснив справжній революційний переворот в економічній теорії, поклавши початок широким макроекономічним дослідженням.

Кейнс по праву вважається «батьком» *макроекономіки* – нової науки, яка утворила непізнану до тих пір галузь економічної теорії. Кейнс відкрив її категорії, принципи та економічні фактори, які ніяк не виявляються на рівні окремого підприємства (тобто на рівні мікроекономіки), а тому не враховувалися «економікс», яка тоді мала суто мікроекономічне спрямування.

Неокласична модель попиту і пропозиції корисна для розуміння відмінностей цін і обсягів


виробництва окремих товарів. За умов досконалої конкуренції неокласична модель достатньо повно показувала умови і стан економічної рівноваги. При цьому стверджувалось, що *пропозиція* товару є визначальною для рівня *доходу* та *зайнятості* (постулат Ж. Б. Сея). Однак за умов існування ринкової влади (монополії) неокласична модель виявилася безсилою пояснити причини порушення рівноваги ринкової економіки, яке в 30-х роках ХХ століття стало хронічним. Саме тоді й з'явилася *кейнсіанська макроекономічна модель*, тобто *модель ринкової рівноваги*.

Насамперед Кейнс виявив фактори, що визначають умови рівноваги ринкової економіки – *сукупні попит і пропозиція* та пов'язані з ними *сукупні споживання і заощадження*.

Центральною ланкою кейнсіанської моделі став *сукупний попит*. Врівноважує економіку такий сукупний попит, який Кейнс назвав *ефективним*. Рівень виробництва і зайнятості визначається не сукупною пропозицією, як протягом більше 130 років стверджували послідовники Сея та неокласики, а сукупним попитом. Для обґрунтування цього положення англійський теоретик розробив *теорію мультиплікатора економічного зростання*.

Основною причиною порушення макроекономічної рівноваги Кейнс вважав *нестачу ефективного попиту*, що викликається передусім *неповною зайнятістю*, тому й поставив за мету створити *модель повної зайнятості* – модель макроекономічної рівноваги.

Кейнс створив два варіанта своєї моделі – базовий і розширений.

 **Базова макроекономічна модель Кейнса** розглядає умови досягнення рівноваги у закритій ринковій економіці вільної конкуренції без державного втручання.

Розширена кейнсіанська макроекономічна модель виявляє умови рівноваги відкритої ринкової економіки з державним регулюванням.

Відкритість чи закритість економіки пов'язується з існуванням зовнішніх її зв'язків (зовнішнього ринку).

У базовій моделі розглядаються два основних чинники формування *сукупного попиту* (AD): *споживання*, або *споживчі витрати* домашніх господарств (C) і *чисті приватні інвестиції*, або *витрати фірм* (I_n):


$$AD = C + I_n.$$

При цьому *сукупний попит* визначається *сукупними витратами*:


$$AD = AE.$$

За кейнсіанськими уявленнями, обсяг інвестицій – величина незалежна, тому приймається за постійну, а обсяг споживання – змінна і визначається змінами у національному доході. Люди схильні нарощувати своє споживання разом із зростанням свого доходу, але дохід при цьому зростає більш високими темпами (це явище Кейнс пояснює через показники граничної схильності до споживання і граничної схильності до заощаджень – MPC і MPS).

Теорія мультиплікатора інвестицій стверджує: рівень доходу і його приріст визначаються обсягом інвестицій і їх мультиплікатором. За умов зростання доходу збільшується MPC і поступово зменшується MPS, що зрештою призводить до зменшення інвестицій і споживання, а потім – і до економічної стагнації та нерівноважного розвитку.

 **Зменшення схильності до споживання за умов зростання національного доходу відображає суть закону Кейнса.**

Порушення рівноваги відбувається тоді, коли в економіці формується нижчий рівень сукупних витрат (сукупного попиту), ніж це потрібно для закупівлі виробленого продукту. З'являється нереалізований продукт, зростають товарно-матеріальні запаси (інвестиції в запаси) та заощадження, знижуються зайнятість, обсяги виробництва і доходу.

 **Економічна рівновага** у кейнсіанській моделі визначається обсягом виробництва і національного доходу, тобто сукупної пропозиції, що дорівнює сукупним витратам (сумі обсягів споживання та інвестицій), або сукупному попитові. Рівень зайнятості при цьому буде найвищим.

Отже, рівноважний обсяг виробництва і національного доходу – це такий обсяг, який забезпечує загальні витрати економіки, достатні для закупівлі даного обсягу продукту.

За рівноважного обсягу виробництва загальна кількість вироблених товарів, або ЧНП, точно дорівнює загальній сумі закуплених товарів (ефективному попитові). Необхідно зауважити, що базова модель не враховує державних податків, тому допускається, що усі заощадження здійснюються домашніми господарствами, ЧНП дорівнює національному доходу, а дохід домашніх господарств дорівнює ЧНП.

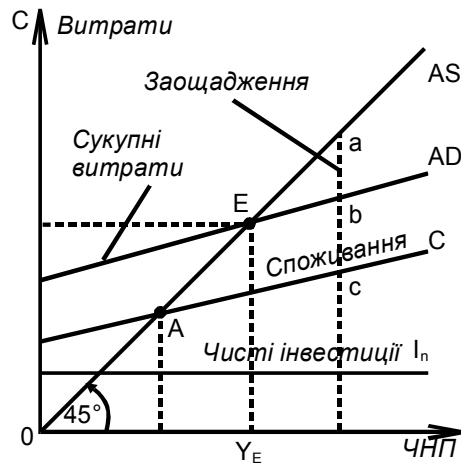
Досягнення рівноваги у базовій моделі відображено в таблиці на наступній сторінці, дані якої є гіпотетичними (у млрд. гр.од. та коефіцієнтах).

Аналіз табличних даних показує: порушення рівноваги відбувається при формуванні в економіці вищого чи нижчого рівня сукупних витрат (сукупного попиту), ніж потрібно для закупівлі виробленого продукту (ЧНП). У випадку перевищення витрат (1-4 роки) виникає дефіцит товарної маси, що водночас веде до зростання обсягів виробництва, зайнятості і доходу, а у випадку менших витрат (6-9 роки) з'являється нереалізований продукт, зростають товарно-матеріальні запаси, падають доходи і зайнятість, заощадження перевищують обсяг чистих інвестицій, з'являється тенденція до стагнації економіки. Економічна рівновага існує лише тоді, коли обсяг ЧНП (сукупна пропозиція) дорівнює сукупним витратам (сукупному попитові), а заощадження повністю перетворюються у чисті інвестиції ($S = I$), тобто у 5-му році.

Роки	ЧНП	C	S	I_n	MPC	MPS	AC (AD)	I_x	Тенденції зайнятості, виробництва і доходу
1	240	244	- 4	18	-	-	262	- 22	Зростання
2	260	260	0	18	0,80	0,20	278	- 18	Зростання
3	280	275	5	18	0,75	0,25	293	- 13	Зростання
4	300	289	11	18	0,70	0,30	307	- 7	Зростання
5	320	302	18	18	0,65	0,35	320	0	Рівновага
6	340	314	26	18	0,60	0,40	332	+ 8	Спад
7	360	325	35	18	0,55	0,45	343	+ 17	Спад
8	380	335	45	18	0,50	0,50	353	+ 27	Спад
9	400	344	56	18	0,45	0,55	362	+ 38	Спад

У таблиці: C – споживання, S – заощадження, I_n – чисті інвестиції, MPC – гранична схильність до споживання, MPS – гранична схильність до заощаджень, AC – сукупні витрати, AD – сукупний попит, I_x – непередбачувані інвестиції, які показують вилучення з товарних запасів (-) або вкладення у товарні запаси (+), тобто у першому випадку існує товарний дефіцит, а у другому – надлишок товарів на ринку.

Цей аналіз стає більш наочним у графічному виразі.



На рисунку бісектриса прямого кута показує розподіл ЧНП між споживанням і заощадженням, тобто графік сукупної пропозиції (AS). У будь-якій його точці обсяг сукупних витрат дорівнює ЧНП. Точка перетину лінії сукупних витрат, або сукупного попиту (AD), яка формується споживанням (C) і чистими інвестиціями (I_n), з бісектрисою (точка E) відображає стан економічної рівноваги, а Y_E — рівноважний обсяг ЧНП. Відрізок ac показує обсяг заощаджень, відрізок bc — чистих інвестицій, а відрізок ab — перевищення заощаджень над чистими інвестиціями. У точці E заощадження дорівнюють інвестиціям. Точка A вказує на відсутність заощаджень (цьому відповідає 2-й рік у таблиці).

Отже, рівновага досягається за такої величини ЧНП (Y_E), яка відповідає точці перетину графіків сукупних витрат (сукупного попиту) і сукупної пропозиції (бісектриси).

Графіки AS і AD утворюють знаменитий «кейнсіанський хрест», який є основою графічної моделі великого англійського теоретика.

Умовою рівноваги є також рівність заощаджень і чистих інвестицій.

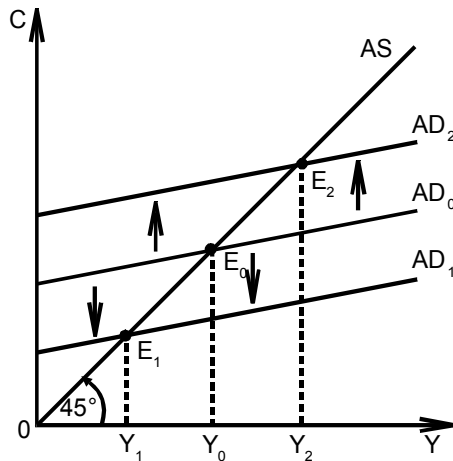
Потрібно зазначити, що рисунок, на відміну від таблиці, не відображає спадного характеру MPC (граничної схильності до споживання) за законом Кейнса, тому графік споживання (C) представлений прямою, яка характеризує незмінне значення MPC (якби MPC була спадною, її графік був би графіком кривої, що поступово спадає).

Водночас проведений аналіз свідчить, що рівновага виникла тимчасово, вона є швидше випадковістю, ніж правилом, адже одразу втрачається зі зростанням виробництва і доходу. У базовій моделі Кейнса рівновага є *моментною*. У даному випадку лише одна точка бісектриси (точка E) відповідає станові економічної рівноваги.

Тільки зміна обсягу сукупних витрат (сукупного попиту), їх стимулювання веде у кейнсіанській системі до зміни рівноважного обсягу виробництва (ЧНП), що й відображено на новому рисунку.

Рисунок демонструє зміну сукупних витрат (від AD_0 до AD_1 чи AD_2) водночас зі зміною обсягу рівноважного ЧНП (від Y_0 до Y_1 чи Y_2) і точки рівноваги (від E_0 до E_1 чи E_2). Якщо сукупні витрати (сукупний попит) зростуть, точка рівноваги зміститься по бісектрисі

угору, а якщо зменшиться – точка рівноваги зміститься вниз.



Окрім методу співставлення *витрат* (сукупного попиту) і *обсягу виробництва* (сукупної пропозиції) для визначення економічної рівноваги у кейнсовій моделі застосовують також метод порівняння *заощаджень* та *інвестицій*.

За неокласичними уявленнями (постулат Сея), заощадження повністю перетворюються на чисті інвестиції ($S = I_n$), тому рівновага забезпечується автоматично і існує практично завжди. У кейнсіанській моделі ці величини, як правило, не співпадають, тому рівновага і є моментною, несталою.

У цьому зв'язку виникає так званий *парадокс ощадливості*. За рекомендаціями класичної і неокласичної теорій, ощадливість уявлялася запорукою майбутнього процвітання і багатства. Кейнсіанська теорія заперечила цю тезу, наголошуючи: спроби нації більше заощадити приведуть до *зниження* рівноважного доходу і зайнятості, вона стане біднішою. Те, що уявляється цілком очевидним з позицій окремого підприємця з приводу ощадливості, стає хибним з точки зору усєї економіки.

➡ *Навіть незначний приріст заощаджень і відносне зменшення споживання за умов економічної рівноваги під дією мультиплікаційного ефекту обернеться масштабнішим зменшенням доходу – у цьому суть парадоксу ощадливості.*

Отже, ощадливість, до якої у ринковому суспільстві протягом століть ставилися з трепетною повагою, може стати й соціальним злом. Ощадливість – благо з позиції окремого підприємця, для якого кожен заощаджений гріш є заробленим, але з точки зору усєї нації ощадливість може обернутися бідною внаслідок можливого небажаного ефекту зменшення обсягу виробництва і зайнятості.

Парадокс ощадливості посилюється тим, що стимули до заощаджень з'являються саме тоді, коли їх зростання є особливо небажаним – на стадіях спаду чи депресії. Навряд чи особа, яка боїться втратити роботу, виявить схильність до розширення споживання, скоріше навпаки, буде всіляко заощаджувати.

Однак парадокс ощадливості вимагає деяких уточнень.

По-перше, якщо економіка є зростаючою, а сукупний попит збільшується, то виробництво здійснюється при повній зайнятості, а надлишок попиту піднімає ціни. Якщо заощад-

ження зростатимуть за цих умов, це привело б до *зниження темпів інфляції*. У даній ситуації заощадження є соціально бажаними, адже вони протидіють інфляції.

По-друге, поточні заощадження є джерелом очікуваних чистих інвестицій. За високих заощаджень вивільняються ресурси зі споживання, які можна використати для виробництва більшого обсягу інвестиційних товарів, що сприятиме зростанню майбутніх виробничих потужностей економіки. У цьому випадку фактичний обсяг виробництва і зайнятості не зміниться, але структура виробництва буде включати більше засобів виробництва і менше товарів масового споживання. Якщо швидке економічне зростання бажане для нації, то додаткові заощадження, які при цьому повинні обов'язково супроводжуватись аналогічним зростанням інвестицій, у даному контексті будуть ефективними.

У цілому ж базова кейнсіанська модель показує: ринкова економіка втратила здатність самостійно встановлювати рівновагу, через хронічну нестачу сукупного попиту вона виявляє тенденцію до стагнації, нестабільного розвитку.

Лекція 23

1. Кейнсіанська макроекономічна модель: розширений варіант.
2. Сучасні неокласичні моделі макроекономічної рівноваги.

1. Кейнсіанська макроекономічна модель: розширений варіант

Основна теза кейнсіанської економічної теорії полягає у запереченні існування в ринковій економіці автоматичного механізму стабілізації, який би спонукав підприємців виробляти необхідний обсяг продукту без інфляції і за повної зайнятості.

Повна зайнятість як бажана мета забезпечується рівноважним обсягом ЧНП (доходу нації). Але якщо інвестиції незначні, рівноважний рівень доходу означатиме безробіття і розтрату національних ресурсів. Так діє *механізм мультиплікатора*, який посилює нові інвестиції, але буде посилювати й негативний ефект скорочення інвестицій за умов спадної граничної схильності до споживання (MPC). Якщо чисті інвестиції впадуть до нуля, то дохід нації зменшиться до точки рівноваги, але суспільство буде настільки бідним, що припинить будь-які заощадження.

Поки чисті заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважаться чистими приватними інвестиціями, у суспільстві буде зберігатися неповна зайнятість. Тоді виникає так званий *дефляційний розрив*, який вимірюється нестачею інвестицій порівняно із заощадженнями, що відповідають повній зайнятості, тобто – це та величина, на яку сукупні витрати (споживання і інвестиції) менші від рівня ЧНП за повної зайнятості. При цьому нестача витрат зумовлює депресивний вплив на економіку, обсяг реального ЧНП скорочується.

Якщо чисті інвестиції виявляють тенденцію до перевищення рівня заощаджень, який відповідає повній зайнятості, то попит на товари перевищить можливості їх виробництва і ціни почнуть зростати (виникає інфляція). У цьому випадку має місце так званий *інфляційний розрив*, за якого сукупні витрати перевищать рівень ЧНП за умов повної зайнятості. Це призведе до зростання номінального ЧНП, але реальний ЧНП зростати не буде.

Отже, зростання *інфляції попиту* може забезпечити повну зайнятість до того часу, поки існуватиме інфляційний розрив. Взаємозв'язок інфляції попиту і зайнятості відображається *кривою Філіпса*.

В принципі, кейнсіанська модель відображає взаємозв'язок між сукупними витратами і реальним національним продуктом (ЧНП) за постійного рівня цін. Але наступний розвиток моделі дозволяє виявити, як впливає на економічну рівновагу і мультиплікатор інфляційний розрив.

Отже, для кожного даного первісного приросту сукупного попиту пов'язане з цим збільшення реального продукту нації і зайнятості буде тим меншим, чим вищим буде рівень інфляції.

➔ Зростання рівня цін послаблює дію мультиплікатора зайнятості.

Розширений варіант моделі Кейнса додатково, окрім споживчих витрат (C) і приватних інвестицій (I_n), враховує такі чинники сукупного попиту (AD) як державні закупівлі (G) і чистий експорт (X_n). Тоді

$$AD = C + I_n + G + X_n.$$

За умов, коли ринковий механізм не в змозі встановити макроекономічну рівновагу, коли сукупний попит є неефективним, тому що чинників споживання і інвестицій замало, лише держава може допомогти сформувати *ефективний сукупний попит*, який є своєрідним «детонатором» мультиплікації (примноження) національного доходу і зайнятості.

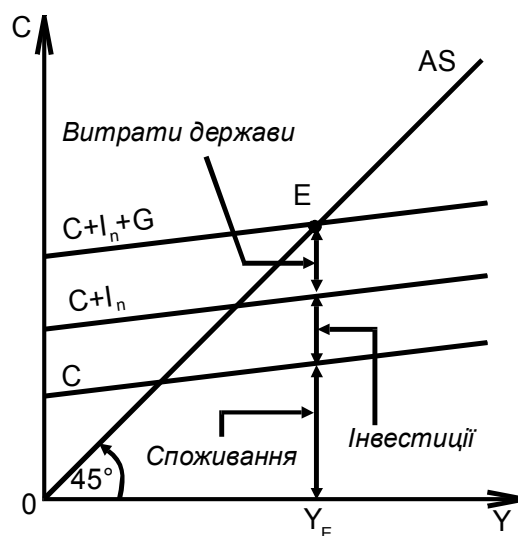
Роль держави полягає у збільшенні витрат, не відступаючи і перед дефіцитним державним бюджетом (коли витрати держави перевищують її доходи), і в регулюванні доходів домашніх господарств і фірм через систему оподаткування.

Податки, з одного боку, формують доходи держави, а з іншого – зменшують граничну схильність до заощаджень (MPS), адже надлишкові доходи вилучаються державою, що посилює мультиплікацію доходу і зайнятості.

За великого *інфляційному* чи *дефляційному розривах* держава повинна вживати заходи або щодо зростання цін, або стосовно масового безробіття. Податки і державні витрати змінюють рівень рівноважного доходу. Це знаходить свій вираз у *фіскальній економічній політиці*, суть якої полягає в державному регулюванні економіки через систему оподаткування і державний бюджет. *Податки і державні витрати* тісно взаємопов'язані: збираючи податки і формуючи за їх рахунок свій бюджет, держава створює передумови для власних закупівель (витрат).

Якщо абстрагуватися від податків, державний вплив на сукупний попит відбувається через державні витрати. Тоді сукупні витрати (сукупний попит), окрім споживання та інвестицій, включатиме й державні витрати:

$$C + I_n + G.$$



Їх графіки подано на рисунку, де C – графік споживання, C + I_n – графік сукупного

попиту без державних витрат. Перетин бісектриси з графіком сукупних витрат ($C + I_n + G$) визначає точку рівноваги (E) і рівноважний ЧНП (Y_E).

Аналіз графіків показує, що державні витрати, як і приватні інвестиції, виявляють при-множений (мультиплікаційний) ефект на ЧНП. Це зумовлюється тим, що услід за первинними державними витратами здійснюється ланцюг похідних споживчих витрат осіб, котрі отримують свої доходи від держави. *Мультиплікатор державних витрат* відображається співвідношенням приросту ЧНП і приросту державних витрат: $\Delta Y / \Delta G$.

Зростання державних витрат збільшує споживання на $MPC \times \Delta G$, де MPC – гранична схильність до споживання. Приріст споживання знову збільшує витрати і дохід, що породжує мультиплікаційний ефект.

Якщо первинні зміни державних витрат – це ΔG , то перший цикл мультиплікації споживання виглядає як $MPC \times \Delta G$,

другий – $MPC \times MPC \times \Delta G$,

третій – $MPC \times MPC \times MPC \times \Delta G$ і т.д.

Тоді приріст національного доходу (ΔY) відображається рівнянням:

$$\Delta Y = (1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots + MPC^n) \times \Delta G,$$

де n – кількість мультиплікаційних циклів.

Звідси мультиплікатор державних витрат дорівнює:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta G} = 1 + MPC + MPC^2 + \dots + MPC^n = \frac{1}{1 - MPC}.$$

Важливо наголосити, що це збільшення державних витрат фінансується не за рахунок зростання податків (вони тут взагалі не враховані); мультиплікаційний ефект виникає внаслідок зростання *бюджетного дефіциту*. *Оподаткування* здійснює знижуючий вплив на рівноважний обсяг ЧНП (національного доходу).

