

УДК [33:372.8](075.3)
ББК 65я721.6
К84

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(Наказ № 235 від 16.03.2011 р.)

Видано за рахунок державних коштів. Продаж заборонено

Автори:

Л. П. Крупська — канд. екон. наук, професор Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;

І. Є. Тимченко — канд. екон. наук, доцент і завідувач кафедри фінансів і кредиту Харківського економіко-правового університету;

Т. І. Чорна — доцент кафедри економіки, підприємницької та освітньої діяльності Української інженерно-педагогічної академії

Наукову експертизу
проводив Інститут економіки та прогнозування НАН України

Психолого-педагогічну експертизу
проводив Інститут педагогіки НАПН України

Крупська Л. П.

К84 Економіка. 11 клас. Рівень стандарту. Академічний рівень: Підручник для загальноосвітніх навчальних закладів / Л. П. Крупська, І. Є. Тимченко, Т. І. Чорна. — Х.: Вид-во «Ранок», 2011. — 192 с.
ISBN 978—617—540—387—8.

Підручник відповідає вимогам «Державного стандарту базової і повної середньої освіти» та навчальній програмі «Економіка» для загальноосвітніх навчальних закладів, затвердженій Міністерством освіти і науки України.

Підручник складається з десяти тем, які розкривають зміст навчального матеріалу з економіки. Відмітною особливістю видання є зразки розв'язання задач до всіх тем, а також різномірні завдання та запитання на осмислення та закріплення вивченого матеріалу.

Призначено для учнів 11 класів загальноосвітніх навчальних закладів.

УДК [33:372.8](075.3)
ББК 65я721.6

Економічна теорія — королева суспільних наук, найстаріша з найстаріших, найновіша з найновітніших. Людина, що не вивчає її, схожа на глухого, який намагається оцінити гру оркестру.

Пол Самуельсон

Любі друзі!

Сучасну людину щоденно оточують проблеми економічного характеру — вибір товарів і ціни на них, дохід сім'ї та витрати на придбання всього необхідного для життя, пошук роботи та заробітна плата. Однак серед нас вирують й інші економічні проблеми, наприклад: спад виробництва, економічна криза, податки, безробіття та інфляція. Через рік і вам доведеться не тільки розв'язувати власні економічні проблеми та влаштовувати особисте життя, але й брати участь у суспільній діяльності. Ви будете мати право голосувати і вирішувати подальшу долю нашої країни. І тому для здійснення правильного вибору, який стосується вас особисто і всієї країни загалом, ви повинні мати достатні економічні знання і широкий світогляд.

Ми хочемо допомогти вам засвоїти фундаментальні знання про економічне життя суспільства, сформувані світогляд цивілізованої людини, що визнає такі загальнолюдські цінності, як свобода діяльності та вибору, право приватної власності, дотримання законів тощо. Ми також ставимо за мету сприяти формуванню навичок раціональної економічної поведінки як споживача, найманого працівника, виробника, платника податків, користувача суспільних благ.

Ми сподіваємося, що вивчення економіки допоможе вам опанувати деякі прийоми економічного аналізу ситуації навколо вас, сприятиме засвоєнню спеціальних знань, пов'язаних із вибором майбутньої сфери діяльності та професії.

Підручник «Економіка» складається із десяти тем, які розкривають зміст навчального матеріалу з економіки. Він допоможе вам засвоїти сутність фундаментальних явищ, характерних для будь-якої економіки. Це — ресурси, продукт, виробництво, потреби, споживач, виробник, економічна ефективність, економічна система тощо. Підручник ознайомить вас із процесами та явищами, які властиві ринковій економіці, а саме: попитом, пропо-

зицією, ціною, ринковими доходами, видами грошей та ринковою інфраструктурою; дасть вам змогу набути знання з підприємництва та різних аспектів діяльності фірм; розкриє особливості національної економіки та роль уряду в її функціонуванні. Також ви отримаєте уявлення про функціонування світової економіки, про переваги та загрози для економік окремих країн, що пов'язані з процесами глобалізації.

Для кращого засвоєння навчального матеріалу ми ввели окремі рубрики та сподіваємося, що їхні завдання підвищать ваш інтерес до предмета та дозволять краще орієнтуватися в економічних питаннях.

Особливістю цього підручника є рубрика «Навчаємося разом», у якій ми разом із вами будемо розв'язувати завдання, а також оцінювати правильність тих або інших тверджень. Це допоможе вам надалі успішно розв'язувати не тільки задачі з економіки, але й розвивати свої навички та вміння наукових досліджень.

Одне з головних завдань підручника — допомогти вам організувати свою самостійну роботу. Цьому сприяє рубрика «Запитання та завдання», яка націлить вас на найбільш важливі теоретичні та практичні питання теми, за якими ви зможете взяти участь у дискусії, висловити й аргументувати власну точку зору.

Мета створення рубрики «Практикум» — допомогти вам підготуватися до уроків з економіки, перевірити свої знання і навички, оскільки вона містить набір тестів і завдань. Виконуючи їх самостійно під час підготовки до уроків, ви зможете ще раз звернути увагу на найбільш складні питання теми й успішно їх засвоїти.


Ми будемо раді, якщо вас захопить і покличе за собою світ економічної науки, ви станете активним учасником шкільних олімпіад та турнірів.

Вітаємо вас із початком подорожі до світу науки *Економіки* та бажаємо успіхів!

Із повагою, автори



ТЕМА I. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ЯВИЩ



§ 1. Основна проблема економіки. Роль економічної науки

Мета діяльності людей — створення умов і благ для задоволення своїх потреб упродовж життя. Економіка, за визначенням давньогрецького філософа Ксенофонта, означає управління домашнім господарством (*oikos* — будинок, господарство, *nomos* — закон, правило).

Економіка вивчає *економічні потреби* — тобто ті потреби, для задоволення яких необхідна свідома діяльність людей, спрямована на виробництво товарів і послуг.

Суспільство не здатне виробити та спожити весь обсяг товарів і послуг, які воно бажає отримати, але саме бажання мати певні блага обмежити неможливо, тому нераціонально проводити політику стримування потреб. Вони спонукають людину до діяльності.

Виробничі ресурси, необхідні для виробництва товарів та послуг, є рідкісними й обмеженими. Обмеженість ресурсів зумовлює неможливість задовольнити всі потреби суспільства.

Оскільки потреби безмежні у своєму розвитку, а блага, за допомогою яких вони можуть бути задоволені, обмежені, тому з давніх-давен у житті людей існує *проблема вибору*. Проблема вибору полягає в тому, що через обмеженість ресурсів щодо масштабів потреб людей завжди доводиться вибирати, на що витратити ці ресурси. Але раціональне використання ресурсів може змінити рівень обмеженості. Обмеженість ресурсів може бути відносною, тобто за певний час можна відтворити ресурси в певних обсягах або зменшити їх обмеженість за рахунок більшої продуктивності їх використання.

Отже, можна визначити основні економічні аксіоми: 1) потреби завжди безмежні та мають тенденцію до зростання; 2) виробничі ресурси завжди обмежені, тому виникає необхідність їх раціонального використання.

Якщо в суспільстві на кожному етапі його розвитку виникає протиріччя між безмежними потребами та обмеженими ресурсами, то наука повинна знайти методи розв'язання цієї проблеми. Економіка в широкому розумінні вивчає раціональні методи використання обмежених ресурсів із метою найповнішого задоволення потреб.

Дуже стисло поняття «економіка» можна визначити як науку про вибір. Проблему вибору розв'язують усі суб'єкти економічних відносин: домогосподарства, фірми, держава.

Економіка вивчає систему відносин між економічними суб'єктами в процесі *виробництва, розподілу, обміну та споживання* економічних благ. *Виробництво* — це процес створення економічних благ. Економіка визначає умови оптимізації обсягів виробництва, за яких фірма максимізує прибуток. *Розподіл* — це визначення кількості благ, що надходить у розпорядження економічним суб'єктам. Визначення справедливого принципу розподілу — одна з головних проблем економіки.

Сучасна ринкова економіка базується на принципі розподілу: економічні блага розподіляються пропорційно володінню виробничими ресурсами. Ринкова економіка також передбачає систему перерозподілу доходів.

У ході обміну в сучасних умовах товари та інформація надходять до суб'єктів економічної діяльності через такі посередники, як гроші. Завданням економіки також є раціональне використання фінансових ресурсів держави. Кінцевою метою процесу виробництва є споживання, тобто задоволення потреб.

Уся система економічних відносин зумовлена відносинами власності. Відносини власності й економічні відносини між домогосподарствами, фірмами та державою регулюються економічними законами. Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто діють незалежно від волі й свідомості людей. Але, на відміну від законів природи, вони функціонують саме в процесі економічної діяльності людини. *Економічні закони* виражають постійні, причинно-наслідкові, взаємозалежні зв'язки між економічними явищами.

Будь-яка наука вивчає предмет свого дослідження за допомогою методів (інструментів аналізу). Слово «метод» у перекладі з грецької мови означає «шлях пізнання». Усі науки мають як загальні шляхи пізнання, так і специфічні. До *загальних методів* належать: метод діалектики, метод аналізу й синтезу, метод індукції та дедукції. До *специфічних економічних методів* можна віднести: метод наукової абстракції, метод поєднання історичного та логічного, метод поєднання позитивного й норма-

тивного аналізу, метод економіко-математичного моделювання, статистичний аналіз.

Метод наукової абстракції — це виділення найбільш істотних властивостей досліджуваного предмета й абстрагування (відкидання) другорядного. Саме наукова абстракція лежить в основі економічних законів.

Метод поєднання позитивного та нормативного аналізу. Вивчаючи аналітичну економіку, треба розрізнити позитивні (або фактичні) дані та нормативні твердження (або оціночні судження). Позитивна економіка описує факти й залежності між економічними явищами такими, як вони є в даній економіці. Вона допомагає описати, пояснити та спрогнозувати економічну поведінку. (Наприклад, підвищення податків зумовило розвиток «тіньової» економіки.)

Нормативна економіка вивчає явища з позиції їх відповідності існуючим (виведеним наукою) нормативам. Нормативні економічні знання застосовуються в розробці політики, спрямованої на побудову кращого суспільства. (Наприклад, уряд підвищив податки, щоб розв'язати проблему бюджетного дефіциту.)

Метод економіко-математичного моделювання складається з кількох напрямів.

- ☑ Розрахунковий метод дає можливість дослідити функціональну залежність між економічними показниками, визначити їх параметри.
- ☑ Використання схем, графіків, діаграм, які ілюструють взаємозалежність економічних показників, належить до графічного методу.
- ☑ Для аналізу зміни будь-якої категорії (показника) використовується *індексний метод* розрахунків. Індекс показує, як змінюється вимірювана величина. Якщо індекс дорівнює 1 (або 100 %), то ситуація не змінилася; якщо індекс більше 1 (або 100 %), то спостерігається зростання показника; якщо індекс менше 1 (або 100 %), то показник зменшився.

Індекс зростання розраховується за формулою: величину показника в поточному періоді поділити на величину показника в базовому періоді. За базовий період береться рік, із яким ми порівнюємо поточний показник. Базова величина — це 1 (або 100 %). Якщо показник збільшився у 2 рази, то $I = 2$, а величина показника збільшилася на: $(2 - 1) \cdot 100 = 100\%$. Якщо показник зменшився у 2 рази, то $I = \frac{1}{2}$, тобто величина показника зменшилася на: $(1 - 0,5) \cdot 100 = 50\%$.

Якщо необхідно проаналізувати зміну показника за кілька періодів, то використовується загальне правило операцій над індексами: записані в частках, вони підлягають множенню та діленню. Наприклад, у перший рік обсяг виробництва зріс на 12 %, у другий — знизився на 5 %. Як змінився обсяг виробництва за два роки?

Індекс зростання першого року дорівнює: $\left(\frac{100+12}{100}\right) = 1,12$;

індекс зростання другого року дорівнює: $\left(\frac{100-5}{100}\right) = 0,95$.

Індекс зростання за два роки становить: $1,12 \cdot 0,95 = 1,064$.

Отже, за два роки обсяг виробництва збільшився на: $(1,064 - 1) \cdot 100 \% = 6,4 \%$.

Якщо показник, що аналізується (наприклад інфляція), змінюється різними темпами в різні періоди, то щоб проаналізувати середню зміну, необхідно зробити розрахунки за формулою:

$$I_{\text{сер}} = \sqrt[n]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \dots I_n} = \sqrt[n]{I_{\text{заг}}}; \text{ наприклад } I_{\text{кварт}} = \sqrt[4]{I_{\text{річ}}}.$$

Метод статистичного аналізу. Принципи статистичного методу дозволяють економічному аналізу бути об'єктивним. Показники, що порівнюються, повинні бути в однакових одиницях виміру. Ми не можемо порівнювати рівень життя в Україні та Польщі, якщо основні показники (мінімальна заробітна плата, середня пенсія тощо) представлені в національних валютах. Ці дані необхідно виразити в євро.

Статистичний аналіз також потребує порівняння реальних величин, які розраховуються в поточних обсягах та базових цінах. Саме реальні показники враховують інфляційні зміни за період, що аналізується, і надають достовірну інформацію про економічне зростання.

Теоретична економіка — це набір правил, дотримуючись яких можна стати багатим. Але вона не дає готових відповідей на всі проблеми. Теорія — лише інструмент, спосіб осмислення економічної дійсності. Володіння цим інструментом, знання основ теоретичної економіки може допомогти кожній людині зробити правильний вибір у багатьох життєвих ситуаціях.

Економіка як методологічна наука формує *принципи економічного мислення*: кожний вибір пов'язаний із витратами; люди передбачувано реагують на стимули; добровільний обмін вигідний для всіх; вибір має наслідки, що виникнуть у майбутньому; економічні системи впливають на індивідуальний вибір. За цими принципами можна пояснити й охарактеризувати будь-яку економічну проблему.

Отже, вивчення предмета економіки, тобто вивчення механізму дії економічних законів, допоможе нам приймати ефективні, раціональні рішення як споживачам, виробникам, громадянам.



Навчаємося разом

Раціональний вибір припускає такий алгоритм дій: постановка проблеми, визначення альтернатив, визначення критеріїв, оцінка альтернатив, прийняття рішення та визначення альтернативної вартості цього рішення.

Постановка проблеми. Проблему, яку нам потрібно розв'язати, необхідно конкретизувати, виділивши основні обмежувальні умови. Наприклад, яку копіювальну техніку придбати в межах конкретного обмеженого бюджету; що можна виробляти з деревини в умовах малого підприємства; як органам шкільного самоврядування організувати святкування Дня економіста; до якого вузу свого рідного міста вступити навчатися.

Виявлення альтернатив. Альтернативи — це всі можливі варіанти розв'язання поставленої проблеми. Чим більше варіантів ми зможемо визначити, тим більшою є ймовірність вибрати з них найбільш раціональний. На День економіста можна організувати економічний турнір, зустріч із підприємцями, конкурс «Економічна інтерпретація відомих казок», провести дебати з макроекономічних проблем з ученими-економістами, ученими, які працюють у вашому місті.

Визначення критеріїв. Критерій — це оціночний показник, що визначає повноту реалізації поставленої проблеми. Кожна проблема оцінюється за своїми критеріями. Можна виділити критерії, які використовуються найчастіше: матеріальні (грошові) витрати; витрати часу; користь для здоров'я; естетичне задоволення. Для нашого прикладу візьмемо такі критерії: інтерес для школярів усіх вікових груп; складність організації; витрати часу на підготовку; можливість використання інформації в подальшому вивченні економіки; матеріальні витрати.

Оцінка альтернатив. Кожну альтернативу оцінюємо за наведеними критеріями. Оцінка може здійснюватися за принципом «+», «-» або з використанням балів. Діапазон балів може бути різним (найчастіше це десятибальна шкала оцінювання). Кожну альтернативу ми оцінюємо за всіма критеріями, розглядаючи повноту реалізації. Та сама альтернатива за різними критеріями може мати однакові оцінки. Оцінюються вигоди для суб'єкта, який приймає рішення. У нашому випадку чим складніше для школярів буде організувати той чи інший захід, чим більше при цьому знадобиться витрат, тим менше балів отримує альтернатива.

Усі кроки прийняття рішення можна подати у вигляді таблиці «Гратка прийняття рішення». Оцінювання будемо здійснювати за п'ятибальною шкалою.

Прийняття рішення (вибір) і визначення альтернативної вартості вибору. Визначаємо вибір: найбільшу суму балів набрала альтернатива «зустріч із підприємцями». Альтернативна вартість вибору — це те, від чого

відмовляється той, хто робить вибір, із найбільшими для себе втратами. Альтернативна вартість вибору — це друга за сумою балів альтернатива (упущені вигоди): проведення економічного турніру. (Оцінки в таблиці будуть залежати від складності організації зустрічі з підприємцями та вченими в конкретному місті або селищі України.)

Гратка прийняття рішення

Альтернативи	Критерії	Інтерес для всіх	Складність організації	Витрати часу	Використання інформації	Матеріальні витрати	Загальна сума балів
Економічний турнір		3	4	3	5	4	19
Зустріч із підприємцями		4	3	4	4	5	20
Конкурс «Економічна інтерпретація відомих казок»		4	5	2	1	2	14
Дебати		3	3	3	5	4	18

? Запитання та завдання

1. За допомогою «гратки прийняття рішення» розгляньте такі проблеми: як організувати в районі спортивно-оздоровчі змагання «Веселі старти»; яку туристичну поїздку вибрати для вашого класу під час осінніх канікул; яку спеціальність обрати для майбутньої професії. 2. Проаналізуйте такі визначення предмета економіки: «економіка — це наука про щоденну ділову життєдіяльність людей»; економіка вивчає «господарські процеси з точки зору інтересів людини». Чи не суперечать ці тлумачення визначенню науки, яка вивчає напрямки розв'язання основної економічної проблеми суспільства?



§ 2. Обмеженість виробничих ресурсів. Виробництво та продукт економічної діяльності

В економічній науці все необхідне для виробництва товарів та послуг називають економічними ресурсами, які охоплюють фінансові, інформаційні, виробничі ресурси.

Гроші потрібні для обслуговування виробництва, але безпосередньо в процесі виробництва вони участі не беруть. Гроші на-

лежать до фінансових економічних ресурсів. На ринку вони перетворюються на виробничі ресурси: природні, капітальні, трудові. Тобто гроші необхідні у виробництві для придбання виробничих ресурсів, але до них не належать.

Дуже важливе місце в сучасному процесі створення економічних благ належить інформації. Інформація використовується до початку самого процесу виробництва. Підприємець повинен мати інформацію щодо попиту та пропозиції, науково-технологічну інформацію, юридичну тощо.

Ресурси, які безпосередньо використовуються у виробничому процесі, мають назву виробничих. В економіці всі виробничі ресурси можна класифікувати так:

- ☑ *природні ресурси* — це природні багатства, які люди використовують у виробництві (земля, корисні копалини, ліси, тваринний і рослинний світ, надра, родючість ґрунтів, кліматичні умови тощо);
- ☑ *капітальні ресурси* (капітал) — будинки, обладнання, машини, механізми, порти, дамби тощо;
- ☑ *трудові ресурси* (праця) — це люди працездатного віку з певним станом здоров'я, фізичної сили, рівнем освіти та фаховими навичками;
- ☑ *підприємницькі здібності*. Підприємництво, або антрепренерство (від фр. *entrepreneur* — підприємець) — це здатність займатися економічною діяльністю, пов'язаною з ризиком започаткувати нову справу, або з привнесенням на ринок нових різновидів товарів чи послуг, із метою отримати прибуток.

Природні речовини перетворюються на *природні ресурси*, коли їх використовують у процесі виробництва товарів та послуг. Глина стає природним виробничим ресурсом, коли її добувають у кар'єрі, доставляють майстрам для виробництва глиняного посуду. В економічній науці природними ресурсами вважають лише те, що людина вперше бере в природи, вилучає з неї.

Зовсім інші ознаки мають, наприклад, фарби, лаки, які майстри використовують для покриття та фарбування посуду. Це сировина, що використовується як ресурс для виробництва, але ця сировина є вже готовим товаром попереднього процесу виробництва. Отже, сировину, що вже була опосередкована людською працею раніше, в економічній науці називають *проміжними товарами* (наприклад скло, пластик, тканини).

Капітальні ресурси — це створені людиною виробничі ресурси, які відіграють активну посередницьку роль між людиною, природними ресурсами та проміжними товарами у виробничому процесі.

У широкому значенні до капітальних ресурсів відносять широкий спектр нематеріальних обов'язкових умов сучасного виробництва: технічну інформацію, програмне забезпечення. Саме капітальні ресурси (знаряддя праці та технології) визначали рівень розвитку суспільства.

Підприємництво ґрунтується на праві володіння виробничими ресурсами.

У підручнику Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю «Мікроекономіка» роль підприємця характеризують таким чином: «Виконуючи роль „свічки запалювання” і каталізатора, підприємець одночасно є рушійною силою виробництва й посередником, який зводить до купи інші ресурси для здійснення процесу, що може виявитися прибутковою справою. Підприємець ризикує не лише своїм часом, працею та діловою репутацією, але й вкладеними коштами — власними та своїх компаньйонів або акціонерів». Уміння ризикувати — основна риса підприємця.

Наявність перелічених виробничих ресурсів є обов'язковою передумовою будь-якого процесу виробництва. Не існує виробництва, де відсутній хоча б один різновид виробничих ресурсів.

Виробництво — це цілеспрямована діяльність людей, результатом якої є створення благ, що задовольняють різноманітні потреби. У цьому процесі взаємодіють основні фактори виробництва — праця, капітал, земля, підприємницькі здібності.

Виробництво можна класифікувати за різними ознаками. Важливим підходом є його розгляд із точки зору поділу на матеріальне та нематеріальне.

Матеріальне виробництво охоплює ті підприємства й галузі, що виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво), а також ті, що виробляють матеріальні послуги (транспорт, торгівля, комунальне господарство, побутове обслуговування тощо).

Нематеріальне виробництво охоплює галузі, у яких створюються нематеріальні блага (кінопродукція, твори мистецтва), а також надаються нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, наукове консультування тощо).

Існує також поділ виробництва на первинне, вторинне, третинне та четвертинне, який свідчить про те, що одні види виробничої діяльності є похідними від інших.

Первинне виробництво ґрунтується на безпосередньому привласненні того, що дає людині природа. До первинного виробництва належить сільське господарство (землеробство та тваринництво), гірничодобувна промисловість, золотодобувні виробництва, лісництво, рибальство.

Вторинне виробництво охоплює всі галузі обробної промисловості, що створюють засоби виробництва та продукти споживання, а також будівництво.

Третинне виробництво — це галузь виробничих та споживчих послуг.

Інформація й знання утворюють *четвертинний сектор* економіки. Капітал і праця — основа індустріального суспільства — поступаються місцем інформації — основі постіндустріального (інформаційного) суспільства.

Сукупність галузей, що обслуговують виробництво, становить **виробничу інфраструктуру**. Це — транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна сфера, інформація, реклама, лізинг, консультації з управління.

Соціальна інфраструктура складається з таких підкомплексів:

- ☑ соціально-культурного (театри, палаци культури, бібліотеки, музеї);
- ☑ оздоровчого (поліклініки, диспансери, санаторії, аптеки);
- ☑ матеріально-побутового (водо-, теплопостачання, хімчистки, перукарні, магазини, кав'ярні, ресторани).

Із точки зору використання технологій виділяють ручне, машинне, автоматизоване, комп'ютеризоване виробництво, засноване на біо- та нанотехнологіях.

У процесі виробництва створюється суспільний продукт (економічне благо), який проходить стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання, що взаємопов'язані між собою.

Просте виробництво — це процес, за якого виробництво з року в рік відбувається в незмінному обсязі. Результат розширеного виробництва — це збільшення обсягів суспільного продукту.

Економічне благо характеризується трьома ознаками.

- ☑ Економічне благо завжди обмежене. Обмеженість визначається не кількістю блага, а співвідношенням наявності блага й потребою в ньому. Обмеженість — недостатність із погляду бажання мати це благо. Те саме благо в різних умовах може бути економічним і неекономічним. Пісок у пустелі — це неекономічне благо; пісок у кар'єрі — необхідне благо для будівництва, обмежене, і тому — економічне благо.
- ☑ Економічні блага є результатом процесу виробництва.
- ☑ Благо має розподілятися через суспільний обмін, і його може отримати або той, хто готовий заплатити його ціну, або той, за кого погодилося заплатити суспільство. Якщо продукт праці не пройшов етап ринкового кругообігу, то цей продукт не може бути враховано економікою як економічне благо.

Класифікація економічних благ відбувається за кількома критеріями. По-перше, усі товари й послуги можна розділити за ознакою споживання. Якщо вони споживаються в процесі задоволення потреб людей, то це прямі (споживчі) блага.

Прикладами споживчих благ є одяг, житло, побутові товари, товари особистої гігієни, циркові й театральні вистави, транспортні перевезення. Прямі блага споживаються таким економічним суб'єктом, як домашнє господарство. Якщо ж товари й послуги споживаються в процесі виробництва інших товарів і послуг, то це непрямі (інвестиційні, виробничі) блага. Інвестиційні товари — це те, що купує фірма для виробничої діяльності: верстати, обладнання, транспорт, сировину. Фірма споживає й виробничі послуги: юридичні, рекламні, аудиторські. Тобто споживачем інвестиційних благ виступає такий ринковий суб'єкт, як фірма.

Економічні блага поділяють на *індивідуальні, суспільні та квазісуспільні блага*.

Товари індивідуального споживання (предмети споживання й засоби виробництва) мають певні ознаки:

- ☑ ці товари подільні, тобто існують у вигляді порівняно малих одиниць, які доступні окремим покупцям;
- ☑ на ці речі поширюється «принцип виключення» (виключаються споживачі, які не в змозі платити за благо за ринковою ціною);
- ☑ такі товари мають ознаку «конкурентності» (споживачі конкурують між собою за те, кому дістануться корисні властивості цього товару або послуги). Споживачем такого блага може бути тільки один суб'єкт (або одне домогосподарство, або одна фірма).

Суспільні блага мають такі риси:

- ☑ корисні речі є неподільними, оскільки складаються з настільки великих одиниць, які неможливо продати окремим особам;
- ☑ на ці блага не поширюється «принцип виключення» (тобто неможливо відсторонити людей від використання вигод цих благ, якщо вони не бажають за них платити);
- ☑ за них споживачі не конкурують між собою — одночасно отримувати користь під час їхнього споживання може багато суб'єктів (скільки б не було перехожих на освітленій вулиці — користь від споживання для всіх суб'єктів однакова).

Виробництво суспільних товарів суперечить раціональності ринку, тому їх виробляє державний сектор.

Сюди можна віднести суспільну безпеку, національну оборону, національну систему комунікацій.

Виділяють також **квazісуспільні, або квazідержавні** (від латин. *quasi* — нібито), **блага**. До них може бути застосований «принцип виключення», але держава вважає за необхідне брати на себе оплату цих благ. До цього виду благ належать бібліотеки, музеї, профілактичне медичне обслуговування, безкоштовний проїзд у транспорті для певних соціальних верств населення.

Процес виробництва в умовах обмеженості ресурсів має бути раціональним, що характеризується поняттям «ефективність».

Ефективність — це співвідношення між результатами виробництва (вартість або кількість створюваних економічних благ) і витраченими на їх виробництво ресурсами.

Чим більше благ створюється з наявних у підприємств ресурсів, тим ефективніше (результативніше) вони працюють.

Отже, зростання ефективності виробництва можливе за умови отримання більшого обсягу продукту від певного обсягу ресурсів, або отримання такого самого результату від меншої кількості ресурсів, або за умови одночасного зростання результату та скорочення витрат ресурсів.

Виробнича ефективність досягається, коли бажані для суспільства товари й послуги виробляються з мінімальними витратами. Коли виробляють, наприклад, сметану з найнижчими можливими витратами на одиницю продукції, то це означає, що для її виробництва витрачають найменшу кількість ресурсів (молоко, трудові ресурси) і, отже, більша кількість ресурсів залишається для виробництва інших молочних товарів (кефір, йогурт, сир).

Розподільна ефективність означає, що ресурси спрямовуються на виробництво тих товарів та послуг і в такому їх співвідношенні, яке є найбажанішим для суспільства. Вона досягається тоді, коли виробляється продукція, що має найкращу, тобто оптимальну для суспільства, структуру (усі види молочних продуктів відповідно до попиту споживачів).

Отже, розподільна ефективність означає розподіл ресурсів між галузями й фірмами таким чином, щоб отримати найбажанішу для суспільства структуру продукції. Виробнича ефективність означає, що кожен товар або послуга в цій оптимальній структурі продукції виробляється з найменшими витратами.

Ефективність — це такий стан економіки, за якого збільшення виробництва одного товару можливе тільки за рахунок зменшення виробництва іншого товару. Ефективність вимірюється за допомогою таких показників, як фондвіддача, матеріаловіддача, продуктивність праці.

Розглянемо показники, які характеризують ефективність використання трудових ресурсів: продуктивність праці та трудомісткість.

Продуктивність праці — це кількість виготовленої продукції одним суб'єктом (робітник, бригада, фірма, країна) за одиницю часу (година, місяць, квартал, рік).

Трудомісткість показує, скільки часу потрібно для випуску одного виробу (у натуральному вираженні) або для виробництва продукції на одну гривню (у вартісному вираженні). Показник трудомісткості обернено пропорційний продуктивності праці.

$$ПП = \frac{1}{T} ; T = \frac{1}{ПП} .$$

При розрахунку продуктивності праці необхідно застосовувати певні методи.

1. Продуктивність праці виробництва одного товару розраховується в натуральних величинах (штуках, тоннах, літрах тощо). Вона не залежить від зміни цін, і тому ціни не враховуються. За таких умов індекс продуктивності праці розраховується за формулою 1.

2. Якщо виробництво вимірюється у вартісному (грошовому) вираженні, то для розрахунку продуктивності необхідно виключити чинник зростання цін (формула 2).

$$I_{ПП} = \frac{I_Q}{I_L} \quad (1) \quad I_{ПП} = \frac{I_{Q \cdot P}}{I_L \cdot I_P} \quad (2)$$

де $I_{ПП}$ — індекс продуктивності праці; I_Q — індекс обсягу виробництва (у штуках, тоннах, літрах); I_L — індекс кількості робітників; I_P — індекс цін; $I_{Q \cdot P}$ — індекс обсягу виробництва (у поточних цінах);



Навчаємося разом

1. Дайте класифікацію благ: 1) лікарські рослини; 2) послуги авіаперевезення; 3) детективи Е. С. Гарднера; 4) журнал «Бухгалтерський облік»; 5) феєрверк; 6) комп'ютер; 7) проїзд у метрополітені; 8) нафта; 9) послуги пожежної служби; 10) бетонозмішувач.

Алгоритм класифікації економічних благ

1. Усі названі блага необхідно поділити на неекономічні та економічні за трьома ознаками. Одні й ті самі блага належать і до економічних благ, і, за певних умов, до неекономічних. *Неекономічні блага*: лікарські рослини, зібрані в лісі людьми для власного споживання; нафта як невидобуті корисні копалини. *Економічними благами* можуть бути всі перелічені блага, у тому числі лікарські рослини в аптеці або як сировина

для виробництва шампуню; нафта як сировина (природний виробничий ресурс) у хімічній промисловості.

2. Поділимо блага на *споживчі* (прямі) та *інвестиційні* (непрямі). Одні товари чи послуги можуть бути тільки споживчими (детективи, феєрверк, проїзд у метрополітені), інші — тільки інвестиційними (нафта, бетонозмішувач). Існують такі товари й послуги, які споживають і домашні господарства, і фірми (лікарські рослини, послуги авіаперевезення, журнал «Бухгалтерський облік», комп'ютер, послуги пожежної служби).

3. Поділимо блага на *індивідуальні*, тобто ті, які домогосподарство або фірма купують за власні фінансові ресурси, та *суспільні* (за ознаками невиключення та неконкурентності). Поділ може здійснюватися тільки за принципом «або-або». Індивідуальні: лікарські рослини, послуги авіаперевезення, детективи, журнал, комп'ютер, проїзд у метрополітені, нафта, бетонозмішувач. Суспільні блага: феєрверк (як дія), послуги пожежної служби. Ці блага оплачує держава з державного або міського бюджету. Якщо держава бере на себе оплату за благо замість певних верств населення (проїзд у метрополітені), то це квазісуспільне благо.

2. За перший рік після підвищення цін на 12 % випуск продукції в поточних цінах зріс на 35 %. Кількість робітників спочатку зменшилася на 12 %, а потім зросла на 1/8. Наступного року трудомісткість виробництва знизилася на 10 %. Визначте: 1) як змінилася продуктивність праці за два роки; 2) якими є середньорічні зміни продуктивності праці.

Розв'язання. Для виконання завдання використаємо індексний метод: $I_{\text{ПП}} = I_{\text{ПП}_{1\text{-го року}}} \cdot I_{\text{ПП}_{2\text{-го року}}}$.

$$1) I_{\text{ПП}_{1\text{-го року}}} \text{ визначимо за формулою: } I_{\text{ПП}_{1\text{-го року}}} = \frac{I_Q \text{ (у поточних цінах)}}{I_L \cdot I_P};$$

$$I_{Q \cdot P} = \frac{100 + 35}{100} = 1,35; \quad I_P = 1,12; \quad I_L = I_{L_1} \cdot I_{L_2}; \quad I_{L_1} = \frac{100 - 12}{100} = 0,88;$$

$$I_{L_2} = 1 + \frac{1}{8} = \frac{9}{8} = 1,125; \quad I_L = 0,88 \cdot 1,125 = 0,99;$$

$$I_{\text{ПП}_{1\text{-го року}}} = \frac{1,35}{1,12 \cdot 0,99} = 1,2175;$$

$$2) I_{\text{ПП}_{2\text{-го року}}} = 1 : I_{\text{трудомісткості}}; \quad I_{\text{трудомісткості}} = 0,9; \quad I_{\text{ПП}_{2\text{-го року}}} = 1 : 0,9 = 1,11;$$

$$3) I_{\text{ПП}_{\text{заг}}} = 1,2175 \cdot 1,11 = 1,35.$$

Оскільки індекс більший за 1, то за два роки продуктивність праці зросла на $(1,35 - 1) \cdot 100 \% = 35 \%$.

Середньорічна зміна продуктивності праці визначається як $\sqrt[n]{I_{\text{заг}}} = \sqrt{1,35} = 1,16$, тобто в середньому щорічно продуктивність праці зростала на $(1,16 - 1) \cdot 100 \% = 16 \%$.

1. Назвіть товари та послуги, які за певних обставин можуть бути і споживчими, і інвестиційними. 2. Дайте класифікацію благ: 1) стіл; 2) мінеральна вода; 3) шоколад; 4) підйомний кран; 5) театральна вистава; 6) послуги перукаря; 7) консультація юриста. 3. Якщо за інших рівних умов збільшиться зайнятість населення у сфері матеріального виробництва, то як це вплине на такий показник, як трудомісткість? Чи зросте при цьому ефективність виробництва? 4. Як розрізняються поняття «ефективність виробництва» та «ефективність використання ресурсів»?



§ 3. Зміст економічного кругообігу

Кругообіг економічної діяльності — це спрощена модель основних економічних взаємозв'язків у ринковій економіці. Ця модель дає загальне уявлення про те, як домогосподарства та фірми взаємодіють на різних ринках, обмінюючись товарами й послугами, виробничими ресурсами (також відомими як фактори виробництва) і грошима.

Економіка розвинених країн організована навколо системи індивідуальних ринків, де ціни на товари та послуги визначаються через взаємодію покупців і продавців. Роль покупців і продавців виконують ринкові суб'єкти: *домогосподарства, фірми та держава.*

Домашні господарства в ринковій економіці — це окремі особи або родини, які як власники ресурсів продають фірмам виробничі ресурси (природні, капітальні, трудові), а як споживачі — купують у фірм товари й послуги. Кінцевою метою домашніх господарств є найбільш повне задоволення всіх своїх потреб. У ринковій економіці це можливо тільки за рахунок грошових доходів споживачів (заробітна плата, рента, підприємницький дохід, дивіденди тощо).

Фірма в ринковому кругообігу — це підприємство будь-якого виду діяльності (виробниче, торговельне, сфери послуг) і будь-якої форми власності (приватне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство, державне, комунальне підприємство). Фірма повинна мати фінансові ресурси, на які вона придбає виробничі ресурси. Кінцевою метою діяльності фірми

є отримання прибутку. Це можливо тільки за умови ефективного виробництва.

Держава представлена у вигляді установ, діяльність яких забезпечується за рахунок фінансування з державного бюджету (податки). Держава в ринковій економіці виконує функцію регулювання соціально-економічних процесів: забезпечення внутрішньої й зовнішньої безпеки; розвиток соціальної інфраструктури, зокрема освіти, охорони здоров'я, науки, транспорту; забезпечення соціальних гарантій у галузі трудового права; розробка стимулів для охорони навколишнього середовища.

Спочатку фірми та домашні господарства зустрічаються на ринку виробничих ресурсів. Домашні господарства виходять на ринок виробничих ресурсів як продавці. На ринку є покупці (підприємці, що нагромадили достатню кількість грошей і згодні ризикнути, вклавши їх у виробництво). На ринку здійснюються такі потоки: домашнє господарство продає виробничі ресурси, отримуючи доходи (заробітну плату, ренту, дивіденди, підприємницький дохід). Фірма при цьому купує виробничі ресурси в певній пропорції, оплачуючи їх вартість (це її витрати).

Далі процес обміну переривається. Фірма здійснює виробничу діяльність: раціонально з'єднує куплені виробничі ресурси та виробляє товари й послуги. При цьому фірма повинна реалізувати конкурентні переваги, що виражається або в якісних характеристиках товарів і послуг, або в більш низьких цінах.

Наступна зустріч домашніх господарств і фірм відбувається на ринку споживчих товарів і послуг. Роль ділових фірм полягає в тому, щоб постачати товари й послуги, яких бажають домогосподарства, й отримати в процесі цього дохід ($TR = P \cdot Q$, де P — ціна; Q — кількість проданих товарів чи наданих послуг).

Фірма прагне отримати *прибуток* — різницю між доходом від продажу та витратами на придбання всіх виробничих ресурсів ($\pi = TR - TC$).

Наприкінці другого акту обороту реалізовано цілі ринкових суб'єктів. Домашні господарства придбали товари й послуги для задоволення своїх потреб. Фірми отримали прибуток, що дасть змогу в наступному виробничому процесі виробити ще більше товарів і послуг та знову отримати прибуток.

Обмін між виробниками та споживачами певних товарів та послуг прискорюють *гроші*, які використовуються як специфічний *товар-еквівалент*.

На першому етапі аналізу ми абстрагувалися від ще одного суб'єкта ринку — *держави*. Але ви вже знаєте, що в сучасній ринковій економіці держава активно виконує регулюючу функцію.



Мал. 1. Кругообіг за участю держави

У ринковому кругообігу до державної скарбниці надходять податкові платежі від домогосподарств та фірм відповідно до чинного податкового законодавства. Держава надає з бюджету субсидії виробникам із метою підтримки певних напрямів виробництва споживчих товарів та послуг. Грошові потоки від держави до домогосподарств спрямовуються у вигляді трансфертних платежів.

Трансферти — це потоки, які не мають зворотних потоків товарів та послуг, тобто стипендії, пенсії, виплати у випадку безробіття тощо. Трансферти можуть бути й приватними.

Умовно взаємозалежність між ринковими суб'єктами стосовно раціонального розподілу ресурсів, товарів та послуг можна представити певною моделлю (мал. 1).

Усі взаємозв'язки між ринковими суб'єктами регулюються відносинами власності.

Власність — це відносини між суб'єктами стосовно привласнення економічних благ, тобто володіння, розпорядження та користування ними.

Те, чим ви володієте, називається *об'єктом власності*. Об'єктом власності може бути майже все: засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, предмети особистого споживання, гроші, цінні папери, коштовні метали та вироби, інтелектуальна власність, культурні й історичні цінності.

Суб'єкт власності — це індивідууми, організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм, держава в особі органів державного управління, муніципалітети.

Право власності — це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин. Теоретично виділяють два типи власності — приватну й суспільну. Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт, належать приватним особам. Основні види приватної власності — це приватна власність, яка базується на праці власника, і приватна власність, в основі якої лежить наймана праця.

Крім того, існує ще одна форма приватної власності — інтелектуальна власність, об'єктами якої є наукові та літературні твори, патенти, ліцензії, знаки на товари й послуги, права на винаходи, права на інформацію щодо промислового, комерційного та наукового досвіду.

Існує також різновид приватної власності — особиста власність окремих осіб на споживчі блага, які здатні задовольнити потреби людини як споживача, але не здатні стати джерелом доходу.

Суспільна власність характеризується тим, що суб'єктом виступає все суспільство або колектив, який нею спільно володіє, використовує й розпоряджається. Суспільна власність, розрізняючись за рівнем усупільнення, може мати такі види: власність народу в цілому та власність окремого колективу. В обох випадках установлюється рівність спільних власників. Реальними формами суспільної власності є загальнодержавна, державна, кооперативна, акціонерна (корпоративна), власність господарських товариств, громадських організацій, сімейна тощо.

Корпоративна власність — це власність групи осіб, однак умови її формування своєрідні. Корпорація — це насамперед акціонерне товариство, капітал якого створюється акціонерами. Акціонери як приватні власники частки капіталу отримують право на дохід у вигляді дивідендів на акції.

Кооперативна власність — це форма колективної, суспільної власності, що базується на пайових внесках членів кооперативу.

За Конституцією України, усі форми власності є рівноправними, тому держава створює рівні умови для розвитку всіх форм власності та їх захисту.



Навчаємося разом

Позначте на схемі кругообігу такі об'єкти, суб'єкти та потоки: 1) акціонерне товариство «Прогрес»; 2) акціонерне товариство «Прогрес» виплатило заробітну плату своїм працівникам; 3) родина Петренків сплатила за електроенергію; 4) рекламне агентство заплатило за телефонні розмови; 5) колишній працівник приватного підприємства отримав пенсію; 6) пральня «Білосніжка» отримала прибуток; 7) мерія міста організувала святковий феєрверк; 8) школяр придбав новий підручник з економіки; 9) нафта; 10) взуття.

Розв'язання



Схема ринкового кругообігу в мішаній економіці



Запитання та завдання

1. Охарактеризуйте товарно-грошові потоки між державою та фірмою в моделі кругообігу мішаної економіки. 2. На схемі кругообігу в мішаній економіці позначте такі об'єкти, суб'єктів та потоки: 1) фермерське господарство з вирощування кроликів; 2) виробники галузі народних промислів отримали дотації (субсидії); 3) студент заплатив за проживання в гуртожитку; 4) 100 гривень; 5) викладач економіки; 6) автомайстерня заплатила за оренду приміщення; 7) родина Петренків отримала дивіденди на акції кондитерської фабрики. 3. «Права власності — це права контролювати використання певних ресурсів і розподіляти витрати й вигоди, які виникають при цьому» (Пол Хейне). Прокоментуйте цей вислів.

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

.....

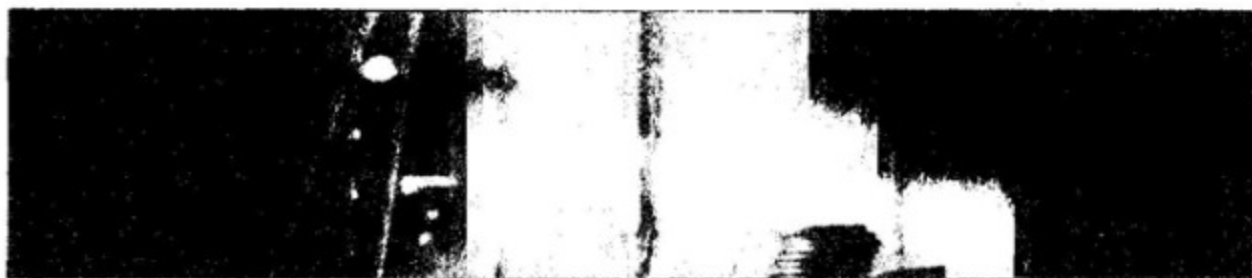
1. Чи належать гроші до виробничих ресурсів?
А Так, але за умов, коли оплачуються проміжні товари
Б так, якщо на гроші купують капітальні ресурси
В ні, бо вони не беруть безпосередньої участі у виробництві
Г ні, якщо вони не розміщені на банківському рахунку
2. Економічна категорія «власність» — це:
А юридичний акт закріплення прав володіння
Б відношення фізичної особи до об'єкта власності
В відносини між суб'єктами стосовно володіння, розпорядження, використання благ
Г сукупність прав власників
3. Якщо трудомісткість виробництва зменшити на 25 %, то продуктивність праці:
А зменшиться на 25 %
Б збільшиться на 25 %
В збільшиться більш ніж на 30 %
Г зменшиться більш ніж на 30 %
4. У схемі ринкового кругообігу плата за комунальні послуги фермерським господарством виражає спрямування (рух) грошових потоків:
А від домогосподарств на ринок ресурсів
Б від фірм на ринок товарів і послуг
В від домогосподарств на ринок товарів і послуг
Г від фірм на ринок ресурсів
5. У схемі ринкового кругообігу отримання заробітної плати виражає спрямування (рух) грошових потоків:
А від ринку ресурсів до домогосподарств
Б від фірм на ринок ресурсів
В від держави до домогосподарств
Г від домогосподарств безпосередньо до держави
6. Установіть відповідність між змістом виробничих ресурсів та їхньою класифікацією.

1 Сировина, яку фірма закуповує в іншій фірмі для подальшого виробництва	А Природні ресурси
2 Людські ресурси, які здатні ризикувати та нести економічну відповідальність	Б Капітальні ресурси
3 Сировина, яку фірма використовує в первинному виробництві	В Підприємницькі здібності
4 Транспортні засоби, які фірма використовує для виробництва економічних благ	Г Трудові ресурси
	Д Проміжні товари



Запитання та завдання

1. *Розв'яжіть задачі.* 1) За рік вартість виготовленої продукції зросла на 20 %, кількість робітників спочатку зросла на 10 %, а потім знизилася на 10 %, інфляція склала 12 %. Як змінилася продуктивність праці за рік? 2) За перший рік трудомісткість виробництва знизилася на 15 %, а наступного року зросла на 5 %. Як змінилася продуктивність праці на даному підприємстві за два роки? Які зміни продуктивності зафіксовані в середньому за півроку? 2. Розкрийте специфіку об'єктів певних типів власності, а саме: 1) назвіть блага, які можуть бути й об'єктами приватної власності, що ґрунтується на власній праці власника, й об'єктами приватної власності, що заснована на використанні найманої праці, й об'єктами особистої власності; 2) назвіть об'єкти, які в Україні перебувають виключно в державній формі власності; 3) назвіть, у якій специфічній формі закріплюється право володіння об'єктами при корпоративній формі власності.



ТЕМА II. РАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА ТА ВИРОБНИКА



§ 4. Потреби споживача. Корисність споживчого блага та способи її оцінки

Нам уже відомо, що основним стимулом економічного суспільного розвитку є потреби. Потреби — це прояв необхідності отримати певні блага, відчуття нестачі чогось, бажання це «щось» придбати.

Економічні потреби поділяються на *потреби споживачів та виробничі потреби*. Виробничі потреби пов'язані з діяльністю будь-якого підприємства (фірми), тому це потреби у виробничих ресурсах. Виробничі потреби вивчаються в теорії раціональної по-

ведінки фірми. У цьому параграфі ми будемо вивчати *потреби споживача*. Якщо людина задовольняє свої потреби за допомогою природних речовин або явищ, якщо це потребує зусиль власної праці або безкоштовної послуги членів сім'ї, друзів, то це — не-економічні потреби. Наприклад, потреба в спілкуванні, у тому, щоб слухати спів лісових птахів, потреба віри в Бога, потреба в тому, щоб хтось із членів родини приготував вечерю. Економічні потреби задовольняються виключно економічними благами.

Розглянемо основні економічні потреби споживача.

Фізіологічні потреби — це потреби в їжі, житлі, одязі тощо (це базові, або нагальні, потреби людини, оскільки їх задоволення зумовлює можливість існування людини як біологічного виду).

Соціальні потреби — це потреби людини в духовному розвитку, освіті, підвищенні кваліфікації, спілкуванні, у розвитку творчих здібностей, суспільного виробництва, грошового обміну, в обміні інформацією тощо (це те, що необхідно для розвитку здібностей людини в її існуванні як члена суспільства).

Потреби можуть бути *раціональними й нераціональними* (іраціональними), адже вони або сприяють підтриманню життя та розвитку, або ні. Раціональність потребує, щоб вигоди при задоволенні потреби були більшими за витрати.

Потреби людини залежно від способу задоволення можуть бути індивідуальними (особистими) або груповими (колективними, суспільними). *Індивідуальні потреби* — коли суб'єктом бажань є окрема людина й реалізація цих бажань залежить від її власної діяльності (наприклад мати власний комп'ютер, велосипед, роликові ковзани, автомобіль тощо).

Групові (колективні, суспільні) — це потреби, які можна задовольнити тільки спільними зусиллями певної групи людей (сім'я, клас, школа, місто, країна). Для реалізації групової (колективної, суспільної) потреби обов'язковим є прийняття спільного рішення.

Прикладом може бути прагнення колективу будь-якого підприємства мати сучасне обладнання для виробництва конкурентоспроможної продукції; мати спортзал у школі; потреба членів гуртка сучасного танцю перемогти в конкурсі художньої самодіяльності; потреба родини в літньому спільному відпочинку.

Суспільні потреби — це потреби міста, регіону, країни, групи країн. Наприклад, розвиток системи освіти та медичного обслуговування, зменшення забруднення навколишнього середовища. Уряд, персоніфікуючи колективні потреби громадян, піклується про майбутні покоління, прагне будувати дороги, лікарні, навчальні заклади, забезпечує військову охорону тощо.

За ознакою часу потреби можна поділити на *поточні* та *перспективні*. Так, наприклад, для певного учня середньої школи потреба мати підручник з економіки є поточною, а, скажімо, потреба в навчанні на економічному факультеті університету — перспективною потребою.

Існує й інший підхід до класифікації, який характеризує місце кожного типу потреб у суспільному розвитку. Найбільш поширеною є *ієрархічна класифікація потреб за Абрахамом Маслоу (1908—1970)*, яка містить такі основні положення: потреби, які розташовані ближче до основи піраміди, мають бути задоволені в першу чергу; потреби більш високого рівня починають активно діяти на людину після того, як у цілому задоволені потреби нижчого рівня.

Згідно з теорією Маслоу, існує п'ять груп потреб (мал. 2). Розглянемо характеристику кожної групи.



Мал. 2. Піраміда потреб за Маслоу

Фізіологічні потреби. Потреби цієї групи розміщуються «на першому поверсі» умовної піраміди.

Потреби в безпеці. Це потреби в соціальних гарантіях: забезпеченні права на працю, отриманні медичної допомоги, середньої освіти, у пенсійному забезпеченні, захисті від внутрішніх та зовнішніх ворогів тощо. Ці потреби виражають прагнення людини зберегти певний рівень життя, зменшити економічні ризики.

Соціальні потреби. Людина прагне до участі в спільних діях, вона бажає дружби, любові, хоче бути членом певних об'єднань людей, із якими має спільні інтереси, намагається брати участь у суспільних заходах (різні гуртки, спортивні секції, клуби).

Потреби у визнанні та повазі. Це — потреби в позитивній оцінці індивіда з боку суспільства, в отриманні людиною певного соціального статусу, у повазі та визнанні з боку оточуючих. У ринковій економіці визнання проявляється через величину винагороди за працю. Тому для різних професій існує рівень кваліфікації. Визнання артиста народним — це не тільки високий соціальний статус, але й матеріальний стимул.

Потреби в самореалізації. Ця група об'єднує потреби, пов'язані з прагненням людини до розкриття власних здібностей, до розвитку особистості та прихованого в ній потенціалу. Це — процес саморозвитку особистості, постійного внутрішнього руху суб'єкта у своїй діяльності. На пік піраміди не кожний потрапляє зі своїми реалізованими потребами. Цьому заважають нереалізовані потреби на нижчих рівнях. У розвинених країнах завдяки високим пенсіям люди похилого віку починають займатися мистецтвом, дизайном, реалізують себе в бальних танцях тощо.

Чинники, що впливають на формування та зміну потреб: конкретна ситуація, кліматичні умови, вікові і статеві ознаки людини, національні особливості та індивідуальні інтереси, уподобання і переваги, а також рівень розвитку науки й техніки та економічного розвитку країни. Тому потреби не лише багатоманітні, а й мають тенденцію до розвитку, тобто до кількісного зростання та якісного вдосконалення, що проявляються дією закону зростання економічних потреб.

Безмежні потреби задовольняються за допомогою благ. *Благо* — це будь-який засіб, який використовують для задоволення потреб. Здатність предмета задовольняти яку-небудь потребу повинна бути усвідомлена людиною. Одні блага наявні в майже необмежених масштабах (наприклад повітря), інші — в обмеженому обсязі. Останні, як ми з вами вже з'ясували, називаються економічними благами. Вони складаються з товарів та послуг.