Здоровий глузд підказує: *стягування податків зменшує обсяг приватного споживання*. Додаткові податки, якщо держава залишить незмінними свої витрати, означатимуть наступне зменшення реального ЧНП (доходу нації), а це призведе до нового скорочення споживання, зменшення доходів і зайнятості; якщо в економіці існує інфляційний розрив, нові податки допоможуть скоротити його та усунути інфляцію. Логіка підказує, що скорочення податків допомагає боротися проти стагнації, безробіття, веде до зростання реальних доходів і зайнятості.

Скорочення споживання і заощадження при зростанні податків залежить від *податкового мультиплікатора*, який показує, на скільки одиниць зменшиться сукупний дохід у відповідь на збільшення податків на одну одиницю. Сукупний ефект від зростання податків для доходу (податковий мультиплікатор) дорівнює:

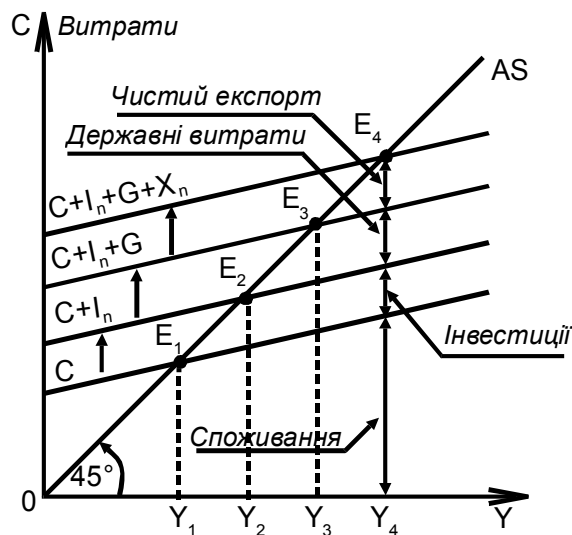
$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{MPC}{1 - MPC} = \frac{MPC}{MPS},$$

де ΔY – приріст доходу, ΔT – приріст податків, MPC – гранична схильність до споживання, MPS – гранична схильність до заощаджень.

Держава також всіляко стимулює зростання *експорту* частини ВВП, щоб забезпечити *активний торговий баланс* країни, або *позитивний чистий експорт* (X_n). Зростання чистого експорту (різниці між вартістю експорту і імпорту) збільшує сукупні витрати за рахунок зростання попиту на національний продукт за кордоном. Тоді зростає рівноважний ЧНП і зайнятість, виникають ширші можливості для підтримування економічної рівноваги.

Наступний рисунок (на наступній сторінці) показує можливості держави у *стимулюванні сукупного попиту* за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту і *підтриманні динамічної рівноваги економіки*.

Зі зростанням сукупного попиту під регулюючим впливом держави зростають рівноважний ЧНП (від Y_1 до Y_4) і зайнятість, а точка економічної рівноваги пересувається по бісектрисі (графіку сукупної пропозиції). Виникає можливість *постійного підтримування економічної рівноваги* спільним впливом об'єктивного ринкового механізму і свідомого державного регулювання.



➡ **Кейнсіанська модель** – модель *антициклічна*. Вона спрямована передусім на подолання економічної стагнації і спаду через досягнення повної зайнятості.

Кейнсіанські ідеї викликали масове захоплення серед економістів у 40-60-х роках ХХ століття, кейнсіанська макроекономічна модель стала основою державної економічної політики. Антициклічне регулювання дозволило вивести ринкову економіку від депресивного стану 30-х років до стабільного і рівноважного зростання 60-х років.

4. Сучасні неокласичні моделі макроекономічної рівноваги

Критика кейнсіанської моделі велася від її появи, але особливо посилилася у 70-х роках ХХ століття, коли намітилася криза кейнсіанського регулювання, що проявилася у посиленні циклічних коливань і зростанні безробіття з одночасним наростанням інфляції. На передній план вийшли сучасні неокласичні моделі макроекономічної рівноваги. Однією з них стала *модель рівноважного економічного зростання Солоу* (див. попередню тему). Та

основними неокласичними опонентами кейнсіанської економічної теорії стали *сучасні монетаристи*.

Монетарна економічна концепція розроблялась *чиказькою економічною школою* у США на чолі з Нобелівським лауреатом М. Фрідманом (1914 – 2006), яку також називають *монетарною школою* за її орієнтацію виключно на грошові методи регулювання національної економіки.

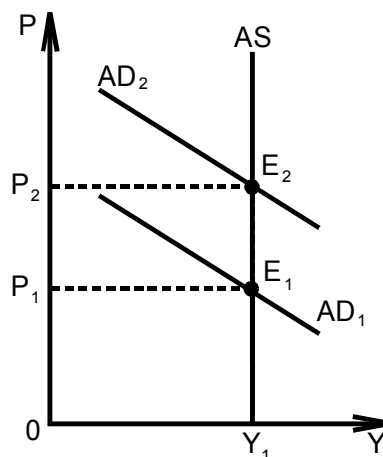
Сучасні монетаристи вважають, що масштабне державне втручання в економічні процеси, до чого закликають кейнсіанці з метою економічної стабілізації, може мати непередбачувані наслідки. Це, на думку Фрідмана і його послідовників, викликається запізненням дії ефекту від такого втручання, тобто *лагом* (розривом) між діями держави та реальним ефектом від них, який досягає 6-18 місяців.

Зокрема, державне стимулювання ефективного попиту за умов економічного зростання може проявитися уже в період економічного спаду, що ще більше ускладнить ситуацію в економіці.

Основним недоліком кейнсіанської моделі сучасні монетаристи вважають *стимулювання інфляції* – основного, на їх думку, фактора порушення економічної рівноваги.

За умов існування *нееластичної сукупної пропозиції* (на рисунку – AS), характерної для стану економічного піднесення, адже виробничі потужності і ресурси задіяні повністю, тому нелегко збільшити пропозицію товарів і послуг, «нагнітання» сукупного попиту, на чому побудована кейнсіанська модель, призводить до значного *зростання інфляції* і тим самим – до порушення економічної рівноваги.

Даний графік показує, що зростання сукупного попиту (від AD_1 до AD_2) за цілком нееластичної пропозиції (AS), веде лише до нарощування цін (від P_1 до P_2), не збільшуючи обсягу національного доходу і зайнятості (Y_1 залишається без змін).



Монетаристи пропонують максимально обмежити державне втручання в економічне життя, залишивши за державою лише функцію *регулювання грошової маси* і дотримання необхідної кількості грошей в обігу. Емпіричним методом Фрідман вивів так зване *грошове, або монетарне, правило* за яким кількість грошей в економіці не повинна зростати за рік більш як на 3-4%, що відповідає середньорічним темпам приросту національного продукту за тривалий проміжок часу (40 років).

Монетарний чинник (грошова маса), як вважає Фрідман та інші монетаристи, визначає увесь хід відтворення суспільного виробництва. Він сприяє автоматичній стабілізації економіки, зростанню ефективності дії ринкового механізму. Основним важелем впливу при цьому вважається *грошова пропозиція* з боку держави, яка є нестабільною, для задоволення стабільного *попиту на гроші* з боку домашніх господарств і фірм. При цьому стверджується: стійка грошова система через ринковий механізм автоматичного досягнення рівноваги стабілізує економіку. Ринкова рівновага досягається вилученнями з обігу і залученнями грошово-кредитних ресурсів в обіг.

В основі монетарної моделі знаходиться так зване *рівняння обміну*, побудоване американським економістом Ірвінгом Фішером у 1947 році, про яке уже йшлося. Фішер став попередником сучасних монетаристів.

Рівняння Фішера має такий вигляд:

$$MV = PQ,$$

де M – пропозиція грошей (грошова маса $M1$), V – швидкість обігу грошей (разів на рік), P – середні ціни (індекс цін), Q – фізичний обсяг реалізованих товарів і послуг у даному році (пропозиція товарів).

Ліва частина цього рівняння – MV – репрезентує загальний обсяг *витрат суспільства* на придбання ЧНП, тоді як права частина – PQ – загальну виручку нації від продажу ЧНП.

Рівняння Фішера $MV = PQ$ в монетарній моделі виконує ту ж роль, що й рівняння $Y = C + I_n + G + X_n$ в кейнсіанській моделі (Y – ЧНП, C – загальний обсяг річного споживання, I_n – чисті інвестиції, G – державні витрати, X_n – чистий експорт), тобто *рівняння загальних витрат (сукупного попиту)*.

Монетаристи вважають, що загальні витрати – не що інше, як пропозиція грошей, помножена на швидкість їх обігу, тобто MV .

Звідси випливає, що

$$C + I_n + G + X_n = MV.$$

Якщо згадати, що номінальний ЧНП (Y) утворюється як сума добутків ціни та кількості товарів, то $PQ = Y$.

Кейнсіанське рівняння відводить грошам другорядну роль, а у рівнянні Фішера гроші знаходяться на першому плані. З точки зору кейнсіанців, грошово-кредитне регулювання – ненадійний засіб досягнення економічної рівноваги, тому що попит на гроші і швидкість їх обігу величини нестабільні, мінливі. Монетарна теорія формулює прямо протилежний висновок: попит на гроші та швидкість їх обігу стабільні і стійкі, тому грошово-кредитне регулювання є надійним засобом досягнення економічної рівноваги.



Монетаристи вбачають у *грошовій пропозиції* єдиний найважливіший чинник, що визначає рівень виробництва, зайнятості і цін.

Монетарна теорія обґрунтувала монопольну роль грошового фактора у формуванні і регулюванні обсягу суспільного виробництва та сукупного попиту. Отже, в основі монетарної концепції знаходиться уявлення про існування *стабільного попиту на гроші*.

Фрідман розробив власний варіант кількісної теорії грошей. Вона ґрунтується на розу-

мінні швидкості обігу грошей в русі доходів.

М. Фрідман дещо модернізував рівняння Фішера:

$$MV = PY,$$

де P – індекс цін, а Y – реальний ЧНП.

Швидкість обігу грошей визначається з рівняння Фішера:

$$V = \frac{PY}{M}, \text{ або } V = \frac{PY}{M}.$$

Якщо перетворити цю формулу, тоді

$$M = \frac{PY}{V}.$$

Це показує, що необхідна грошова маса в обігу (грошовий агрегат $M1$) визначається співвідношенням номінального ЧНП (доходу нації) і швидкості обігу грошей. Якщо припустити, що $M = D_M$ (D_M – обсяг попиту на гроші), то одержимо:

$$D_M = \frac{PY}{V}.$$

Виходить, що обсяг попиту на гроші залежить від таких чинників:

- ➔ абсолютного рівня цін (чим вищий рівень цін, тим вищий попит на гроші);
- ➔ рівня реального обсягу виробництва (із зростанням обсягу виробництва зростають доходи і попит на гроші);
- ➔ швидкості обігу грошей (усі фактори, що впливають на швидкість обігу грошей, будуть впливати і на попит на гроші).



Виходячи з цього, швидкість обігу грошей і попит на них монетаристи визнають стабільними.

Монетарна модель має антиінфляційне спрямування. При цьому основним засобом досягнення економічної рівноваги визнається монетарна економічна політика, яка здійснює вплив на економіку через регулювання грошової маси.

Ідеї сучасного монетаризму знайшли практичне застосування у 80-х роках в монетарній економічній політиці більшості ринкових країн. Зміна орієнтирів економічної політики сталися внаслідок кризи кейнсіанського регулювання. Потрібно зазначити, що рецепти монетаристів дозволили стабілізувати розвиток ринкової економіки. Проте нині економічна політика ґрунтується на поєднанні монетарних і кейнсіанських факторів економічної рівноваги.

Тема 19

Регулювання національної економіки

Лекція 24

1. Еволюція ролі держави в ринковій економіці.
2. Суть, форми і принципи економічної політики.
3. Фінансово-бюджетне регулювання і податкова політика.

1. Еволюція ролі держави в ринковій економіці

Ринок здатен самостійно і об'єктивно вирішити безліч проблем. Однак і за умов вільного підприємництва існували проблеми, які ринок не міг розв'язати без допомоги держави:

- ➔ забезпечення економіки грошима, які в обіг випускає держава;
- ➔ забезпечення основ існування ринкової економіки і задоволення колективних потреб (потреб в так званих «громадських», або «соціальних», товарах, йдеться про послуги колективного користування, у споживанні яких беруть участь усі громадяни: оборона, охорона громадського порядку та державна безпека, державне управління, єдина енергетична система, державна освіта та охорона здоров'я, фундаментальна наука тощо);
- ➔ забезпечення екологічної безпеки і економії невідтворюваних природних ресурсів;
- ➔ забезпечення захисту національного ринку.

Перераховані функції визначають межі державного впливу на економіку вільної конкуренції. Механізм вільного ринку націлений на задоволення лише тих потреб, які виражені через попит. Але є й такі потреби, які не можна виміряти грошима і платоспроможним попитом. Ринок таких потреб просто не помітить. Ці блага у світовій економічній науці називають «громадським (соціальними) товарами».


Однак економічні функції держави починають розширюватися з утвердженням панівної ролі монополій, проти яких держава почала застосовувати антимонопольне регулювання. У той же час виникла необхідність посилення ролі державного чинника у ринковому механізмі для досягнення *макроекономічної рівноваги*.

Невідворотність і необхідність посилення державного впливу на ринкову економіку переконливо продемонструвала світова економічна криза 1929-1933 років і наступна затяжна депресія.

Нині державне регулювання стало невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, а ринкова економіка стала *регульованою*.

Водночас, державний вплив має свої межі, які визначаються ефективністю дії ринкового механізму, його можливостями за умов *недосконалої конкуренції*. Державне регулювання не підмінює, а підсилює, доповнює ринковий механізм, держава бере на себе тільки ті функції, які непідвладні ринку.

Проте про масштаби і глибину державного втручання в механізм макроекономічного регулювання існують альтернативні уявлення серед економістів-теоретиків. Одні з них вважають, що ринок сам по собі не потребує суттєвого державного коректування, а інші – що без державного регулювання ринкова економіка функціонувати нормально не зможе. Ці точки зору знайшли своє відображення у концепціях *економічного лібералізму* і *економічного дирижизму*.

 **Економічний лібералізм** – напрям, що заперечує необхідність суттєвого втручання держави в ринкові процеси.

Економічний дирижизм – напрям, що стверджує необхідність державного регулювання ринкової економіки.

Зокрема, на позиціях економічного лібералізму знаходяться сучасні монетаристи і неоліберали, що представляють течії неокласичної економічної теорії, а на позиціях економічного дирижизму – кейнсіанці і неокейнсіанці.

З цієї причини виникають різні погляди на роль держави в економіці. Але нині ніхто не заперечує економічній ролі держави, існують лише розбіжності стосовно глибини і масштабів державного впливу.

Сучасна держава об'єктивно змушена виконувати роль суб'єкта регулювання національної економіки через такі *економічні функції*:

- 1) визначення головних цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку;
- 2) розробка і впровадження правових господарських норм;
- 3) проведення антимонопольного регулювання і стимулювання конкуренції;
- 4) здійснення економічної політики обмеження безробіття і інфляції, послаблення циклічних коливань;
- 5) фінансування суспільних потреб;
- 6) регулювання зовнішньоекономічних відносин;
- 7) соціальний захист громадян.

Державне регулювання економіки здійснюється такими способами:

- ➔ правове регулювання;
- ➔ економічне регулювання;
- ➔ адміністративне регулювання.

У *правовому регулюванні* велике значення має правова основа підприємницької діяльності, тобто *правові регулятори* захищають систему ринкового підприємництва, визначають права і обов'язки підприємств та інших суб'єктів ринкової економіки.

Серед основних *економічних форм* державного регулювання потрібно виділити:

- ➔ *фінансово-бюджетне регулювання* (через систему податків з фірм і населення та державний бюджет);
- ➔ *грошово-кредитне регулювання* (через регулювання грошової маси і ставки процента).

Адміністративні форми ґрунтуються на позаекономічних, вольових, командних методах. Можна виділити такі напрями адміністративного регулювання ринкової економіки:

- 1) державний контроль над монопольними ринками;
- 2) послаблення впливу негативних ефектів системи вільного підприємництва (встанов-

лення відповідних правил і норм ринкової поведінки, забезпечення охорони довкілля тощо);

3) забезпечення мінімально допустимого рівня добробуту і соціального захисту громадян;

4) захист національного ринку;


5) реалізація цільових комплексних програм економічного, соціального та науково-технічного розвитку;

6) дотримання національних стандартів якості та санітарних норм.

У поєднанні економічних та адміністративних методів державного впливу здійснюються такі форми державного регулювання ринкової економіки, як *цінове регулювання* (корекція цін товарного ринку), *структурне регулювання* (зміна галузевої структури економіки і, відповідно, структури попиту і пропозиції на ринках), *соціальне регулювання* (соціальний захист громадян через державний перерозподіл доходів).


Адміністративні регулятори застосовуються обережно і обмежено. *Адміністративне регулювання* економіки відіграє допоміжну роль, хоча ринкова економіка має потребу і у ньому. Водночас, потрібно наголосити, що жорстке розмежування економічних та адміністративних (вольових) регуляторів безпідставне: елементи вольового впливу несе у собі будь-який економічний регулятор (зокрема, встановлення облікової процентної ставки або ставки подорожного податку), а у будь-якому адміністративному регуляторі є щось економічне. Проте усе ж вони відрізняються, адже економічне регулювання не обмежує свободи вибору, а адміністративне помітно звужує її, інколи взагалі ліквідовуючи.

Отже, держава виконує свої економічні функції, застосовуючи різноманітні форми і засоби впливу на економіку, які можна поділити на дві основні групи: економічні та адміністративні. Але основним засобом державного впливу є все ж *економічне регулювання*.

 Основними напрямками державного регулювання економіки є **фінансово-бюджетне, грошово-кредитне та соціальне регулювання**.

2. Суть, форми і принципи економічної політики

Державне регулювання національної економіки знаходить свій вираз у відповідних формах *економічної політики*.

 **Економічна політика** пов'язана з вибором державою певних форм і методів регулювання економіки з метою досягнення поставленої мети – збалансованого економічного розвитку та гідного добробуту нації.

Держава може обирати різні форми і методи впливу на економіку, тому економічна політика має різні напрями і пріоритети. Зокрема, фінансово-бюджетне регулювання здійснюється через *фіскальну економічну політику* (регулювання економіки через податки і витрати державного бюджету), а грошово-кредитне регулювання – через *монетарну і кредитну політику* (регулювання через грошову масу в обігу і кредитні інструменти).

Фіскальна і монетарна політика – дві основних форми економічної політики держави.

Першу з них здійснює уряд, а другу – центральний банк країни (в Україні – Національний банк).

Засобами фіскальної і монетарної політики здійснюються *соціальна, структурна, регіональна, інвестиційна, кон'юнктурна* та інші види економічної політики держави.

Науковою основою державної економічної політики виступає економічна теорія – насамперед *макроекономічна теорія*. Вона формулює *цілі економічної політики*, основними серед яких є такі:

- 1) економічне зростання і економічна рівновага;
- 2) повна зайнятість;
- 3) відсутність інфляції;
- 4) економічна ефективність;
- 5) економічна свобода в ринкових межах;
- 6) справедливий розподіл доходів;
- 7) соціальний захист тих, хто його потребує;
- 8) екологічний захист;
- 9) збільшення вільного часу громадян як основи їх розвитку;
- 10) оптимальний торговельний і платіжний баланси країни.

Усі ці цілі загальновідомі та загальновизнані і в тій чи іншій комбінації визначають зміст економічної політики різних країн. Однак їх реалізація має багато варіантів, що визначається двома причинами:

➔ не усі цілі визначені кількісно (наприклад, економічна свобода, соціальний захист, справедливий розподіл доходів тощо), тому допускають різні трактування і різні варіанти економічної політики;


➔ цілі, що мають кількісний вираз (наприклад, економічне зростання, економічна рівновага, повна зайнятість тощо), часто складають взаємосуперечливе поєднання (скажімо, збільшення вільного часу суперечить повній зайнятості, а повна зайнятість – безінфляційному розвитку і таке інше).

Таким чином, будь-яка розумна економічна політика зобов'язана ґрунтуватися на чіткому визначенні оптимальних пріоритетів у постановці цілей та оцінці наслідків їх реалізації. А це неможливо без перевірки відповідності обраних цільових пріоритетів положеннями економічної теорії.


3. Фінансово-бюджетне регулювання і податкова політика

Для регулювання національної економіки застосовують фінанси і фінансові відносини.

У цілому *фінансові відносини* є такою формою економічних відносин, яка виникає на основі руху вартості у її грошовому виразі і безпосередньо пов'язана з грошима (Див.: Фінанси. Підручник / За ред. С.І.Юрія, В.М.Федосова. – К.: Знання, 2008. – С.25). Фінансові відносини – це насамперед відносини розподілу валового внутрішнього продукту, внаслідок чого формуються і використовуються усіма суб'єктами цих відносин різноманітні цільові грошові фонди. *Фінанси* виконують роль інструмента розподілу, який створює можливість визначити частку кожного суб'єкта у виробленому сукупному продукті.