Товари — це фізично відчутні предмети: їжа, взуття, автомобілі, будинки тощо. *Послуга* — це будь-яка дія, у процесі якої споживач отримує можливість задовольнити певну потребу, наприклад медичне обслуговування, перукарські чи освітянські послуги. Послуга надається людям чи фірмам у формі цілеспрямованої корисної дії чи обслуговування.

Якщо товари та послуги споживаються в процесі задоволення потреб людей, то це прямі (споживчі) блага. Споживчими благами можна задовольняти і особисті, і групові потреби; і фізіологічні, і соціальні потреби; і власним коштом, і за рахунок державного бюджету. Ми з вами вже поділяли економічні споживчі блага на індивідуальні, суспільні та квазісуспільні (тема I). Рациональний споживчий вибір потребує аналізу індивідуальних благ, які розподіляються за законами ринкової економіки.

Індивідуальні споживчі блага поділяються на *блага довгострокового користування*, що припускають багаторазове використання (автомобіль, книга, електроприлади, відеофільми тощо), і *блага короткострокового користування*, що зникають у процесі одноразового споживання (хліб, м'ясо, напої, овочі, фрукти тощо).

Цінність благ залежить від їхньої рідкості, насамперед від інтенсивності потреби та кількості благ, здатних задовольнити цю потребу. При цьому передбачається, що будь-яка потреба може бути задоволена кількома благами, а будь-яке економічне благо може використовуватися для задоволення різних потреб. Тому ми поділяємо товари й послуги на взаємозамінні (субститути) та взаємодоповнюючі (комплементи).

Взаємозамінні блага (субститути). Якщо зростає споживання одного з них, то знижується використання іншого. Прикладами є пари продуктів: чай і кава; джинси та класичні брюки; шоколадні та карамельні цукерки. До субститутів належить багато споживчих товарів і виробничих ресурсів, а також різні послуги транспорту (поїзд — літак — автомобіль), сфери дозвілля (кіно — театр — цирк) тощо. Іноді товари стають субститутами лише за певних ситуацій або тільки для окремих споживачів.

Взаємодоповнюючі блага (комплементи). Вони супроводжують одне одного, і потреба в них одночасно збільшується або в той самий час падає. Прикладами комплементарних товарів є стіл і стілець, автомобіль і бензин, ручка й папір, фотоапарат і фотоплівка, відеомагнітофон і касети тощо.

Звісно, кожна людина має власні потреби, а отже, і бажання придбати на ринку ті або інші товари за певною шкалою пріоритетів. Інтенсивність потреби в благах визначається поняттям «корисність». *Корисність* — це суб'єктивне відчуття задоволеності від споживання блага. Корисність кожного блага має свої критерії. Наприклад, корисність одягу проявляється в розмірі, кольорі, дизайні; корисність продуктів харчування — у калорійності, кількості вітамінів.

Корисність — поняття суто індивідуальне. Те, що корисне для однієї людини, може бути абсолютно зайвим для іншої. Можна навести безліч прикладів різноманітних благ, корисність яких для одних дуже велика, а для інших — нульова. Скажімо, для тих, хто захоплюється підводним плаванням, корисність акваланга дуже висока (наприклад 100 балів), натомість той, хто не вміє або не любить плавати, оцінить її в 0 балів. Розрізняється корисність предметів споживання для людей різного віку (підгузники, ковзани, тростина).

Максимізація корисності є метою споживача, основним мотивом його поведінки.

Загальна величина задоволення, яку отримує споживач від усіх спожитих благ, називається *сукупною корисністю (TU)*. Проте ключ до розгадки раціональної поведінки споживача ховається в категорії граничної корисності.

Уявіть собі спекотний літній день. Ви втамовуєте спрагу. Спробуйте оцінити за 10-бальною системою корисність кожної з п'яти випитих склянок газованої води. Ви відчуваєте, що в міру втамування спраги кожна наступна склянка води матиме для вас дедалі меншу корисність. Поняття граничної корисності слід розуміти як власну оцінку потреби в останній порції певних благ.

Гранична корисність (MU) — це додаткова корисність, отримана від споживання додаткової одиниці блага, або приріст сукупної корисності при зміні кількості блага на одиницю:

$$MU_x = \frac{\Delta TU}{\Delta X}; \quad MU_3 = TU_3 - TU_2; \quad MU_{10} = TU_{10} - TU_9.$$

Оскільки людина має потребу не взагалі в даному предметі, а в певній його кількості, то потреба в ньому задовольняється відповідно до закону насичення потреб. Це перший закон, названий іменем його автора — німецького економіста *Германа Госсена* (1810—1858), який формулюється так: *у міру збільшення кількості споживаного товару корисність кожної додаткової одиниці зменшується, а загальна корисність при цьому зростає. Тільки коли гранична корисність набуває від'ємних значень, загальна корисність зменшується.*

Закон спадної граничної корисності стосується абсолютної більшості благ. Проте існують блага, при споживанні яких гранична корисність є зростаючою (колекціонування, антикваріат, а також антиблага: алкоголь і наркотики для залежних від них осіб). Таке положення пояснює парадокс води й алмаза (Парадокс Адама Сміта). При збільшенні споживання води гранична корисність кожного додаткового літра значно зменшується, а кожний додатковий карат алмаза збільшує корисність коштовностей. Ціни визначаються не загальною, а граничною корисністю.

Слід звернути увагу, що закон спадної граничної корисності (перший закон Госсена) має велике практичне значення для діяльності фірм. Він відображає зв'язок між зниженням граничної корисності та зменшенням кількості товарів, яку споживачі готові купити. Призупинити падіння граничної корисності можна зменшенням ціни на додатковий продукт. Літрова пляшка напою коштує 1 грн. Гранична корисність другого літра цього напою для покупця нижча, ніж першого, тому той самий напій у дволітровій пляшці має коштувати менше ніж 2 грн.

Споживач робить вибір в умовах обмеженості свого доходу. Тому його цікавить віддача з одиниці витрат, тобто яку граничну корисність можна отримати від певного блага, витративши одну грошову одиницю. Набір товарів, який купує споживач, називається *ринковим споживчим кошиком*. Споживач віддасть перевагу

тому товару, який додає на кожну грошову одиницю більше корисності. Приймавши оптимальне рішення, споживач перебуває в стані рівноваги. Умова споживчої рівноваги може бути виражена в такий спосіб:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

де MU — гранична корисність; P — ціна; λ — гранична корисність грошей.



Навчаємося разом

Дайте класифікацію потреб за такими ознаками: 1) фізіологічна чи соціальна; 2) індивідуальна чи групова (колективна, суспільна); 3) раціональна чи нераціональна; 4) споживча чи виробнича; 5) поточна чи перспективна.

1) Іван мріє, щоб Єврокубок із футболу, незважаючи на жодні обставини, відбувся в Україні.

2) Хлопці 10-Б класу після зустрічі з футболістом А. Шевченком вирішили відвідувати футбольну секцію.

Відповідь

- 1) Соціальна, суспільна, раціональна, споживча, перспективна.
- 2) Фізіологічна, індивідуальна, раціональна, споживча, поточна.



Запитання та завдання

1. Складіть економічний твір про відмінності в потребах жителів Європи, Азії, Африки в наш час. Визначте вплив на потреби людини таких чинників, як кліматичні умови, культурні традиції, а також рівень освіти населення. 2. Визначте роль реклами у формуванні потреб людини. 3. Проаналізуйте зміни ваших потреб в іграх за віковою ознакою. Наведіть приклади відомих вам національних ігор. 4. Наведіть приклади товарів або послуг, у яких для вас корисність максимальна, а для інших — може бути нульовою. 5. Зробіть розрахунки та заповніть таблицю, вказавши пропущені дані.

Загальна та гранична корисність товару

Кількість одиниць товару	Загальна корисність, TU	Гранична корисність, MU
3	15	5
6		4
9	33	
12	36	1



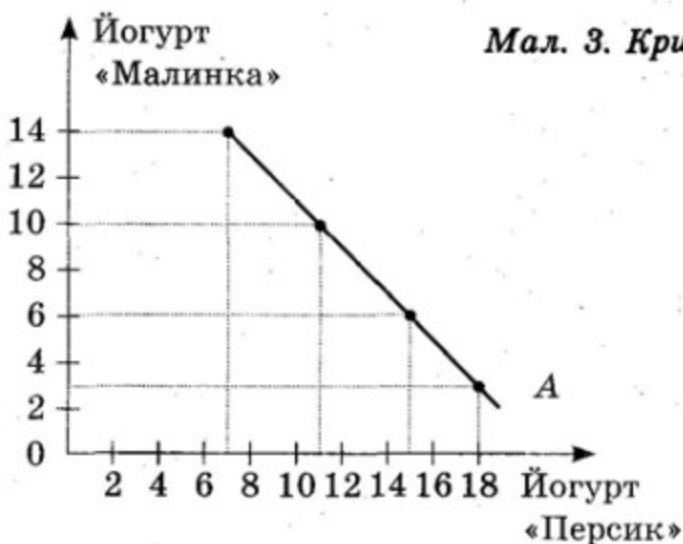
§ 5. Раціональний вибір споживача

Споживчі переваги щодо певних товарів та послуг можна показати графічно. Візьмемо для прикладу родину з трьох осіб, яка планує купити йогурти «Малинка» та «Персик» для сніданку на тиждень. Припустимо, що одна людина віддає перевагу йогурту «Персик», а решта споживають по черзі обидва товари. Напевно, існують комбінації кількості цих товарів, що забезпечують рівну загальну корисність для сім'ї. Складемо таблицю рівноцінних для сім'ї кількостей обох продуктів на тиждень.

Табл. 1. Кількість споживання продуктів на тиждень

Назва	Кількість, шт	Кількість, шт	Кількість, шт	Кількість, шт
Йогурт «Персик»	7	11	15	18
Йогурт «Малинка»	14	10	6	3

За таблицею побудуємо графік, або так звану криву байдужості (мал. 3). Усі співвідношення кількості двох видів йогуртів, які розташовані на цій кривій, рівноцінні, тобто для загального споживача (сім'ї) не має значення, яку саме комбінацію він отримує. На графіку позначимо криву А.



Рухаючись кривою байдужості зліва направо та згори вниз, ми збільшуємо споживання йогурту «Персик», зменшуючи споживання йогурту «Малинка». При збільшенні споживання йогурту «Персик» ми заміщуємо ним можливе споживання йогурту «Малинка», не змінюючи загальної корисності для всієї сім'ї.

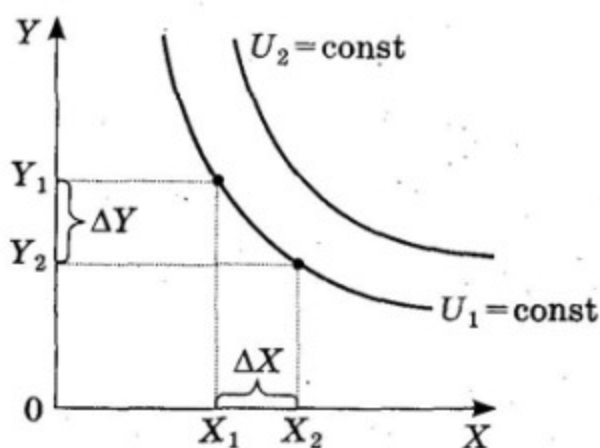
Таким чином, крива байдужості демонструє всі можливі комбінації двох товарів, які дають споживачеві рівну загальну корисність і тому однаковою мірою бажані.

На підставі величини заміщення можна визначити, наскільки один товар має більше значення для споживача, ніж інший.

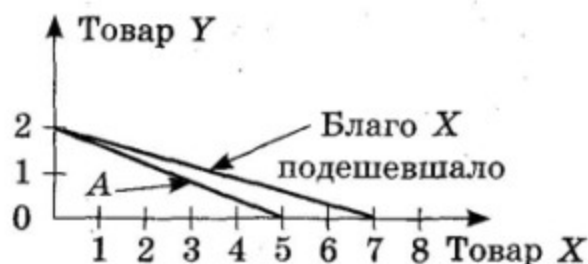
Якщо візьмемо більш високий рівень задоволення потреб (наприклад, кожний з'їдає по дві упаковки йогурту за сніданком), тоді крива зміститься праворуч. Обравши інші можливі варіанти поєднання продуктів, ми можемо скласти карту байдужості, що є сімейством ліній (кривих) байдужості (мал. 4).

Ми розглянули першу умову раціонального вибору і максимізації корисності, але необхідно враховувати і другу умову: покупка не повинна перевищувати межі існуючого бюджету.

Бюджетне обмеження можна проілюструвати за допомогою бюджетної лінії. Бюджетна лінія відображає певні набори благ, придбання яких вимагає однакових витрат. Якщо у вас у кишені 30 грош. од., а ціна товару Y — 15 грош. од. за одиницю, а товару X — 6 грош. од., то графічно бюджетна лінія буде виглядати так, як лінія A (мал. 5).



Мал. 4. Карта кривих байдужості



Мал. 5. Бюджетні лінії

Тобто ми можемо придбати 2 одиниці товару Y , якщо весь дохід витратимо на придбання товару Y , та 5 одиниць товару X , якщо весь дохід витратимо на придбання товару X . Наборам товарів, які доступні споживачеві, відповідають точки на лінії і всередині трикутника, що обмежується осями координат і бюджетною лінією.

Рівняння бюджетної лінії виглядає так:

$$I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y,$$

де I — дохід споживача; P_x — ціна за одиницю блага X ; P_y — ціна за одиницю блага Y ; Q_x — кількість одиниць блага X ; Q_y — кількість одиниць блага Y .

Отже, повторимо:

1. Графічно всі бажані варіанти купівлі двох товарів розташовані на кривих байдужості.

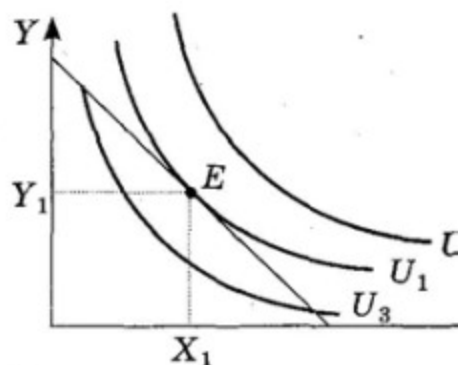
2. Усі можливі варіанти купівлі двох товарів розташовані на площі, що обмежується бюджетною лінією, та на самій бюджетній лінії.

Якщо ми перенесемо бюджетну лінію на карту байдужості, то отримуємо *графік споживчого вибору*.

Максимізація добробуту споживача настає в точці, у якій бюджетна лінія буде дотичною до найвищої кривої байдужості. На мал. 6 точка *E* з координатами X_1 та Y_1 характеризує той набір благ, який відображає стан рівноваги споживача і максимізує його добробут.

Щоб знайти координати X_1 та Y_1 , необхідно розв'язати систему рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}, \\ I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y. \end{cases}$$



Мал. 6. Рівновага споживання

↓ **Навчаємося разом**

.....
За допомогою комп'ютера Роман склав для себе таблицю корисності коміксів, блокнотів та кросвордів на місяць. Ціни товарів відповідно становлять 8 грн, 6 грн, 4 грн. Однак через відключення електроенергії відбулася часткова втрата інформації. Залишилися такі дані:

Кількість одиниць	Комікси	Кросворди	Блокноти
1	36	26	48
2	4	50	84
3	28	22	27
4	24	92	24
5	2,5	4,5	156
6	16	126	18
7	12	14	186

Роман — раціональний споживач, який бажає отримати 329 ютилів загальної корисності. Бабуся щомісячно виділяє онукові 100 грн. 1) Відновіть усі дані в пустих клітинках. Обґрунтуйте назву колонок, наведіть відповідні розрахунки. 2) Визначте склад

раціонального споживчого кошика Романа. 3) Яким повинен бути дохід Романа, щоб він міг придбати цей кошик? 4) Скільки грошей зможе заощадити Роман через півроку, якщо його смаки та уподобання не зміняться?

Розв'язання

Кількість одиниць	Комікси			Кросворди			Блокноти		
	MU	TU	$\frac{MU}{P}$	TU	MU	$\frac{MU}{P}$	TU	MU	$\frac{MU}{P}$
1	36	36	4,5*	26	26	6,5	48	48	8
2	32	68	4**	50	24	6	84	36	6
3	28	96	3,5***	72	22	5,5	111	27	4,5*
4	24	120	3	92	20	5	135	24	4**
5	20	140	2,5	110	18	4,5*	156	21	3,5***
6	16	156	2	126	16	4**	174	18	5
7	12	168	1,5	140	14	3,5***	186	12	2

Розрахунки показують, що три комбінації товарів відповідають вимогам правила максимізації корисності: $\frac{MU_k}{P_k} = \frac{MU_{кр}}{P_{кр}} = \frac{MU_6}{P_6}$.

Визначаємо, яка з цих комбінацій приносить Роману загальну корисність у 329 ютилів.

Перша комбінація: $TU_{1к+5кр+36} = 36 + 110 + 111 = 257$ ютилів, отже, не є бажаною.

Друга комбінація: $TU_{2к+6кр+46} = 68 + 126 + 135 = 329$ ютилів, що й відповідає вимогам.

Таким чином, раціональний споживчий кошик становить 2 комікси + 6 кросвордів + 4 блокноти.

Дохід на придбання цього кошика становить: $2 \cdot 8 + 6 \cdot 4 + 4 \cdot 6 = 64$ грн.

Через півроку Роман заощадить: $(100 - 64) \cdot 6 = 216$ грн.

? Запитання та завдання

1. Гранична корисність товару X для споживача дорівнює $60 - 5X$, а гранична корисність товару Y дорівнює $48 - 12Y$. Дохід споживача становить 38 грн, $P_X = 5$ грн, $P_Y = 4$ грн. Розрахуйте оптимальний споживчий кошик. 2. Споживач має дохід 80 грош. од. і купує два товари: X за ціною 5 грош. од. і Y за ціною 4 грош. од. Який із запропонованих товарних наборів є недоступним для споживача: а) $X=16$, $Y=0$; б) $X=11$, $Y=9$; в) $X=8$, $Y=10$; г) $X=8$, $Y=8$? 3. Як впливають зміни доходу та ціни на товари на положення бюджетної лінії?



§ 6. Виробничі можливості. Раціональний виробник

Основна характеристика всіх виробничих ресурсів — це їх обмеженість. Обмеженість — поняття відносне. В одному місці ресурс може бути обмеженим, тому що потреба в ньому значна, в іншому — така сама кількість ресурсу може бути безмежною, тому що на нього немає попиту (свинина в Україні та в мусульманських країнах).

Виробничі ресурси поділяються на *відтворювані* та *невідтворювані*. До *відтворюваних ресурсів* належать ті, що створюються й відновлюються природою (водні басейни, ґрунт, флора, фауна) та суспільством (засоби виробництва). До *відтворюваних* одночасно і природою, і суспільством належать трудові ресурси: люди з'являються на світ як біологічні істоти та набувають у суспільстві необхідних знань і навичок для виробничої діяльності. До *невідтворюваних* належать корисні копалини, що споживаються як сировина. Крім того, процес відтворення деяких ресурсів є таким тривалим, що їх можна віднести до невідтворюваних (чорноземи, вирубані ліси, забруднені водойми).

Абсолютна обмеженість виробничих ресурсів виявляється в неможливості збільшити кількість ресурсу при зростанні потреби в ньому. Абсолютно обмежена земля, кліматичні умови. Дуже близькими до абсолютної обмеженості є багато природних ресурсів.

Капітальні ресурси можна відтворити в процесі трудової діяльності. Обмеженість капіталу залежить від виробничого потенціалу країни. Таку обмеженість можна зменшити за рахунок будівництва нових заводів, створення нового обладнання. Але для цього потрібні час і фінансовий капітал. Відносна обмеженість трудових ресурсів оцінюється через міграційні процеси (переїзд робочої сили з однієї країни до іншої). Так само при обмеженості певних професій суспільство надає можливість перекваліфікуватися, тобто набути навичок в іншій професійній діяльності. Якщо ж можливість здобуття навичок обмежена природними чинниками, то такі професії завжди будуть обмеженими (співаки, художники).

Обмеженість підприємницьких здібностей виявляється в тому, що лише 5—10 % населення мають такі здібності від природи.

Проблема обмеженості потребує аналізу межі виробничих можливостей.

Виробничі можливості — це можливості суспільства виробляти економічні блага за умови повного й ефективного використання всіх наявних ресурсів та певного рівня розвитку технології.

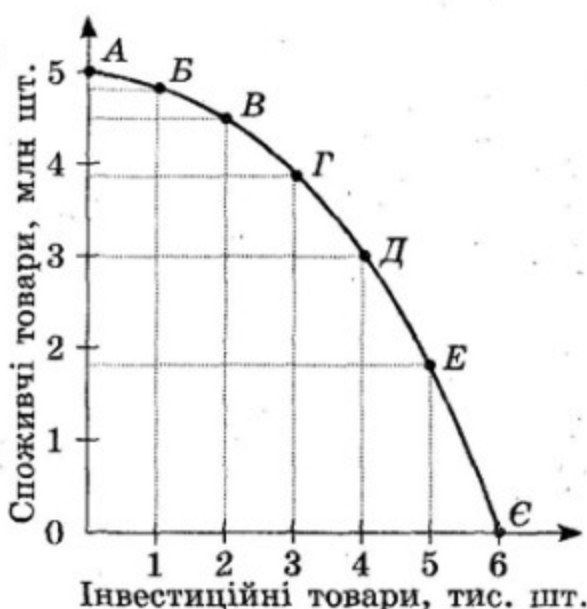
Коли суспільство приймає рішення стосовно використання своїх обмежених ресурсів, треба розв'язувати проблему: що виробляти — товари, які безпосередньо задовольняють потреби людей (споживчі товари), або товари, здатні задовольняти потреби виробництва (інвестиційні товари).

Наприклад, якщо суспільство використовує свої ресурси для виробництва лише споживчих товарів, воно виробить їх 5 млн одиниць; якщо ж тільки для виробництва інвестиційних товарів (верстатів, обладнання тощо), тоді воно здатне виробити їх 6 тис. одиниць. Проте суспільство прагне виробляти й те, й інше одночасно. Тому для реалізації цього слід зменшити виробництво й споживчих, й інвестиційних товарів до рівня, нижчого за максимальний. Значення цих альтернативних можливостей суспільства наведено в табл. 2.

Зафіксувавши числа таблиці на графіку та з'єднавши їх, отримаємо криву виробничих можливостей (мал. 7).

Табл. 2

Можливості (альтернативи)	Споживчі товари, млн шт.	Інвестиційні товари, тис. шт.
А	5,0	0
Б	4,8	1
В	4,5	2
Г	3,9	3
Д	3,0	4
Е	1,8	5
Є	0	6



Мал. 7. Крива виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей (КВМ) — це геометричне місце точок (варіантів) поєднання кількісних значень двох благ, які могли бути вироблені за повного використання всіх наявних ресурсів.

КВМ свідчить, що економіка завжди альтернативна, тобто суспільство має вибирати між виробництвом різних товарів шля-

хом перерозподілу ресурсів. Із точок, розташованих на кривій, що показують різні можливі поєднання випуску альтернативних товарів, воно має вибрати найбажанішу для нього в певний час.

А якою мірою фактичний (реальний) обсяг виробництва благ відповідає можливостям суспільства?

Розглянемо ситуації:

1. Фактичний обсяг виробництва продукції дорівнює виробничим можливостям суспільства (тобто точки *A, B, C, D, E*, що йому відповідають, розташовані на КВМ) (мал. 8).



Мал. 8. Крива виробничих можливостей

Це означає, що суспільство має економіку з повною зайнятістю й повним обсягом виробництва.

Під повною зайнятістю розуміємо використання всіх придатних із наявних для виробництва ресурсів: економіка має забезпечити роботою всіх, хто хоче та спроможний працювати; не повинні простоювати капітальне обладнання або не використовуватися землі.

Повний обсяг виробництва означає, що всі залучені ресурси необхідно використовувати так, щоб вони максимально можливо задовольняли всі потреби суспільства. Кожна точка на кривій виробничих можливостей показує ефективне виробництво.

2. Фактичний обсяг виробництва нижчий за можливості суспільства (тобто точка *M*, яка відповідає фактичному обсягу виробництва продукції, розташована всередині КВМ) (мал. 8).

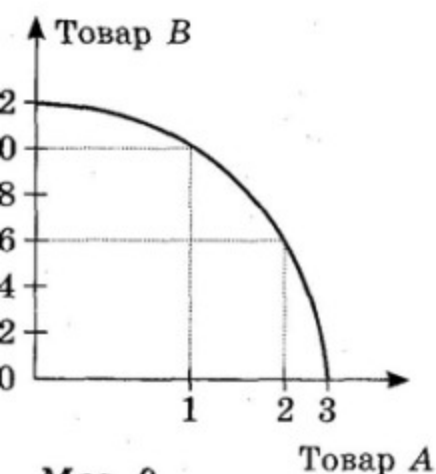
Це означає, що суспільство неповною мірою використовує свої ресурси. Причини цього різні: недосконала технологія, неефективне управління, безконтрольне використання ресурсів, високий рівень безробіття тощо.

3. Обмеженість ресурсів при незмінній технології робить недосяжною комбінацію виробництва в точці W , розташованій праворуч від кривої.

Зміщення кривої виробничих можливостей праворуч означає економічне зростання, яке можливе за умов збільшення виробничих ресурсів (екстенсивне зростання) або використання нових технологій (інтенсивне зростання). Тому конкретно це можуть бути такі ситуації: видобуток нових корисних копалин, збільшення кількості робітників за умов демографічного зростання або міграційних процесів — екстенсивне зростання, використання нових технологій, більш продуктивного обладнання, підвищення кваліфікації робітників — інтенсивне зростання.

Криву виробничих можливостей розглядають як криву трансформації, оскільки вона дає можливість виразити (трансформувати) виробництво одного товару в розмірі втрат виробництва іншого товару, тобто через альтернативну вартість.

Із загального визначення альтернативної вартості як упущеної вигоди можна розрахувати альтернативну вартість виробництва однієї одиниці або певної кількості якогось товару. Альтернативна вартість виробництва однієї одиниці товару A — це та кількість товару B , яку «втратили», тобто не виробили при виробництві додаткової одиниці товару A . Зробимо розрахунки за даними КВМ на мал. 9.



Мал. 9

Припустимо, що економіка в цей час виготовляє 12 одиниць товару B і 0 одиниць товару A та починає збільшувати виробництво товару A .