 **Фінансові відносини** мають грошовий характер, гроші – необхідна форма існування фінансів.

Водночас йдеться не про гроші самі по собі, а про рух вартості у грошовій формі.

 **Фінанси** – економічні відносини, які пов'язані з розподілом і перерозподілом валового внутрішнього продукту, а в окремих випадках – і національного багатства, з метою формування грошових ресурсів і коштів та їх використання для забезпечення соціально-економічного розвитку нації.


Фінанси – сукупність усіх грошових засобів у розпорядженні суб'єктів економіки, а також система їх формування, розподілу і використання.

Взаємозв'язок сфер і ланок фінансових відносин, у процесі яких утворюються і використовуються фонди фінансових (грошових) ресурсів, становлять фінансову систему країни, через яку держава здійснює фінансово-бюджетне регулювання з метою досягнення макроекономічної стабільності (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.496).

 **Фінансово-бюджетне регулювання економіки** – сукупність форм і методів мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілу та використання для виконання державою властивих їй функцій.

Фінансово-бюджетне регулювання економіки ґрунтується на використанні державних фінансів – системи грошових фондів, зосереджених у руках держави і призначених для виконання властивих їй функцій, а також на сукупності форм і методів, через які ці функції реалізуються.

Державні фінанси зосереджуються у державному бюджеті та бюджетах місцевих органів державної влади.

 **Державний бюджет** – фінансовий план формування і використання грошових фондів держави протягом року, тобто – це річний баланс доходів і витрат держави.

За матеріальним складом державний бюджет є централізованим фондом грошових коштів країни, а за соціально-економічним змістом – основним інструментом перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу.

Основним джерелом формування бюджету держави є ВВП, розподіл і перерозподіл якого через свій бюджет в інтересах усіх громадян та господарських суб'єктів держава і здійснює.

Державний бюджет виконує наступні функції:

- ➔ *розподільча функція* полягає у розподілі і перерозподілі фінансових ресурсів між різними підрозділами суспільного виробництва і секторами національної економіки;
- ➔ *контрольна функція* дає змогу регулювати фінансові потоки в економіці, контролювати ефективність використання фінансових коштів та пропорції їх розподілу.

Функції державного бюджету дають змогу характеризувати його як економічну категорію.

Державний бюджет складається з двох частин:

- ➔ *доходна частина* показує джерела і величину доходів держави;
- ➔ *видаткова частина* включає бюджетні видатки та їх обсяги.

➔ **Фінансове регулювання** полягає у використанні доходів та видатків бюджету як важелів впливу на економіку.

Серед доходів бюджету найважливішу роль відіграють *податки* з фірм і населення, їх формують також *митні збори, процентні платежі* державі, *державна позика*.

Податки є не тільки джерелом наповнення державного і місцевих бюджетів, а й дієвим інструментом регулювання соціально-економічних процесів. Використання податків для досягнення поставлених цілей економічної політики відбувається у рамках *податкової політики*.

➔ **Податкова політика** – сукупність заходів держави (уряду) стосовно ставок оподаткування та організації надходження податків до бюджетів різних рівнів.

Держава, маніпулюючи податковими ставками та видами податків, має змогу стимулювати або обмежувати розвиток тих чи інших галузей, підприємств чи економічних сфер. Наприклад, звільняючи від оподаткування суми, що йдуть на технічний розвиток виробництва (на інновації і модернізацію), держава сприяє науково-технічному прогресові. Не оподатковуються також амортизаційні, інвестиційні та страхові фонди.

➔ **Податки** – обов'язкові платежі громадян, домашніх господарств і фірм до бюджетів усіх рівнів.

Причиною виникнення податків стала поява суспільного поділу праці, товарно-грошових відносин і держави¹. За своїм економічним змістом податки поділяються на *прямі* і *непрямі*.

➔ **Прямі податки** – прямі вилучення грошових коштів з доходів економічних суб'єктів та власників майна.

Непрямі податки – державні надбавки до ціни окремих товарів і послуг.

Якщо прямі податки мають свого конкретного платника, то непрямі – не мають. До прямих податків відносять *подоходний і прибутковий податки, податки на майно* тощо, а до непрямих – *різноманітні акцизи, податки на додану вартість, з продажів, митні збори*. Непрямі податки ще називають *податками споживання*.

Податки на майно покликані забезпечити раціональне використання національного багатства у тій його частині, яка належить приватним власникам. Це податки на *нерухомість, автотранспорт, земельний податок* тощо.

Соціальні податки призначені для проведення соціальної політики. Ці податки є внесками (відрахуваннями) до соціальних фондів: пенсійного, соціального страхування (страхової медицини, по безробіттю) і інших.

Ставки прямого оподаткування поділяються на:

- ➔ *пропорційні* (однакові для усіх платників, незалежно від розміру доходу);

¹ Один із «батьків» американської демократії Бенджамін Франклін, характеризуючи роль держави, якось сказав: «У житті кожної людини є дві неминучі речі: смерть і податки!».

- ➔ *прогресивні* (зростання ставок у залежності від розміру доходу);
- ➔ *регресивні* (зменшення ставок із зростанням доходу).

Основним видом прямого податку до державного бюджету є прогресивний податок.

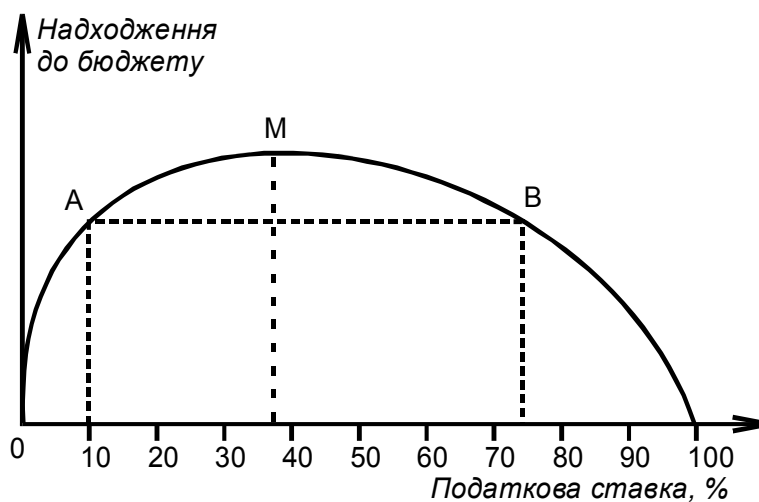
Ставка прямого оподаткування є основним економічним регулятором. Найвищими темпами розвивається економіка при мінімальному оподаткуванні прибутку. Водночас потрібно зауважити: надто низька максимальна податкова ставка (менше 10-12%) веде до утворення грошових заощаджень, що уникають інвестицій. Тому при встановленні податкових ставок потрібно зважати на дві обставини:

- ➔ надмірний податковий тиск на підприємства спотворює структуру цін і призводить до згортання виробництва;
- ➔ помірні податкові ставки сприяють посиленню ділової активності, економічному зростанню, що зрештою обертається зростанням доходів підприємств, населення і нації в цілому.


Залежність ставок оподаткування і надходжень до державного бюджету відображає *крива Лаффера*, зображена на рисунку на наступній сторінці.

Графік кривої Лаффера показує, що найбільші податкові надходження до бюджету (у точці М) будуть за середніх максимальних ставок прямого оподаткування (30-40%), а надто високі чи надто низькі податкові ставки зменшують ці надходження (у точках А і В надходження однакові, хоча податкові ставки протилежні – 10 і 75%). Проте високі ставки прямих податків служать і для обмеження розвитку монополій і окремих галузей, а пільгові – для його стимулювання.

Водночас варто зауважити, що «ефект Лаффера» проявляється лише в економіці з нормально функціонуючими ринковими механізмами.



Держава повинна так вибудувати свою систему оподаткування, щоб охопити податками усі види доходів і ефективно впливати на їх формування. При цьому необхідно дотримуватися принципу: *однакові доходи обкладаються однаковими податками*. Це дасть змогу реалізувати один з аспектів *соціальної справедливості*: той, хто одержує вищі доходи, повинен й більше віддавати на фінансування соціальних потреб.

 *Отже, податки за їх вмілого застосування є ефективним інструментом стабілізації економіки, однак в іншому разі можуть стати засобом дестабілізації й економічного саморуйнування.*

Податкові системи не однакові у різних країнах і кожна з них має свої особливості, оскільки їх формування відбувалося за різних історичних та економічних обставин. Водночас існують загальні основні вимоги до функціонування будь-якої податкової системи, сформульовані американським дослідником Р. Масгрейвом:

- ➔ податковий тиск має бути рівномірним;
- ➔ податки не повинні заважати свободі економічних рішень;
- ➔ якщо податкова політика спрямована на стимулювання інвестицій, потрібно до мінімуму звести дисбаланс між соціальною справедливістю і економічною ефективністю;
- ➔ податки мають сприяти стабілізації економіки і економічному зростанню;
- ➔ оподаткування має бути зрозумілим для платників податків, а управління ним повинно бути прозорим, справедливим і ґрунтуватися на законодавстві.


Ефективність податкової системи визначається наступними критеріями:

а) можливостями збільшувати джерела доходів, що пов'язане з переглядом податкових ставок і впровадженням нових податків;

б) здатністю визначати прийнятну податкову базу, яка могла б забезпечити значні податкові надходження за відносно низьких ставок оподаткування;

в) спрямованістю на мінімізацію витрат, пов'язаних зі сталою сплатою податків.

В Україні актуальною продовжує залишатися проблема побудови ефективної, оптимально справедливої та економічно обґрунтованої податкової системи. Податкова політика у сучасній українській державі перебуває на стадії формування. Основним завданням даного процесу є максимізація соціального добробуту українців через створення такої податкової системи, яка б забезпечувала стабільне економічне зростання з одночасною мінімізацією інфляції та поліпшенням платіжного балансу країни. Виходячи з того, що зростання податків в Україні є соціально невинуватим, варто підвищувати ефективність використання податкових надходжень.

 *Сума податкових надходжень до державного бюджету повинна відповідати сумі суспільних благ і трансфертних виплат, фінансованих державою.*

Якщо коефіцієнт співвідношення соціальних благ і трансфертних виплат з бюджетними податковими надходженнями перевищує 80%, тоді виправданим буде й високий рівень податків.


Зокрема, у Швеції, де податки високі і складають 57% ВВП, коефіцієнт співвідношення соціальних благ і трансфертів з податковими надходженнями досягає 86%, тому високі податки не виявляють суттєвого впливу на зниження темпів економічного зростання і рівня добробуту нації. В Україні ж це співвідношення дорівнює тільки 26%, тобто ефективність використання податків у 3,3 раза нижча, ніж у Швеції (Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.500).

Видатки бюджету (на соціальні програми, оборону, утримання апарату державного


управління, державні інвестиції, обслуговування внутрішнього боргу) також використовуються для економічного регулювання за такими напрямками:

- ➔ регулювання розподілу грошових коштів між сферами матеріального і нематеріального виробництва;
- ➔ вплив на вартісну структуру виробництва;
- ➔ стимулювання розвитку пріоритетних і нових галузей економіки та виробництв, здійснення інноваційної моделі розвитку.

Державні видатки можуть переважати над доходами, що створює *бюджетний дефіцит*.

 **Бюджетний дефіцит** – переважання грошових видатків держави над її грошовими доходами.

Бюджетний дефіцит покривається насамперед за рахунок *державної позики* – випуску *державних боргових зобов'язань* (облігацій чи скарбничих векселів). Нагромаджена протягом тривалого часу державна позика утворює *внутрішній державний борг*.

 **Внутрішній державний борг** – заборгованість держави домашнім господарствам, фірмам і банкам своєї країни.

Зовнішній державний борг – заборгованість держави у результаті зовнішніх запозичень іноземним і міжнародним банкам, іноземним громадянам, фірмам і урядам.

Управління бюджетним дефіцитом і внутрішнім державним боргом утворює важливий напрям фінансово-бюджетного регулювання. Існує й інший шлях покриття бюджетного дефіциту – емісія незабезпечених кредитних грошей, однак це веде до стрімкого злету *інфляції*.

Дефіцит державного бюджету виникає за рахунок надмірних державних витрат на роздутий апарат чиновників, утримання армії та законодавців, державних закупівель, дотацій нерентабельним галузям і підприємствам тощо. Хронічний бюджетний дефіцит веде до зростання державного боргу, розгулу інфляції.


До основних способів подолання бюджетного дефіциту відносять:

- 1) підвищення податків;
- 2) скорочення видатків державного бюджету;
- 3) додаткова емісія не забезпечених товарною масою грошей;
- 4) внутрішні і зовнішні грошові запозичення.


Як уже відомо, підвищення податків має свої межі, а емісія додаткових грошей неминуче призведе до небезпечного наростання інфляції (дехто з економістів, зокрема Дж.М. Кейнс та його послідовники, вважають, що краще мати дефіцитний бюджет, ніж високу інфляцію). Внутрішні і зовнішні запозичення утворюють внутрішній і зовнішній державний борг. Тому найбільш ефективним способом визнається скорочення видатків державного бюджету.

Усе це свідчить про те, що можливості держави перерозподілити національний дохід через свій бюджет має відомі межі. Нині економічна політика провідних ринкових держав спрямована на досягнення бездефіцитного бюджету та зменшення внутрішнього і зовніш-


нього державного боргу.

 *Економічна політика держави по формуванню і використанню державних фінансів називається **фіскальною економічною політикою**.*

У залежності від методів проведення фіскальна політика може бути *дискреційною і недискреційною (автоматичною)*.

 ***Дискреційна фіскальна політика** полягає у суб'єктивному використанні важелів фінансового регулювання для досягнення поставлених цілей.*

Дискреційна політика вимагає постійного (щоденного) суб'єктивного застосування важелів фінансово-бюджетного регулювання.

 ***Недискреційна фіскальна політика** пов'язана з автоматичною дією фінансових регуляторів, які «вмонтовані» в економічну систему, стабілізують її розвиток і не вимагають щоденних політичних заходів.*

Зокрема, автоматичним економічним регулятором (стабілізатором) є податкова ставка, яка самостійно змінюється пропорційно розмірам одержаних доходів. *Автоматичні стабілізатори* – це такі механізми в економіці, дія яких зменшує реакцію ВВП на зміну сукупного попиту. Вони «включаються» автоматично і не потребують суб'єктивних дій.

1. Грошово-кредитне регулювання.

2. Соціальна політика держави.

1. Грошово-кредитне регулювання

➔ **Грошово-кредитне регулювання** полягає у зміні кількості грошей в обігу та процентних ставок, що дає можливість здійснювати регулюючий вплив на економіку.

Основна мета грошово-кредитного регулювання – допомогти економіці у досягненні повної зайнятості і подоланні інфляції. Воно здійснюється методами *монетарної економічної політики*.

➔ **Монетарна політика** – система заходів держави по контролю над грошовою масою в обігу для здійснення регулюючого впливу на макроекономічні процеси, виходячи з визначених цілей.

Дехто з дослідників виділяє також *кредитну політику* як окремий напрям грошово-кредитного регулювання (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.508).

➔ **Кредитна політика** – система заходів держави по використанню ресурсів і можливостей центрального банку країни по контролю над кредитуванням для здійснення регулюючого впливу на макроекономічну динаміку.

Ми ж розглядатимемо кредитну політику окремим напрямом монетарної політики, адже грошові і кредитні аспекти макроекономічного регулювання розглядаються в органічній єдності. Водночас, які б аспекти грошово-кредитного регулювання не розглядалися, усі вони мають сенс тільки у тому випадку, коли не порушують *загальної економічної рівноваги товарної і грошової маси*.

Вказана рівновага впливає з так званого *рівняння обміну Фішера*:

$$MV = PQ,$$

де M – статична кількість грошей в обігу (фактично йдеться про агрегат грошової маси $M1$), V – швидкість обігу однієї пресічної грошової одиниці на рік (показує, скільки разів на рік ця одиниця використовувалася на придбання кінцевих товарів і послуг), P – середньорічний індекс споживчих цін, Q – реальне значення валового національного доходу.

«Рівняння обміну» вказує на можливість дотримання рівноваги між грошовою масою (MV) і товарною масою (PQ) через *зміну грошової маси в обігу* (залученням до нього або вилученням з нього певної кількості грошей). Проблема лише у тому, щоб вірно регулювати «напруженість» грошових потоків.

Грошовий обіг можна уявити системою судин, по яких циркулює «кров економіки», тобто гроші. По судинах можна пропустити потужніші грошові потоки, тоді «артеріальний тиск» еко-


номіки зросте, однак це вимагає більш енергійних зусиль «серця економіки» – банківської системи, яка працює як «грошова помпа». Держава визначає, коли і з якою потужністю, у якому напрямі має спрацювати ця «помпа».

Якщо «рівняння обміну» продиференціювати, тобто подати у вигляді одиниць прирощення його складових, то отримаємо таку тотожність:

$$\frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Q}{Q},$$

де $\frac{\Delta M}{M}$ показує темп приросту грошової маси (йдеться не про зміну загальної кількості грошей, а про інтенсивність зміни грошових потоків); $\frac{\Delta V}{V}$ вказує на прискорення темпу обігу грошей; $\frac{\Delta P}{P}$ характеризує темп приросту споживчих цін, тобто річний темп інфляції; $\frac{\Delta Q}{Q}$ визначає річний темп приросту валового національного доходу, у безпосередній залежності від якого знаходиться і рівень зайнятості, тому це співвідношення характеризує не тільки динаміку обсягу ВНД, а й зміни на ринку праці.

«Рівняння Фішера» не тільки пов'язує усі ці показники у єдине ціле, а й стає інструментом моделювання макроекономічної рівноваги.


 Отже, **стратегічною метою грошово-кредитного регулювання** є забезпечення стабільності цін, повної зайнятості в економіці, зростання реального обсягу виробництва товарів і послуг.

Звичайно, поточна грошово-кредитна (монетарна) політика орієнтується на більш конкретні і кількісно виражені цілі, тобто на завдання тактичного характеру. Зокрема, коли національна економіка перебуває у ситуації «перегріву» (високий попит зумовлює зростання цін і доходів, тому розширення обсягів виробництва загрожує втратою економічної рівноваги з високою інфляцією) і потрібно застосовувати обмежувальні заходи, тоді застосовуються одні важелі *грошово-кредитного механізму*, а коли виникає проблема подолання спаду виробництва і кволі ринкової кон'юнктури, «вмикаються» інші важелі, спрямовані на розширення виробництва і попиту.

Грошово-кредитну політику проводить центральний банк країни (в Україні – Національний банк), який здійснює регулювання грошової маси в обігу наступними *методами*:

- ➔ операції на відкритому ринку;
- ➔ встановлення облікової процентної ставки;
- ➔ зміна обов'язкових резервних вимог.

В Україні використання цих важелів грошово-кредитного регулювання обмежене, адже усі вони перебувають у стадії свого формування. Ми ж розглянемо досвід розвинених ринкових країн у їх застосуванні.

 **Операції на відкритому ринку** полягають у тому, що центральний банк, купуючи чи продаючи ринкові державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі), збільшує або зменшує напруженість грошово-кредитних потоків в економіці, які обслуговують рух товарів і послуг.

Ринкові державні цінні папери є або облігаціями, або скарбничими векселями, емісію яких здійснює казначейство (державна скарбниця) або міністерство фінансів. *Облігації*, як правило, – це довгострокові боргові зобов'язання держави (строком 10 і більше років), а *скарбничі векселі* – середньо- (від 1 до 10 років) і короткострокові (менше 1 року). Втім, в Україні навіть папери, розраховані на кілька місяців, називають облігаціями.

Короткострокові державні позики зумовлені проблемою нерівномірності надходження податків до державного бюджету, *середньострокові* – циклічними коливаннями ринкової економіки, а *довгострокові* – проблемою фінансового забезпечення глобальних структурних перетворень в економіці.

Державне казначейство продає короткострокові цінні папери з *дисконтом* (знижкою), а за середньо- і довгострокові (раз чи двічі на рік) сплачується так звана *купонна ставка* (процент). Середньо- і довгострокові державні облігації (разом з акціями і облігаціями відкритих компаній) утворюють *вторинний ринок цінних паперів*.

Ціноутворення на вторинному ринку цінних паперів має свою специфіку, враховуючи дію закону спадної віддачі. Встановлення ціни державної облігації (*її котирування*) розглянемо на прикладі.

Припустимо, котирується щойно випущена державним казначейством облігація номіналом N , яка розрахована на n років. Купонна ставка (процент) k гарантує щорічний дохід величиною A , що виплачується один раз на рік. Банківський процент по депозитах дорівнює i . За таких умов, ціна облігації P буде залежати від двох чинників: номіналу і доходу.

Виходячи з номіналу, ціна облігації (P_1) обчислюється таким чином:

$$P_1 = \frac{N}{(1+k)^n}.$$

Тут враховується те, що у момент погашення облігації її власник має одержати суму, яка дорівнює номіналу. Однак, враховуючи дію закону спадної віддачі, реально N через n років буде меншим, тому номінальна ціна облігації P_1 повинна розраховуватися на основі обчислення майбутньої вартості нинішнього номіналу.

Виходячи з доходу на облігацію (процента), її ціна (P_2) обчислюється так:

$$P_2 = \frac{A}{(1+i)^1} + \frac{A}{(1+i)^2} + \frac{A}{(1+i)^3} + \dots + \frac{A}{(1+i)^n}.$$

Тут взято до уваги, що за n років власник облігації отримає дохід $n \times A$. Але реальний фіксований дохід на облігацію (процент) з часом теж втрачає свою вартість, тому вимагає дисконтування.

У цілому ж облігація котируватиметься за такою схемою:

$$P = P_1 + P_2.$$


Якщо поставлена мета збільшити грошову масу в обігу, центральний банк скуповує державні цінні папери в комерційних банків і населення, тим самим запускаючи в обіг додаткові гроші (здійснюючи їх емісію). Коли ж вимагається стримати ділову активність, держава через центральний банк продає свої цінні папери, зменшуючи кількість грошей в обігу.

Отже, маневруючи операціями купівлі-продажу своїх цінних паперів, держава реально впливає на динаміку національного продукту, стимулюючи економічне зростання на фазі

депресії і стримуючи його при наближенні до спаду.


Довгострокові боргові зобов'язання державної скарбниці (державні облігації) випускаються державою в обіг і для покриття дефіциту державного бюджету. Продаючи свої облігації комерційним банкам, держава, таким чином, бере в них позику і стає боржником, збільшуючи внутрішню заборгованість.

Центральний банк регулює економіку також через *встановлення облікової процентної ставки*.

 **Облікова процентна ставка** центрального банку пов'язана з **обліком векселів** при кредитуванні комерційних банків.

Центральний банк є кредитором комерційних банків. Основна частина кредитів надається під заставу банківських *векселів* – ця операція кредитування називається *обліком векселів*. Кредит при цьому надається за встановленою *обліковою ставкою процента*.

За умови підвищення облікової ставки обсяги кредитування комерційних банків зменшуються, адже знижується попит на позику внаслідок подорожчання кредиту. При зниженні облікової ставки процента кредитні ресурси комерційних банків зростають, тому позика для функціонуючих капіталів стає дешевшою. Користуючись важелем процентної ставки обліку векселів, держава може активно впливати на загальну інвестиційну ситуацію в економіці.

 **Зміна обов'язкових резервних вимог, або норми обов'язкового резервного покриття**, є основним методом регулювання кредитної емісії, тобто випуску в обіг безготівкових чекових грошей.

Основна маса безготівкових грошей зосереджена на банківських поточних чекових рахунках. Щоб надати засоби поточних рахунків в безготівковий кредит, комерційні банки повинні створити відповідний частковий резерв готівки для покриття цього кредиту.

Резервну норму (частку засобів поточних рахунків, що переходять в резерв) встановлює центральний банк, який і зберігає його на безпроцентній основі. Через резервну норму центральний банк регулює кредитну емісію комерційних банків. При цьому кількість емісованих безготівкових грошей (M_E) залежить від величини активів центрального банку (A) і мультиплікатора депозитів (k):

$$M_E = k \times A .$$

Величина *мультиплікатора депозитів* (простого грошового мультиплікатора), що є певним коефіцієнтом кредитної емісії, визначається за такою формулою:

$$k = \frac{1}{r} ,$$

де r – норма обов'язкових резервів.

Отже, гроші, перебуваючи у формі поточних депозитів, спричиняють ланцюгову реакцію самозростання через *кредитну емісію*. Міра цього *самозростання*, або *мультиплікація*, визначається трьома чинниками: нормою обов'язкових резервів (r); часткою готівки в грошовій масі, або коефіцієнтом депонування (c); активами центрального банку (A), які складаються з готівки (C) та обов'язкових резервів. Їх певне співвідношення визначає обсяг

грошової маси в обігу (M1):

$$M1 = \frac{1+c}{r+c} \times A.$$

де вираз $\frac{1+c}{r+c}$ – складний грошовий мультиплікатор.

Таким чином, кредитна емісія (випуск в обіг безготівкових грошей комерційними банками) визначається величиною грошового мультиплікатора, а останній, у свою чергу, – нормою обов'язкових резервів.

Варто врахувати, що центральний банк рідко вдається до зміни резервної норми через високу резонансність цього методу завдяки мультиплікації безготівкових грошей. Зокрема, значне підвищення норми обов'язкових банківських резервів різко зменшить депозити комерційних банків завдяки мультиплікаційному ефекту, обов'язково призведе до зростання процентної ставки, що спровокує мультиплікаційне зменшення інвестування, національного доходу і зайнятості. Тому держава повинна дуже обережно використовувати цей метод грошово-кредитного регулювання, змінюючи резервну норму у крайньому випадку на десяті долі відсотка.

Центральний банк також не може часто змінювати й облікову ставку процента, тому найуживанішим методом грошово-кредитного регулювання є операції на відкритому ринку цінних паперів.

Можна виділити два основних напрями *кредитної політики* як засобу грошово-кредитного регулювання економіки – політику «дешевих» чи «дорогих» грошей.



Політика «дешевих грошей» має на меті зробити кредит «дешевим» і легкодоступним.

Політика «дорогих грошей» полягає в обмеженні пропозиції грошей, у «подорожчанні» кредиту.

Коли центральний банк проводить *політику «дешевих грошей»*, він намагається збільшити їх пропозицію такими діями:

- 1) купівля державних облігацій у комерційних банків та населення;
- 2) зниження резервної норми або ж
- 3) зниження облікової ставки процента.

Ці дії проводяться для розширення інвестицій, зростання сукупного попиту і зайнятості з метою подолання економічного спаду чи стагнації.

Коли здійснюється *політика «дорогих грошей»*, зменшення грошової пропозиції досягається такими діями:


- 1) продаж державних облігацій комерційним банкам та населенню;
- 2) зростання резервної норми або ж
- 3) підвищення облікової процентної ставки.

Наслідком цього буде скорочення інвестицій, сукупного попиту і зайнятості для подолання інфляції попиту в період економічного зростання.

Основні напрями кредитної політики – політики «дешевих» і «дорогих» грошей – покажемо на схемі.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	
ПОЛІТИКА «ДЕШЕВИХ ГРОШЕЙ»	ПОЛІТИКА «ДОРОГИХ ГРОШЕЙ»
<p>Купівля державних облігацій</p> <p>Зниження резервної норми</p> <p>або ж</p> <p>Зниження облікової ставки процента</p>	<p>Продаж державних облігацій</p> <p>Підвищення резервної норми</p> <p>або ж</p> <p>Підвищення облікової ставки процента</p>

2. Соціальна політика держави

 Важливим аспектом регулювання національної економіки є **соціальна політика**, яка спрямована на зростання добробуту нації на основі прискореного розвитку соціальної сфери, активного впливу соціальних чинників на підвищення ефективності національного виробництва.

Соціальна політика, з точки зору функціонування національної економіки, відіграє подвійну роль: з одного боку, сприятливі умови для поліпшення життя людей створює економічне зростання, а з іншого – соціальна політика стає чинником економічного зростання і регулювання економіки.

Соціальні проблеми супроводжують ринкову економіку (як і будь-яку іншу економічну систему) від її зародження. На початкових етапах розвитку виникала значна напруженість між працею і капіталом, яка породжувалася великою тривалістю робочого дня (наймані робітники працювали по 12-14 годин на добу) і тижня (робочий тиждень тривав 6 днів), мінімально можливим рівнем заробітної плати. Були створені професійні спілки трудящих по галузях економіки (синдикати, або тред-юніони). Ринкову систему потрясли соціальні виступи трудящих (насамперед – страйки), координовані профспілками.

Лише наприкінці ХІХ ст. приймаються закони, які поступово обмежили тривалість робочого дня до 10-ти, потім – до 9-ти і, зрештою, – до 8-ми годин. Потім був запроваджений 5-денний робочий тиждень. Індустріалізація економіки, яка потребувала висококваліфікованої праці, зумовила зростання заробітної плати у 3-4 рази, яка, однак, залишалася не дуже високою.

Водночас у 30-х роках ХХ ст. на повний зріст постала проблема безробіття і неповної зайнятості праці.

Усе це й зумовило необхідність *комплексного* вирішення соціальних проблем, що знайшло свій вираз у *соціальній політиці* ринкової держави.

Розпочинається розбудова нової моделі ринкової економіки – *соціального ринкового господарства*, теоретичні основи якого були закладені школою німецьких неолібералів (В. Ойкен, В. Рьопке, А. Рюстов, Л. Ерхард та інші). У соціальному ринковому господарстві свобода функціонування ринкового економічного механізму доповнюється широкою системою соціального захисту громадян (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.523-524).

Соціальна політика нині є одним із вирішальних напрямів економічної стратегії держави.


Розробка і реалізація ефективної соціальної політики вимагає дотримання певних принципів, передусім принципу *соціальної справедливості*.

Водночас проблема соціальної справедливості є дуже складною і неоднозначною. Її розуміння залежить від історичного етапу розвитку людської цивілізації, класових позицій, рівня освіченості мас тощо.


З метою зменшення соціальної несправедливості і досягнення гідного добробуту громадян, держава здійснює *перерозподіл доходів*. Для оцінки диференціації (нерівності) доходів застосовується так званий *метод Лоренца* з побудовою *кривої Лоренца* та *коефіцієнта Джині* (див. тему 12, питання «Розподіл і перерозподіл національного доходу»).

Перерозподіл доходів здійснюється з метою вилучення частини доходів у заможних громадян та їх передачі через трансферти (соціальні виплати з державного бюджету) бідним. Перерозподіл здійснюється методами фіскальної політики – через податкову систему і державний бюджет.

Основний податковий тягар лягає на багаті домашні господарства (сім'ї), а також сім'ї середнього достатку (так званий середній клас) та корпорації. Значна частина видатків державного бюджету (до 40-50 і більше відсотків) спрямовується через трансферти (соціальні виплати) бідним. Водночас механізм оподаткування, виконуючи перерозподільчу функцію, повинен функціонувати на ринкових принципах, повністю виключаючи запровадження елементів зрівняльного розподілу, який є соціально небезпечним, адже перетворює незаможних громадян у соціальних утриманців, які повністю живуть на незароблені доходи за рахунок інших. Саме тому встановлюються межі перерозподілу доходів і розумна диференціація кінцевих доходів (доходів після перерозподілу), що має виконувати стимулюючу роль.

 *Отже, соціальна політика – це заходи держави по соціальному захисту громадян і перерозподілу доходів для досягнення соціальної справедливості і відносного вирівнювання добробуту.*

Основною формою реалізації соціальної політики є *соціальний захист громадян*.

 *Соціальний захист – не тільки принцип соціальної політики, а й система, через яку ця політика здійснюється.*

Система соціального захисту за ринкових умов включає наступні компоненти:

- ➔ індексацію доходів населення;
- ➔ політику зайнятості;
- ➔ програми працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;
- ➔ правове регулювання трудових відносин;
- ➔ регулювання оплати праці;
- ➔ захист прав споживача;
- ➔ соціальну допомогу (трансферти, або соціальні виплати);
- ➔ соціальне страхування.

Найбільшого поширення у ринковому світі набув метод *індексації доходів*, тобто коректування під егідою держави рівнів заробітної плати, пенсій, стипендій, допомоги по безробіттю, інших соціальних виплат у відповідності з індексами зростання цін на товари масо-

ВОГО СПОЖИВАННЯ.



Індексація є засобом захисту доходів населення від інфляції.

Індекс цін можна подати у такому вигляді:

$$P = \frac{\sum Q_n P_n}{\sum Q_0 P_0},$$

де $\sum Q_n P_n$ – номінальна вартість так званого «споживацького кошика» («кошик споживача» включає найбільш необхідні споживчі товари і послуги), розрахована у поточних цінах, $\sum Q_0 P_0$ – вартість того ж «кошика», розрахована за цінами базового періоду.

У тому випадку, коли приріст ціни «споживацького кошика» за визначений період (від трьох місяців до одного року – залежно від країни) перевищує певну величину (5, 7,5 чи 10 відсотків), включається механізм індексації доходів. Однак при цьому застосовується так званий *знижувальний коефіцієнт*, тобто доходи зростають дещо повільніше, ніж інфляція.

Політика зайнятості пов'язана насамперед з дотриманням оптимального рівня зайнятості в економіці. У більшості ринкових країн в економіці існує *неповна зайнятість*, а за умов нинішньої кризи (2008-2010 рр.) надлишкове безробіття зростає за рахунок циклічного безробіття. Водночас важлива ціль економічної політики – досягнення повної зайнятості – залишається стратегічним орієнтиром.

Зростання попиту на робочу силу досягається стимулюванням інвестицій через зниження прибуткового податку, здешевлення кредитів, збільшення обсягу державних замовлень приватному капіталу тощо. Структурне безробіття усувається через диференціацію рівня заробітної плати залежно від дефіцитності професії, створення гнучкої системи освіти і перепідготовки кадрів. З метою підвищення мобільності робочої сили з державного бюджету надаються субсидії на переїзд до нового місця роботи. Приділяється увага будівництву нових підприємств у депресивних районах країни, де існує значне безробіття. Отримують підтримку нові форми організації праці – неповний робочий день, праця вдома, розвиток дрібного бізнесу тощо. Під час економічного спаду знижуються податки, зростають обсяги соціальних виплат, у зв'язку із наростанням інфляції збільшується роль індексації доходів населення.

Незважаючи на те, що проблема неповної зайнятості є дуже складною, соціальна політика у розвинутих ринкових країнах у цілому успішно її долає. Ті ж, хто втратив роботу або ж не зміг працевлаштуватися, підпадають під соціальний захист, одержуючи допомогу по безробіттю із спеціальних страхових фондів.

У реалізації цих програм беруть участь як держава, так і корпорації. Зокрема, держава використовує бюджетні кошти для збільшення зайнятості, інвестуючи так звані *громадські роботи* (будівництво доріг, мостів і залізниць, трубопроводів і електромереж, каналізації і комунікацій). На фазі стагнаційного розвитку економіки держава намагається збільшити кількість робочих місць на державних підприємствах, через зниження податків стимулювати корпорації до того ж, впроваджувати гнучкі механізми свого впливу на рівень заробітної плати.

Сучасна держава бере на себе значну частку витрат на перекваліфікацію працівників,

одержання ними нового фаху, професійної орієнтації молоді з врахуванням можливих змін у попиті на працю певної кваліфікації і фаху. Фірми також беруть на себе частину витрат, а держава певною мірою намагається компенсувати витрати на підготовку і оплату праці молоді і хронічно безробітних.

Соціальна держава *регулює трудові відносини*, законодавчо встановлюючи тривалість робочого дня, мінімальний рівень заробітної плати і пенсії, порядок укладання трудових угод між профспілками і спілками підприємців кожної галузі і виступаючи арбітром при трудових спорах.

Держава здійснює *регулювання рівня оплати праці* у залежності від сфери діяльності, форм власності підприємства і фаху працівника. При цьому вона намагається досягти наступних цілей:

- ➔ забезпечення життєво необхідного рівня споживання;
- ➔ утримання певної рівноваги в оплаті праці різних груп населення;
- ➔ приведення заробітної плати у відповідність до продуктивності праці;
- ➔ постійне підвищення рівня реальної заробітної плати.

Захист прав споживача здійснюється державою за такими напрямками: 1) контроль за якістю продукції, передусім продовольства, через встановлення відповідних норм і стандартів; 2) заборона недобросовісної реклами; 3) контроль над деякими споживчими цінами; 4) допомога споживчим спілкам, які захищають споживачів від неякісної продукції, неправдивої реклами, завищених цін на споживчі товари і послуги.

У більшості ринкових країн широко розповсюджена *соціальна допомога* безробітним, бідним, знедоленим, багатодітним, інвалідам, молодим сім'ям та іншим категоріям населення. Деякі соціальні виплати здійснюються виключно за рахунок фірм чи державного бюджету – це так звані *трансфертні виплати*, тобто субсидії та компенсації.

Держава розробляє та реалізує *соціальні програми*, які фінансуються з державного бюджету і спрямовані на зростання доходів бідних сімей (так звану «соціальну реабілітацію»), на працевлаштування, фахову підготовку та перекваліфікацію.

Застосовуються державні *дотації* і *компенсації*. Наприклад, цільові компенсаційні виплати надаються особам, що не мають грошових доходів, або як захист від інфляції тощо. Дотації, у залежності від ситуації, надаються як споживачам, так і виробникам.

Водночас безоплатна соціальна допомога породжує навіть у розвинених ринкових країнах непрості проблеми. Однією із них є так звана «пастка злиденності». Суть цього феномену полягає у формуванні психології утриманства, культивуванні неробства і бідності, небажанні працювати, прагненні жити за рахунок державних подачок. Особливо це стосується багатодітних і неповних сімей, де батьки намагаються жити за рахунок допомоги на дітей. Держава стикнулася з парадоксом: чим більше коштів вона витрачає на допомогу бідним, тим більше їх стає. Особливо велика соціальна допомога бідним і багатодітним у США і Канаді, чим користується величезна кількість ніде не працюючих батьків із чисельних, насамперед, афроамериканських сімей. У європейських ринкових країнах намагаються уникнути «пастки злиденності», встановлюючи соціальну допомогу таким сім'ям значно меншу. Зокрема, виплати бідним за програмами державної допомоги тут у 4 рази менші від державних пенсій і охоплюють не більше 40 відсотків тих, хто її потребує (Див.: Ковальчук В.М. У світі економіки. – Тернопіль: Астон, 2003. – С.289).

Соціальне страхування ґрунтується на попередніх пропорційних внесках як самих працівників, так і їх фірм до відповідних страхових фондів. Страхування у ринковій економіці здійснюється за такими напрямками: 1) по старості (реалізується в формі пенсійного забезпечення); 2) по втраті працездатності (по хворобі, інвалідності чи виробничій травмі); 3) по безробіттю; 4) по втраті годувальника; 5) страхова медицина.

В економічно розвинених країнах, окрім обов'язкової державної, існує й приватна система страхування – колективного чи індивідуального. Колективне страхування відбувається у формі угоди профспілок і підприємців про соціальні виплати і гарантії (оплачувані відпустки, приватні пенсії, медичне страхування тощо). Індивідуальне страхування за страховими полісами найбільшого поширення набуло у галузі страхової медицини.

Нині у розвинених ринкових країнах найбільш поширеним і організаційно досконалим є *соціальне страхування по старості*. Воно охоплює людей пенсійного віку і здійснюється у формі *пенсійних виплат*, які здійснюють *пенсійні фонди*. Пенсійні фонди – державні централізовані позабюджетні інституції, які акумулюють кошти для пенсійного забезпечення через систему обов'язкового страхування кожного працюючого, незалежно від форми власності фірми чи установи, де він трудиться.

У ринкових країнах пенсійний вік коливається від 60 (в Італії, Франції, Туреччині) до 65 років (у Бельгії, США, Німеччині та переважній більшості інших розвинених країн) для осіб обох статей. Найнижчий пенсійний вік в Австрії: 57 років для жінок і 59 – для чоловіків. Однак для виходу на пенсію потрібен трудовий стаж 25-30, а у деяких країнах – і 35-40 років. В Україні пенсійний вік чоловіків – 60 років (за наявності 25-річного трудового стажу), а жінок – 55 років (з 20-річним трудовим стажем).

У Японії третина пенсійного фонду формується із внесків працівників, а дві третини – із внесків фірм (відповідно, 5,15% і 15,85% від заробітної плати), у США внески працюючих і фірм пропорційні – по 50% (по 7% від заробітної плати), у Франції, Австрії, Великій Британії працівники формують 13-16% пенсійного фонду, а фірми – 84-87%, а в Бельгії увесь пенсійний фонд утворюється за рахунок внесків фірм. В Україні підприємства сплачують у пенсійний фонд 32% від фонду заробітної плати, а працівники – 2% від заробітку.

Розмір пенсій у різних країнах коливається від 55% до 80% від рівня заробітку, а в Португалії і Канаді – 100% (Див.: Ковальчук В.М. У світі економіки. – Тернопіль: Астон, 2003. – С.287).

Окрім державного у ринкових країнах утворюються і *недержавні пенсійні фонди*, які здійснюють пенсійне страхування на строго добровільній основі і забезпечують вагомі доплати до пенсій з державного пенсійного фонду. Таке пенсійне страхування може бути *колективним* (у формі угоди між профспілками і фірмами не лише стосовно внесків у пенсійний фонд, а й щодо оплачуваних відпусток, медичного страхування тощо) чи *індивідуальним* (особисті внески).

У зв'язку із збільшенням пересічної тривалості життя, у розвинених країнах зростає й абсолютна кількість пенсіонерів за віком, і їх частка у населенні. Водночас зростає і турбота про людей похилого віку. Йдеться не лише про зростання їх реальних доходів, а й про регулювання взаємовідносин різних поколінь, розподіл доходів між ними, що стало важливими аспектами соціальної політики сучасної держави.

Основна мета *страхування на випадок безробіття* – забезпечення мінімального рівня

життя тих, хто тимчасово втратив роботу. Внески у *фонд по безробіттю* здійснюються як самими працівниками, так і підприємствами, на яких вони працюють.