1) Альтернативною вартістю збільшення виробництва товару A від 0 одиниць до 1 одиниці є втрата 2 одиниць товару B .
[12 - 10 = 2]

2) Альтернативною вартістю збільшення виробництва товару A від 1 одиниці до 2 одиниць є втрата 4 одиниць товару B .
[10 - 6 = 4]

3) Альтернативною вартістю збільшення виробництва товару A від 2 одиниць до 3 одиниць є втрата 6 одиниць товару B .
[6 - 0 = 6]

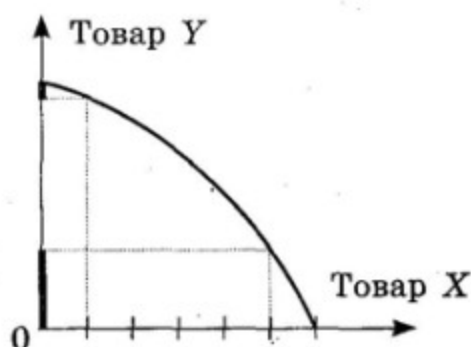
Це приклад зростаючої альтернативної вартості одиниці товару A , яка виражена в кількості одиниць товару B , що втрача-

ються. Альтернативна вартість виробництва товару А зростає від 2 до 4 та до 6 одиниць.

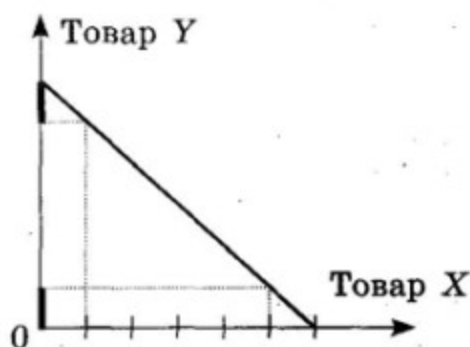
Зокрема, альтернативна вартість рішення суспільства збільшити виробництво інвестиційних товарів (повернемося до мал. 7) від 3 до 4 тис. одиниць дорівнюватиме 0,9 млн одиниць (3,9–3,0) споживчих товарів, а з 4 до 5 тис. одиниць — 1,2 млн споживчих товарів (3,0–1,8). Тобто ми визначаємо ту кількість споживчих товарів, яку припиняємо виробляти, збільшуючи виробництво інвестиційних товарів, наприклад із 4 до 5 тис. одиниць.

Закон збільшення альтернативної вартості: під час збільшення виробництва одного блага за умов повної зайнятості ресурсів альтернативна вартість кожної додаткової одиниці цього блага зростатиме, що виражається в збільшенні втрат іншого блага для суспільства.

Закон зростання альтернативної вартості діє за умов, що виробництво кожного товару вимагає певних професійних зусиль і продуктивність праці є неоднаковою. Реально закон збільшення альтернативної вартості діє в кожному випадку, що графічно проявляється в опуклій формі КВМ. Постійна ж альтернативна вартість і пряма КВМ — це абстрактне наукове припущення.



Мал. 10. Зростаюча альтернативна вартість



Мал. 11. Постійна альтернативна вартість

Ми вже вивчили раціональну поведінку споживача, навчилися розраховувати оптимальний набір споживчих благ за умов обмеженості доходів. Раціональний виробник діє аналогічно. Він також обмежений первісним грошовим капіталом, на який повинен придбати виробничі ресурси. Аналіз поведінки раціонального виробника зводиться до прийняття рішення: які набори ресурсів субститутів необхідно придбати за умов обмеженості фінансових ресурсів, щоб оптимізувати можливий обсяг випуску продукції, за якого максимізується прибуток.

Раціональний виробник повинен урахувати й дію закону спадної віддачі.

Закон спадної віддачі (продуктивності) відображає зв'язок між випуском додаткової продукції й зміною одного фактора виробництва за незмінного обсягу інших факторів.

Додаткові витрати одного з факторів виробництва (наприклад праці) за незмінної кількості іншого фактора (наприклад капіталу) супроводжуватимуться дедалі меншим обсягом додаткової продукції. Отже, віддача від використання додаткового трудового ресурсу зменшується (спадає).

У міру заміни капіталу працею віддача останньої (продуктивність праці) знижується. Аналогічно: при заміні праці капіталом знижується віддача капітального ресурсу. При однаковому й одноразовому збільшенні всіх факторів виробництва відбувається збільшення випуску продукції в такій самій або навіть більшій мірі. В останньому випадку фіксується зростання прибутковості на основі збільшення масштабу виробництва.



Навчаємося разом

Використовуйте графік кривих виробничих можливостей для відповіді на кожне з питань. У кожному випадку первісної кривої виробничих можливостей країни є крива BB' (позначайте вибрану вами криву двома буквами).

Відповідь. 1) Припустимо, що відбувся великий технологічний прорив в індустрії споживчих товарів і нова технологія набула широкого застосування. Яка з кривих буде відповідати новій кривій виробничих можливостей? (BD')

Капітальні товари



2) Припустимо, що до влади прийшов новий уряд, який забороняє використання у виробництві сучасної техніки. Яка з кривих буде відповідати новій кривій виробничих можливостей? (AA')

3) Припустимо, що в країні розвідані нові величезні запаси нафти й вугілля та в обох секторах економіки впроваджено значні технологічні досягнення. Яка з кривих буде відповідати новій кривій виробничих можливостей? (CC')

4) Якщо BB' являє собою сучасну межу виробничих можливостей країни, що ви можете сказати про точку X ? (За наявних ресурсів і технології ця точка недосяжна.)

5) Якщо BB' являє собою сучасну межу виробничих можливостей країни, що ви можете сказати про точку Y ? (Економіка не повністю використовує наявні ресурси й технологію. Прикладом точки Y є стан економічної кризи.)



Запитання та завдання

1. Які ресурси мають більший ступінь обмеженості на етапі первісного розвитку суспільства, а які — у сучасних умовах індустріального розвитку? 2. Покажіть графічно зміни положення КВМ (по осях споживчі та інвестиційні товари) за таких умов: а) почався виїзд населення країни за кордон на заробітки; б) у металургійній промисловості збільшилося запровадження нових технологій; в) урожай сільськогосподарської продукції перевищує заплановані норми. 3. Визначте альтернативну вартість виробництва товару А, якщо на фірмі виробляють два товари: А та В, причому витрати робочого часу на виготовлення товару А становлять 12 год, а товару В — 36 год.

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

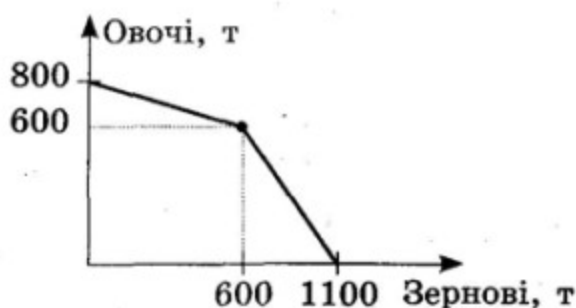
- Ціна товару Х дорівнює 1,5 грн, а товару Y — 1 грн. Якщо споживач оцінює граничну корисність товару Y у 30 ютилів і прагне досягти найбільшого задоволення від купівлі товарів Х та Y, тоді він повинен взяти граничну корисність товару Х:
А за 45 ютилів
Б 30 ютилів
В 20 ютилів
Г 15 ютилів
- Яке з наведених тверджень є неправильним?
А кожна точка на кривій байдужості означає комбінацію бажаних двох товарів
Б усі точки на кривій байдужості означають однаковий рівень корисності
В усі точки на бюджетній лінії означають однаковий рівень корисності
Г кожна точка на бюджетній лінії означає комбінацію двох товарів, які спроможний купити споживач
- Закон спадної граничної корисності полягає в тому, що:
А усі блага мають для споживача різну корисність, і тому їх можна розташувати в порядку спадання цієї корисності
Б необхідно споживати спочатку найкорисніші блага, а потім — решту
В корисність від споживання наступної порції блага менша за корисність попередньої порції
Г чим більше різноманітних благ буде споживати людина, тим меншою стає корисність кожного з цих благ

4. Ефективність графічно може бути зображена:

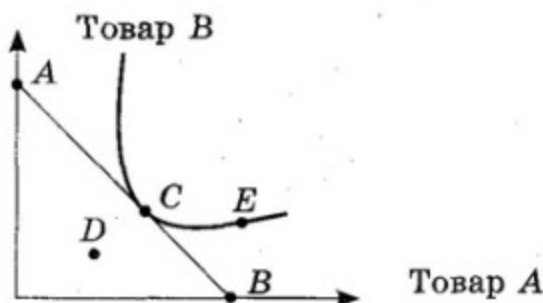
- А тільки точкою на кривій виробничих можливостей, яка характеризує максимальний обсяг виробництва одного товару при нульовому виробництві іншого товару
- Б тільки точкою на кривій виробничих можливостей, яка характеризує виробництво двох товарів в однакових обсягах
- В будь-якою точкою на кривій виробничих можливостей
- Г будь-якою точкою, яка показує комбінацію виробництва двох товарів та можливість збільшення їх обсягів за тих самих умов наявності ресурсів

5. Крива виробничих можливостей фермера має такий вигляд. Це означає, що альтернативна вартість рішення збільшити виробництво овочів із 600 до 800 тонн становить:

- А 200 тонн зернових
- Б 500 тонн зернових
- В 600 тонн овочів
- Г 1700 тонн зернових



6. Установіть відповідність між вибором споживача та відображенням на графіку.



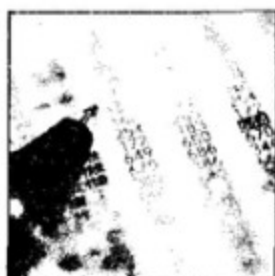
- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1 Споживач витрачає весь свій дохід на придбання товару А | А Точка А |
| 2 Споживач зробив оптимальний вибір | Б Точка В |
| 3 Споживач прийняв рішення про неможливий вибір при наявному доході | В Точка С |
| 4 Споживач купив набір із двох товарів, але загальну корисність не максимізував | Г Точка D |
| | Д Точка E |

? Запитання та завдання

1. Запропонуйте заходи щодо раціонального використання природних ресурсів країни. 2. Чому КВМ називається кривою трансформації? 3. На фірмі працюють дві бригади, які мають такі виробничі можливості: перша бригада за місяць виготовляє 130 одиниць товару А або 98 одиниць товару В, друга бригада — 150 одиниць товару А або 80 одиниць товару В. 1) Заповніть шкалу виробничих можливостей фірми. 2) Побудуйте КВМ фірми та визначте ефективні варіанти виробництва.



ТЕМА III. ПОПИТ, ПРОПОЗИЦІЯ, РИНКОВА ЦІНА ТА ГРОШІ У ФУНКЦІОНУВАННІ ЕКОНОМІКИ



§ 7. Принципи функціонування ринку. Роль конкуренції в організації ринкової економіки

Ринок — це організована структура, у якій «зустрічаються» виробники й споживачі, продавці й покупці, де в результаті попиту споживачів і пропозиції виробників устанавлюються ціни на товари й послуги та обсяги продажу.

Ринкова економіка — це система економічних відносин, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів і послуг, що здійснюється за допомогою грошей в умовах рівності всіх форм власності, вільної конкуренції й ціноутворення.

Основна характеристика ринкової економіки — це *товарне виробництво*. Ринок — це відносини між людьми, що проявляються через обмін, організований за законами товарного виробництва й обігу.

Основою виникнення товарного виробництва є *поділ праці* (вирізнення й відокремлення певних різновидів трудової діяльності) та *спеціалізація* (форма поділу праці, коли процес виробництва окремих продуктів зосереджується в уособлених господарських одиницях). Поділ праці та спеціалізація створюють умови для досягнення кожним учасником виробничого процесу високої майстерності в обраній ним справі, що забезпечує високу продуктивність його праці, тобто виробляється все більше товарів якомога вищої якості. Цей чинник робить обмін можливим, оскільки створюється більше товарів, і необхідним, оскільки тільки обмін дасть можливість задовольнити велику кількість потреб. У межах товарного виробництва продукт праці стає товаром.

Продукти, вироблені не для власного споживання, а на продаж, називаються *товаром*. У ринковій економіці товарну форму мають і послуги, тобто всі економічні блага виконують роль то-

вару. Ви вже знаєте, що за умов обмеженості ресурсів суспільство стоїть перед проблемою вибору: *що виробляти? як виробляти? для кого виробляти?* — це основні економічні питання.

Як ринкова економіка розв'язує проблему *що виробляти?*

Розглянемо табл. 3 і 4. У табл. 3 визначено кількість товару, яку виробник може постачати на ринок, та ціну за певний товар, яку встановив виробник. Споживачі відреагували на пропозицію товарів у такий спосіб, як показано в табл. 4.

Табл. 3

Товар	Кількість	Ціна виробника
А	5	15
В	10	10
С	15	5

Табл. 4

Товар	Продано товару	Фактична ціна реалізації
А	5	20
В	10	10
С	10	5

Як має відповісти на реакцію ринку кожний виробник товару: збільшити або зменшити обсяги виробництва, розпочати виробництво іншого товару тощо?

Покупці «проголосували грошима» за товар А, тому кількість товару А необхідно збільшити, а обсяг виробництва товару С відповідно до попиту покупців — знизити. Інтереси покупців щодо товару В збіглися з можливостями виробників. У ринковій економіці питання *що виробляти?* розв'язують саме споживачі, диктуючи виробникам свої потреби через сприймання певної ціни на певні послуги, тобто «голосуючи» своїми грошима.

Друга проблема — *як виробляти?* Вона пов'язана з організацією виробництва, поєднанням ресурсів, технологією виробництва. Коли споживачі купують на ринку одні товари й не купують інші, вони дають виробникам сигнали *що виробляти*, а отже, які види ресурсів і в якій комбінації використовувати. Припустимо, виробництво якогось товару забезпечують три підприємства. Дані про витрати та ціну наведено в табл. 5.

Табл. 5

Технологія	Витрати на одиницю продукції, грн	Ринкова ціна одиниці продукції, грн
1	80	105
2	100	105
3	120	105

Яка з трьох технологій виробництва дасть змогу виробникові залишитися на ринку? Так, третій виробник не відшкодує своїх витрат і матиме збитки. Другий — отримує прибуток у розмірі 5 грн, який є досить низьким, але дає змогу залишитися на ринку. Лише перший виробник матиме досить високий рівень прибутку і також залишиться на ринку. Отже, ринок засвідчив, що перша і частково друга технології відповідають вимогам ринку та споживачів.

Третя проблема — *для кого виробляти?* Її розв'язання залежить від бажань і можливостей споживачів купити той або інший товар. Визначальними тут є доходи споживачів, величина яких залежить від рівня цін на ресурси. Ринковий механізм у першу чергу надає товари та послуги тим, хто спроможний більше заплатити. Саме їх потреби, смаки, уподобання вивчає раціональний виробник. Із точки зору економічної ефективності саме такий розподіл товарів та послуг є раціональним, оскільки кошти, які виробник отримує через ринковий кругообіг, будуть спрямовані на відтворення обмежених ресурсів.

Одним із критеріїв ринкової економіки є особистий інтерес як головний мотив поведінки ринкових суб'єктів.

Головною рушійною силою в ринковій економіці є досягнення власного економічного інтересу. Споживачі мають намір таким чином витратити свої гроші, щоб отримати якомога більше задоволення. Виробники прагнуть максимізації прибутку. Працівники бажають продати свою працю якомога дорожче й при цьому мати кращі умови праці. Власники грошових заощаджень прагнуть розмістити їх під якнайбільші відсоткові ставки. І в усіх цих випадках рушійною силою виступає особистий інтерес. За теорією «невидимої руки», розробленою А. Смітом, саме ринкові механізми спрямовують економічну систему на досягнення максимальної ефективності. Тобто в ринковій економіці виробляється лише той товар, який люди захочуть купувати, і в такий спосіб, за якого витрати на виробництво будуть найменшими. Зрештою, ресурси суспільства загалом витрачаються найефективнішим чином.

Але ідеального ринку не існує навіть у країнах зі стабільними ринковими відносинами. Ринкові регулятори не є ідеальним механізмом регулювання економічної діяльності: вони не здатні протистояти монополістичним тенденціям, існує цілий комплекс питань, які належать до неспроможностей ринку. Ринкова економіка потребує втручання держави, яке насамперед спрямоване на захист конкуренції.

Сутність конкуренції полягає в поширенні економічної влади на кожний із двох основних суб'єктів економіки: підприємства

(виробників) і домогосподарства (споживачів). Міра конкуренції здебільшого визначається кількістю покупців і продавців на певному галузевому ринку; наявністю точної інформації та її доступністю; типом продукту, що продається; легкістю, із якою фірми з'являються на ринку.

Ринкова структура називається досконалою конкуренцією, якщо жоден продавець не здатний істотно впливати на ціну. Для ринку досконалої конкуренції характерні такі основні риси:

- ☑ велика кількість незалежно діючих продавців;
- ☑ однорідна (стандартизована) продукція, унаслідок чого відсутня нецінова конкуренція;
- ☑ контроль за ціною відсутній, оскільки на ринку функціонує велика кількість незалежно діючих продавців, які виробляють настільки незначну частину від загального обсягу виробництва, що збільшивши або зменшивши її, вони не зможуть вплинути на загальний рівень цін;
- ☑ легкий вступ і вихід із галузі через відсутність серйозних законодавчих, технологічних, фінансових перешкод;
- ☑ відсутність нецінової конкуренції, тому що продукція однорідна. Типовим прикладом ринків досконалої конкуренції є ринок сільськогосподарських товарів та ринок іноземних валют.

Олігополією називають ринкову ситуацію, за якої кілька фірм домінують у галузі. Ринку олігополії властиві такі риси:

- ☑ невелика кількість фірм на ринку (у середньому від 3 до 10), при цьому олігополіст, визначаючи лінію своєї економічної поведінки, ураховує не тільки реакцію споживачів, але й конкурентів;
- ☑ продукція може бути диференційованою або однорідною з елементами диференціації;
- ☑ контроль над ціною значний при таємній змові;
- ☑ наявність істотних перешкод при вступі в галузь;
- ☑ значна нецінова конкуренція (особливо при диференціації продукції). Прикладом олігополістичного ринку може бути ринок мобільного зв'язку, ринок комп'ютерів, автомобільний ринок.

Ринку монополістичної конкуренції властиві риси як монополії, так і досконалої конкуренції, а саме:

- ☑ відносно велика кількість фірм, що пропонують схожу, але не ідентичну продукцію;
- ☑ диференційований тип продукту (за якістю, розміщенням, упакуванням, стилем надання послуг);

- ☑ існує незначний контроль за ціною;
- ☑ не існує серйозних перешкод для вступу в галузь;
- ☑ значна нецінова конкуренція (акцент робиться на рекламі, торговельних знаках тощо). Прикладами підприємств-монополістичних конкурентів можуть бути підприємства роздрібної торгівлі, перукарні, кінотеатри, виробники товарів легкої промисловості.

Чиста монополія існує тоді, коли одна фірма є єдиним виробником продукту, у якого немає близьких заміників. Для ринку чистої монополії характерні такі риси:

- ☑ єдиний продавець на ринку (ціла галузь може складатися з однієї фірми);
- ☑ продукція унікальна (немає близьких заміників);
- ☑ значний контроль за ціною, а також контроль обсягу пропозиції;
- ☑ серйозні перешкоди при вступі в галузь у вигляді економічних, технічних, юридичних та інших бар'єрів;
- ☑ нецінова конкуренція існує, але має специфічний характер, наприклад прояв добродійності. Типовим прикладом підприємств-монополістів є комунальні підприємства.

Ринки чистої монополії, олігополії та монополістичної конкуренції відносять до ринків недосконалої конкуренції. У чистому вигляді ринок досконалої конкуренції не може існувати, тому його розглядають як теоретичну абстрактну модель. Найпоширенішими типами ринкових структур є ринок олігополії та ринок монополістичної конкуренції.

У сучасних умовах в Україні особливо актуальним стає питання про стимулювання конкурентного ринкового середовища. Переваги великої кількості конкуруючих фірм очевидні. Це і розв'язання проблеми зайнятості, і поліпшення купівельної спроможності споживачів (що у свою чергу приведе до формування й зростання середнього класу), і поповнення доходів бюджету. Крім того, стимулювання конкуренції в наш час сприяє зростанню науково-технічного потенціалу.



Навчаємося разом

.....
 Чи передбачає ринкова система рівний розподіл доходів?

Відповідь. У ринковій економіці діє факторний принцип розподілу доходів: кожний власник певного фактора виробництва отримує певний дохід. Заробітна плата — це розмір грошової винагороди, що виплачується найманому робітникові за використання його вмінь і навичок упродовж певного часу, необхідного для виробництва товарів і послуг. Дохід, що

отримує власник земельної ділянки, є рентою. Позичковий відсоток є винагородою, яку власник грошей отримує за те, що віддав їх підприємствам або приватним особам у використання. Прибуток — це винагорода підприємця за ризик. Це плата за те, що він організовує виробництво, управляє ним, запроваджує інновації. Також у ринковій економіці можна отримувати дохід від володіння цінними паперами у формі відсотків або дивідендів.

Таким чином, домогосподарство має можливість отримувати різні доходи, що об'єктивно спричиняє диференціацію доходів населення.

? Запитання та завдання

1. У ринковій економіці панує свобода підприємництва. Чи означає це, що підприємець за умов ринкової економіки може виробляти абсолютно все, що забажає?
2. У чому проявляється стимулююча функція ринку?
3. Охарактеризуйте сутність принципу «невидимої руки ринку».
4. Поясніть, для яких галузей характерна олігопольна структура ринку, а для яких — монополістична конкуренція.



§ 8. Ринковий попит і ринкова пропозиція

Сутність ринкового механізму розкриває взаємодія попиту й пропозиції. Попит формують споживачі або покупці, а пропозицію — виробники або продавці.

Попит — це платоспроможна потреба споживача, потреба економічного суб'єкта, задоволення якої він здатний оплатити.

З'ясувати сутність попиту можна теоретично, аналітично та графічно.

Говорячи про попит, слід згадати, що існують певні обмеження для задоволення потреб споживача на ринку у вигляді його доходу та ціни товару чи послуги. Тому попит — це та кількість товарів і послуг, яку споживач бажає й здатний придбати за кожного рівня цін у певний проміжок часу.

Залежність між обсягом попиту на певний товар та його ціною називають **функцією попиту**:

$$Q_D = f(P),$$

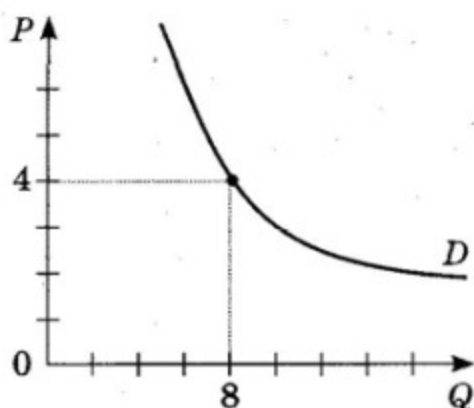
де Q_D — кількість товару, на який існує попит, P — ціна цього товару.

Для графічного зображення попиту використовують традиційне від часів А. Маршалла позначення на горизонтальній осі — кількості товару, а на вертикальній осі — його ціни (мал. 12). Крива попиту позначається літерою D (від англ. — *demand*).

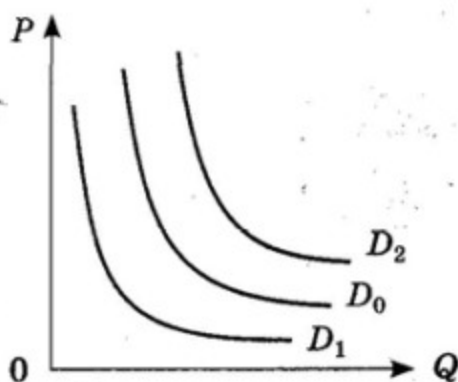
Слід розрізняти поняття «величина попиту» і «попит». **Величина попиту** (обсяг попиту) — це певна кількість товару, яку споживач бажає та здатний купити за конкретну ціну. Наприклад, школяр згодний придбати вісім шоколадних батончиків за ціною 4 грн. Графічно величина попиту позначається окремою точкою на кривій попиту. **Попит** — усі можливі альтернативи покупок за кожної ціни, графічно — уся лінія D .

І шкала, і графік попиту відображають обернений зв'язок між величиною попиту й ціною, який називається **законом попиту**. Його суть полягає в тому, що за інших незмінних умов при зниженні ціни даного товару зростає кількість товару, яку споживач бажає та здатний придбати, і навпаки. Дію закону попиту підтверджує здоровий глузд, закон спадної граничної корисності, ефект доходу та ефект заміщення.

Розрізняють індивідуальний і ринковий попит. **Індивідуальний попит** — це попит на товар окремого споживача. **Ринковий попит** — попит на товар усіх споживачів, сума індивідуальних попитів. Його можна отримати, якщо додати величини індивідуального попиту за кожного рівня цін. Усі закономірності, які характерні для індивідуального попиту, діють і для ринкового попиту.



Мал. 12. Крива попиту



Мал. 13. Зміни ринкового попиту під впливом нецінових чинників

Попит не є сталою величиною, він має властивість динамічно змінюватися під впливом низки чинників. Серед чинників, які можуть викликати зміну попиту, слід розрізняти **цінові** й **нецінові**. Якщо змінюється ціна даного товару, то змінюється величина попиту, а сам попит залишається незмінним. Графічно це означає переміщення з однієї точки в іншу на незмінній кривій попиту D .

Але на попит можуть впливати й інші чинники. **Нецінові чинники** (детермінанти) **попиту** — чинники, які впливають на весь попит і графічно зсувають криву попиту. Якщо попит зменшується, крива попиту зміщується ліворуч (рух кривої в положення D_1 на мал. 13), що означає зменшення обсягу товару, на який пред'явлено попит, за кожного рівня цін. Якщо попит зростає, крива попиту зміщується праворуч (рух кривої в положення D_2 на мал. 13), що означає зростання обсягу товару, на який пред'явлено попит, за кожного рівня цін.

Серед нецінових чинників зміни попиту слід виділити такі:

- ☑ *Зміни в смаках й уподобаннях споживачів* (наприклад, у багатьох учнів нашого класу є сенсорний мобільний телефон, і я також хочу такий).
- ☑ *Зміни в кількості споживачів* (наприклад, у сучасних умовах зростає така соціальна група, як студентство, що позначається, зокрема, на збільшенні попиту на канцтовари).
- ☑ *Зміни в доходах споживачів* (наприклад, якщо доходи зростають, попит на соєве м'ясо зменшується).
- ☑ *Зміни в наявності й цінах взаємопов'язаних товарів* (наприклад, зростання ціни на м'ясо є причиною падіння попиту на м'ясні приправи. Зверніть увагу на те, що попит на м'ясо в цьому випадку не зміниться; зміниться, у наведеному прикладі — зменшиться, величина попиту на нього!).
- ☑ *Очікування споживачів* (наприклад, очікування підвищення цін на цукор викликає ажіотажне зростання попиту на нього).

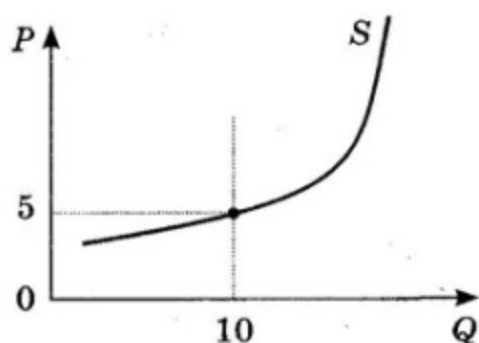
Другою невід'ємною складовою ринкового механізму є пропозиція товару, яку формують виробники або продавці. **Пропозиція** — це кількість товарів та послуг, яку виробники або продавці бажають і здатні запропонувати на ринку за кожного рівня цін у певний проміжок часу. Причому існує певна залежність обсягу пропонованого товару від його ціни, яку можна охарактеризувати як **функцію пропозиції**:

$$Q_s = f(P),$$

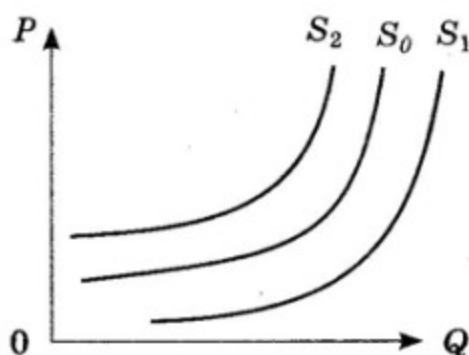
де Q_s — кількість товару, запропонована на ринку.

Зміна цін при аналізі пропозиції розглядається в порядку зростання ціни, що обумовлено існуванням нижньої межі цін, яка повинна відшкодувати витрати виробника на виробництво продукції. Графічно пропозиція може бути представлена в тих самих координатних осях, що й попит (мал. 14). Криву пропозиції позначають літерою S (від англ. — *supply*).

Розрізняють поняття «величина пропозиції» і «пропозиція». **Величина пропозиції** (обсяг пропозиції) — це певна кількість товару, яку продавець бажає та здатний продати за конкретну ціну. Наприклад, виробник згодний продати 10 шоколадних батончиків за ціною 5 грн. Графічно величина пропозиції позначається окремою точкою на кривій пропозиції. **Пропозиція** — це всі можливі альтернативи продажу товару за кожної ціни, графічно — уся лінія S .



Мал. 14. Крива пропозиції



Мал. 15. Зміна пропозиції під впливом нецінових чинників

Шкала й графік пропозиції відображають прямий причинно-наслідковий зв'язок між величиною пропозиції та ціною товару, який називається **законом пропозиції**. Його суть полягає в тому, що чим вища ціна товару, тим більшу кількість продукції за незмінних інших умов готові поставити продавці на ринок, і навпаки. Серед аргументів на користь дії закону пропозиції є здоровий глузд; дія закону зростаючих альтернативних витрат; бажання не лише покрити витрати на виробництво товару, але й отримати прибуток; залучення в цю галузь нових виробників і підприємців з інших галузей тощо.

Як і попит, пропозиція може бути індивідуальною й ринковою. **Індивідуальна пропозиція** — кількість товару, запропонована одним виробником за кожного рівня цін у даний проміжок часу. **Ринкова пропозиція** — пропозиція всіх виробників на ринку даного товару, яка визначається додаванням величин індивідуальних пропозицій за кожного рівня цін.

Як і на попит, на зміну пропозиції впливають **цінові й нецінові чинники**. Зміна ціни даного товару викличе зміну тільки величини пропозиції. Відбудеться рух уздовж кривої пропозиції S_0 , яка не змінює свого положення (графічно — рух з однієї точки в іншу). Це означає, що продавці готові поставити товару більше, ніж раніше, саме за вищою ціною, а не за кожного рівня цін.

Нецінові чинники пропозиції впливають на всю пропозицію, змінюючи величини пропозиції за кожного рівня цін. Графічно цей вплив позначається зсувом кривої пропозиції праворуч або ліворуч. Якщо пропозиція під впливом нецінових чинників збільшиться, то крива S_0 зсунеться праворуч у положення S_1 (мал. 15, с. 51), що буде свідчити про збільшення обсягів пропонованого товару за кожного рівня цін. Зменшення пропозиції товару або обсягів пропозиції за кожного рівня цін означатиме зсув кривої S_0 ліворуч у положення S_2 .

Серед нецінових детермінант є чинники, що безпосередньо пов'язані з виробництвом, і чинники опосередкованого впливу.

- ☑ *Зміни наявності ресурсів і цін на них* (наприклад, неврожай какао буде означати зменшення ресурсів для виробництва шоколадних батончиків, а отже, і зменшення їх пропозиції).
- ☑ *Зміни в технологіях*. Застосування нових, більш ефективних, безвідходних технологій однозначно приведе до зростання пропозиції будь-якого товару.
- ☑ *Зміни кількості виробників або продавців*. Чим менше продавців на ринку, тим менша й пропозиція даного товару.
- ☑ *Зміни у сфері оподаткування*. Так, підвищення податків або введення нових приводить до зменшення пропозиції, оскільки не всі виробники можуть нести цей новий тягар оподаткування, деякі припиняють виробництво, деякі — ідуть у «тіньовий» сектор.
- ☑ *Зміни прибутковості галузі або зміни цін інших товарів*. Зростання прибутковості спонукатиме виробників вкладати свій капітал у відповідні галузі, збільшуючи пропозицію.
- ☑ *Очікування виробників і продавців*. Якщо виробники очікують зростання цін у майбутньому, вони вже сьогодні «притримують товар», зменшують пропозицію, розраховуючи продати свій товар згодом дорожче. Крива пропозиції зсунеться ліворуч.



Навчаємося разом

Пропозицію певного товару задано функцією $Q_s = 3P - 4$. Визначте новий вид функції пропозиції, якщо: 1) уведено додатковий податок на виробництво продукції в розмірі 2 грн з одиниці товару; 2) надано дотацію виробникам у розмірі 20 % від ціни продукції. Ситуації проілюструйте графічно.

Розв'язання

1) Уведення податку зменшить вигоди виробників і приведе до зменшення пропозиції. Це буде означати, що кожний обсяг продукції тепер будуть пропонувати не за ціною P , а за більш високою ціною $P_1 = P + 2$. Графічно це позначиться зсувом кривої пропозиції ліворуч у положення S_1 .

Щоб визначити нову функцію пропозиції, необхідно в початкове рівняння підставити значення початкової ціни P , вираженої через нову ціну P_1 ; тобто $P = P_1 - 2$. Отже, нова функція пропозиції матиме вигляд: $Q_{S_1} = 3 \cdot (P_1 - 2) - 4 = 3P_1 - 10$.

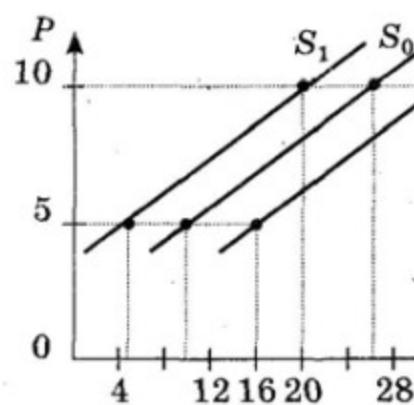
2) У разі надання дотації виробникам стає вигідно виготовляти дану продукцію, оскільки частину витрат на виробництво продукції бере на себе уряд. Це приведе до зростання пропозиції та пропонування продукції вже не за ціною P , а за ціною

P_2 , яка є нижчою в 1,2 разу, тобто $P_2 = \frac{P}{1,2}$.

Графічно крива пропозиції зміститься праворуч у положення S_2 . Щоб визначити нову функцію пропозиції, необхідно в початкове рівняння підставити значення початкової ціни P , вираженої через нову ціну P_2 , тобто $P = 1,2P_2$. Отже, нова функція пропозиції матиме вигляд: $Q_{S_2} = 3 \cdot (1,2P_2) - 4 = 3,6P_2 - 4$.

3) Оскільки крива пропозиції в усіх випадках буде прямою лінією, то для побудови графіка необхідно визначити координати двох точок для кожної з них. Для цього потрібно в кожне рівняння підставити будь-яке значення ціни ($P > 3$).

Наприклад,



P	$Q_{S_0} = 3P - 4$	$Q_{S_1} = 3P_1 - 10$	$Q_{S_2} = 3,6P_2 - 4$
5	$Q = 3 \cdot 5 - 4 = 11$	$Q = 3 \cdot 5 - 10 = 5$	$Q = 3,6 \cdot 5 - 4 = 16$
10	$Q = 3 \cdot 10 - 4 = 26$	$Q = 3 \cdot 10 - 10 = 20$	$Q = 3,6 \cdot 10 - 4 = 32$

? Запитання та завдання

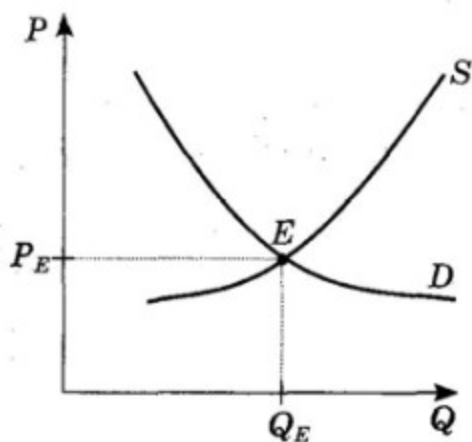
1. Наведіть приклади зміни попиту під впливом нецінових чинників на конкретних ринках. 2. Наведіть можливі варіанти закінчення твердження: 1) якщо крива пропозиції комп'ютерів змістилася праворуч, то це відбулося внаслідок, наприклад, ...; 2) якщо крива пропозиції стаціонарного телефонного зв'язку змістилася ліворуч, то це відбулося внаслідок, наприклад, ...; 3) якщо крива пропозиції бензину не змінила свого положення, а обсяг пропозиції зменшився, то це відбулося внаслідок, наприклад, ...; 4) якщо крива пропозиції цукру не змінила свого положення, а обсяг пропозиції зріс, то це відбулося внаслідок, наприклад, ... 3. Пропозицію певного товару задано функцією $Q_S = 5P - 2$. Визначте новий вид функції пропозиції, якщо: 1) уведено додатковий податок на виробництво в розмірі 20 % від ціни продукції; 2) надано дотацію виробникам у розмірі 3 грн на одиницю товару. Ситуації проілюструйте графічно.



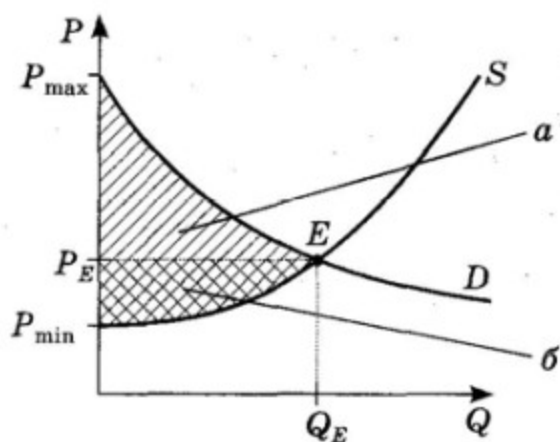
§ 9. Ринкова рівновага та її порушення

Ринок — це взаємодія покупців і продавців. Незважаючи на те, що кожний із них виходить на ринок із власними інтересами та смаками, задовольнити свої потреби вони можуть лише спільно, домовившись одне з одним. Ринковий механізм — це тенденція ціни на конкурентному ринку змінюватися доти, доки серед покупців і продавців не виникне рівновага.

Ринкова рівновага — ситуація на ринку, коли величина попиту дорівнює величині пропозиції, а ціна попиту збігається з ціною пропозиції. Це становище, за якого жодний з економічних агентів за незмінних інших умов не змінює свого рішення про заплановану величину попиту або пропозиції й ціну, яку пропонують. Графічно ринкова рівновага представлена точкою перетину кривих попиту та пропозиції (точка E на мал. 16). Точка ринкової рівноваги має дві координати: рівноважну ціну P_E і рівноважну кількість Q_E . **Рівноважна ціна** — це і є та ціна, за якої інтереси покупців збігаються з інтересами продавців. **Рівноважна кількість** — це той обсяг даного товару, який буде продано за даних умов за рівноважною ціною. Рівноважну ціну й рівноважну кількість називають **параметрами ринкової рівноваги**.



Мал. 16. Ринкова рівновага



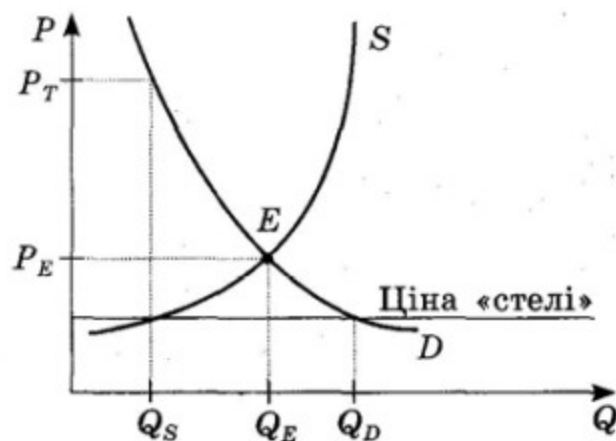
Мал. 17. Надлишок споживачів (а) та надлишок виробників (б)

Установлення ринкової рівноваги приводить до вигоди як споживачів, так і виробників. Ці вигоди мають назву надлишку споживачів і надлишку виробників. **Надлишок споживачів** — вигоди споживачів від придбання товару за рівноважною ціною, а не за максимальною ціною, яку споживач здатний запропонувати на

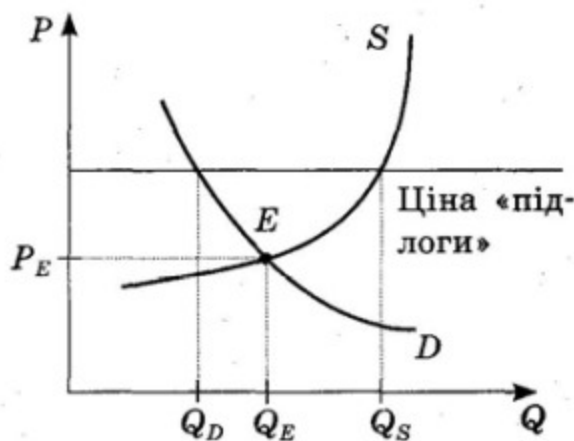
ринку. Графічно надлишок споживачів представлений площею фігури $P_E P_{\max} E$ (мал. 17). **Надлишок виробників** — вигоди виробників від продажу товару за рівноважною ціною, а не за мінімальною ціною, за якою виробник здатний запропонувати продукцію на ринку. Графічно надлишок виробників представлений площею фігури $P_E P_{\min} E$.

Але в житті виникають і ситуації неринкового ціноутворення, коли ціни визначаються «згори», державою. Прикладом може бути встановлення урядом цін «стелі» та цін «підлоги».

Ціни «стелі» — це ціни, свідомо нижчі від рівноважної, які встановлюються з метою захисту споживача (мал. 18). Тобто ціни не можуть бути вищими, ніж установлені державою. Така ситуація виникає, наприклад, коли уряд стримує ціни на бензин. Але оскільки це ціновий чинник, то рівновага порушується, величина попиту зростає, величина пропозиції падає й виникає дисбаланс — дефіцит товару в розмірі $Q_D - Q_S$. Зверніть увагу на те, що при цьому обсяги продажу зменшаться до Q_S . Щоб уникнути черги й мати можливість постійно споживати даний товар, деякі споживачі будуть готові заплатити більшу ціну, тому на даний обсяг пропозиції Q_S на «тіньовому» ринку може встановитися більш висока ціна P_T . Для ліквідації ситуації штучного дефіциту уряд повинен стимулювати виробників (тобто збільшити пропозицію) із метою досягнення рівноваги за даною ціною. У короткостроковий період може бути введене нормування продажу товару.



Мал. 18. Установлення ціни «стелі»



Мал. 19. Установлення ціни «підлоги»

Ціни «підлоги» — це ціни, явно вищі від рівноважної, які встановлюються урядом із метою захисту інтересів виробників або власників ресурсів (мал. 19). Ціни в цьому випадку не можуть бути нижчими за встановлений рівень. Така ситуація характерна, наприклад, для законодавчого встановлення мінімальної заробітної плати. У цій ситуації підвищення ціни

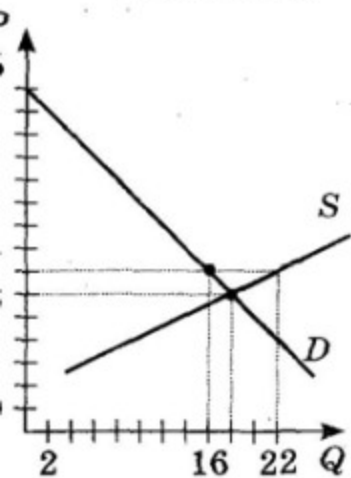
викликає зростання величини пропозиції, зменшення величини попиту та створення надлишку товару в розмірі $Q_S - Q_D$. Обсяги продажу товару в цьому випадку зменшуються до рівня Q_D . Для ліквідації ситуації штучного надлишку товару уряд здійснює заходи, спрямовані на стимулювання попиту, його зростання та встановлення рівноваги за запропонованою ціною.



Навчаємося разом

Функція попиту на товар представлена рівнянням $Q_D = 30 - 2P$, а функція пропозиції — $Q_S = 4P - 6$. Визначте параметри рівноваги на даному ринку. Охарактеризуйте наслідки встановлення на ньому фіксованої ціни на рівні 7 грн. Проілюструйте ситуацію графічно.

Розв'язання



Оскільки в точці рівноваги $Q_D = Q_S$, а $P_D = P_S$, то $30 - 2P = 4P - 6$. Звідси рівноважна ціна $P_E = 6$. Підставивши дану ціну в одне з рівнянь, отримуємо рівноважну кількість $Q_E = 18$.

Якщо на ринку буде встановлено фіксовану ціну на рівні 7 грн, яка буде вищою за рівноважну (адже $P_E = 6$), то рівновага порушиться й виникне ситуація надлишку товару, оскільки величина пропозиції буде більшою, ніж величина попиту. Для визначення розміру надлишку обчислимо обсяг попиту й пропозиції при $P = 7$ грн, підставивши її в рівняння попиту та пропозиції: $Q_D = 30 - 2 \cdot 7 = 16$, а $Q_S = 4 \cdot 7 - 6 = 22$.

Отже, розмір надлишку товару $Q_S - Q_D = 22 - 16 = 6$ одиниць. Обсяг продажу товару при цьому знизиться від рівноважних 18 до 16 одиниць.



Запитання та завдання

1. Наведіть приклади ситуацій, коли: 1) зміни в попиті на одні товари приведуть до зміни пропозиції інших товарів; 2) зміни в пропозиції одних товарів приведуть до зміни в попиті на інші. 2. Отримана інформація про те, наприклад, що цього року спостерігається неврожай какао. Проаналізуйте ситуації, які виникнуть унаслідок цього на ринках шоколадних цукерок, карамелі, джему для карамелі. Визначте чинники, що впливають на зміни на цих ринках, покажіть зміни графічно й позначте зміни параметрів рівноваги. 3. Охарактеризуйте наслідки встановлення цін «стелі» і цін «підлоги». 4. Чи може виникнути така ситуація, коли на якомусь конкретному ринку не буде досягнута ринкова рівновага та встановлена рівноважна ціна на товар? Наведіть приклади та проілюструйте це графічно.



§ 10. Сутність, функції та види грошей

Гроші — це все те, що люди вважають грошима, що свідчить про загальне визнання суспільством цього феномену.

Згідно з іншим визначенням **гроші** — це сукупність фінансових активів, які регулярно використовуються для угод і характеризуються формулюванням, що акцентує увагу на абсолютній ліквідності, тобто здатності грошей практично миттєво й без утрат обмінюватися на будь-які блага.

Ще одне визначення висвітлює виняткову роль грошей стосовно всіх товарів та послуг: **гроші** — це загальний еквівалент, яким вимірюється вартість усіх товарів та послуг.

Нарешті, існує визначення, згідно з яким **гроші** — це все те, що виконує грошові функції, тобто головне в них саме те, що вони здійснюють, а не матеріально-речова форма.

Функції грошей відображають глибинні якості сутності грошей, яка, змінюючись, змінює й функції, які вони виконують.

У сучасних умовах, умовах відсутності золотого стандарту, гроші виконують такі функції: міри вартості, засобу обігу, засобу платежу та засобу нагромадження.

Функція **міри вартості** означає, що гроші вимірюють і порівнюють вартість різноманітних товарів та послуг. За допомогою міри вартості встановлюється ціна блага, тобто грошове вираження його вартості. Цю функцію виконують ідеальні гроші. Тобто для визначення ціни блага ми подумки порівнюємо його вартість із певною сумою грошей, цінами інших благ, нашими доходами. Наявні гроші при цьому не потрібні.

Функцію **засобу обігу** виконують не ідеальні, а реальні гроші в процесі купівлі-продажу товарів та послуг. При цьому вони відіграють роль посередника між різними товарами. Процес товарно-грошового обміну здійснюється за формулою: $T - G - T'$; де $T - G$ — продаж товару; $G - T'$ — купівля іншого товару за гроші. Завдяки даній функції прискорюється процес задоволення потреб економічних суб'єктів.

Оскільки в обігу грошова маса завжди протистоїть товарній масі, то для виконання грошима функції засобу обігу необхідна їх певна кількість, яку можна визначити за формулою, названою основним монетаристським рівнянням, або рівнянням І. Фішера:

$$MV = PQ,$$

де M — грошова маса або кількість грошей в обігу; V — кількість обігів грошової одиниці за рік; P — ціна товарів чи послуг; Q — кількість товарів чи послуг.

Саме функціонування грошей як засобу обігу, тимчасового посередника в обміні товарами викликало появу паперових грошей.

У реальному житті існує багато угод, коли отримання блага та його оплата розірвані в часі. Наприклад, ми щодня користуємося комунальними послугами, а оплачуємо їх наприкінці місяця, купуємо товари в кредит, сплачуючи їхню вартість пізніше. У даному випадку гроші виконують функцію **засобу платежу**. Оскільки товари та послуги можуть продаватися не завжди за наявні гроші, то на основі цієї функції виникли кредитні гроші — банкнота, вексель, чек, які сприяли економії коштів та прискоренню обігу капіталу.

Із розвитком суспільства й ринкових відносин виникає необхідність створення резерву платіжних засобів, який перетворюється на нагромадження капіталу заради розширеного відтворення й отримання додаткового прибутку. Сучасні гроші виконують функцію **засобу нагромадження** вартості. Банки акумулюють гроші як засіб нагромадження й через позику знаходять їм прибуткове застосування в інших структурних ланках народного господарства.

Гроші пройшли тривалий і складний шлях розвитку з точки зору не тільки ускладнення їх економічної суті та еволюції функцій, а й урізноманітнення їх форм.

Появі грошей передувала епоха натурального обміну (бартеру). Поділ праці, поява різноманіття товарів, виникнення потреб учасників обміну викликали необхідність загального еквіваленту, який би полегшував процес обміну. Із загальної товарної маси почали виділятися товари, які мали визнану суспільну корисність і на які існував сталий повсякденний попит. На одних територіях це було хутро, на інших — сіль, чай, перли, риба, мідь, золото, тютюн. Це так звані *товарні гроші*. Зрозуміло, що всі ці еквіваленти були незручними, оскільки одиниці таких грошей немичуче відрізнялися одна від одної за розміром, якістю, терміном придатності.

Подальший розвиток суспільства вимагав, щоб гроші мали такі властивості, як цінність, зносостійкість, портативність, однорідність, подільність, упізнаваність, цінову стабільність. Усім цим вимогам найбільше відповідали коштовні метали. Почалася тривала ера панування *металевих грошей*.

Із розвитком торгівлі виникла потреба таврування зливків відомою й авторитетною особою, і ця функція перейшла до держа-

ви. Держави почали виготовляти за встановленою формою зливки металу, вагу й пробу яких засвідчували своїм штемпелем. Такі зливки дістали назву *монет*.

У ХХ ст. відбувся процес *демонетизації* золота (утрата золотом грошової функції): спочатку з обігу були вилучені золоті монети, замість них сферу обігу стали обслуговувати неповноцінні гроші, а згодом повністю було зупинено обмін неповноцінних грошей на золото в будь-якій формі.

Символами вартості, які замінили повноцінні золоті монети, стали *паперові гроші*.

Уперше паперові гроші почали друкуватися в Китаї у 812 р. н. е. та набули поширення до 970 р. н. е. У XV—XVIII ст. вони з'явилися у Європі й стали основним заміником повноцінних грошей. Паперові гроші не мають власної вартості. Вона визначається тією кількістю товарів і послуг, які можна на них придбати. Оскільки емісія (випуск в обіг) паперових грошей пов'язана з необхідністю фінансування державних видатків, то цілком можливим є їх надмірна кількість в обігу щодо товарної маси, а отже, і знецінення грошей.

Із розвитком кредитних відносин з'являються *кредитні гроші* — знаки вартості, які виникають і функціонують в обігу на основі кредиту. Кредитні гроші мають значні переваги над паперовими. Вони не так швидко знецінюються, в обігу перебувають визначений час, скорочують потребу в наявних готівкових грошах, зменшують витрати обігу та прискорюють його. Розширення обігу кредитних грошей робить грошовий обіг значно еластичнішим, гнучкішим і чутливішим до потреб суспільного виробництва.

До кредитних грошей відносять векселі, банкноти, чеки, депозитні гроші.

Своєрідним заміником чеків стали *кредитні картки* — іменні документи, які надають право їх власникам купувати товари й послуги без оплати готівкою. Розвиток карткової системи сприяв виникненню *електронних грошей* (різновиду депозитних грошей), які існують у пам'яті комп'ютера та здійснюють свій рух за допомогою ЕОМ. Розрахунки за допомогою карток сьогодні набули міжнародного характеру.

Сукупність загальноприйнятих у державі коштів, що були випущені банківською системою й обертаються в економіці, являє собою *грошову масу*. Тобто це всі гроші як у готівковій, так і в безготівковій формах, які перебувають у розпорядженні всіх економічних суб'єктів, незалежно від їх призначення та терміну зберігання, і виконують функції засобу обігу, платежу й нагромадження.