Виплати по безробіттю здійснюються за рахунок податку працівників і фірм у відповідний фонд (у США – по 3,5% від заробітку, у Німеччині – 2% від заробітку сплачують працівники, 4% – фірми, в Україні – відповідно 0,5% та 2%).

Розмір виплат по безробіттю складає від 50 до 67 відсотків від розміру заробітної плати, і виплачуються вони протягом 6 місяців від моменту втрати роботи (реєстрації у службі зайнятості). Після закінчення цього терміну надають значно меншу соціальну допомогу по безробіттю, яку припиняють видавати за рік-півтора, навіть якщо роботу так і не знайдено. Вважається, що 6 місяців – достатній строк для пошуку роботи. Водночас у Німеччині соціальну допомогу по безробіттю можуть надавати і 24 місяці. Виплати і соціальну допомогу по безробіттю надаються тільки тим, хто активно шукає роботу і постійно реєструється на біржі праці (Див.: Ковальчук В.М. У світі економіки. – Тернопіль: Астон, 2003. – С.288).

Отже, увесь комплекс соціальних заходів здійснюється під контролем держави, у її *соціалній політиці*, яка спрямована на захист населення від безробіття, інфляції, знецінення особистих заощаджень, утримання непрацевдатних і незабезпечених громадян шляхом *перерозподілу доходів*, а також на підвищення *рівня добробуту усіх громадян* країни через зростання ефективності ринкової економіки.

Соціальна політика тісно пов'язана із загальною економічною ситуацією в країні і відіграє подвійну роль (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.529):

по-перше, у соціалній політиці як безпосередньо, так і опосередковано концентруються цілі економічного розвитку, адже економічна діяльність здійснюється заради людей, підвищення їх добробуту;

по-друге, соціальна політика є вагомим фактором економічного зростання, адже якщо економічний розвиток не супроводжується зростанням добробуту нації, то втрачаються стимули до виробничої і підприємницької діяльності, знижується якість робочої сили, не зростає людський капітал, посилюється соціальна напруга у суспільстві.

Тема 20


Світове господарство та його глобалізація

Лекція 25

1. Закономірності формування і розвитку світового господарства.
2. Міжнародна економічна інтеграція.
3. Оцінка результатів зовнішньоекономічної діяльності.
4. Глобалізація світового господарства.

1. Закономірності формування і розвитку світового господарства

Однією з найважливіших рис сучасного економічного розвитку є *інтернаціоналізація і глобалізація господарського життя*, яка полягає у формуванні стійких всебічних економічних стосунків у міжнародній сфері на ґрунті *міжнародного поділу праці*.

 **Міжнародний поділ праці** – взаємопов'язаний процес **спеціалізації підприємств окремих країн на виробництві певних товарів або їх частин з міжнародним кооперуванням виробників для спільного випуску кінцевого продукту**.

Міжнародний поділ праці розвивається за двома напрямками – *виробничим і територіальним*. У *виробничому аспекті* міжнародний поділ праці здійснюється на основі технологічної доповнюваності виробництв різних країн, а також подетальної і поопераційної спеціалізації. У *територіальному аспекті* він передбачає спеціалізацію окремих країн на випуску готових продуктів для світового ринку. Міжнародний поділ праці охоплює не лише матеріальне виробництво, але й такі галузі нематеріального виробництва, як наука та інформація.

Історично система міжнародного поділу праці виникла з елементів національних економік. Спочатку світогосподарські зв'язки зводилися до *міжнародної торгівлі*, лише пізніше розвинулася *міжнародна міграція капіталу і праці*. Міжнародні економічні відносини були похідними, вторинними від розвитку внутрішнього поділу праці.


Переплетення національно відокремлених капіталів у сфері товарного обміну було властивим для історично першої і найменш розвиненої форми міжнародного поділу праці – *світового ринку*. Наступні етапи розвитку та поглиблення світового поділу праці зумовили переростання світового ринку у *світове господарство*. У ньому міжнародний поділ праці проявляється уже не опосередковано – через міжнародну торгівлю, а безпосередньо.

Міжнародний поділ праці – складна, багаторівнева система світогосподарських зв'язків між національними економіками, яка перебуває під впливом різноманітних чинників: при-

родно-кліматичних умов, географічного розташування країни, забезпеченість природними ресурсами, кваліфікованою робочою силою, національних традицій, особливостей історичного розвитку.

До системи міжнародного поділу праці включено практично усі країни світу. Кожна з них знайшла чи знаходить своє місце у цій системі. У пошуку свого місця у міжнародному поділі праці знаходяться постсоціалістичні країни, зокрема й Україна.


Не менш важливою передумовою виникнення світового господарства є *інтернаціоналізація господарського життя*, яке проявляється, з одного боку, в інтернаціоналізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу – з іншого.

 **Інтернаціоналізація виробництва** – встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в окремій країні стає складовою частиною єдиного інтернаціонального виробництва.

Інтернаціоналізація капіталу – процес взаємного переплетення та об'єднання різних форм національного та інтернаціонального капіталів.

Водночас процес інтернаціоналізації господарського життя неоднозначно впливає на національне виробництво. З одного боку, він раціоналізує та оптимізує умови виробництва, дозволяє за рахунок міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва скоротити середні витрати, більш широко задовольняти особисті і суспільні потреби у товарах і послугах, підвищити продуктивність економічних ресурсів і загальні обсяги виробництва. З іншого боку, посилюється залежність національної економіки від світового господарства, оскільки умови збуту товарів і послуг визначаються як внутрішніми, так і зовнішніми умовами.

Світове господарство склалося на зламі XIX і XX століть внаслідок тривалого історичного процесу та багатовікової еволюції ринкової економіки, поглиблення міжнародного поділу праці, поступового входження національних економік до загальносвітової системи господарських зв'язків, що стало результатом розвитку суспільного виробництва.

 **Світове господарство** – система національних економік окремих країн, об'єднаних міжнародним поділом праці, інтернаціоналізацією господарського життя, торгово-виробничими, науково-технічними та інформаційними зв'язками.

Історично першими формами міжнародних економічних відносин стали міжнародна торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародилися ще у добу рабовласництва. Тоді ж сформувалися центри міжнародної торгівлі у Середземномор'ї, Індії, Китаї та Південно-Східній Азії, споряджалися заморські торговельні експедиції, організаторам яких надавався комерційний кредит. Трудова міграція існувала у примусовій формі торгівлі рабами, у Середземномор'ї та на Близькому Сході утворилися міжнародні ринки рабів.


У середині XIX століття створилися суттєві передумови (зокрема, динамічний розвиток машинного виробництва, поява перших великих корпорацій) і загальна потреба у посиленні міжнародного руху товарів і послуг, капіталів, робочої сили і технологій. Між національними економіками розпочався не тільки інтенсивний товарний обмін, а й обмін економічними ресурсами. До кінця століття у цілому на ринкових засадах сформувалося світове господарство, до якого прилучилися усі провідні країни світу.

Однак, у 20-х роках ХХ ст. світове господарство втратило свою організаційну єдність і всеохоплюючий характер, оскільки у деяких країнах поступово утвердилася командно-адміністративна (соціалістична) система господарювання. Ці країни (до середини століття їх стало 14, у т.ч. й Україна у складі СРСР) відокремилися від ринкового світового господарства. Після краху командно-адміністративної системи у 80-90-х рр. вони поступово прилучаються до міжнародних економічних стосунків на ринкових засадах.

У другій половині ХХ століття розвиток світового господарства відбувався під значним впливом НТР та посилення ролі держави, що проявилось у наступних явищах:

- ➔ послаблення митних бар'єрів на шляху вільного переміщення товарів і послуг, технологій та економічних ресурсів;
- ➔ посилення тенденції до міжнародної економічної інтеграції;
- ➔ поява великих транснаціональних корпорацій та їх перетворення на провідну ланку міжнародного обміну;
- ➔ підвищення ролі і значення як національних, так і міжнародних валютно-кредитних, фінансових і торговельних організацій;
- ➔ зростання взаємозалежності усіх ланок світового господарства.

Сформувався двоїста структура світового господарства: з одного боку, – це система взаємопов'язаних *національних економік*, а з іншого – *транснаціональних корпорацій* (ТНК), тобто окремих великих фірм, що беруть участь у міжнародному поділі праці.

 **Транснаціональні корпорації (ТНК)** – корпорації з багатонаціональним капіталом або великі національні корпорації, що діють на світовому ринку.

Саме ТНК нині стали головною ланкою у системі світогосподарських зв'язків. Це, як правило, багатонаціональні корпорації, що зосередили у своїх руках виробництво і збут продукції на світовому ринку.

Велику роль в системі світового господарства відіграють *міжнародні економічні організації* (світові, регіональні, галузеві), до яких, зокрема, відносять міжнародні банки, фінансові групи, виробничо-торгові об'єднання, Світову організацію торгівлі, а також *інтеграційні угруповання*.

Сьогодні достатньо чітко проглядається така *структура світового господарства*:

- ➔ світовий ринок товарів і послуг;
- ➔ світовий ринок капіталів;
- ➔ світовий ринок праці (робочої сили);
- ➔ міжнародна валютна система;
- ➔ міжнародна кредитно-фінансова система.

Окрім того, світове господарство усе більше охоплює сфери інформації, науково-дослідних і конструкторських робіт, фундаментальної науки, культури, охорони здоров'я. Формується єдиний науково-інформаційний простір.

Усе це дозволяє виділити такі *суб'єкти світового господарства*:

- 1) держави з їх національними економіками;
- 2) транснаціональні корпорації (ТНК);
- 3) міжнародні організації та інституції;

4) інтеграційні об'єднання з їх структурами.

Світове господарство у своєму розвитку пройшло три *етапи*:

- ➔ формування світового господарства (друга половина XIX – початок XX століть);
- ➔ розгалуження світового господарства на *світове капіталістичне* і *світове соціалістичне господарство* (20-80-ті рр. XX століття);
- ➔ набуття світовим господарством єдиного цілісного утворення (з 80-х рр. XX століття).

Варто також додати, що спочатку у світовому господарстві домінувала міжнародна торгівля товарами і послугами (до середини XX століття), потім вагоме місце зайняли іноземне інвестування (вивіз капіталу), промислова кооперація, торгівля інформацією та об'єктами інтелектуальної власності (наприклад, патентами) і, нарешті, міжнародна економічна інтеграція. Водночас міжнародна торгівля зостається головним елементом світового господарства.

Уявлення про суть і розширену структуру сучасного світового господарства з різних аспектів дає наступна схема.



2. Міжнародна економічна інтеграція

Паралельно з глобалізацією економічних процесів на мікрорівні (вихід на світовий ринок окремих фірм, утворення ТНК тощо) проходить *глобалізація макроекономічних процесів*, що проявляється насамперед у формі *міжнародної економічної інтеграції*.

➔ **Міжнародна економічна інтеграція** – процес взаємного пристосування, переплетення та зрощування національних економік двох чи більше країн на основі міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських процесів.

Економіки, що інтегруються, у залежності від етапу цього процесу можуть об'єднувати свої економіки більш чи менш тісно.

По мірі зростання взаємозалежності національних господарств економічні кордони між націями інтенсивно розмиваються. У деяких регіонах планети господарське зближення сусідніх країн набрало такого розмаху, що виникли міждержавні комплекси інтеграційного типу, які усе більше перетворюються у специфічні структурні ланки світової економіки.

Можна виділити найбільш загальні економічні характеристики міжнародної інтеграції:

- 1) міждержавне регулювання економічних процесів;
- 2) поступове формування міждержавного господарського комплексу зі спільними пропорціями і загальною структурою відтворення;
- 3) розширення можливостей міждержавного переміщення товарів і послуг, робочої сили і фінансових ресурсів в межах даного регіону;
- 4) зближення внутрішніх економічних умов учасників інтеграційних угруповань, вирівнювання їх економічного розвитку.

Міжнародна економічна інтеграція є новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, що пов'язаний із *взаємопроникненням і зростанням національних економік* у єдиний регіональний господарський комплекс.

Розрізняють такі *основні види* інтеграційних об'єднань, що відповідають різним *етпам* процесу міжнародної економічної інтеграції:

- ➔ *зона вільної торгівлі* (учасники обмежуються відміною митних обмежень у взаємній торгівлі);
- ➔ *митний союз* (відміна митних обмежень доповнюється єдиним митним тарифом щодо третіх країн);
- ➔ *спільний ринок* (ліквідовуються всі бар'єри для переміщення товарів, капіталів і праці, утворюється їх спільний ринок);
- ➔ *економічний союз* (включає спільний ринок і проведення єдиної економічної політики, утворення міждержавної системи регулювання соціально-економічних процесів);
- ➔ *валютно-економічний союз* (економічний союз, що ґрунтується на єдиній банківській системі і спільній валюті);
- ➔ *політичний союз* (країни, що інтегруються, утворюють державне об'єднання конфедеративного типу).

Найбільшій зрілості інтеграційні процеси набули у Західній Європі, де 1949 року виникло перше інтеграційне об'єднання – «*Спільний ринок*» (у складі 6 країн), яке спочатку було *митним союзом* і тільки нині набуло рис *спільного ринку*. Змінювалась його назва – «*Спільний ринок*», або *Європейська економічна спільнота* (ЄЕС), у січні 1995 року став *Європейським Союзом* (ЄС) – та розширювались рамки.

Нині ЄС включає 27 європейських країн: Німеччину, Італію, Францію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург – країни-засновники, а також Велику Британію, Данію, Іспанію, Ірландію, Португалію, Грецію, Австрію, Швецію і Фінляндію, до яких у травні 2004 року приєдналися Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Литва, Латвія, Естонія, Словенія, Мальта та Кіпр, а з 2007 року – Болгарія і Румунія; перемовини про вступ до ЄС нині ведуть Хорватія, Туреччина, Ісландія і навіть... Марокко. Вступ до ЄС своїм стратегічним курсом проголосила й Україна.

Єдиний ринок товарів і послуг, праці і капіталу вимагає більш широкого регулювання сукупного попиту, цін, витрат виробництва, заробітної плати тощо. Розвиткові такої координації сприяє наближення Європейського Союзу до валютно-економічного і політичного союзу. Хоча введення спільної і єдиної валюти не є абсолютно необхідною умовою створення такого союзу, однак сприяє цьому. Єдина валюта (*євро*) полегшує регулювання, усуває витрати конвертування. Нині проходить процес розповсюдження спільної валюти по усіх країнах Європейського Союзу.

На своїй кінцевій стадії валютно-економічний союз передбачається перетворити у політичний – ЄС стане державним об'єднанням конфедеративного типу. Висока ступінь гармонізації економічної політики передбачає відмову національних держав від частини своїх функцій і посилення ролі Європейського парламенту, Європейської комісії (у складі комісарів ЄС) та уряду – за проектом конституції ЄС, який має уже свого президента і міністра іноземних справ.


Тенденція до міжнародної економічної інтеграції сьогодні посилюється, що свідчить про перехід до якісно нового етапу розвитку світового господарства. Інтеграційні об'єднання типу митного союзу створено у Південній та Північній Америці, на теренах СНД, в Азії та Африці.

До найбільших (за часткою у світовій торгівлі) регіональних інтеграційних об'єднань належать:

- ➔ АТЕС – *Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво* (у складі США, Канади, Японії, Австралії, Нової Зеландії, Південної Кореї, Малайзії, Індонезії, Філіппін, Китаю, Мексики, Росії, Перу, Чилі та інших, усього 21 країна), з часткою у світовій торгівлі 50%;
- ➔ ЄС – *Європейський союз* (26 європейських країн і Кіпр), з часткою 37,3%;
- ➔ НАФТА – *Північноамериканська асоціація вільної торгівлі* (США, Канада, Мексика), з часткою 18,7%;
- ➔ ASEAN – *Асоціація держав Південно-Східної Азії* (Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней і В'єтнам), з часткою 6,8%;
- ➔ МЕРКОСУР – *Спільний ринок країн Південної Америки* (Бразилія, Аргентина, Парагвай і Уругвай), з часткою 1,5%.

Водночас усі вони, окрім ЄС, знаходяться у формі *асоціацій вільної торгівлі* – найпростішого виду інтеграційних об'єднань, часто мають формальний характер. Наприклад, між учасниками АТЕС США, Японією, Південною Кореєю, Китаєм, Росією інколи відбуваються так звані «торговельні війни» із застосуванням такої «зброї», як митні бар'єри. Такі об'єднання мають незначну перспективу розширення інтеграційних процесів, їх піднесення на вищий щабель.

Серед регіональних інтеграційних структур можна виділити ще *Європейську асоціацію Вільної торгівлі* (ЕФТА) у складі Норвегії, Швейцарії та Ісландії (у 1960 р. при створенні ЕФТА до неї входило 7 європейських країн, однак чотири із них після вступу до ЄС залишили асоціацію, нині те ж збирається зробити й Ісландія, яка подала заявку до ЄС), *Організацію країн – експортерів нафти* (ОПЕК), *Латиноамериканську асоціацію інтеграції* (ALADI), *Спільний ринок арабських країн* (СМАС), *Західно-Африканський економічний і валютний союз* та деякі інші. Однак усі вони не пішли по шляху інтеграції далі її початкових етапів.

 На даному етапі розвитку світового господарства лише **Європейський Союз** є угрупованням, яке досягло справжньої зрілості інтеграційних процесів.

Міжнародна економічна інтеграція надає низку *переваг* країнам-учасникам, серед яких варто виділити такі: 1) більш широкий доступ до фінансових і матеріальних ресурсів, новітніх технологій у рамках регіону; 2) можливість збільшувати обсяги виробництва у розрахунок на більш широкий ринок регіонального інтеграційного угруповання; 3) сприяння структурній перебудові національних економік; 4) захист від конкуренції з боку третіх країн; 5) можливість спільного вирішення гострих соціальних проблем (розвиток економічно відсталих районів, зниження рівня безробіття через міграцію робочої сили, удосконалення систем охорони здоров'я і освіти, соціального захисту населення); б) створення сприятливого зовнішньополітичного середовища.


Водночас, поряд з перевагами, можна виділити й *негативні наслідки* інтеграції: 1) можливість відтоку економічних ресурсів до сильніших у економічному відношенні країн угруповання; 2) зростання витрат країн-учасниць об'єднання на утримання спільних органів управління та на реалізацію спільних програм; 3) погіршення торговельних умов для третіх країн.

Однак варто зауважити, що переваги інтеграції значно перекривають її негативні наслідки.


Таким чином, світове господарство пройшло досить складний шлях розвитку – від несміливого подолання економічної відособленості країн до початків міжнародної економічної інтеграції.

3. Оцінка результатів зовнішньоекономічної діяльності

Усі форми міжнародних економічних зв'язків (зовнішня торгівля, міжнародні кредити, рух робочої сили тощо) мають вартісний вираз і опосередковуються валютними відносинами. Цим створюється об'єктивної оцінки становища тієї чи іншої національної економіки в системі міжнародних економічних відносин у формі *платіжного балансу*.

 **Платіжний баланс** – вартісне співвідношення між сумою виплат даної країни (переведених за кордон) і сумою платежів даній країні (одержаних з-за кордону) за той чи інший період (місяць, квартал, рік), виражене у національній валюті.

Інакше кажучи, *платіжний баланс* – це систематизований облік підсумків усіх економічних угод між *резидентами* (представниками) даної країни (урядом, фірмами, домашніми господарствами, банками) та всім іншим світом за визначений час.

 **Економічні угоди** – будь-який обмін вартістю, тобто акт передачі права власності на товари, послуги, майно чи активи від резидента однієї країни до резидента іншої.

Будь-яка угода має дві сторони, тому в платіжному балансі застосовується *принцип подвійного запису* – через *кредит* (відтік вартості за кордон) і *дебет* (надходження вартості з-за рубежа).

Структура платіжного балансу включає такі *рахунки* економічних угод:

- ➔ *рахунок поточних операцій* (експорт і імпорт товарів і послуг, чисті доходи та трансферти, тобто дарування);
- ➔ *рахунок руху капіталу* (приплив капіталу в країну та його відплив);
- ➔ *зміну офіційних резервів* (загальне сальдо – різниці витрат і доходів – балансу поточних операцій і балансу руху капіталу).

Основну частину платіжного балансу складає *торговельний баланс*.

➔ **Торговельний баланс** – різниця вартості товарного експорту та імпорту країни за певний період, або **чистий товарний експорт**.

У цілому рахунок поточних операцій платіжного балансу виступає *розширеним торговельним балансом* (балансом товарів і послуг).

Чистий експорт вказує на сальдо торговельного балансу. Розрізняють *активний і пасивний торговельний баланс*.

➔ **Активний торговельний баланс** вказує на переважання експорту товарів та послуг над їх імпортом, що забезпечує надходження доходів в іноземній валюті з-за кордону.

Пасивний торговельний баланс виникає при переважанні імпорту, що пов'язано з відтоком валютних доходів за кордон.

Так само розрізняють *активне і пасивне сальдо платіжного балансу*. Визначальну роль при цьому відіграє сальдо торговельного балансу.