Люди в умовах ринкової економіки можуть зберігати своє багатство в різних формах (активах), серед яких готівкові гроші, цінні папери, коштовності, витвори мистецтва, майно тощо. Це так званий портфельний метод аналізу використання грошей. Усі ці активи відрізняються один від одного ступенем ліквідності, тобто тим, наскільки швидко та з найменшими витратами актив можна обміняти або продати. Сукупні компоненти грошової маси, які групують за ступенем їх спадної ліквідності, називають *грошовими агрегатами*. Це означає, що грошові агрегати будуються шляхом додавання до попередніх величин нових грошових компонентів у послідовності, що характеризує зменшення їх ліквідності.

Кількість, склад і методика створення агрегатів грошової маси в кожній країні різні. Це обумовлене особливостями фінансової системи й рівнем розвитку економіки в цілому. Так, у Франції використовують два агрегати, у Німеччині та Швейцарії — три, у США, Японії, Італії, Україні — чотири, у Великій Британії — п'ять.

Починаючи з 1993 р. Національний банк України визначає структуру грошової маси відповідно до агрегатного методу. Для розрахунку сукупної грошової маси в Україні передбачені такі грошові агрегати: M_0 — готівка, тобто банкноти та монети, які перебувають в обігу поза банками. Агрегат M_0 виражає масу грошей, яка перебуває безпосередньо в обігу, реально виконуючи функції засобів обігу та платежу.

$M_1 = M_0 +$ кошти на поточних рахунках і безстрокових чеківих депозитах. Агрегат M_1 являє собою гроші в обігу та кількість грошей, яка пов'язана зі швидкістю обігу грошової маси, обсягом національного продукту й цінами.

$M_2 = M_1 +$ строкові депозити, кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств та організацій, кошти Держстраху та валютні заощадження. Агрегат M_2 є високоліквідним засобом нагромадження.

$M_3 = M_2 +$ кошти клієнтів за трастовими операціями банків та цінні папери.

До трастових операцій належать операції банків з активами клієнтів за їх дорученням.

Грошові агрегати на практиці відіграють роль орієнтирів при проведенні грошово-кредитної політики.

Аналіз структури грошової маси дає уявлення про структуру та рівень розвитку всієї економіки країни. Вважається, що більш ефективною й розвиненою є та грошова система, де менша частка готівки в загальній грошовій масі. За статистичними да-

ними, доля готівки в грошовій масі розвинених країн становить 5—10 %, а в Україні — близько 40 %.

Сучасні готівкові гроші — це банкноти, які випускає центральний банк — Національний банк України. Вони виступають як національні гроші, мають силу законного та єдиного платіжного засобу з примусово встановленим державою курсом.

Оскільки в сучасних умовах не існує зв'язку національних грошей із золотом, то вони декларовані державою як законний платіжний засіб. Сучасну грошову систему називають *фідуціарною*, тобто системою, яка базується на довірі. У цьому випадку на довірі до уряду, який забезпечує стійкість національних грошей, емітує в обіг необхідну їх кількість. Випуск в обіг грошової маси, яка перевищує товарну масу, буде свідчити про знецінення грошей, а отже, і про зменшення довіри до уряду.

Вартість або цінність сучасних грошей визначається не втіленою в грошовому товарі суспільною працею, а їх *купівельною спроможністю*, тобто кількістю товарів та послуг, які можна придбати за одну грошову одиницю. На купівельну спроможність грошей впливає динаміка цін на товари та послуги. Причому залежність ця обернена: чим вищий загальний рівень цін, тим нижчою є купівельна спроможність грошової одиниці. Динаміку цінності грошей можна визначити за допомогою індексу цін.

Національні гроші інакше називають національною валютою, оскільки *валюта* — грошова одиниця країни, яка випущена державою (її центральним банком), перебуває в обігу переважно на території цієї держави та визнається в міжнародній сфері.

Зовнішньоекономічні операції пов'язані з обміном однієї національної валюти на іншу. Необхідність розрахунків у міжнародних економічних відносинах обумовлює встановлення валютного курсу. *Валютний курс* — це ціна грошової одиниці однієї країни, яка визначена в грошових одиницях іншої країни. Визначення та встановлення курсу іноземної валюти до національної має назву *котирування*. Курс валют можна встановити методом прямого (якщо одиниця іноземної валюти виражена в національній) і непрямого, або зворотного (одиниця національної валюти виражена в іноземній), котирування. Прикладом прямого котирування може бути інформація, що USD/UAH — 7,951, це означає, що 1 американський долар можна обміняти на 7,951 українських гривень.



Навчаємося разом

Вартість виготовлених минулого року товарів та послуг становила 548 млрд грош. од. Грошова одиниця здійснила десять оборотів протягом року. У поточному році ціни на товари та послуги

зросли на 18 %, кількість товарів і послуг збільшилася на $\frac{1}{8}$, а швидкість обігу грошей змінилася в 1,1 разу. Визначте кількість грошей в обігу наприкінці поточного року.

Розв'язання

Задачу розв'язуємо, використовуючи формулу Фішера та індексний метод. Оскільки $I_M = \frac{M_1}{M_0}$, то $M_1 = M_0 \cdot I_M$.

Знайти M_0 можна з формули Фішера $M_0 = \frac{PQ}{V}$. Вартість виготовлених у минулому році товарів та послуг — це і є PQ , тому $M_0 = \frac{548}{10} = 54,8$ млрд грош. од.

З іншого боку, $I_M = \frac{I_P \cdot I_Q}{I_V}$, $I_P = \frac{100\% + 18\%}{100\%} = 1,18$,

$I_Q = 1 + \frac{1}{8} = 1,125$, або, оскільки зміна на $\frac{1}{8}$ від 100 % означає

зміну на 12,5 %, то $I_Q = \frac{100\% + 12,5\%}{100\%} = 1,125$; $I_V = 1,1$.

Отже, $I_M = \frac{1,18 \cdot 1,125}{1,1} = 1,207$.

Підставимо тепер отримані результати:

$M_1 = M_0 \cdot I_M = 54,8 \cdot 1,207 = 66,144$ млрд грош. од.

? Запитання та завдання

1. Визначте, які функції виконують гроші в наведених ситуаціях:
1) підприємство «Омега» виплатило заробітну плату робітникам;
2) В. Іваненко зайшов у магазин електроніки й дізнався, що телевізор коштує 2500 грн;
3) В. Іваненко щомісяця відкладав зі своєї заробітної плати по 500 грн із метою придбати новий телевізор;
4) сім'я Іваненків придбала телевізор, сплативши його вартість готівкою;
5) підприємство «Омега» поставило 10 електролічильників фермерському господарству «Дари ланів» в обмін на 12 ящиків картоплі та інших овочів.
2. Наведіть приклади виконання грошима різних функцій.
3. Грошова одиниця в минулому році здійснила 12 оборотів, сумарна вартість створених товарів та послуг становила 360 млрд грн. У поточному році ціни на товари та послуги зросли на 18 %, обсяг товарів та послуг збільшився на $\frac{1}{5}$, а швидкість обігу грошей підвищилася до 15. Визначте, скільки грошей було вилучено з обігу або додатково емітовано протягом року.
4. Визначте величину агрегату M_2 , якщо відомо, що строкові депозити становлять 400 млн грн, чекові депозити — 160 млн грн, готівка — 420 млн грн, строкові ощадні депозити — 300 млн грн, облігації державної позики — на суму 170 млн грн.

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

1. За наявності великої кількості недоліків ціновий механізм має одну незаперечну перевагу, що знаходить своє вираження:
А у стабільному розвитку економіки
Б у наданні особистої свободи всім суб'єктам ринку
В в ефективному розподілі ресурсів
Г у зрівняльному розподілі доходу
2. Найвищий рівень диференціації продукту притаманний ринку:
А досконалої конкуренції Б монополістичної конкуренції
В олігополії Г монополії
3. Гроші обслуговують процес ціноутворення, якщо виконують функцію:
А міри вартості Б засобу обігу
В засобу платежу Г засобу нагромадження
4. Надлишки споживача — це:
А ситуація на ринку, за якої $Q_D < Q_S$
Б ситуація на ринку, за якої $Q_S < Q_D$
В вигоди споживача від придбання товару за ціною, яка нижча за рівноважну
Г вигоди споживача від придбання товару за рівноважною ціною
5. Яка з подій викличе зміни в попиті на учнівські зошити, відмінні від інших?
А Розпочинається новий навчальний рік
Б збільшилася кількість студентської молоді
В очікується підвищення цін на канцтовари
Г ціни на учнівські зошити знизилися на 10 %
6. Установіть відповідність між причинами та відповідними змінами на ринку дерев'яних меблів.

1 Стали модними пластиківі меблі	А Зріс попит на дерев'яні меблі
2 Зменшилися площі вирубки лісів	Б Попит на дерев'яні меблі зменшився
3 Зросли ціни на пластиківі меблі	В Обсяг продажу дерев'яних меблів зменшився при зростанні обсягу їх пропозиції
4 Підвищилися ціни на дерев'яні меблі	Г Зросла пропозиція дерев'яних меблів
	Д Зменшилася пропозиція дерев'яних меблів



Запитання та завдання

1. Покажіть схематично зміну рівноваги на ринку яблук під впливом зазначених подій: 1) ціни на банани знизилися на 20 %; 2) у поточному році був неврожай яблук; 3) лікарі стверджують, що споживання яблук і яблучного соку дуже корисне при лікуванні багатьох хвороб; 4) зросла заробітна плата сільсько-

господарських робітників; 5) ціни на яблука зросли на 20 %. Охарактеризуйте зміни попиту, пропозиції, рівноважної ціни і рівноважного обсягу. Визначте чинник, який викликав зміни.

2. Функція попиту на певний товар має вигляд $Q_D = 40 - 0,5P$, а функція пропозиції — $Q_S = 2P - 20$. Визначте параметри ринкової рівноваги. Розрахуйте розмір дефіциту або надлишку товару; якщо на ринку централізовано встановлено ціну на рівні: 1) 22 грн; 2) 25 грн. Ситуацію продемонструйте графічно.

3. Визначте, як змінилася купівельна спроможність гривні, якщо рівень цін у країні підвищився спочатку на 10 %, а потім ще на 8 %.

4. Центральний банк країни здійснив емісію грошей у розмірі 10 % від грошової маси, що перебувала в обігу. За цей період обсяг виробництва знизився на 3 %. Як зміняться ціни за цей час у країні, якщо швидкість обігу грошової одиниці зросла на 2 %?



ТЕМА IV. РИНКИ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ТА ДОХОДИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ



§ 11. Особливості ринку праці

Ринкові відносини пов'язують економічну систему суспільства в єдине ціле. **Національний ринок** — це сукупність соціально-економічних відносин, що виникають у сфері обміну внаслідок купівлі-продажу товарів, послуг, капіталу, землі, робочої сили.

Специфікою ринків факторних ресурсів є те, що на них формуються не лише ціни на ці ресурси, а й доходи, оскільки ціна, отримана від продажу ресурсу, — це дохід його власника.

Доходи являють собою суму коштів, отриманих економічними суб'єктами за певний проміжок часу. Роль доходів визначається тим, що рівень споживання й розвитку суб'єктів господарювання прямо залежить від рівня доходів. Кожний конкретний фактор виробництва приносить свій конкретний вид доходу. Наймана праця робітників приносить заробітну плату, капітал (інвестиційні ресурси) створює відсоток, земля — ренту, а підприємницькі здібності — підприємницький дохід (прибуток).

Ринок праці, або ринок робочої сили — це система соціально-економічних відносин між його суб'єктами з приводу купівлі-продажу праці найманих робітників за цінами, що формуються під впливом співвідношення попиту та пропозиції робочої сили.

Суб'єктами ринку праці виступають працедавці та наймані робітники. Об'єктами ринку робочої сили є якість праці та умови найму на роботу. Ринок праці, як і будь-який інший, базується на попиті і пропозиції.

Під попитом на робочу силу слід розуміти платоспроможну потребу приватних фірм та держави в праці робітників відповідних професій і кваліфікацій. Як і на ринках інших ресурсів, попит на робочу силу є похідним від попиту на готові товари та послуги, для виробництва яких необхідна ця робоча сила. Попит на ринку праці залежить від продуктивності праці робітників і здійснюється з боку працедавців до тих пір, доки їх витрати на придбання робочої сили (заробітна плата) не перевищуватимуть внесок працівника у вартість створеної продукції.

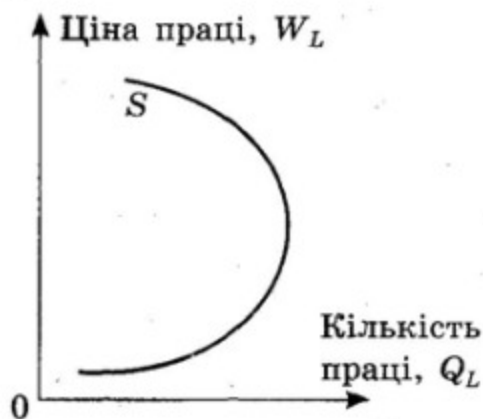
Під пропозицією робочої сили розуміють здатність до різноманітної та якісної праці, що пропонується для реалізації людиною працездатного віку.

Кожна людина здебільшого сама вирішує, скільки часу вона хотіла б працювати, а скільки — відпочивати. Дилему «праця—дозвілля» відображає крива індивідуальної пропозиції праці (мал. 20, с. 66). Характерний нахил кривої індивідуальної пропозиції праці ілюструє, що підвищення заробітної плати стимулює працівника до праці лише до певного моменту. Протягом цього періоду дозвілля приноситься в жертву інтересам високого заробітку, накопичується стомленість, діє так званий «ефект заміщення». При досягненні високого матеріального рівня людина починає цінувати вільний час і може дозволити собі більше дозвілля, тому скорочує пропозицію своєї праці й відмовляється навіть від підвищення заробітної плати, спрацьовує «ефект доходу». Специфічний вигляд кривої обумовлений також тим, що чим вища заробітна плата, тим більша відповідальність, більш важкі та шкідливі умови праці, більш рідкісними є талант і хист.

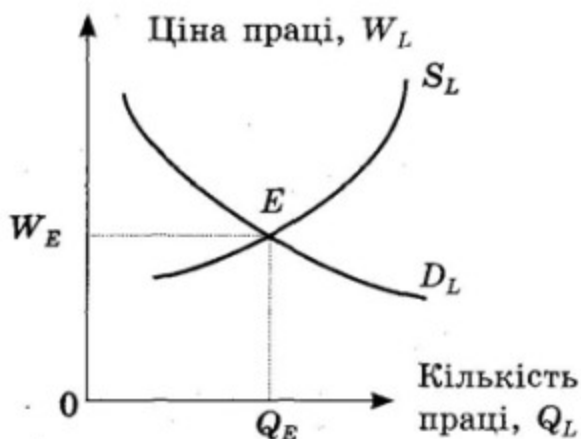
Крива ж ринкової пропозиції праці має звичайний вигляд, оскільки вищі ставки заробітної плати привабляють більшу кількість робітників. На пропозицію робочої сили впливає загальна кількість населення, кількість активного працездатного населення, статево-вікова структура суспільства.

Отже, ситуацію на ринку праці можна зобразити графічно (мал. 21). Перетин кривих попиту та пропозиції означає рівність величини попиту й величини пропозиції праці та встановлення рівноваги на ринку робочої сили, а отже, і формування рівноважної ціни праці або заробітної плати (W_E) та кількості найнятих працівників (Q_E).

Заробітна плата — винагорода, яку отримує власник робочої сили відповідно до кількості та якості витраченої ним праці у виробництві. Розрізняють дві основні форми заробітної плати: відрядну та погодинну.



Мал. 20. Індивідуальна пропозиція праці



Мал. 21. Ринок праці

Відрядна — форма заробітної плати, величина якої залежить від обсягів виготовленої продукції. Вона застосовується на підприємствах, де праця робітників піддається точному й повному обліку, де широко використовуються норми виробітку. За відрядної форми величина заробітної плати обчислюється як добуток розцінки на одиницю виробу та кількості виробів.

Виділяють такі системи відрядної заробітної плати: пряма відрядна; відрядно-преміальна; відрядно-прогресивна; відрядно-регресивна; колективна відрядна; акордна.

Погодинна заробітна плата нараховується робітникам залежно від кваліфікації й фактично відпрацьованого часу. Вона застосовується для оплати праці тих робітників, виробіток яких неможливо нормувати, у роботі яких головним є дотримання технології виробництва й підвищення якості продукції. Величи-

на заробітної плати обчислюється як добуток погодинної ставки й обсягу праці. Погодинна оплата передбачає просту погодинну та погодинно-преміальну системи.

Останні десятиліття характеризуються більш широким застосуванням погодинної заробітної плати й відповідним скороченням відрядної внаслідок зростання механізації та автоматизації виробництва. У Великій Британії, США, Німеччині та Франції дві третини промислових робітників отримують погодинну заробітну плату.

Як і будь-який дохід, заробітна плата може бути номінальною та реальною. **Номінальна заробітна плата** — сума грошей, яку отримує власник робочої сили за певний проміжок часу. **Реальна заробітна плата** — кількість товарів та послуг, яку може придбати робітник на свою номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата прямо залежить від величини номінальної заробітної плати й обернено — від цін на товари та послуги.

Вплив на регулювання заробітної плати здійснюють фірма, держава та профспілки. Підприємства й держава проводять нормування праці. Держава встановлює мінімальну заробітну плату, тобто законодавчо встановлений розмір грошового еквіваленту за просту, некваліфіковану працю, нижче за який не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці або обсяг робіт.

У сучасному суспільстві значно зростає роль профспілок, зусилля яких спрямовані на підвищення ставки заробітної плати та протидію зниженню попиту на працю.

Розміри заробітної плати відрізняються не лише в різних країнах, а й у національній економіці та навіть у межах однієї професії. *Диференціація заробітної плати* — це розбіжності між рівнями оплати праці працівників під впливом різних чинників.

Чинниками диференціації заробітної плати є різниця у кваліфікації та освіті, умовах праці, складності виконуваних робіт, кількості праці, індивідуальних результатах виробництва і діяльності підприємства в цілому.

Розмір заробітної плати залежить від стану ринку праці (співвідношення попиту й пропозиції, моделі ринку праці — монополія, монопсонія тощо). На відхилення заробітної плати від ціни ринкової рівноваги впливає також надання переваги одній групі працівників порівняно з іншими (жіноча та дитяча праця, расизм тощо).

Одночасно на ринкову вартість послуг робочої сили впливають окремі чинники й неринкового характеру, як, наприклад, талант, що підносить людину над звичним рівнем, а також наяв-

ність на ринку праці так званих неконкуруючих груп. Неконкуруючі групи — представники різних професійних груп, які відрізняються певними природними здібностями, освітою й навіть професійною непридатністю до певного виду діяльності, надто тривалим перенавчанням тощо (наприклад будівельники й лікарі).



Навчаємося разом

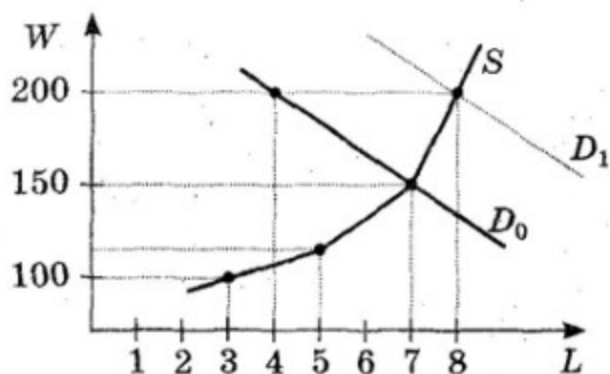
Відомо, що попит на мулярів описується функцією $L_D = 16 - 0,06W$, де W — денна заробітна плата. Серед мулярів один згодний працювати за умови виплати йому не менш ніж 200 грн на день, два мулярі готові розпочати роботу не менше ніж за 150 грн, троє — не менше ніж за 100 грн і ще два — не менше ніж за 120 грн. Побудуйте криві попиту й пропозиції на ринку мулярів. Охарактеризуйте рівновагу та її зміну за умови активізації житлового будівництва.

Розв'язання. Крива попиту має лінійний характер, отже, для її побудови достатньо знайти координати двох точок. Наприклад, підставимо в рівняння попиту заробітну плату 200 і 150 грн. Якщо $W = 200$, то $L_D = 16 - 0,06 \cdot 200 = 4$. Якщо $W = 150$, то $L_D = 16 - 0,06 \cdot 150 = 7$.

За допомогою цих даних можемо побудувати криву попиту.

Для побудови кривої пропозиції мулярів необхідно скласти шкалу пропозиції. Починаємо з нижньої межі. За 100 грн на день згодні працювати три мулярі, якщо заробітна плата становитиме 120 грн, вони також погодяться працювати і до них приєднаються ще двоє, тобто їх стане п'ятеро. За умови виплати робітникам 150 грн на день на роботу погодяться попередні п'ятеро і ще двоє, тобто їх тепер буде семеро. За 200 грн на день залюбки працюватимуть усі вісім мулярів. Отже, маємо таку шкалу пропозиції й будуємо графік.

W	L
100	3
120	5
150	7
200	8



На даному ринку мулярів установиться рівновага за умови виплати робітникам денної заробітної плати у 150 грн. При цьому на роботу буде найнято семеро мулярів. Якщо активізується житлове будівництво, попит на мулярів зросте, крива попиту зсунеться праворуч, наприклад, у положення D_1 . Це буде означати підвищення заробітної плати та збільшення зайнятості робітників.



Запитання та завдання

1. Обґрунтуйте специфіку попиту й пропозиції на ринку праці. 2. Покажіть схематично та поясніть зміни на ринку праці кондитерів, якщо: 1) реальні доходи населення знизилися; 2) виробництво кондитерських виробів в останні роки є прибутковим; 3) професія кондитера останніми роками стала привабливою для молоді; 4) заробітна плата кондитерів зросла на 20 %. 3. Визначте чинники, від яких залежить величина реальної заробітної плати. 4. На ринку праці попит на робочу силу описується рівнянням $L_D = 200 - 4W$, а пропозиція — $L_S = 80 + 8W$. Визначте: 1) рівноважну погодинну ставку заробітної плати; 2) кількість найнятих на роботу; 3) наслідки встановлення державою мінімальної погодинної ставки заробітної плати на рівні 15 грош. од. Побудуйте відповідні графіки.

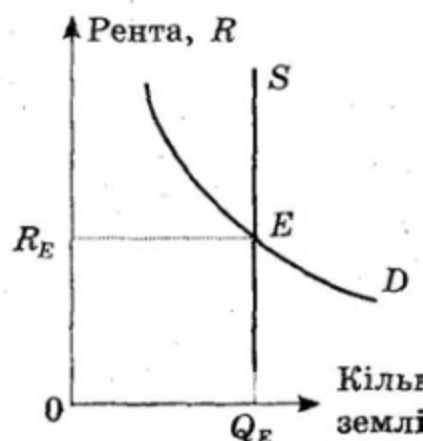


§ 12. Ринок землі та земельна рента

Ще одним специфічним ринком є ринок землі. Земля — основний фактор виробництва в сільському господарстві, суттєві особливості якого позначаються на його попиті та пропозиції. Земля є невідтворюваним ресурсом. Кількість земель, придатних для виробничих цілей, практично є фіксованою величиною, а тому пропозиція землі не може бути збільшена навіть за умови зростання на неї ціни. Це визначає криву пропозиції землі як абсолютно нееластичну. Чинниками, які впливають на пропозицію землі, є родючість і місце розташування. Оскільки пропозиція землі є абсолютно нееластичною, то на встановлення рівноваги на ринку землі впливає лише попит на неї.

Попит на землю є неоднорідним. Він поєднує попит на землю з метою виробництва сільськогосподарської продукції (сільськогосподарський попит), а також несільськогосподарський попит, який виникає з метою видобутку корисних копалин, житлової забудови, спорудження промислових об'єктів, магістралей тощо.

Ціною рівноваги попиту й пропозиції землі та доходом є рента (мал. 22).



Мал. 22. Ринок землі

Рента — плата за використання ресурсу, пропозиція якого жорстко обмежена.

Обмеженість землі та її невідтворюваність сприяють виникненню двох видів монополії на землю: монополії на землю як на об'єкт господарювання та монополії на землю як на об'єкт власності. А це, у свою чергу, є основою існування трьох видів ренти: диференціальної, абсолютної та монопольної.

Монополія на землю як на об'єкт господарювання полягає в тому, що кожна земельна ділянка перебуває в монопольному розпорядженні певного підприємця та не дає можливості господарського використання іншими економічними суб'єктами. Це є причиною утворення *диференціальної* земельної ренти. Розрізняють диференціальну земельну ренту I і диференціальну земельну ренту II.

Диференціальна рента I — дохід, який отримують власники кращих і посередніх земель унаслідок відмінностей у родючості та розташуванні земельних ділянок.

Диференціальна рента II — дохід, який виникає внаслідок штучного підвищення родючості землі за рахунок додаткових вкладень капіталу (внесення добрив, використання прогресивних технологій тощо).

Монополія на землю як на об'єкт власності заважає вільному переливанню капіталу з промисловості в сільське господарство й не дає можливості сільському господарству брати участь у вирівнюванні індивідуальних норм прибутку в середню. Сільськогосподарська продукція продається за ціною, яка містить надлишок над середнім прибутком, що дозволяє землевласникам отримувати його у формі абсолютної ренти.

Абсолютна рента — надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною виробництва (витрати виробництва плюс середній прибуток), що створюється в сільському господарстві незалежно від якості оброблюваних земельних ділянок.

Існує також *монопольна рента* — дохід, який утворюється на землях особливої якості або в особливих кліматичних умовах. Унікальність продукції (наприклад особливі сорти рослин), обмеженість виробництва певними землями або певними природно-кліматичними умовами дає можливість реалізувати продукцію із цих земель за монопольно високими цінами, які є джерелом монопольної ренти власників особливих земельних ділянок.

Практичною формою існування земельної ренти є орендна плата, що стягується землевласниками з орендарів. Однак крім власне ренти як плати за користування землею до орендної плати нерідко входить відсоток на вкладений у землю капітал, а також амортизація цього капіталу.

В умовах існування ринкових відносин землю можна не лише здавати в оренду, а й продавати. На відміну від інших благ, земля — особливий об'єкт купівлі-продажу, за своїм походженням вона є природним фактором виробництва, а не продуктом людської праці. А тому ціна даного товару базується не на вартості, а на доході, який земля приносить своєму власникові, — ренті. Ціна землі прямо залежить від величини ренти й обернено — від позичкового відсотка. Власник землі згодний продати землю за таку суму, яка, за умови покладення до банку, принесла б йому річний дохід у вигляді відсотка, не нижчого за той, який він отримував би у вигляді ренти.



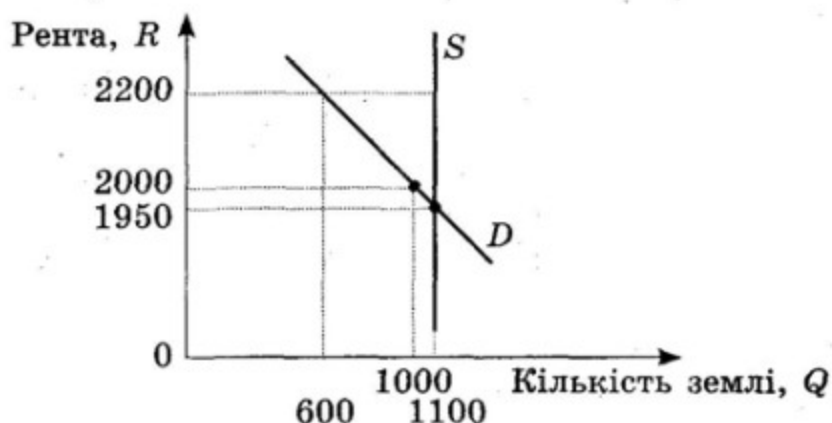
Навчаємося разом

Попит на сільськогосподарські угіддя в певному регіоні представлено функцією $Q_D = 5000 - 2R$, де R — рента у гривнях за 1 га. Відомо, що загальна кількість земель цього регіону становить 5200 га, у тому числі землі під виробничими об'єктами — 1600 га, під житловими спорудами — 2500 га. Визначте рівноважну ренту на сільськогосподарські угіддя. Охарактеризуйте ситуацію, яка виникне на даному ринку, якщо уряд установить фіксовану ренту на рівні 2200 грн за 1 га. Складіть відповідний графік. Визначте ціну 500 га землі за нових умов, якщо норма позичкового відсотка становить 20 %.

Розв'язання

Рівноважну ренту на сільськогосподарські угіддя визначаємо за умови тотожності величини попиту й величини пропозиції сільськогосподарських земель. Величина пропозиції сільськогосподарських земель становить: $5200 - 1600 - 2500 = 1100$ га.

Оскільки $Q_D = Q_S$, то $5000 - 2R = 1100$. Звідси $R = 1950$ грн.



Ситуацію можемо зобразити графічно. Для побудови кривої попиту в нас є вже одна точка — точка рівноваги. Для визначення координат другої точки підставимо в рівняння попиту будь-яке значення ренти, наприклад $R = 2000$, $Q_D = 5000 - 2 \cdot 2000 = 1000$. Пропозиція сільськогоспо-

дарських угідь є абсолютно нееластичною, тому крива пропозиції буде вертикальною лінією при $Q = 1100$ га.

Якщо уряд установить фіксовану ренту на рівні 2200 грн за 1 га, то утвориться надлишок земель, оскільки $R_{\text{фікс}} > R_{\text{ринк}}$. Величина попиту на землі за даного рівня ренти дорівнює $Q_D = 500 - 2 \cdot 2200 = 600$ га, а величина пропозиції — 1100 га. Тому величина надлишку сільськогосподарських земель за даних умов становить: $Q_S - Q_D = 1100 - 600 = 500$ га.

Оскільки $\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Норма позичкового відсотка}} \cdot 100\%$, то ціна 500 га землі $= 500 \cdot \frac{200}{0,2} = 5\,500\,000$ грош. од.

? Запитання та завдання

1. Визначте причини та умови існування різних видів ренти і заповніть таблицю.

Види ренти	Причини виникнення	Умови виникнення
Диференціальна земельна рента I		
Диференціальна земельна рента II		
Абсолютна земельна рента		
Монопольна рента		

2. Попит на сільськогосподарські угіддя в певному регіоні представлено функцією $Q_D = 400 - 2R$, де R — рента в гривнях за 1 га. У цьому регіоні придатних земель для сільськогосподарського виробництва — 800 га. Визначте, яку фіксовану ренту за 1 га установив уряд, якщо на ринку виник дефіцит сільськогосподарських земель у розмірі 50 га.



§ 13. Специфіка ринку капіталів і ринку грошей

Оскільки капітал можна розглядати з предметно-функціональної (фізичної) та грошової точки зору, то й ринок капіталу залежно від того, що є об'єктом взаємовідносин між покупцями й продавцями, характеризується як ринок фізичного капіталу та ринок капіталу як кредитного ресурсу.

Капітал як фактор виробництва розглядається як інвестиційні товари (обладнання, споруди, інструмент тощо), тобто те, що створюється людиною й використовується в багатьох актах виробництва. У даному випадку ринок капіталу є складовою частиною ринку факторів виробництва, основними суб'єктами якого є фірми (підприємства) й домогосподарства.

Фізичний капітал може бути придбаний у власність фірм або надаватися їм у тимчасове користування. Тому на ринку капіталу в результаті взаємодії попиту та пропозиції встановиться рівноважна ціна в першому випадку — як ціна купівлі-продажу, а в другому — як ціна використання у формі регулярних рентних платежів.

Капітал утворюється за рахунок неспожитої частини доходу, тобто заощадження. Це означає, що ринок капіталів розглядається як ринок кредитних ресурсів. На відміну від грошового ринку, який пов'язаний із придбанням будь-яких товарів і короткостроковими банківськими операціями (терміном до одного року), ринок капіталів націлений на придбання засобів виробництва й обслуговує середньострокові та довгострокові операції банків.

У даному випадку виникають економічні відносини між власниками тимчасово вільних коштів і підприємцями, які хочуть реалізувати свої інвестиційні проекти, але не мають власних грошей. Ці відносини називаються *кредитними* й формуються на принципах повернення, терміновості та платності. Саме завдяки кредитним відносинам відбувається перерозподіл коштів серед економічних суб'єктів, підприємств, галузей, створюються умови для безперервного суспільного відтворення.

Джерелами позичкового капіталу (тимчасово вільних коштів) можуть бути:

- ☑ кошти підприємств, які виникають за рахунок амортизаційних відрахувань, нерозподіленого прибутку, унаслідок незбігу терміну виплати витрат і терміну отримання доходів;
- ☑ грошові заощадження населення;
- ☑ тимчасово вільні кошти держави.

Ціною на даному ринку виступає *відсоток* (i), тобто величина доходу, яка обчислюється за певний проміжок часу (за рік) у відсотковому відношенні до величини використовуваного капіталу (мал. 23).

Дуже близьким до ринку капіталів є *ринок грошей*, механізм, на якому в результаті взаємодії попиту й пропозиції встановлюється рівноважне значення кількості грошей і рівноважна ставка відсотка.

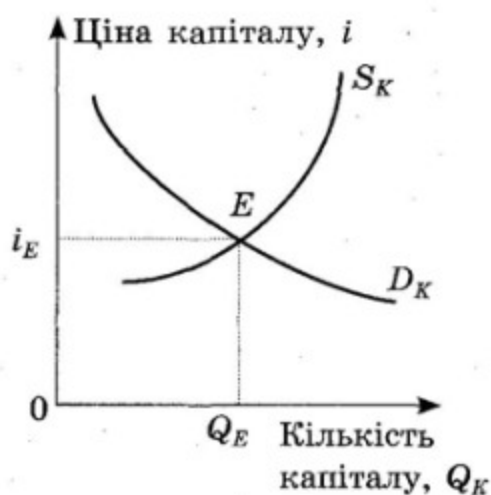
Попит на гроші з боку різних економічних суб'єктів формується завдяки виконанню грошима функцій *засобу обігу* й *засобу нагромадження*. Цей загальний попит на гроші перебуває під впливом трьох моментів. Кожному суб'єкту необхідні гроші для оплати різних товарів та послуг. Цей попит називається *транзакційним*, або *попитом на гроші для угод*. Він прямо залежить від кількості товарів та послуг, які виробляються в суспільстві. Кожна людина бажає в будь-який момент мати певну суму грошей на крайній випадок. Це так званий попит на гроші за *мотивом обачливості*.

З іншого боку, люди можуть зберігати свої кошти не лише у вигляді грошових депозитів у банках, а й в інших активах (цінних паперах, нерухомості тощо). Це так званий *спекулятивний попит*, або попит на гроші для фінансових активів. Він обернено залежить від відсоткової ставки, оскільки чим нижча відсоткова ставка, тим вигідніше тримати гроші не в банках у вигляді депозитів, а вкласти їх в інші фінансові активи.

Грошову пропозицію складають готівкові й безготівкові гроші, що формують грошову масу. Вона контролюється центральним банком країни, підтримується на фіксованому рівні для забезпечення їх повноцінності.

Ситуацію на ринку грошей можна представити графіком (мал. 24).

На ринку кредитних ресурсів формується дохід власників грошового капіталу. *Позичковий відсоток* — плата, яку отримує кредитор від позичальника за користування позиченими грошима.



Мал. 23. Ринок капіталу



Мал. 24. Ринок грошей

Найчастіше позичковий відсоток розглядають не в абсолютному значенні, тобто у вигляді кількості грошей, а у відносному

як ставку або норму позичкового відсотка. *Норма позичкового відсотка* — це відношення суми річного доходу, отриманого на позичковий капітал, до суми капіталу, наданого в позику, виражене у відсотках.

Оскільки надання кредиту та його повернення розірвані в часі, виникає проблема втрати грошима їх купівельної спроможності у зв'язку з інфляційними процесами в економіці. Тому розрізняють номінальну та реальну відсоткову ставку.

Номінальна ставка (i) — відсоткова ставка, виражена за поточним курсом грошової одиниці. *Реальна ставка* (r) — відсоткова ставка, скорегована з урахуванням рівня інфляції, тобто виражена в грошових одиницях постійної купівельної спроможності:

$$r = i - I_T,$$

де I_T — темпи інфляції.

Таким чином, реальна відсоткова ставка може бути не лише нульовою (за умови рівності номінальної ставки й рівня інфляції), але й від'ємною, коли темпи інфляції перевищують номінальну ставку відсотка.

На ринку кредитних ресурсів існують певні межі встановлення величини відсоткової ставки. Безумовно, власник капіталу не буде безкоштовно віддавати свій капітал у позику, що й зумовлює існування нижньої межі величини відсоткової ставки. З іншого ж боку, верхньою межею буде виступати розмір норми прибутку, оскільки підприємець не матиме сенсу позичати капітал, якщо отриманий прибуток необхідно буде віддати у вигляді відсотка за позику.

Як і на заробітну плату, на позичковий відсоток діють певні чинники, які призводять до диференціації відсоткової ставки. Рівень відсоткової ставки за користування кредитом залежить від рівня ризику, терміну надання кредиту та його розмірів, державної політики оподаткування; від умов надання аналогічного виду кредиту іншими кредиторами на загальнодержавному та регіональному кредитних ринках та рівня кредитно-грошового регулювання економіки центральним банком.

Не слід забувати і про міжнародні чинники, особливо вільне пересування капіталів із країни в країну, передусім так званих «гарячих» грошей, пов'язаних з інфляційними процесами в країнах-кредиторах.

Протиріччя, які виникають в економічних суб'єктів у разі наявності наукових та інвестиційних проектів і відсутності вільних грошей для їх реалізації, можуть бути розв'язані спеціальними кредитними установами — банками. *Банки* — установи, які

акумулюють (зосереджують) тимчасово вільні кошти з метою використання їх для потреб суспільного відтворення.

Призначення банків полягає в забезпеченні безперервного грошового обігу та обігу капіталу, у наданні можливостей отримання необхідного фінансування підприємствами, а також створення сприятливих умов для вкладання коштів із метою нагромадження заощаджень. Банки мобілізують і перетворюють на активно діючий капітал тимчасово вільні кошти, заощадження та доходи населення, здійснюють різні кредитні, посередницькі, інвестиційні, довірчі та інші операції.

Банківська система виконує трансформаційну функцію, яка полягає в тому, що, мобілізуючи вільні кошти одних суб'єктів ринку й передаючи їх у різні способи іншим суб'єктам, банки можуть змінювати терміни обігу грошових капіталів, їхні розміри та фінансові ризики; функцію створення грошей і регулювання грошової маси, яка полягає в тому, що банківська система оперативно змінює масу грошей в обігу, збільшуючи або зменшуючи її щодо зміни попиту на гроші та конкретної макроекономічної ситуації; функцію забезпечення сталості банківської діяльності й грошового ринку.



Навчаємося разом

Попит на гроші для угод становить 20 % від вартості загального випуску товарів та послуг у країні. Пропозиція грошей дорівнює 200 млрд дол. Попит на гроші з боку фінансових активів зазначений у таблиці:

Відсоткова ставка, %	Попит на гроші з боку фінансових активів, млрд дол.
14	10
13	15
12	20
11	25

Визначте рівноважну відсоткову ставку, якщо в країні виготовлено продукції на суму 900 млрд дол. Обчисліть реальну ставку відсотка, якщо ціни зросли на 9 %.

Розв'язання. Рівноважна відсоткова ставка може бути визначена за умови відповідності величини попиту на гроші та величини їх пропозиції. Величину пропозиції грошей задано в умові.

Щоб знайти величину попиту на гроші, потрібно обчислити загальний попит на гроші за кожного рівня відсоткової ставки як суму трансакційного та спекулятивного попиту. У таблиці наведено дані про спекулятив-

ний попит. Обчислюємо величину трансакційного попиту: $0,2 \cdot 900 = 180$ млрд дол. Отже, отримуємо загальний попит на гроші:

Відсоткова ставка, %	Попит на гроші з боку фінансових активів, млрд дол.	Трансакційний попит на гроші, млрд дол.	Загальний попит на гроші, млрд дол.
14	10	180	190
13	15	180	195
12	20	180	200
11	25	180	205

Як впливає з таблиці, величина загального попиту на гроші дорівнює величині їх пропозиції (200 млрд дол.), коли ставка відсотка становить 12 %. Це і є рівноважна відсоткова ставка. Оскільки $r = i - I_T$, то $r = 12\% - 9\% = 3\%$.

? Запитання та завдання

1. Охарактеризуйте спільні риси та відмінності ринку капіталу та ринку грошей. 2. Визначте джерела позичкового капіталу. 3. Спекулятивний попит на гроші описується рівнянням $M_{D_m} = 365 - 25i$, де i — відсоткова ставка у відсотках. Грошова пропозиція становить 640 млрд грн. За рік у країні виготовлено товарів та послуг на суму 4800 млрд грн. Грошова маса здійснює протягом року вісім оборотів. Визначте параметри рівноваги на ринку грошей. 4. Якщо номінальна норма позичкового відсотка — 12 %, а рівень інфляції — 8 %, то якою буде реальна норма позичкового відсотка?



§ 14. Ринок інформації

Серед елементів національного ринку особливе місце посідає ринок інформації — «ринок знаків», який у розвинених країнах за величиною обороту випередив «ринок речей» (сировини, споживчих товарів). Ринок інформації — це сукупність економічних відносин зі збирання, опрацювання, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачеві. Інформація — це ще один специфічний ресурс. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення як у сфері виробни-

цтва, так і в споживанні. Адже відомо: «хто володіє інформацією — той володіє світом», «будь-яка монополія починається з монополії на інформацію».

Інформація давно вже стала товаром, який має соціальні, якісно-кількісні, вартісні виміри та характеристики, своїх виробників і споживачів. З одного боку, інформація є продуктом інтелектуального опрацювання величезного обсягу знань, а з іншого — підґрунтям для подальшого їх використання з метою виготовлення конкретного товару, здійснення конкретного виробничого процесу тощо. Залежно від призначення інформація набуває тієї чи іншої форми (книга, стаття, аналітична довідка, рекламний проспект, автоматизована база даних тощо). Таким чином, інформаційний ринок — це ринок інформаційних продуктів та послуг, де діють усі обов'язкові атрибути — закони попиту й пропозиції, життєвий цикл товару, ціна тощо.

Для формування та регулювання національного інформаційного ринку в Україні необхідно розв'язати низку питань організаційного та економічного плану. Серед організаційних питань — забезпечення нормативно-законодавчої бази, правового захисту, структуризації за формами власності, підпорядкованістю та виробничими проектами інформаційних структур, розбудови інфраструктури. Економічні аспекти стосуються формування попиту й пропозиції, які, у свою чергу, визначають життєвий цикл інформації, ціни на них та джерела фінансування.

Інформаційний попит зумовлює наявність сукупності характеристик інформаційних послуг (кількість, якість, обсяг, вид тощо), які необхідні споживачеві в певний час та за певних обставин для розв'язання поставлених завдань.

Інформаційний ресурс є одним з основних механізмів перетворення знань на систему, яка впливає на всі сфери життя. Суспільство має два види нематеріальних ресурсів: час, який невинно спливає, та знання, які тільки нагромаджуються, ніколи не зникають назавжди та здатні до матеріалізації. Відповідно, чим більший обсяг знань набувається та матеріалізується в одиницю часу, тим вищі темпи задоволення матеріальних і духовних потреб людей, тим ефективніше використовуються ці ресурси.

Для ефективного використання у сфері діяльності економічних суб'єктів інформація має бути підготовленою. Великий обсяг інформаційних ресурсів, які містять національні бібліотечні науково-технічні фонди — це лише потенційні ресурси, а тому потрібно провести досить велику інформаційно-аналітичну роботу з пошуку, систематизації, узагальнення інформації, надати їй вигляду, зручного для розв'язання конкретного завдання.

На ринку інформації можна виділити три основні сектори:

Сектор ділової інформації, який охоплює: *біржову та фінансову інформацію* (про котирування цінних паперів, валютні курси, облікові ставки, ціни, ринки товарів, капіталів, інвестицій), яка надається біржами, спеціальними службами біржової та фінансової інформації, брокерськими компаніями, банками; *економічну та статистичну інформацію* (числову, економічну, демографічну, соціальну), яку надають державні служби, а також компанії, зайняті дослідженнями, розробками та консалтингом; *комерційну інформацію* (про компанії, фірми, корпорації, напрями їх роботи та продукцію, ціни, фінансовий стан, зв'язки, угоди, керівників тощо); *ділові новини* в галузі економіки та бізнесу, які надаються спеціальними інформаційними службами.

Сектор інформації для спеціалістів, який охоплює: *професійну інформацію* — спеціальні дані та інформацію для юристів, лікарів, фармацевтів, викладачів, інженерів тощо; *науково-технічну інформацію* — документальну, бібліографічну, реферативну, довідкову, дані різних наук, галузей виробництва та наукової діяльності; *першоджерела* — організація доступу до джерел інформації через бібліотеки та спеціалізовані служби, можливості придбання першоджерел, отримання їх за міжбанківським абонементом як копії та в електронному вигляді.

Сектор масової споживчої інформації — новини, послуги на основі сучасних телекомунікацій.

Найпоширенішими на ринку інформаційної продукції України через їх прийнятні ціни й розгалужену систему розповсюдження є товари в друкованій формі — довідники й ділова періодика. До недоліків їх роботи відносять невисоку оперативність довідників унаслідок тривалого терміну друкування, відсутність довідників за новими галузями народного господарства: аудит, маркетинг, реклама, тощо. Разом із тим майже завжди в таких випадках з'являються електронні копії цих довідників.

Важливим бізнес-інструментом є Інтернет. Починаючи з осені 1993 р. в комп'ютерних мережах на території СНД почалося масове надання користувачам можливостей ознайомитися з електронними варіантами видань. Абоненти цієї мережі в Україні користуються послугами таких інформаційно-довідкових служб, як The Interactive Investor, ЕСНО, European Business Directory. Важливим ресурсом Інтернету є Word Wide Web (WWW), у якому існують сервери практично будь-якої тематики. Найчастіше використовуються рубрики, які стосуються інформації про діяльність компаній, продукти й послуги, фінанси та інвестиції тощо.

Основними постачальниками електронної інформації на ринку виступають центри-генератори баз даних, центри-розподільники інформації на основі баз даних та інформаційні провайдери.

Інтернет має як позитивні, так і негативні риси. Серед позитивних рис слід відзначити широкий спектр інформації (починаючи з погоди й останніх новин і закінчуючи науковими роботами й найважливішими відкриттями), можливість спілкування з різними людьми через чат чи скайп, Інтернет-пошту, рекламу, магазини тощо. Серед негативних — перш за все віруси, неправильне й невміле користування віртуальними іграми, небезпечна інформація (наприклад із точки зору здоров'я або етики).

Стримуючими чинниками в розвитку бізнесового використання Інтернету в Україні є недостатня комп'ютеризація підприємств та установ, низька технічна якість телефонних ліній, недостатня кількість сучасного комунікаційного обладнання, недостатній розвиток банківської системи, яка б забезпечувала здійснення та прийняття платежів через систему кредитних карток.



Запитання та завдання

1. Охарактеризуйте роль інформації в сучасному суспільному житті та житті окремої людини. 2. Із якими позитивними й негативними рисами Інтернету ви стикаєтеся сьогодні?

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

- Визначте помилкове твердження.
 - Трансакційний попит обумовлює необхідність грошей для оплати різних товарів та послуг
 - готівкові й безготівкові гроші складають грошову пропозицію
 - попит на капітал є поняттям, тотожним попиту на гроші
 - ділова інформація надається біржами, брокерськими компаніями та банками
- Серед перелічених ситуацій знайдіть ту, яка впливає на ринок програмістів не так, як інші три.
 - На підприємствах широко використовується комп'ютерна техніка
 - фірми охоче укладають угоди з випускниками шкіл, які бажають здобути вищу освіту й потім працювати програмістами
 - кількість студентів, які навчаються за цим профілем, щорічно зростає
 - професія програмістів — одна з найбільш затребуваних та престижних у переліку об'яв «Запрошуються на роботу» центру зайнятості

3. Якщо власник землі щорічно отримує 50 тис. грн земельної ренти, а банк виплачує вкладникам 10 % річних, то ціна землі становить:
- А 5 тис. грн
 Б 45 тис. грн
 В 500 тис. грн
 Г 510 тис. грн
4. Яке твердження є правильним?
- А Реальні доходи — це номінальні доходи з вирахуванням податків та інших обов'язкових платежів
 Б погодинна оплата застосовується для оплати праці тих робітників, виробіток яких неможливо нормувати
 В реальна заробітна плата в умовах інфляції завжди зменшується
 Г норма позичкового відсотка не залежить від суми капіталу, наданого в позику
5. Якщо за певний період номінальні доходи населення виросли на 7 % при середньому зниженні рівня споживчих цін за цей період на 7 %, то це означає, що реальні доходи населення:
- А залишилися без змін
 Б зросли на 14 %
 В зменшилися на 15 %
 Г виросли на 15 %
6. Установіть відповідність між доходами та економічними суб'єктами, які їх отримують.
- | | |
|----------------------------------------------------|--------------------------------|
| 1 Орендна плата за приміщення складу | А Власник робочої сили |
| 2 Дохід за надані в позику 5000 грн | Б Власник цінних паперів |
| 3 Кошти, отримані за написані картини | В Власник землі |
| 4 Частина прибутку фірми, сплачена її співвласнику | Г Власник капітальних ресурсів |
| | Д Власник грошового капіталу |

?

Запитання та завдання

1. Попит на працю слюсарів описується функцією $L_D = 2950 - 0,5W$, а їх пропозиція — функцією $L_S = 2W - 800$. Визначте параметри ринкової рівноваги на ринку праці. Обґрунтуйте наслідки встановлення державою мінімальної заробітної плати слюсарів на рівні 2000 грн. 2. Попит на землю описується рівнянням $Q_D = 6500 - 2R$. Рівноважна рента встановилася на рівні 2000 грн за 1 га. Охарактеризуйте ситуацію на цьому ринку, якщо за незмінної ренти пропозиція землі збільшилася на 500 га. Наведіть необхідні розрахунки та відповідний графік. 3. Визначте зміну реальних доходів населення, якщо номінальні доходи зросли на 15 %, а ціни на товари та послуги збільшилися на 1/8.



ТЕМА V. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ



§ 15. Визначальні риси та види підприємницької діяльності. Функції підприємців

Історія підприємництва починається від середніх віків. Купці, ремісники, торговці — це вже були підприємці-початківці. Підприємництво зародилося ще в Київській Русі у формі торгівлі та промислів. Першими підприємцями в Україні можна вважати дрібних торговців і купців. Пізніше, у XVII—XVIII ст. створюється мануфактура, бурхливо розвиваються гірська, суконна, полотняна промисловість. На початку XX ст. підприємництво на території України стає масовим явищем, розвивається ринок робочої сили, відкриваються акціонерні банки, великі промислові й торговельні об'єднання. Проте за часів радянської влади у 20—30-х рр. XX ст. були націоналізовані всі великі підприємства та майно підприємців, а державою не заохочувалася вільна підприємницька діяльність. Тільки в 90-х рр. XX ст. зі здобуттям Україною державної незалежності були відновлені в правах усі форми власності й підприємницька діяльність сама по собі.

Що ж мається на увазі під поняттями «підприємництво» і «підприємець»? Ці терміни вперше вжив англійський економіст кінця XVII — початку XVIII ст. Річард Кантильйон (1680—1734), за визначенням якого «підприємець — це людина, яка на свій страх і ризик спрямована до ринкового обміну з метою отримання прибутку».

На думку класиків економічної науки — Адама Сміта (1723—1790) і Давида Рікардо (1772—1823), підприємець як власник капіталу заради реалізації певної комерційної ідеї й отримання прибутку йде на ризик, компенсацією якого і є підприємницький прибуток.

Пізніше відомий французький економіст кінця XVIII — початку XIX ст. **Жан Батіст Сей** (1767—1832) дав оригінальне тлумачення суті підприємця: це економічний агент, який, комбінуючи фактори виробництва, «перетягує» ресурси зі сфери низької продуктивності й прибутковості в галузі, де вони можуть дати найбільший результат (прибуток, дохід).

Лише на межі XIX—XX ст. починається усвідомлення значення й ролі підприємництва. Французький економіст **Андре Маршалл** (1907—1968) першим додав до трьох факторів виробництва (земля, праця, капітал) четвертий фактор — організацію. Від того часу поняття підприємництва розширюється, як і функції, що надаються йому.

Значний внесок у теорію підприємництва зробив відомий американський учений **Пітер Друкер** (1909—2005). На його думку, під підприємцем розуміють людину, що відкриває власний новий бізнес, який створює новий ринок, формує нових покупців.

Для діяльності підприємця характерно, що всі вони привносять на ринок нові товари або послуги, відкривають нові ресурси або використовують старі на новий лад, сприяють розвитку нових технологій, відкривають нові ринки та реорганізують існуючі підприємства.