Стан платіжного і торгового балансів країни вказує на ефективність застосування переваг міжнародного поділу праці та зовнішньоекономічних відносин даної країни. За активного їх сальдо ця ефективність висока, за пасивного – низька.

Показниками зовнішньоекономічної ефективності є також такі відносні показники, як *експортна квота, коефіцієнт відносної експортної спеціалізації, обсяг експорту на душу населення, ефективності зовнішньоторгового обороту, конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг*.

Експортна квота у виробництві (Q) визначає частку експорту (X) у національному продукті (Y):

$$Q = \frac{X}{Y}.$$

Зростання експортної квоти свідчить як про зростання участі країни у міжнародному поділі праці, так і про підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів.

Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (K₀) визначається так:

$$K_0 = \frac{E_0}{E_M},$$

де E₀ – частка даного товару в експорті країни, E_M – питома вага аналогічних товарів у світовому експорті.

Якщо K₀ > 1, це означає, що дана галузь спеціалізується на виробництві товарів для світового ринку, тобто частка її товарів у національному експорті перевищує частку цих товарів у світовому експорті в цілому.

Показник *ефективності зовнішньоторгового обороту* (E_{зто}) визначається наступним

чином:

$$E_{\text{это}} = \frac{\sum B_i}{\sum B_x},$$

де $\sum B_i$ – сукупні витрати на вітчизняне виробництво імпортованої продукції (у національній валюті), $\sum B_x$ – сукупні витрати, пов'язані з експортом, в обмін на який одержана імпортна продукція (у національній валюті).

Дана тотожність є базовою для розрахунків за іншими формами зовнішньоекономічної діяльності.

Коефіцієнт конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг (K_K) визначається співвідношенням цін аналогічних за призначенням і якістю вітчизняних і зарубіжних товарів і послуг:


$$K_K = \frac{\text{Ціни іноземних товарів}}{\text{Ціни вітчизняних товарів}}.$$

Визначення коефіцієнта конкурентоспроможності є важливим з огляду на те, конкурентоспроможність окремих товарів і послуг складається у *конкурентоспроможність національної економіки*, яка, водночас, залежить ще й від економічного, науково-технічного та інтелектуального потенціалу нації, обсягу та структури національного багатства, існування сучасної розвиненої ринкової інфраструктури національної економіки, ефективної зовнішньоекономічної політики держави.

4. Глобалізація світового господарства


Найбільш суттєвою рисою сучасного стану світового господарства є його *глобалізація* (від фр. global – «всезагальний», «планетарний»), яка істотно впливає на міжнародні економічні взаємини, трансформує напрями і визначає тенденції економічного розвитку усіх країн світу.

Водночас глобалізація – явище неоднозначне, тому стосовно суті цього явища існують різні думки. Ми зупинимося на одному з останніх визначень сутності глобалізації (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.548).

 **Глобалізація** – складний багатогранний процес, який торкається усіх явищ суспільного життя і пов'язаний з поглибленням інтернаціоналізації світового господарства, з одночасним зростанням економічної взаємозалежності країн, що зумовлено збільшенням динаміки міжнародних переміщень товарів і послуг, капіталу і робочої сили, високих технологій і інформації.

Хоча явище глобалізації споріднене з явищем інтеграції, перше з них значно місткіше, оскільки впливає з єдності, а найголовніше – цілісності світового господарства, яка зростає за умов посилення інтернаціоналізації суспільного виробництва і поглиблення міжнародного поділу праці, інтенсифікації інтеграційних процесів у світовому господарстві. Пройдуть дуже суперечливий процес *глобального синтезу* економік усіх країн.

З цих позицій можна доповнити визначення глобалізації.

 **Глобалізація** – процес поступового об'єднання країн у великі економічні угруповання з тенденцією до створення єдиної однорідної всепланетної економіки, що вважається одним з найважливіших чинників розвитку світового господарства.

Водночас розрізняють такі напрями глобалізації: економічна, соціальна і політична глобалізація.

До ознак економічної глобалізації відносять:

- ➔ взаємозалежність і взаємопроникнення національних економік;
- ➔ інтернаціоналізація світової економіки під впливом міжнародного поділу праці;
- ➔ інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі і світового товарного ринку;
- ➔ вільне переміщення економічних ресурсів, інтенсифікація вивезення капіталів і технологій, посилення міграції робочої сили;
- ➔ формування єдиної системи зв'язків і нової конфігурації світової економіки;
- ➔ зростання самостійності фінансових взаємин у сферах міжнародної торгівлі, кредитних та інвестиційних відносин;
- ➔ тяжіння світової економіки до єдності стандартів, цінностей, принципів функціонування;
- ➔ лібералізація зовнішньоекономічної політики усіх країн світу, тяжіння до принципів «вільної торгівлі»;
- ➔ розвиток системи міжнародних економічних організацій;
- ➔ формування інформаційного глобального простору, створення всесвітніх телекомунікацій, мережі internet тощо.

Глобалізаційні процеси у сфері економіки є складними за змістом та суперечливими за наслідками.

Переваги економічної глобалізації полягають у таких моментах:

- 1) більш ефективний розподіл економічних ресурсів;
- 2) вільний доступ споживачів до широкої номенклатури товарів світового ринку;
- 3) взаємний обмін досягненнями у технологій та організації суспільного виробництва;
- 4) поглиблення міжнародного поділу праці.

Однак переваги глобалізації не можуть бути використаними усіма країнами однаковою мірою, адже вони можуть суттєво відрізнитися за рівнем економічного розвитку.


З цих позицій, у світовому господарстві виділяють два крайніх сектори – *світовий економічний «центр»* (найбільш розвинені в економічному плані країни) і *світова економічна «периферія»* (найменш розвинені країни)¹. Такий поділ ґрунтується на величині показника валового національного доходу пересічно на душу населення.

За цим показником у світовому господарстві виділяють *п'ять секторів*: до *першого*, власне світової «периферії», відносять країни з найменшим доходом на душу населення – до 365 \$ на рік (Судан, Чад, Лесото); до *другого*, теж «периферійного», – слаборозвинені країни з доходом менше 2 000 \$ (Афганістан, Північна Корея, Гондурас, Еквадор, Непал, Бангладеш, більшість африканських країн); до *третього* – країни, що розвиваються (зокрема, Єгипет, Туніс, Лівія, Сенегал, Чилі, Колумбія та інші), з пересічним річним ВНД на душу населення від 2-х до 5-ти тисяч \$

¹ За відомою класифікацією Р. Пребіша.

(сюди відносять й Україну з ВНД у 3,5 тисяч \$ на душу населення); до *четвертого* – країни, наближені до світового економічного «центру», з пересічним ВНД на душу населення у розмірі від 5-ти до 10-ти тисяч \$ (з європейських країн – це Іспанія, Португалія, Греція, Словенія, Чехія та деякі інші); до п'ятого, власне світового економічного «центру», – країни, у яких пересічний ВНД на душу населення перевищує 10 тисяч \$ (США, Канада, Японія, Південна Корея, Катар, Кувейт, Саудівська Аравія, Австралія, країни Західної і Північної Європи). Найрозвиненішими країнами визнаються Люксембург та Ісландія (остання – до світової кризи 2008 – 2010 рр.), у яких понад 35 тисяч \$ ВНД пересічно приходиться на душу населення на рік.

Водночас жодна з країн світу не може вдаватися як до політики повної ізоляції від світової економічної спільноти, так і цілковитої відкритості своєї економіки. Повна ізоляція від світового господарства (економічна автаркія) призводить до технологічного відставання національної економіки, відставання від інших країн у рівні добробуту нації, а надмірна відкритість економіки обмежує можливості проведення незалежної макроекономічної політики на національному рівні.

 **Глобалізація в економічній сфері**, з одного боку, відкриває нові можливості, а з іншого – створює загрози для соціально-економічного розвитку.

До негативних сторін (загроз) глобалізації відносять:

- 1) значні диспропорції у розвитку країн «центру» і «периферії»;
- 2) тотальна лібералізація економіки;
- 3) надмірна відкритість національних економік;
- 4) дестабілізація національних валютних систем;
- 5) безперешкодне переміщення капіталів і робочої сили;
- 6) неконтрольоване поширення інформації і таке інше.

Посилення нерівномірності розвитку, нерівноправне становище країн «центру» і «периферії» у світовій економіці, природне прагнення лідерів закріпити свої позиції – це перший негативний наслідок глобалізації. Глобалізація становить загрозу для країн з низьким рівнем економічного розвитку, адже саме вони швидко втрачають найкваліфікованішу частину людського капіталу, інвестиції та інші ресурси. У свою чергу, промислово розвинені країни отримують значну вигоду від глобалізації світового господарства.

Отже, у процесі наростання глобалізації розвинуті країни, нарощуючи своє багатство, стрімко віддаляються від країн, що розвиваються, і взагалі залишаючи слаборозвинені країни на узбіччі соціального і економічного прогресу.

Розрив у доходах між найбагатшими і найбіднішими країнами світу, за даними Світового банку, невпинно зростає. Якщо у 1973 р. співвідношення пересічних доходів на душу населення між цими групами країн складало 44 до 1, то у 2006 р. – уже 72 до 1 (Див.: Економічна теорія: політична економія. Підручник / За ред. С.І.Юрія. – К.: Кондор, 2009. – С.552).

Ще одним наслідком економічної глобалізації стало значне посилення у світовій економіці ролі транснаціональних корпорацій (ТНК). ТНК успішно долають національні кордони й активно впливають на внутрішню економічну політику держав, підпорядковуючи її своїм інтересам. Це шкідливо впливає на значення ролі національної держави.

Серед великих ТНК є 53 американських (зокрема, й такі гіганти, як «Дженерал моторз»,

«Дженерал електрик», ІВМ, «Форд»), 63 японських («Тойота», «Ямаха», «Міцубісі», «Хонда», «Хюндай» та інші), 23 німецьких, 19 французьких, 11 британських тощо, корпорації з інтернаціональним капіталом, великі банки. Усі вони нині визначають економічну політику світу. За давніми ООН, усього у світовій економіці діють понад 65 тисяч ТНК, які контролюють більше ніж 850 тисяч зарубіжних компаній.

У глобалізації соціальної сфери криється не менше викликів і загроз, ніж в економічній. Соціальний вимір глобалізації є чинником, що відображає рівень інтегрованості людини, її родини, трудової діяльності у міжнародні суспільні інституції і має такі показники, як інтенсивність особистих контактів людини у банківській, телекомунікаційній та туристичній сферах з іноземними громадянами, рівень розвитку міжнародного туризму, рівень охопленості населення засобами масової інформації та телекомунікаціями, а також частка іноземних громадян, що мешкають у даній країні, та рівень її залучення до міжнародної торгівлі. Найвищий рівень соціальної глобалізації – у США, Канаді та Австралії.

Політичний вимір глобалізації відображає політичну вагу і вплив тієї чи іншої країни на світові процеси. Він дає змогу оцінити зміну участі країни у всепланетарній діяльності. Глибина політичної глобалізації кількісно оцінюється участю країни у діяльності різноманітних міжнародних організацій та місій Ради Безпеки ООН, а також кількістю іноземних посольств та ратифікованих міжнародних угод.

Політична глобалізація супроводжується і новими загрозами, найбільшою серед яких є міжнародний тероризм. Виявилось, що найбільш вразливими до терористичних атак є відносно ізольовані від глобалізації країни – такі, як Індія, Туреччина, Колумбія, Ірак, Саудовська Аравія тощо. Втім, і глобалізовані країни не застраховані від цих атак, про що свідчить досвід США, Ізраїлю, Іспанії. Однак найболючішим питанням політичної глобалізації є можливість втрати країною політичного суверенітету чи його обмеження в результаті посилення впливу на світові процеси міжнародних інституцій чи держав – світових лідерів.

Негативні прояви економічної, соціальної і політичної глобалізації, загрози і ризики, що виникають у зв'язку з цим, зумовили досить широке поширення міжнародного громадського *антиглобалістського руху*.

Водночас повне заперечення глобалізації як об'єктивного явища є цілком невиправданим, адже вона надає усім країнам нові потенції розвитку та нові можливості національної ідентифікації. Враховуючи тенденції і ризики глобалізації, потрібно шукати шляхи, які б вели до використання її переваг і мінімізації негативних наслідків.

Формування і розвиток світового господарства – процес об'єктивний і невідворотний, однак він зовсім не означає, що усі національні економіки автоматично й повністю мають «розчинитися» у ньому. Ступінь інтегрованості національного господарства до світового визначається об'єктивними чинниками – економічною вигодою та відповідності національної економіки вимогам світової спільноти. Якщо розглядати країну як цілісну систему взаємопов'язаних ланок, то її інтеграція у глобалізований світ може відбутися лише на принципах *відкритого суспільства*. Необхідність глобальної взаємодії стала об'єктивним усвідомленням економічної цілісності сучасного світу та необхідності координації співпраці усіх країн.

Успіх інтеграції України до світового господарства, а у більш широкому вимірі – до цілісного глобалізованого світу, пов'язаний насамперед з виваженою зовнішньоекономічною політикою, спрямованою на вирішення усього спектру проблем у сферах зовнішньої торгівлі, інвестиційного і науково-технічного співробітництва, створення довірливого простору, забезпечення економічної безпеки з метою максимізації власної вигоди, а також важливих внутрішніх проблем, передусім подальшої демократизації суспільства, посилення його відкритості для світу.

Тема 21

Міжнародна торгівля і світовий ринок

Лекція 26

1. Світовий ринок і міжнародна торгівля.
2. Теорія міжнародної торгівлі.
3. Ціни світового ринку.
4. Зовнішньоторговельна політика держави і регулювання міжнародної торгівлі.

1. Світовий ринок і міжнародна торгівля

Розвиток обміну і ринкових відносин на ранніх стадіях товарного господарства розпочалися з формування *внутрішнього ринку*. Практично одразу після своєї появи внутрішні ринки почали *спеціалізуватися*. З'явилися *національні ринки* товарів і послуг, капіталів і праці. При цьому роздрібні товарні ринки відділилися від гуртових. Окремі сектори національних ринків почали орієнтуватися на іноземних покупців. Так поступово сформувалися зовнішні ринки товарів, позичкового капіталу і рабів (робочої сили). Стародавні купці, лихварі, торговці рабами із Єгипту, Месопотамії, Фінікії, Карфагену, Греції, Риму, Китаю, Індії та інших країн здійснювали міжнародні оборудки, сприяли розповсюдженню товарно-грошових відносин по усьому тодішньому цивілізованому світові. Саме діяльність стародавніх купців зумовила появу грошей у формі металів. Купці рознесли звичку використовувати метали у якості загального товарного еквівалента по усьому світу.


У добу середньовіччя, передусім на його ранніх етапах, із згортанням товарно-грошових відносин і натуралізацією господарства зовнішні ринки деградували, значно звузилися. Основна маса товарів, кількість яких була обмеженою, вироблялася ремісничими цехами і продавалася на міських ринках та ярмарках. Лише починаючи із XVII століття, з розвитком мануфактури, яка значно розширила масштаби виробництва товарів, середньовічні міські ринки і ярмарки розширилися спочатку до регіональних, потім відновився національний ринок, поступово почали формуватися міждержавний і міжнародний товарні ринки. *Міжнародні ринки*, як той елемент національних, що пов'язаний із закордонними ринками, виникли у той час у Європі, на Близькому та Далекому Сході.

Основою міжнародної торгівлі стала національна промисловість, яка виробляла товари з місцевої сировини. Торгівля, як правило, мала двосторонній характер. Водночас великі географічні відкриття сприяли активному вивезенню товарів у нові землі, а у зворотньому напрямку текли потоки золота, срібла, прянощів, предметів розкоші. У той період почали виникати перші міжнародні «корпорації», які спеціалізувалися на торгівлі із заморськими країнами, зокрема Англійська Ост-Індська (1600 рік) та Голландська Ост-Індська (1602 рік)

компанії (акціонерні товариства)¹.

За цих умов вузька ремісничо-мануфактурна база гальмувала розвиток товарних ринків і під тиском стрімко наростаючого попиту у першій третині XIX століття виникла потужна фабрично-заводська індустрія. Її продукт не міг збуватися лише на внутрішніх ринках, рамки яких були для нього завузькими; він вимагав їх розширення до всесвітніх масштабів. Тому у добу так званого *первісного нагромадження капіталу* (XVI – XVIII століття) відбулося поступове зростання локальних осередків міждержавної торгівлі у єдиний *світовий ринок*, формування якого завершилося на зламі XIX-XX століть. Під впливом міжнародного поділу праці та її міжнародної кооперації внутрішні ринки поступово почали виходити за національні межі, утворивши *світовий ринок*.

Сучасний етап функціонування світового ринку пов'язаний з формуванням так званої *нової економіки*, яка приходить на зміну постіндустріального суспільства.

 **Світовий ринок** – система міжнародних товарно-грошових відносин, пов'язаних з обміном виробничими ресурсами і товарами та послугами між країнами.


Для світового ринку властиві наступні ознаки:

- ➔ світовий ринок має товарний характер, який впливає із товарного характеру внутрішніх ринків;
- ➔ відбувається міждержавне переміщення товарів, капіталів і праці, що знаходиться під впливом не лише внутрішніх, а й зовнішніх чинників;
- ➔ оптимізація використання економічних ресурсів, адже ринок підказує виробникам найефективніші галузі і регіони застосування капіталу;
- ➔ здійснення санації (очищення) ринку, який виштовхує з сфери міжнародного обміну фірми, продукція яких не відповідає світовим стандартам.


Структура світового ринку, у якій віддзеркалюється структура національних внутрішніх ринків, включає такі елементи:

- 1) світовий товарний ринок (міжнародну торгівлю);
- 2) світовий ринок капіталів;
- 3) світовий ринок праці
- 4) світовий валютний і кредитно-фінансовий ринок.

З утворенням *світового товарного ринку*, сформувалася система *міжнародної торгівлі*.

 **Міжнародна торгівля** опосередковує міжнародний поділ праці у натурально-речовій формі товарів і послуг.

Міжнародна торгівля утворює два зустрічних потоки товарів – *експорт* та *імпорт* (*експорт* – від лат. exportare – «вивозити»; *імпорт* – від лат. importare – «завозити»).

 **Експорт** – продаж товару, який передбачає його вивезення з країни за кордон.

¹ Ост-Індією (Східною Індією) у той час називали власне Індію та навколишні країни (Індокитай, Індонезію, Цейлон), а Вест-Індією (Західною Індією) – нещодавно відкрити Америку, адже Х. Колумб до кінця свого життя був впевнений, що відшукав шлях не до нового континенту, а західний шлях до Індії. Недаремно європейці назвали його корінних жителів індіанцями.

Імпорт – купівля товару, яка передбачає його ввезення у країну із-за кордону.

Поглиблення міжнародного поділу праці під впливом науково-технічного прогресу сприяє високим темпам зростання і розширення обсягів міжнародної торгівлі, яка була і зостається провідною формою світових економічних зв'язків та основним елементом світового ринку.

Основна тенденція розвитку сучасної міжнародної торгівлі полягає у переході від переважних поставок сировини, продовольства, текстилю, які були основою міжнародної торгівлі у ХІХ столітті, до промислового обладнання, машин і техніки, транспортних засобів, наукомістких і екологічно безпечних товарів, ресурсозберігаючих технологій, інформації, енергії, комунікаційних засобів, ліцензій тощо.

2. Теорія міжнародної торгівлі

Теорія міжнародної торгівлі почала складатись ще у ХVІ-ХVІІ століттях, коли *меркантилісти* розробили свою *теорію торговельного балансу*. На думку меркантилістів, лише за *активного торговельного балансу*, коли вартість товарного експорту перевищує вартість товарного імпорту, країна буде збагачуватися, адже це забезпечить приплив золота і срібла із-за кордону. У зв'язку з цим обґрунтовувалася державна *політика економічного протекціонізму*, орієнтована на жорстке обмеження імпорту і всіляке стимулювання експорту вітчизняних товарів, а також на заборону вивезення золота і срібла за кордон. Така політика, безумовно, мала підкріплюватися могутністю держави, міцними армією та флотом, прагненням до завоювання колоній.

Меркантилістична модель міжнародної торгівлі ґрунтувалася на уявленні, що за умов неповної зайнятості притік золота із-за кордону сприятиме розвиренню вітчизняного виробництва і зменшенню безробіття, а за повної зайнятості зумовить зростання цін і непродуктивне використання золота.


На протигагу меркантилістичним уявленням, *класична політична економія*, запропонувала *теорію міжнародної торгівлі*, у якій беззаперечно стала на позиції *вільної торгівлі*, тобто міжнародного товарного обміну без будь-яких обмежень.

Великий шотландський економіст ХVІІІ століття А. Сміт, пропагуючи політику «вільної торгівлі», розробив *теорію абсолютної переваги* у зовнішній торгівлі.

У цій теорії принципи розумної і раціональної поведінки господарюючого суб'єкта переносяться у сферу міжнародної торгівлі: якщо можна купити товар за кордоном за нижчою ціною, ніж у себе вдома, то краще це зробити, водночас спеціалізуючись на виробництві того товару, який дешевше виготовляти вдома, а не купувати його за кордоном, внаслідок певних конкурентних переваг даної вітчизняної галузі, продаючи ці товари за кордон.

Поділ праці і спеціалізація країн на товарах, у виробництві яких вони мають *абсолютну перевагу* над іншими, експорт даних товарів після задоволення внутрішніх потреб в обмін на інші товари, витрати на виробництво яких за кордоном менші – усе це дає можливість забезпечити загальну економію витрат у країнах – торговельних партнерах, адже кожна з

них випускає насамперед ті товари, на які вона витрачає менше ресурсів, ніж інші країни.


 **Абсолютна перевага** – здатність країни виробляти товари і послуги з меншими витратами ресурсів, ніж в інших країнах.

Наступний крок у розвитку теорії міжнародної торгівлі на початку XIX століття зробив Д. Рікардо. Його *теорія відносної переваги* у зовнішній торгівлі стала розвитком теорії абсолютної переваги А. Сміта.

Рікардо довів доцільність міжнародної торгівлі і для тих випадків, коли країна не володіє абсолютною перевагою у виробництві будь-яких товарів. Він показав, що завжди, коли за відсутності торгівлі зберігаються відмінності між країнами у співвідношенні витрат виробництва різних товарів, кожна країна набуває *відносної переваги*: вона завжди знайде товар, виробництво якого здійснюється ефективніше, ніж випуск інших за існуючого співвідношення витрат у різних країнах. Інакше кажучи, співвідношення витрат виробництва даного товару з витратами виробництва інших у цій країні буде нижчим, ніж аналогічне співвідношення у інших країнах.

Можна сказати й так: у даній країні різниця між витратами виробництва цього товару і вищими витратами виробництва інших товарів більша, ніж у інших країнах.

Саме на виробництві цього товару й повинні зосередитися підприємства даної країни та експортувати його в обмін на інші товари.

 **Відносна перевага** – спроможність країни виробляти товари і послуги з меншими альтернативними витратами ресурсів, ніж у інших країнах.

Теорія Рікардо ґрунтувалася на відмінностях у витратах виробництва між країнами, а також на припущенні про *постійність витрат заміщення* у кожній країні. Йдеться про постійність співвідношення витрат виробництва різних товарів у кожній країні.

Однак останнє припущення виявилось не зовсім коректним. У багатьох галузях зростання обсягів виробництва супроводжувалося *зростанням граничних витрат*, а отже, випуск кожної додаткової одиниці товару вимагав відмови від виробництва усе більшої кількості інших товарів. До того ж переміщення витрат з однієї галузі до іншої вело до зростання витрат заміщення і з тієї причини, що для випуску різних товарів вимагалось різне сполучення ресурсів, різна технологія тощо.

Припущення Рікардо про постійність витрат заміщення передбачало, що найбільша порівняльна перевага в зовнішній торгівлі досягалася за *повної спеціалізації* країн на певних товарах. Однак таких прикладів у світі не було, відбувалася тільки *часткова спеціалізація* країн у зв'язку зі зростання витрат заміщення. Максимальна вигода від зовнішньої торгівлі досягається саме за часткової спеціалізації.

Водночас, теорія порівняльної переваги у зовнішній торгівлі показує, що можливості споживання в країні можуть розширюватись не тільки за рахунок удосконалення чи нарощування внутрішніх ресурсів, що розсуває межі виробничих можливостей економіки, а й за рахунок міжнародної торгівлі і спеціалізації країн у рамках міжнародного поділу праці.

Наступний розвиток теорії міжнародної торгівлі уже в XX столітті пов'язаний з іменами шведських дослідників Е. Гекшера та Б. Оліна.

Вони виходили з того, що відмінності між країнами у порівняльних витратах пояснюються, по-перше, тим, що у виробництві різних товарів ресурси використовуються у різних поєднаннях, а, по-друге, тим, що забезпеченість різних країн виробничими ресурсами не однакова.

У відповідності з *теорією Гекшера – Оліна* країни експортуватимуть ті товари, виробництво яких вимагає значних затрат відносно надлишкових ресурсів, і імпортуватимуть товари, у вітчизняному виробництві яких потрібно інтенсивно застосовувати відносно дефіцитні ресурси. Таким чином, у прихованому вигляді експортуються відносно надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні. Інтенсивне використання, скажімо, фактора праці у виробництві певного товару означає, що частка витрат на робочу силу у його вартості вища, ніж у вартості інших товарів (як правило, такий продукт називають *трудомістким*).

Відносна забезпеченість тієї чи іншої економіки виробничими ресурсами визначається наступним чином: якщо співвідношення між кількістю даного ресурсу та іншими ресурсами в даній країні вище, ніж у всіх інших країнах, то цей фактор вважається *відносно надлишковим* для даної економіки, а якщо згадане співвідношення нижче, ніж у світі, то ресурс вважається *відносно дефіцитним*.

Теорія Гекшера – Оліна є нині основоположною у теорії міжнародної торгівлі.

Водночас, англійський економіст М. Портер вважає, що теорії Рікардо та Гекшера – Оліна уже відіграли свою позитивну роль, однак нині втратили своє практичне значення через докорінну зміну умов формування конкурентної переваги на світовому ринку.

У *теорії міжнародної торгівлі Портера* виділяються кілька чинників, які формують середовище існування конкурентних переваг галузей і фірм:

- 1) виробничі ресурси визначених кількості та якості;
- 2) внутрішній попит на продукт, його кількісні і якісні параметри;
- 3) існування споріднених і підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку;
- 4) стратегія і структура фірм, характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Перераховані чинники конкурентної переваги утворюють систему, взаємно посилюючи та зумовлюючи один одного. До них додаються ще два фактора, що можуть суттєво вплинути на обстановку в економіці: дії уряду та випадкові події.

Усі згадані характеристики економічного середовища, у якому формуються конкурентоспроможні галузі, розглядаються в динаміці, як гнучка система, що постійно розвивається.

Важливу роль у процесі формування конкурентних переваг галузей національної економіки відіграє держава, хоча ця роль не однакова на різних етапах. Це можуть бути цільові інвестиції, стимулювання експорту, пряме регулювання потоків капіталу, тимчасовий захист внутрішнього виробництва та стимулювання конкуренції на перших етапах; непряме регулювання через податкову систему, розвиток ринкової інфраструктури, інформаційної бази для підприємництва у цілому, фінансування наукових досліджень, підтримка загальноосвітніх закладів тощо.

Особливо значна роль держави в формуванні конкурентного середовища в перехідній (трансформаційній) економіці.

Вагомий внесок у розвиток теорії міжнародної торгівлі *на основі монополістичної конкуренції* вніс американський економіст нового покоління, Нобелівський лауреат з економіки 2008 року Пол Кругман.


У своїх дослідженнях П. Кругман довів, що за умов монополістичної конкуренції міжнародна торгівля збільшує ринки збуту товарів: коли дві країни торгують між собою, їх спільний ринок виявляється більшим, аніж проста сума двох ринків окремих країн, кількість фірм і різноманітність товарів, які вони виробляють, зростає, а товарні ціни падають. Крім того, у результаті міжнародної торгівлі спрацьовує ефект масштабу.

Це означає, що вигоди від міжнародної торгівлі у контексті її нової теорії виникають і максимізуються у процесі збільшення фірмами виробничих потужностей і зменшення ними середніх витрат. Це забезпечує зростання доходів від виходу на зовнішні ринки.


3. Ціни світового ринку

Обмін товарами на світовому ринку відбувається на основі їх *міжнародної вартості* (середньосвітових витрат виробництва), яка отримує форму *світової ціни*. Світові ціни відхиляються від міжнародної (інтернаціональної) вартості під тиском попиту і пропозиції на світовому ринку.

Потрібно зауважити: в силу того, що в світовому господарстві можливості для переміщення капіталів і праці відносно обмежені, на світовому ринку періоди перевищення попиту над пропозицією (чи навпаки) значно довші, ніж в національній економіці.

 **Світова ціна** – грошовий вираз *міжнародної вартості* товару.

Теорія граничної корисності вносить певний нюанс у визначення світової ціни.

 **Світова ціна** визначається *міжнародною корисністю* товару і вимірюється величиною його конкретної *граничної корисності*.

У процесі розвитку міжнародного товарного обміну пропозиція певного товару на світовому ринку у міру його насичення починає зменшуватися, відповідно зменшується і його корисність. Чим більше товару даного виду на світовому ринку (чим більший його запас), тим вища ступінь насичення потреби у ньому і тим меншою буде його гранична корисність – відповідно, і його світова ціна (це відповідає положенням так званого *першого закону Госсена*, за яким гранична корисність блага обернено пропорційна запасові цього блага).

Як би там не було, а *світова ціна* – це сума грошей у конвертованій валюті, що правиться за товар на світовому ринку.

У міжнародному статистичному аналізі прийнято виділяти *дві групи світових цін*:

- 1) світові ціни на сировинні та сільськогосподарські товари;
- 2) світові ціни на продукцію обробної промисловості.

Цей поділ цін світового ринку пов'язаний з відмінностями у їх формуванні.

Стосовно світових цін на *товари першої групи (сировинні і сільськогосподарські)*, існують певні особливості їх формування:

➔ найбільше значення має *співвідношення між попитом і пропозицією* на дані товари на

світовому ринку;

➔ для більшості даних товарів поєднуються ціни *головних виробників і експортерів* та ціни котирування *товарних бірж*;

➔ існують різні рівні цін та одні і ті ж сировинні товари (наприклад, ціни на російський газ для різних країн);

➔ значний вплив мають міжнародні асоціації виробників даного сировинного продукту (зокрема, асоціація країн – експортерів нафти, ОПЕК).

Базова ціна сировинних товарів на світовому ринку також знаходиться під впливом найбільш значимих за обсягом і тривалих за часом торговельних угод.

Світові ціни на *продукцію обробної промисловості* – це *експортні ціни* величезних корпорацій – виробників і експортерів (передусім ТНК) та монопольних покупців цієї продукції. В основу їх розрахунку покладено витрати і ціни внутрішнього ринку.

При обчисленні *експортних цін* застосовуються *метод повних витрат* (підсумовуються усі витрати, пов'язані з виробництвом продукту і додається величина передбачуваного прибутку) і *метод прямих витрат* (до змінних витрат додається певна надбавка, а постійні витрати погашаються різницею сум цін реалізації і прямих, або змінних, витрат, яка одержала назву *доданого, або маржинального, прибутку*).

Так формується *світова базова ціна* – на міжнародних товарних біржах, у портах, куди «стікаються» товари для перевезень, у місцях масового виробництва, яка потім коректується в залежності від ринкової кон'юнктури. Інформація про базові ціни заноситься у спеціальні довідники (прейскуранти), тому вони називаються *довідниковими, або прейскурантними, цінами*.

Водночас *довідникові (прейскурантні) ціни* не є остаточними на світовому ринку. Вони носять, умовно кажучи, рекомендаційний характер і є лише основою для формування *вільних цін світового ринку*, які встановлюються за домовленістю між покупцями і продавцями. Якщо попит перевищує пропозицію, встановлюється *світова ціна продавця*, а якщо навпаки – *світова ціна покупця*.

Довідникова (прейскурантна) ціна певного товару коригується *системою знижок* (їх майже два десятки), серед яких варто виділити *звичайну* (застосовується при угодах на великі партії стандартного обладнання і досягає 20-30%, а інколи й 40% від прейскурантної ціни), *бонусну* (надається постійним покупцям за угодою), *на кількість* (за наперед визначену кількість товарів), *спеціальну* (надається за купівлю пробної партії товару чи укладання пробної угоди, за тривалість відносин, за замовлення, у якому особливо зацікавлені продавці), *приховану* (за кредити, безоплатні зразки та послуги), *за повернення* (надається при поверненні покупцем товару застарілого зразка і досягає 25-30% прейскурантної ціни).

У результаті додаткових угод і знижок лише невелика кількість продукту обробної промисловості на світовому ринку продається за базовою (прейскурантною) ціною, а основна маса товарів реалізується за скоригованими, тобто *договірними цінами*.

Широке розповсюдження договірних цін пов'язане з такою формою міжнародної торгівлі, як *прямі поставки на основі контрактів* чи *індивідуальних замовлень*. Ціна, зафіксована у контракті, називається *контрактною ціною*. Контрактні ціни мають кілька видів:

тверда (фіксована на увесь період дії контракту), з *наступною фіксацією* (встановлюється в узгоджені строки) чи *плинна* (змінюється за узгодженою схемою на період дії контракту).

У практиці міжнародної торгівлі за характером та формою виплат розрізняють *кілька видів світових цін*:

- ➔ за торговими угодами і виплатами у вільно конвертованій валюті (валюті, яка без будь-яких обмежень повсюдно обмінюється на іншу);
- ➔ за торговими угодами і виплатами у неконвертованій валюті;
- ➔ за кліринговими угодами;
- ➔ за надання послуг і нетоварні операції;
- ➔ трансфертні (внутріфірмові) ціни.

Міжнародний платіжний оборот переважно обслуговується вузьким колом *вільно конвертованих валют* (євро, долар США, англійський фунт, швейцарський франк, японська йена), серед яких найважливіша роль належить американському долару. Коли ж ціна визначається у *неконвертованій валюті*, виникає потреба у конвертації останньої, тобто її порівняння з ціною у конвертованій валюті. Різниця цін у конвертованій і неконвертованій валютах становить дохід покупця чи продавця товару.

Ціна за кліринговими угодами – ціна на основі безготівкових взаємозаліків.



Кліринг – система безготівкових розрахунків шляхом взаємозаліку (без виплати конвертованої валюти), яка ґрунтується на **клірингових угодах**.

Ціна за надання послуг і нетоварні операції – ціна за транспортні послуги, послуги зв'язку, грошові перекази тощо.

Трансфертні ціни застосовуються для розрахунків між підприємствами однієї ТНК, які знаходяться у різних країнах. За своїм характером – це внутріфірмові і, водночас, міжнародні ціни. Зрозуміло, що трансфертна ціна значно нижча від ціни вільного світового ринку.

Рівень ціни також залежить від того, хто – продавець чи покупець – несе транспортні та страхові витрати. До *транспортних витрат* відносять усі виплати, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця, включаючи вартість фрахту судна, страхування товару, відвантаження та розвантаження, упакування і розпакування, інші сукупні витрати. Тому розрізняють ціни SIF і FOB.

Ціна SIF включає увесь обсяг транспортних і страхових витрат постачальника товару, а *ціна FOB* – лише їх частину (тільки до моменту доставки товару на борт судна чи вагону; (англійське *SIF* – аббревіатура слів cost – insurance – freight, що перекладається «вартість – страхування – фрахт»; англійське *FOB* – скорочено від free on board – «вільний на борту»).

3. Зовнішньоторговельна політика держави і регулювання міжнародної торгівлі

Сучасна держава формує відповідну *торговельну політику* на світовому ринку.

➔ **Зовнішньоторговельна політика** – відносно самостійний напрям податково-бюджетної (фіскальної) політики уряду, пов'язаний з державним регулюванням міжнародних потоків товарів і послуг через податки, субсидії і прями обмеження на імпорту чи експорт.

Серед цілей торговельної політики варто виділити наступні:

- ➔ захист національного ринку від іноземної конкуренції;
- ➔ підтримання високих внутрішніх цін, що сприяє здешевленню експорту та його розширенню;
- ➔ полегшення доступу вітчизняних товарів на ринки інших країн через взаємне зниження імпорту бар'єрів;
- ➔ підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів через зниження мита на імпорту сировину і матеріали;
- ➔ досягнення активного торговельного балансу країни.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі може відбуватися у формах *економічного протекціонізму* чи *вільної торгівлі*.

➔ **Економічний протекціонізм** – торговельна політика, спрямована на захист національного ринку від іноземних товарів шляхом введення обмежень на імпорту товарів і послуг та його регулювання.

Інструментами протекціонізму є *митні збори* (податки на ввезення чи вивезення товарів і послуг), *митні тарифи* (конкретна величина митних зборів), *квоти* (кількісні обмеження ввезення чи вивозу конкретних товарів), *ліцензії* (документи на право експорту чи імпорту товарів), *ембарго* (заборона на експорт чи імпорту певних товарів).

Якщо митні збори і митні тарифи є економічними засобами регулювання зовнішньої торгівлі, то квотування, ліцензування і ембарго – чисто адміністративними.

➔ **Вільна торгівля** – торговельна політика, спрямована на ліквідацію будь-яких обмежень у міжнародній торгівлі.

Починаючи з останньої третини ХХ століття у міжнародній торгівлі переважає тенденція до *вільної торгівлі*. Це проявляється, зокрема, у зменшенні митних зборів (в 7-8 разів за останніх 30 років), розширенні квот, а також в утворенні так званих «зон вільної торгівлі», у яких у відповідності з *митним союзом* країн, що утворюють дану зону, ліквідовано будь-які обмеження щодо переміщень товарів, які безперешкодно перетинають державні кордони.

На національну торговельну політику значний вплив має діяльність міждержавних економічних організацій, що розробляють принципи світової торгівлі. До них можна віднести *Світову організацію торгівлі (СОТ)*, *Конференцію ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД)*, *Європейську економічну комісію ООН (ЄЕК)* та інші.

Зокрема, СОТ, що функціонує з січня 1948 року¹ і включає понад 150 країн-учасниць, діє на основі міжурядової багатосторонньої угоди, у якій вироблено принципи і правила міжнародної торгівлі, обов'язкові для країн-учасниць, серед яких варто виділити такі:

- 1) неухильне дотримання у взаємній торгівлі режиму найбільшого сприяння;
- 2) дотримання для торговельних партнерів такого ж режиму торгівлі, як для власних товарів на своєму внутрішньому ринку;
- 3) взаємні поступки і послаблення митних бар'єрів;
- 4) захист національної промисловості;
- 5) недопущення дискримінації, рівність країн у взаємній торгівлі, неприпустимість односторонньої зміни митних бар'єрів;
- 6) сприяння справедливій конкуренції;
- 7) встановлення особливо сприятливого режиму для регіональної торгівлі (для найближчих країн-сусідів);
- 8) здійснення зовнішньої торгівлі на приватноправовій основі.

Україна стала членом СОТ лише у лютому 2008 року. Задовго до неї до цієї організації були прийняті такі пострадянські країни, як Грузія, Киргизія, Молдова. Росія ще лише готується до вступу в СОТ, а Білорусія також залишається за її межами.

¹ У період з 1948 по 1995 рр. існувала міжнародна економічна організація ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade – Генеральна угода з тарифів і торгівлі, ГУТТ), яка й була перетворена на Світову організацію торгівлі (1995).

Тема 22


Міжнародна валютна система

Лекція 27

1. Валютні відносини і валютна система.
2. Валютні курси.
3. Валютні ринки і валютні операції.
4. Державне регулювання валютних відносин.

1. Валютні відносини і валютна система

У світовому господарстві при здійсненні економічних угод виникають *валютні відносини*, тобто відносини стосовно використання валют.


 **Валюта** – це, по-перше, грошові одиниці будь-яких країн, а також кредитні і платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях, що застосовуються у міжнародних розрахунках.

У залежності від режиму використання, розрізняють такі види валют:

- ➔ *вільно конвертована валюта* (без обмежень обмінюється на грошові знаки інших країн у будь-якій формі у всіх видах операцій);
- ➔ *частково конвертована валюта* (обмінюється лише при певних видах валютних операцій або в межах однієї країни чи визначеного регіону);
- ➔ *неконвертована валюта* (існують суттєві обмеження в її обміні на інші валюти).


Вільно конвертована валюта широко використовується у міжнародних розрахунках, а також для створення валютних резервів (наприклад, долар США, англійський фунт, японська йена чи євро).

На світовому ринку обмін товарів і послуг опосередковується конвертованою валютою і є тією основою, що визначає зміст *валютних відносин*.

 **Валютні відносини** – економічні відносини, пов'язані з використанням і функціонуванням валюти.

Валюта застосовується при здійсненні зовнішньої торгівлі, міжнародних кредитів, міждержавних грошових угод і такого іншого.

Сукупність певних *валютних відносин* утворює *валютну систему*.

 **Світова валютна система** – форма організації міжнародних валютних відносин, яка історично склалася у процесі розвитку світового господарства і закріплена міждержавними угодами.

Світова валютна система має таку структуру:

- ➔ міжнародні платіжні засоби (різні види валют);

- ➔ механізм встановлення і підтримування *валютних паритетів* (рівноправності валют) і *валютних курсів* (обмінне співвідношення валют);
- ➔ система міжнародного кредитування і міждержавних розрахунків;
- ➔ умови конвертованості (обмінності) валют;
- ➔ режим організації міжнародних валютних ринків і ринків золота;
- ➔ міжнародні інституції, що регулюють валютні відносини (*Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку – ЄБРР* та інші).

Історія світового господарства знає три *валютних системи*:

- 1) система золотого паритету (золотого стандарту);
- 2) система регульованих валютних курсів;
- 3) система «плаваючих» валютних курсів.

Система золотого паритету склалася наприкінці XIX століття. В основі грошового обігу знаходилося золото. *Валютний курс* (співвідношення валют) був жорстко фіксованим у межах так званих «*золотих точок*» (мінімального та максимального рівнів).

Переваги цієї системи полягали у стабільності валютних курсів і автоматичному вирівнюванні дефіцитів платіжних балансів. Значні недоліки системи золотого стандарту полягали в тому, що вона могла здійснюватися лише за наявності у країні *золотого запасу*, а фіксований валютний курс перешкоджав здійсненню незалежної державної економічної політики.

Система золотого паритету фактично перестала існувати після світової кризи 1929-1933 років. Ринкові країни, побоюючись дефіциту платіжного балансу за умов очікуваного піднесення і відпливу золота внаслідок цього за кордон, девальвували свої валюти (зменшили золотий вміст національних грошей), намагаючись стимулювати експорт і стримати імпорт. Девальвації дестабілізували валютні курси і система золотого паритету зруйнувалася, посилювались протекціоністські тенденції у економічній політиці.

Друга світова війна перетворила світову торгівлю і валютну систему у руїну. Це змусило провідні ринкові держави у 1944 році провести міжнародну економічну конференцію (у американському містечку Бреттон-Вудс), на якій була досягнута домовленість про впровадження нової *системи регульованих валютних курсів* (Бреттон-Вудської системи) і створення *Міжнародного валютного фонду* (МВФ) – її гаранта. Нова світова валютна система під проводом МВФ з певними корекціями проіснувала до 1971 року.

Серед *принципів системи регульованих валютних курсів* варто виділити такі:

- 1) кожна країна встановлювала золоте (доларове) забезпечення своєї грошової одиниці, визначаючи валютний паритет між своєю валютою і валютами країн-членів МВФ;
- 2) кожна країна зобов'язувалася зберігати курс своєї валюти відносно інших незмінним.

За даної системи в якості міжнародних резервів, які утворювалися МВФ, використовувались золото та американський долар. Для забезпечення стійкості системи уряд США зобов'язався обмінювати свої долари, які нагромадилися в інших країнах з обмеженими золотими запасами, на золото. Однак, величезний дефіцит платіжного балансу США, який виник внаслідок цього, змусив цю країну припинити у серпні 1971 року конвертацію (об-

мін) долара на золото. Бреттон-Вудська система припинила своє існування.


За Ямайською угодою 1976 року з квітня 1978 року країни-члени МВФ увели нову валютну систему – *систему гнучких валютних курсів*. Золото було повністю вилучено з обігу, золотий вміст валют було відмінено. Замість золотого було введено *валютний паритет*, що встановлюється на валютних ринках шляхом *котирування валют*, тобто визначення ціни (курсу) однієї валюти в іншій. Тепер валюти одержали вартісний вираз не у золоті, а через відносну вартість *нерозмінних кредитних грошей* (банкнот, що не обмінювалися на золото).

За рішенням МВФ, паритети валют встановлювались за так званими *спеціальними правами запозичення* (англійська аббревіатура – SDR) – резервною валютою МВФ або в іншій *міжнародній колективній валюті* (зокрема, в *euro*).


СДР (резервна валюта МВФ) як метод визначення валютних паритетів обчислюється через так званий «*валютний кошик*» (порівняння середньозваженого курсу однієї валюти стосовно певного набору інших валют).

2. Валютні курси

У світовій економіці використовуються різні національні валюти, які співвідносяться між собою у певних пропорціях, обмінюючись на валютних ринках, що й утворює *валютний курс*.

 **Валютний курс** – ціна грошової одиниці певної країни, виражена у грошових одиницях іншої країни.

Термін «обмінний курс валюти» застосовується, як правило, для визначення *номінального* валютного курсу.

 **Номінальний валютний (обмінний) курс** – відносна ціна валют двох країн, тобто ціна на одиниці однієї валюти в одиницях іншої.

Реальний валютний курс визначається відносною ціною аналогічних товарів, вироблених у двох країнах.

Реальний валютний курс характеризує пропорції обміну товарів двох країн, тому його інколи називають *умовами торгівлі*.

Розглянемо дану ситуацію на конкретному прикладі. Припустимо, що ціна американського долара в українських гривнях зросла з 5,05 до 8,25 *грн* (це відповідає тенденції, що намітилася у 2008 році). Як зміниться ціна певного товару в гривнях, якщо у США він коштує 200 *дол*?

Спочатку визначимо ціну товару за курсом 5,05 *грн* за *долар*:

$$200 \text{ дол} \times 5,05 \text{ грн} = 1010 \text{ грн},$$

а потім ціну за курсом 8,25 *грн* за *долар*:

$$200 \text{ дол} \times 8,25 \text{ грн} = 1650 \text{ грн}.$$

Це означає, що зростання валютного курсу долара відносно гривні призвело до подорожчання американського товару, імпортованого в Україну, на 640 *грн*.


Залежність між номінальним і реальним обмінним курсом валюти має такий вигляд:

$$E_R = E_N \times \frac{P_d}{P_f},$$


де E_R – реальний валютний курс, E_N – номінальний валютний курс, P_d – рівень (індекс) цін в національній валюті, P_f – рівень (індекс) цін за кордоном у іноземній валюті.

Збільшення чи зменшення реального валютного курсу свідчить про зниження чи зростання *конкурентоспроможності товарів* даної країни на світовому ринку.

Основою визначення реальних валютних курсів є співвідношення *купівельних спроможностей* різних національних валют.

 **Купівельна спроможність, або купівельна сила, валюти** визначається кількістю товарів і послуг, які можна придбати за грошову одиницю тієї чи іншої країни.

Співвідношення купівельної сили валют двох країн стосовно певної групи товарів і послуг визначає *паритет купівельної спроможності*.

 **Паритет купівельної спроможності** виникає тоді, коли *купівельна сила грошей* у різних країнах буде однаковою.

Валютний курс виконує наступні функції:

- ➔ засобу інтернаціоналізації грошових відносин, долаючи національну обмеженість тієї чи іншої грошової одиниці;
- ➔ порівняння національних витрат, темпів економічного зростання, торговельного і платіжного балансів окремих країн;
- ➔ зіставлення цін вітчизняних товарів з їх міжнародними цінами;
- ➔ перерозподілу ВВП і ВНД між країнами, які використовують переваги міжнародного поділу праці.

Валютний курс може бути *фіксованим* або *гнучким (плаваючим)*.

Фіксований курс валюти встановлюється центральним банком, який бере на себе зобов'язання купувати й продавати будь-яку кількість іноземної валюти за встановленим курсом. Як правило, центральний банк встановлює межі *вільних коливань* курсу національної валюти, або так званий «валютний коридор», з метою макроекономічної стабілізації. Якщо курс національної валюти наближається до меж згаданого «коридора», центральний банк здійснює так звану *валютну інтервенцію* на фондовому (валютному) ринку – закуповує або продає запаси іноземної валюти з метою стабілізації курсу національної.


Гнучкий (плаваючий) курс валюти встановлюється через вільні коливання попиту і пропозиції на валютному ринку, тобто як *рівноважна ціна валюти*.

У системі гнучких валютних курсів коливання обмінного курсу нічим не обмежуються, а тому зміни обсягів експорту та імпорту, стану торгового та платіжного балансів можуть виявитись непрогнозованими, що, у свою чергу, може стати дестабілізуючим чинником національної економіки. Тому центральні банки намагаються певною мірою зафіксувати курс національних валют.

У режимі плаваючих валютних курсів зниження рівноважної ціни валюти обертається її *знеціненням*, а підвищення – *подорожчанням валюти*. У режимі фіксованих курсів ці

процеси визначаються відповідно як *девальвація* і *ревальвація валюти*.

Курси валют визначаються на *валютних ринках* методами *котирування*. Розрізняють *пряме* й *обернене валютне котирування*.

 **Пряме валютне котирування** – оцінка одиниці іноземної валюти у національній валюті.

Обернене валютне котирування – оцінка одиниці національної валюти в іноземній.


Обернене котирування застосовується тільки на Лондонській валютній біржі стосовно англійського фунта, у всіх інших країнах використовують пряме котирування.

Якщо в Україні визначають курс іноземної валюти в гривнях – це пряме котирування: 1 дол = 7,75 грн, 1 євро = 10,31 грн, 10 руб = 2,48 грн. Якщо на Лондонській валютній біржі визначають курс британського фунта в іноземній валюті – це обернене котирування: 1 фунт = 1,89 дол, 1 фунт = 1,12 євро.

3. Валютні ринки і валютні операції

Валютні ринки у сучасному розумінні сформувалися у XIX столітті.

Валютні ринки, тобто фондові і валютні біржі, організують купівлю-продаж валют, концентруючи в просторі та часі попит і пропозицію на валюти різних країн. До провідних валютних ринків світу належать фондові (валютні) біржі у Лондоні, Нью-Йорку, Торонто, Сан-Франциско, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Токію, Сінгапурі, Гонконзі.

 **Валютні ринки** – офіційні центри, у яких на основі попиту і пропозиції відбувається купівля-продаж іноземної валюти і визначається курс національної.


Валютні ринки виконують наступні функції:

- ➔ своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- ➔ страхування валютних ризиків;
- ➔ диверсифікація валютних резервів банків, фірм і держави;
- ➔ регулювання валютних курсів;
- ➔ створення умов для отримання спекулятивних прибутків від операцій з валютою;
- ➔ регулювання національної економіки.


Інституціями валютних ринків є великі банки і фінансові компанії, спеціалізовані посередницькі (брокерські) фірми, що здійснюють валютні операції. Операції на валютному ринку проводяться між банками (міжбанківські валютні ринки) та між банками і їх клієнтурою. Валютні ринки є офіційно визнаними центрами здійснення міжнародних розрахунків, а також диверсифікації валютних резервів, валютної інтервенції, спекулятивних операцій з валютою (біржовій «грі» на різниці курсів валют).

Міжнародні розрахунки через валютні ринки проводяться по зовнішній торгівлі, міжнародному туризму, послугам, приватним переказам, руху капіталів і цін. *Страхування від валютних ризиків* здійснюється з метою уникнення втрат від можливих коливань курсів валют. *Диверсифікація валютних ресурсів (активів)* країни, банків чи корпорацій здійснюється з метою забезпечення міжнародних розрахунків і захисту від валютних ризиків шля-

хом продажу нестабільних валют (з мінливим курсом) і придбання стійких валют, чим регулюється структура валютних резервів. *Валютні інтервенції* проводяться центральними банками шляхом купівлі-продажу іноземної валюти у значних розмірах з метою стабілізації курсу національної валюти.

 **Валютні операції, або валютні угоди, пов'язані з купівлею-продажем іноземної валюти.**

Розрізняють *готівкові валютні операції*, або «*спот*», коли обмін валют відбувається у момент укладення угоди, і *строкові (термінові) валютні операції*, або «*форвард*», коли виплати здійснюються через певний час – від тижня до 5 років – за курсом на момент укладення угоди (англійське *spot* означає «місце», тобто йдеться про угоду з доставкою валюти на місці; англійське *forward* означає «вперед», тобто йдеться про угоду з доставкою валюти у майбутньому). Строкові операції, метою яких є одержання спекулятивного прибутку, за обсягом значно переважають готівкові.

 **Спот** – угода з валютою, коли вона постачається протягом двох діб (48 годин).

Форвард – угода з валютою, коли сторони домовляються про постачання визначеної кількості іноземної валюти у певний термін після укладання угоди за курсом, зафіксованим у момент здійснення операції.

Валютний форвард-курс відрізняється від *валютного спот-курсу*.

За умови, що форвард-курс нижчий, різниця між спот-курсом і форвард-курсом визначається як знижка, або *дизажіо*, а якщо нижчий спот-курс, вона визначається як премія, або *ажіо*.

Співвідношення курсів спот і форвард утворює так званий *аутрайт*, при обчисленні якого діють такі правила (англійське *outright* означає «повний», тут йдеться про повну валютну угоду):

➔ якщо різниця курсів спот і форвард, що визначається за курсом покупців валюти, менша від різниці за курсом продавців, вона додається до спот-курсу;

➔ якщо ця різниця більша, то форвард-курс розраховується через додавання ажіо до спот-курсу чи віднімання від нього дизажіо.

Різновидом строкових біржових валютних операцій є *ф'ючерсні операції*, головною метою яких є *валютні спекуляції* або *валютне хеджування* (страхування від валютних ризиків).


При здійсненні операції *хеджування* учасники угоди мають змогу застрахуватися від можливих втрат внаслідок зміни валютних курсів протягом терміну угоди. Це стає можливим тому, що за ф'ючерсними угодами, на відміну від форвардних, які оплачуються лише при настанні дати контракту, зазначеної в угоді, відбувається безперервний потік виплат.

Якщо форвардні угоди укладаються з метою одержання потрібної валюти, то ф'ючерсні такої мети не мають – вони не пред'являються для виконання, а використовуються інструментом спекуляції чи хеджування, вони – чиста застава (заклад) в умовах зміни валютних курсів. Якщо після купівлі ф'ючерса ціна валюти зросла, його власник одержує

прибуток, якщо впала – прибуток одержує покупець, а власник ф'ючерса зазнає збитків.

Різновидом строкових операцій на валютних біржах є також *опціонні угоди*, об'єктом яких є право купити чи продати валюту у майбутньому за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди (німецьке *option* означає «вибір»). При цьому терміни самої угоди не фіксуються у часі. За придбання права купити чи продати валюту виплачується невелика премія.

Опціон – умова, що включається до біржової угоди на період, у якому одній із сторін надається право вибору між окремими альтернативними умовами угоди або зміни її початкових умов.

 **Валютні опціони** – контракти, що дають право їх власникам купити чи продати встановлену кількість валюти за фіксованою у контракті ціною протягом зумовленого періоду (*американський опціон*) чи у визначений день (*європейський опціон*).

На валютних ринках укладаються такі види *опціонних угод*, як *опціон-кол* (англійське *call* – «називати [ціну]»), яка дає право власникові опціонного контракту купити у визначений день у майбутньому певну кількість іноземної валюти за визначеною ціною, і *опціон-пут* (англійське *put* – «викидати [у продаж]»), що дає право продати валюту.

Помітне місце на валютних ринках займають операції транснаціональних корпорацій (ТНК), які володіють авуарами (активами) в різних країнах і постійно переводять засоби з однієї валюти в іншу, часто з метою валютних спекуляцій.

Основною операцією на валютному ринку є *котирування валют*, тобто визначення їх номінального курсу.

З валютними ринками тісно пов'язані *ринки золота*, або *золоті аукціони*, що регулярно здійснюють торгівлю золотом з метою задоволення промислових потреб, придбання необхідної валюти, спекуляції та нагромадження золота у формі *тезаврації*, тобто приватного скарбу.


Коливання цін на золото (насамперед в американських доларах чи євро) визначає зміну валютного паритету і валютних курсів.

4. Державне регулювання валютних відносин

У сфері міжнародних валютних відносин держави проводять власну *валютну політику*, яка є важливим інструментом механізму державного регулювання національної економіки. Валютна політика здійснюється центральним банком країни, міністерством фінансів, органами валютного контролю.


До основних інструментів валютного регулювання відносять:

- ➔ дисконтну політику (форму грошово-кредитної політики);
- ➔ девізну політику;
- ➔ диверсифікацію валютних резервів;
- ➔ девальвацію і ревальвацію;
- ➔ валютні обмеження;
- ➔ регулювання ступеня оборотності валюти.


 **Дисконтна політика** спрямована на регулювання національної економіки шляхом зміни **процентних (дисконтних) ставок** з метою впливу на валютний курс і стан платіжного балансу країни, а також на попит на інвестиції і їх пропозицію, рівень інфляції тощо.

Якщо дисконтна (процентна) ставка зростає, центральний банк зменшує обсяги кредитування комерційних банків, відповідно зменшується грошова маса в обігу, зростають стимули для припливу іноземної валюти. Зниження процентної ставки призводить до розширення кредитування комерційних банків, збільшення грошей в обігу і відтоку іноземних капіталів.

З метою підвищення курсу національної валюти центральний банк країни продає іноземну валюту, здійснюючи так звану *валютну інтервенцію*, а задля зниження – скуповує її.

 **Девізна політика** спрямована на обмеження чи стимулювання потоків девіз, насамперед валютних потоків.


Девіза – платіжний засіб для міжнародних розрахунків (від французького devises) переважно як іноземні валюти. Девізами є міжнародні переказами, чеки, акредитиви, векселі, іноземні банкноти і монети.

 **Диверсифікація валютних резервів** – політика центрального банку, спрямована на регулювання структури валютних резервів для захисту від валютних ризиків (втрат) та проведення валютної інтервенції.

Диверсифікація валютних резервів – урізноманітнення валют у резервах (*диверсифікація* – різноманітність, різнобічність – від лат. diversus – «різний» і facere – «робити»; тобто дослівно диверсифікація – «робити різним»). Для захисту від втрат у випадку зниження курсу однієї іноземної валюти, центральний банк страхується, поповнюючи валютні резерви іншими валютами.

Проводячи диверсифікацію валютних резервів, центральний банк намагається позбавитися від нестабільних валют і закупити на міжнародних валютних ринках стабільні.

До методів валютної політики відносять також *девальвацію* і *ревальвацію* національної грошової одиниці.


 **Девальвація** – зниження курсу національної валюти відносно іноземних.

 **Ревальвація** – підвищення курсу національної валюти відносно іноземних.

Девальвація використовується для подолання вартісних диспропорцій у міжнародній торгівлі, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного експорту за рахунок торговельних партнерів.

Ревальвація застосовується для зміцнення національної валюти.

На операції з валютами та іншими девізами, а також із золотом, поширюються *валютні обмеження*.

 **Валютні обмеження** – законодавча чи адміністративна заборона, лімітування і регламентація на угоди з валютою і іншими валютними цінностями (девізами і золотом).

Валютні обмеження включають заходи цільового регулювання виплат і переказів за

кордон, часткову чи повну заборону вільної купівлі-продажу іноземної валюти. Причинами валютних обмежень можуть бути нестача валюти, розлад платіжного балансу країни, тиск зовнішніх запозичень.

Валютні обмеження – об'єкт не тільки національного, а й міжнародного валютного регулювання. Якщо внутрішні валютні обмеження запроваджує центральний банк країни, то міжнародні – МВФ.

З валютними обмеженнями пов'язане регулювання *рівня оборотності валют*, а останній – з режимом валютних паритетів і валютних курсів.

За умов *фіксованого валютного курсу*, коли він змінювався у дуже вузьких межах, періодично виникали розходження між курсом офіційним і курсом ринковим. За режиму *плаваючого (плинного) валютного курсу* він міг покидати так званий «*валютний коридор*», встановлений центральним банком країни, – опускатися нижче чи підніматися вище його меж. У першому випадку центральний банк змушений продавати іноземну валюту із своїх резервів, а у другому – скуповувати її з метою повернення його рівня до «валютного коридору».

Режим «плаваючих» валютних курсів (запроваджений з 1978 року рішенням Ямайської конференції) не може автоматично забезпечити валютну стабілізацію та рівновагу платіжного балансу, якщо існують розбіжності у ставках процента і темпах інфляції. Тому у різних країнах існує близько десятка режимів валютних курсів і різний рівень оборотності валют.

З М І С Т

	ВСТУП
<i>Тема 1. Політична економія як загальнотеоретична дисципліна</i>	Лекція 1 – 2
	Лекція 2 – 14
<i>Тема 2. Економічні системи</i>	Лекція 3 – 30
	Лекція 4 – 41
Розділ 1. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	
<i>Тема 3. Товарне виробництво і ринок</i>	Лекція 5 – 51
	Лекція 6 – 62
<i>Тема 4. Гроші і грошовий обіг</i>	Лекція 7 – 74
	Лекція 8 – 88
<i>Тема 5. Ціна і ринкова рівновага</i>	Лекція 9 – 99
Розділ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА І ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМ	
<i>Тема 6. Конкуренція і ринкова влада</i>	Лекція 10 – 111
<i>Тема 7. Теорія підприємництва і фірми</i>	Лекція 11 – 122
<i>Тема 8. Інвестиційні ресурси, витрати і доходи підприємства</i>	Лекція 12 – 133
	Лекція 13 – 143
	Лекція 14 – 154
Розділ 3. РИНКИ РЕСУРСІВ І ФАКТОРНІ ДОХОДИ	
<i>Тема 9. Ринок праці і заробітна плата</i>	Лекція 15 – 163
	Лекція 16 – 174
<i>Тема 10. Ринок капіталів і процент</i>	Лекція 17 – 184
	Лекція 18 – 193
<i>Тема 11. Ринок природних ресурсів і рента</i>	Лекція 19 – 203
Розділ 4. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
<i>Тема 12. Національний продукт і дохід нації</i>	Лекція 20 – 214
	Лекція 21 – 224
<i>Тема 13. Економічне зростання</i>	Лекція 22 – 234
	Лекція 23 – 246

Тема 14. Нестабільність і рівновага національної економіки

Лекція 24 – 257

Лекція 25 – 267

Тема 15. Регулювання національної економіки

Лекція 26 – 274

Лекція 27 – 284

Розділ 5. ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Тема 16. Світове господарство

Лекція 28 – 295

Тема 17. Міжнародна торгівля

Лекція 29 – 308

Тема 18. Міжнародна валютна система

Лекція 30 – 318