Підприємець виконує чотири функції, властиві саме цьому виду діяльності: ресурсну, управлінську, інноваційну, ризикову.

Ресурсна функція полягає в тому, що підприємець бере на себе ініціативу поєднання фінансових, виробничих, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів у процесі виробництва товару або надання послуги.

Управлінська функція підприємця полягає в прийнятті управлінських рішень на всіх стадіях виробничої та збутової діяльності, здійснення організації, планування, мотивації та контролю виробництва.

Інноваційна функція передбачає освоєння нової продукції, нових технологій та нових форм організації виробництва й праці, пошук нових ринків збуту, нових засобів задоволення потреб споживача, перехід від традиційних до нових форм господарювання, які не мають аналогів у господарській діяльності.

Ризикова функція полягає в необхідності прийняття рішень, які спрямовані на досягнення успіху, але не гарантують його через невизначеність та мінливість економічної ситуації. Підприємець ризикує не лише своєю власністю, вкладеними коштами, а й своєю працею, часом, діловою репутацією.

Що вирізняє підприємця? Психологія підприємців інша, ніж у решти людей. Підприємця характеризують три особливос-

ті, а саме: прагнення незалежності, підвищене прагнення досягти мети та схильність до ризику.

Характер підприємницької діяльності дійсно висуває певні вимоги до особистості підприємця. Підприємець повинен мати не лише бажання або схильність до підприємництва, а й певні ділові якості й риси характеру, а саме: упевненість у собі, уміння ризикувати, рішучість і сміливість, уміння знаходити нестандартні рішення, оцінювати перспективність нових ідей.

Багато людей вважають, що єдина мета підприємця — отримання прибутку, але це не так. Відомий американський економіст **Йозеф Шумпетер** (1883—1950) зазначав, що «підприємець — це людина особливого роду. Прибуток для нього є лише символом успіху. Головне — ступити на невідомий шлях, далекий від усталених рішень». Дослідження вчених-соціологів свідчать, що перші місця мотивів у діяльності підприємців посіли можливість діяти самостійно, бажання проявити свої здібності та займатися улюбленою справою і лише потім — отримання високого доходу.

У підприємницькій діяльності поєднуються *приватний та суспільний інтереси*. Передусім підприємець реалізує свій особистий, приватний інтерес. Він організовує власну справу таким чином, щоб отримати від неї найбільшу вигоду. Постає питання: чи не суперечить мета власного збагачення підприємця суспільним інтересам? Така ситуація не виключена.

Однак роль бізнесу не зводиться тільки до заробляння грошей. Прибуток для підприємства — це як кисень для людини. Але якщо вона думатиме лише про це, то чимало втратить. Тобто бізнес повинен мати ще якусь мету, крім прибутку. Він не самоціль, а засіб зробити щось корисне для інших. Підприємці в сучасних умовах мають ширше залучатися до розв'язання проблем, які постають перед країною та світом, вони мають бути більш соціально відповідальними. Дати відповіді на глобальні виклики, що нині постали перед людством, уряди країн не в змозі без участі приватного сектору.

Для прикладу наведемо той факт, що Білл Гейтс, засновник корпорації «Майкрософт», статок якого оцінюється в 57 млрд дол., вирішив залишити у спадок своїм дітям лише приблизно по 11 млн дол. Решту він віддає на благодійність і потреби корпорації. Так, Білл та його дружина Мелінда заснували благодійний фонд, який 30 вересня 2009 р. в межах програми «Бібліоміст» надав Українській бібліотечній асоціації грант на 25 млн дол. Кошти витрачаються на створення в бібліотеках комп'ютерних класів і забезпечення їх безкоштовним доступом до Інтернету. Фонд Р. Ахметова «Розвиток України» підтримує перший національний

інтернет-портал Sirotstvy.net, де міститься доступна потенційним батькам інформація про українських дітей, які потребують усиновлення.

Щоб успішно здійснювати підприємницьку діяльність, необхідно знати законодавство, яке регулює цю діяльність у тій або іншій країні. Найповніше визначення суті підприємництва в Україні наведене в Господарському Кодексі: «Підприємницька діяльність (підприємництво) — це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та заняттю торгівлею з метою отримання прибутку».

Усе різноманіття підприємницької діяльності можна класифікувати за різними ознаками: за видом діяльності, формами власності, організаційно-правовими ознаками тощо. Кожна класифікація дає можливість проаналізувати характерні ознаки тієї або іншої форми підприємницької діяльності, її переваги й обмеження.

За видом або призначенням підприємницьку діяльність можна поділити на виробничу, комерційну (торговельну), фінансову (фінансово-кредитну) та посередницьку. Розглянемо ці види підприємництва більш детально.

Виробниче підприємництво є процесом господарювання з виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг. Оскільки виробниче підприємництво здійснюється у сфері матеріального виробництва, воно класифікується залежно від галузі господарської діяльності на промислове, будівельне, сільськогосподарське та ін. Відповідно виділяють підприємництво за підгалузями, наприклад у промисловості організовується підприємницька діяльність у машинобудуванні, верстатобудуванні тощо.

Виробниче підприємництво з державної точки зору є визначальним, тому що саме на цих підприємствах здійснюється виробництво продукції виробничо-технічного призначення та товарів масового споживання, необхідних для домогосподарств, фірм та держави в цілому. Кожний із підприємців приймає рішення стосовно того, що виробляти, для кого виробляти та як виробляти. При цьому вони керуються власними інтересами — можливістю отримання доходів. Прикладом виробничого підприємництва може бути Харківський державний авіаційний завод або підприємство «Турбоатом», Дніпропетровська меблева фабрика «Прогрес», булочно-кондитерський комбінат «Київ-хліб», Молочна компанія «Галичина» тощо.

Комерційне підприємництво характеризується насамперед тим, що основу цього виду підприємницької діяльності станов-

лять операції й угоди з купівлі-продажу, тобто з перепродажу товарів і послуг. Комерційна справа стає доцільною, якщо вона забезпечує чистий прибуток не менш ніж 20 %, що зумовлено високим рівнем ризику, який характерний для комерції. Прикладів комерційного підприємництва можна навести безліч, оскільки з ними ми стикаємося кожного дня, купуючи речі, їжу, ліки, одяг тощо.

Фінансово-кредитне підприємництво є особливим видом комерційного підприємництва. Об'єктом купівлі-продажу в цьому разі виступає дуже специфічний товар — гроші, іноземна валюта, цінні папери (акції та облигації).

По суті, підприємець має справу з продажем одних грошей за інші в прямій або непрямій формі. Для організації фінансово-кредитного підприємництва утворюються спеціалізовані організації: комерційні банки, фінансово-кредитні компанії (кредитні спілки), фондові, валютні біржі тощо.

Фінансове підприємництво здійснюється на таких ринках: на ринку цінних паперів, на ринку банківських послуг, на ринку страхових послуг та на ринку інших фінансових послуг. Фінансова угода доцільна, якщо за її тривалості менше року розрахунковий прибуток становить щонайменше 5 % обсягу угоди. Для більш тривалих угод відсоток прибутку підвищується до 10—15 %.

Посередницьке підприємництво — це підприємництво, у якому підприємець сам не виробляє і не продає товар, а виступає в ролі посередника, що пов'язує людей, фірми в процесі товарного обміну, у товарно-грошових операціях. Вони можуть надавати також інформаційні, консультаційні, маркетингові послуги, а їхніми агентами є брокери, маклери та дилери. За надання подібних послуг підприємець отримує дохід, прибуток.

Залучення посередника у відносини між виробником і споживачем істотно скорочує термін оборотності капіталу, тобто підвищує прибутковість виробництва. Посередницька діяльність веде до насичення товарних ринків до об'єктивно необхідних розмірів і функціонування безпосередніх товаровиробників відповідно до інтересів кінцевих споживачів (оскільки посередник спеціалізується головним чином на вивченні споживчого попиту й замовленні або придбанні тільки тієї продукції, споживчий інтерес до якої він уже виявив).

У цілому частка різних видів підприємництва в Україні у 2009 р. в загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) склала: виробниче підприємництво — 36,92 %, комерційне — 51,74 %, фінансове — 4,22 % і посередницьке — 7,12 %.

Для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої підприємницької діяльності створюються підприємства.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку з назвою підприємства та ідентифікаційним кодом.

Матеріальну основу підприємства становить власність. Власник має право використовувати належне йому майно (споруди, засоби виробництва, виготовлену продукцію, транспортні засоби, кошти, цінні папери тощо) для здійснення підприємницької діяльності. При цьому всім власникам держава забезпечує рівні умови здійснення підприємницької діяльності.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- ☑ **Приватне підприємство** — діє на основі приватної власності одного або кількох громадян України, та його (їх) праці чи з використанням найманої праці.
- ☑ **Підприємство колективної власності** — діє на основі колективної власності. До них належать: виробничі та інші кооперативи, підприємства споживчої кооперації, усі товариства (товариства з обмеженою відповідальністю, із додатковою відповідальністю, акціонерні товариства), громадські та релігійні організації, інші підприємства, передбачені законом.
- ☑ **Державне підприємство** — діє на основі державної власності та випускає товари й послуги, необхідні для розвитку національної економіки. Державні підприємства утворюються органом державної влади. Вони діють як державні комерційні підприємства (створені з метою отримання прибутку) або як казенні підприємства. Державним комерційним підприємством є, наприклад, виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» (місто Дніпропетровськ).

Крім того, підприємства можуть діяти на основі мішаної форми власності на базі об'єднання майна різних форм власності: приватної, колективної та державної.

Особливе місце серед підприємств, заснованих на мішаній формі власності, належить підприємствам з іноземними інвестиціями та іноземним підприємствам. У разі, якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10 %, воно визнається *підприємством з іноземними інвестиціями*, а якщо 100 %, то воно вважається *іноземним підприємством*. Тобто

іноземним підприємством є підприємство, що діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або це діюче підприємство, придбане повністю у власність іноземцями.

Нині державні підприємства ще відіграють провідну роль в економіці, але поступово з проведенням роздержавлення й приватизації, ринкової інфраструктури, повинні зміцнитися недержавні сектори економіки та скоротитися частка державного підприємництва.

Підприємства можна класифікувати також за ознакою розміру. Розміри підприємств залежать від специфіки галузей та їх технологічних особливостей. Є галузі, пов'язані з високою капіталоемністю та значними обсягами виробництва, і галузі, для яких не потрібні великі підприємства, а, навпаки, перевага віддається малим підприємствам. Отже, існування різних за розміром підприємств об'єктивно обумовлено економічними процесами ринкової економіки.

Як показує світовий досвід, основним критерієм поділу підприємств на великі й малі є середня кількість працівників, зайнятих на підприємстві за звітний період (рік), розмір статутного капіталу, обсяг активів, обсяг обороту (прибутку, доходу) тощо. У країнах Європейської спільноти до малих підприємств відносять підприємства, що не перевищують такі показники: кількість зайнятих працівників — до 50 осіб; річний оборот — менше ніж 4 млн єкю; сума балансу — менше ніж 2 млн єкю. До середніх підприємств відносять підприємства, що в результаті своєї діяльності не перевищують такі показники: кількість зайнятих працівників — від 50 до 250 осіб; річний оборот — менше ніж 16 млн єкю; сума балансу — менше ніж 8 млн єкю.

Згідно із законодавством України *малими* (незалежно від форми власності) вважаються підприємства, на яких кількість працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період становить на більше 70 млн грн.

Великими визнаються підприємства, на яких кількість працюючих за звітний рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період складає понад 100 млн грн.

Решта підприємств визнаються *середніми*.

Роль малих, середніх та великих підприємств у загальному обсязі випуску продукції в Україні, кількості найманих працівників подано в табл. 6.

Світовий досвід і практика господарювання свідчать, що в структурі сучасної мішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються малий, середній та великий бізнес.

Табл. 6. Основні показники діяльності підприємств — суб'єктів господарювання в Україні за розмірами у 2009 р.*

Показники	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Частка кількості підприємств відповідного розміру до загальної кількості, %	0,5	5,8	93,7
Кількість найманих працівників, у % до загальної кількості найманих працівників	40,0	34,7	25,3
Обсяг реалізованої продукції, у % до загального обсягу реалізованої продукції	45,6	37,7	16,7

Але на відміну від двох останніх малий бізнес є вихідним, найбільш численним, а тому й найбільш поширеним сектором економіки. Відмінності між цими трьома видами бізнесу обумовлені різним рівнем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та усупільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу.

Малий бізнес — це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності, яка здійснюється на власний ризик із метою отримання прибутку. Практично це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Підприємства малого бізнесу мають право перейти на спрощену систему оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності (на вибір суб'єкта малого підприємництва), яка передбачає заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми ведення бухгалтерського обліку та звітності.

Роль і місце малого бізнесу в національній економіці найкраще проявляється в *притаманних йому функціях*. Розглядаючи функції малого бізнесу в стабільній ринковій економіці, слід наголосити на деяких фактах.

* Джерело: Держкомстат України, 20.10.2010.

По-перше, неоціненним є внесок малого бізнесу в справу формування конкурентного середовища. *По-друге*, малий бізнес, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. *По-третє*, у ринковій економіці величезним є значення малого бізнесу в здійсненні прориву за низкою важливих напрямків НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Наприклад, у США на сектор малого бізнесу припадає близько 50 % науково-технічних розробок. *По-четверте*, малий бізнес робить вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості. Він створює нові робочі місця й поглинає надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. *По-п'яте*, важлива функція малого бізнесу полягає в пом'якшенні соціальної напруженості, у формуванні середнього класу, сприянні соціально-політичній стабільності суспільства.

Отже, відродження й розвиток малого бізнесу в Україні вкрай необхідні. Становлення значної кількості суб'єктів малого бізнесу має, безперечно, позитивне значення для національної економіки, що значною мірою обумовлює створення сучасної ринкової економіки із соціальною спрямованістю.

Особливе місце у функціонуванні економіки України має розвиток підприємництва на селі й особливо **фермерських господарств**, головною метою створення яких є збільшення обсягів продовольчих фондів держави та підвищення добробуту сімей селян на основі їх участі в підприємницькій діяльності. Згідно з чинним законодавством, фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

До складу майна фермерського господарства входять: будівлі й споруди, матеріальні цінності, цінні папери, вироблена в господарстві продукція, отримані доходи, права на користування землею, водою, будівлями, спорудами, а також інше майно та майнові права. Фермерське господарство має право бути засновником або членом асоціацій, корпорацій, консорціумів, галузевих та територіальних об'єднань, кооперативів, спільних підприємств. Це право значно розширює виробничі й фінансові можливості господарства. Так, у Швеції через кооперативи реалізується 98 % молока, виробленого фермерськими господарствами, 80 % м'яса птиці та тварин, понад 80 % зерна, 75 % яєць, забезпечується до 60 % постачання засобів виробництва.



Навчаємося разом

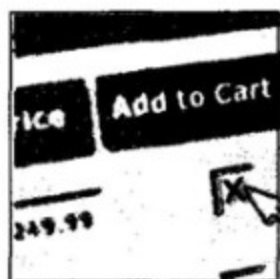
Визначте, чи правильне твердження: «Поняття “підприємець” та “менеджер” — це синоніми».

Відповідь. Дійсно, нерідко ці поняття збігаються, тому що підприємці-початківці виконують на початку своєї справи і функцію менеджерів. Крім цього, чимало менеджерів стали власниками або співзасновниками керованих ними підприємств. Але в цілому це твердження не є коректним (правильним), адже один із них — власник, а інший — управлінець, до функцій якого входить внесення організації та порядку в дію підприємства.



Запитання та завдання

1. Які функції виконують підприємці? Які професійні якості властиві сучасному підприємцю? 2. Підготуйтеся до виступу «Портрет підприємця» (на прикладі з вашого села, міста, району, області). 3. Які види та форми підприємницької діяльності ви знаєте? 4. Чому виробниче підприємництво зараховують до провідного виду підприємництва? Дайте обґрунтовану відповідь. 5. Підготуйте короткі доповіді про діяльність підприємств в Україні, що належать до всіх видів підприємництва. 6. У чому полягає роль малого бізнесу в сучасній економіці? Які переваги має малий бізнес? 7. Які перспективи, на вашу думку, має розвиток фермерства та фермерських кооперативів в Україні?



§ 16. Витрати, доходи та прибуток підприємства

Кожне підприємство під час своєї діяльності повинне розв'язувати низку завдань. Що виробляти (які товари, послуги) та в якій кількості? За якою технологією? Як організувати своє виробництво? Як виробляти та продавати продукцію, щоб не тільки покривати витрати на її виробництво, а ще й отримувати прибуток? Щоб відповісти на ці питання, слід перш за все проаналізувати, які витрати і в якому обсязі несе підприємство під час виробництва продукції.

Для підприємства **економічні витрати** — це ті виплати, які фірма повинна зробити постачальникам необхідних ресурсів, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.

Економічні витрати поділяються на явні та неявні.

Явні (зовнішні) витрати — це оплата зовнішнім постачальникам за ресурси, що не належать власникам даної фірми. Прикладами явних витрат є витрати на сировину, матеріали, найм працівників, амортизацію обладнання або погашення позик. Природно, що ці виплати здійснюються в грошовій формі, тому явні або зовнішні економічні витрати ще називаються **бухгалтерськими витратами**.

Неявні (внутрішні) витрати — це витрати на власний і самостійно використовуваний ресурс фірми. «Девізом» цієї категорії витрат є: «Я за це не сплачую, але я це втрачаю». Неявні витрати за своїм змістом відображають грошову оцінку втрачених можливостей підприємця використати власні ресурси (працю, власне приміщення, гроші) при найкращому альтернативному їх використанні. Саме тому альтернативні неявні витрати, відшкодовані в результаті реалізації продукції даного підприємства, утворюють нормальний прибуток підприємства. *Нормальний прибуток* — це рівень прибутку, який спонукає власника бізнесу залишити свої ресурси в їхньому нинішньому способі використання. Таким чином, неявні (внутрішні) витрати — це плата за власні ресурси, необхідна для того, щоб залучити й утримати їх у певному виді діяльності (варіанті використання).

Слід також зробити уточнення різних понять доходу. **Загальний дохід від реалізації продукції (TR)** — це виторг, який отримує підприємець від реалізації продукції.

$$TR = P \cdot Q,$$

де TR — загальний дохід; P — ціна, за якою була продана продукція; Q — кількість реалізованої продукції.

Граничний дохід (MR) — це додатковий дохід, який був отриманий від продажу додаткової одиниці продукції.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}. \text{ Тобто } MR_1 = \frac{TR_1 - TR_0}{Q_1 - Q_0}, \text{ або } MR_9 = \frac{TR_9 - TR_8}{Q_9 - Q_8}$$

де TR_0 — дохід (виторг), який отримав підприємець при реалізації Q_0 продукції за ціною P_0 ; TR_1 — дохід (виторг), який підприємець отримав при реалізації Q_1 продукції за ціною P_1 .

Ці різновиди витрат та доходів зумовлюють різні підходи до визначення прибутку, який у найзагальнішому вигляді розглядають як перевищення доходів над витратами. Тому слід розрізняти бухгалтерський та економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між загальним доходом та явними витратами.

Економічний прибуток визначається як різниця між загальними доходами та сумою явних і неявних витрат.

Інакше, бухгалтерський прибуток — це прибуток підприємства до вирахування витрат, пов'язаних із використанням власних ресурсів підприємства, а економічний прибуток дорівнює різниці бухгалтерського прибутку та неявних (внутрішніх) витрат підприємця. *Економічний прибуток* — це дохід понад нормальний прибуток, що потрібний для збереження зацікавленості підприємця в певному виді діяльності. Тому розрахунок економічного прибутку дає можливість відповісти на запитання: чи правильним було прийняте підприємцем рішення щодо започаткування власного бізнесу?

Оскільки в короткостроковому періоді на підприємстві можлива лише зміна трудових ресурсів, матеріалів та сировини, це означає, що всі витрати в короткостроковому періоді можна поділити на постійні й змінні.

Постійні витрати (FC) — це витрати підприємства, які не пов'язані з обсягом виробництва продукції. Вони залишаються незмінними при зміні обсягів виробництва. Більш того, вони існують і тоді, коли підприємство не випускає жодної одиниці продукції. Уникнути постійних витрат у короткостроковому періоді неможливо. До складу постійних витрат відносять, наприклад, зарплату адміністративного персоналу, орендну плату приміщення, рентні платежі, страхові внески, витрати на охорону, неявні витрати.

Змінні витрати (VC) — це витрати підприємства, які прямо залежать від обсягу продукції, що випускається (чим більшим є обсяг виробництва, тим більший їх розмір, і навпаки). До них належать витрати на виплату заробітної плати робітникам, витрати на сировину, матеріали, енергію, транспортні послуги тощо. Проте зауважте, що приріст змінних витрат зі зростанням обсягу випуску продукції на одну одиницю відбувається, але на різну величину, що обумовлено дією закону спадної віддачі.

Загальні витрати (TC) — це сума постійних і змінних витрат за кожного обсягу виробництва, тобто: $TC = FC + VC$. За нульового обсягу випуску продукції загальні витрати дорівнюють постійним витратам.

Крім того, слід розрізняти середні постійні витрати, середні змінні витрати та середні загальні витрати.

Середні постійні витрати (AFC) за будь-якого обсягу продукції визначаються як відношення постійних витрат до обсягу випуску продукції, тобто: $AFC = \frac{FC}{Q}$.

Середні змінні витрати (AVC) за будь-якого обсягу продукції визначаються як відношення змінних витрат до обсягу випуску продукції, тобто: $AVC = \frac{VC}{Q}$.

Середні загальні витрати (ATC) за будь-якого обсягу продукції визначаються як відношення загальних витрат до обсягу виробленої продукції, тобто: $ATC = \frac{TC}{Q}$ або $ATC = AFC + AVC$.

У табл. 7 наведено приклад розрахунку та динаміки зміни витрат підприємства у короткостроковому періоді.

Отримання інформації про середні загальні витрати дуже важливе для підприємця, тому що він має можливість порівняти їх рівень із рівнем ринкових цін. Якщо ціна вища за середні загальні витрати ($P > ATC$), то підприємець отримує економічний та нормальний прибуток.

Табл 7. Витрати підприємства в короткостроковому періоді

Q	FC	VC	TC = FC + VC	AFC = $\frac{FC}{Q}$	AVC = $\frac{VC}{Q}$	ATC = AFC + AVC	MC = $\frac{\Delta TC}{\Delta Q}$
1	2	3	4	5	6	7	8
0	52	0	52	—	—	—	—
1	52	48	100	52	48	100	48
2	52	86	138	26	43	69	38
3	52	120	172	17,33	40	57,33	34
4	52	148	200	13,0	37	50,00	28
5	52	176	228	10,40	37,20	45,60	28
6	52	204	256	8,67	34	42,67	28
7	52	234	286	7,43	33,43	40,86	30
8	52	274	326	6,50	34,25	40,75	40
9	52	318	370	5,78	35,33	41,11	44
10	52	372	424	5,20	37,20	42,40	54

Якщо ціна і середні загальні витрати рівнозначні ($P = ATC$), то фірма отримує лише нормальний прибуток як частину витрат. А якщо ціна нижча, ніж середні загальні витрати, то підприємець отримує збитки.

У сучасній економічній науці застосовують ще один дуже важливий показник — граничні витрати. **Граничні витрати (MC)** — це додаткові витрати підприємства, які пов'язані з випуском додаткової одиниці продукції. Таким чином, граничні витрати показують, у яку суму обходиться підприємству зростання обсягу виробництва на 1 одиницю: $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$. Тобто $MC_1 = \frac{TC_1 - TC_0}{Q_1 - Q_0}$, або $MC_6 = \frac{TC_6 - TC_5}{Q_6 - Q_5} = \frac{256 - 228}{6 - 5} = 28$, де TC_1 — загальні витрати при виробництві продукції в кількості Q_1 ; TC_0 — загальні витрати при виробництві продукції в кількості Q_0 .



Навчаємося разом

Підприємець Б. Федорчук для здійснення власного бізнесу наймає чотирьох робітників, виплачуючи їм по 2400 грн зарплати на місяць. За оренду приміщення він сплачує 1600 грн на місяць, ще 1500 грн на рік становлять страхові платежі, а на сировину й матеріали він витрачає 300 000 грн на рік. У Федорчука була можливість покласти ці 300 000 грн на депозит до банку та отримувати 7 % річних доходу, а також працювати в акціонерному товаристві й отримувати 4300 грн на місяць. Річний виторг становить 525 000 грн. Визначте, чи правильним було рішення Федорчука займатися підприємницькою діяльністю.

Розв'язання

Усі явні витрати підприємця дорівнюють сумі витрат на оплату праці, оренду, страхові внески та закупівлю сировини й матеріалів. А саме:
Явні витрати = $(2400 \text{ грн} \cdot 4 \text{ особи} \cdot 12 \text{ міс.}) + (1600 \text{ грн} \cdot 12 \text{ міс.}) + 1500 \text{ грн} + 1500 + 300\,000 \text{ грн} = 435\,900 \text{ грн}$.

Бухгалтерський прибуток = Загальний дохід — Явні витрати = $525\,000 - 435\,900 = 89\,100 \text{ грн}$. Але отримання бухгалтерського прибутку ще не відповідає на поставлене питання, тому що Федорчук міг отримувати заробітну плату, працюючи в акціонерному товаристві, та отримувати дохід від депозиту в банку. Тому слід обчислити неявні витрати Федорчука та порівняти їх з отриманим бухгалтерським прибутком.

Неявні витрати = $(4300 \text{ грн} \cdot 12 \text{ міс.}) + (300\,000 \text{ грн} \cdot 0,07) = 72\,600 \text{ грн}$.

Економічний прибуток = Бухгалтерський прибуток — Неявні витрати = $89\,100 - 72\,600 = 16\,500 \text{ грн}$.

Відповідь. Федорчук прийняв правильне рішення, оскільки він має економічний прибуток у розмірі 16 500 грн.

1. Які витрати підприємства належать до явних, а які — до неявних? 2. Чим відрізняється економічний і бухгалтерський прибуток? 3. Поясніть зміст нормального прибутку підприємця. 4. Перелічіть види загальних та середніх витрат підприємства, наведіть формули для їх розрахунку та графічно проілюструйте їх за даними таблиці. 5. Чи правильним є твердження, що граничні витрати — це приріст змінних витрат у разі збільшення обсягу випуску продукції на одну одиницю? Свою відповідь обґрунтуйте математично.



§ 17. Способи досягнення мети підприємницької діяльності — максимізації прибутку

Діяльність підприємства визначається особливостями виробничих ресурсів та їх використанням у певній комбінації, рівнем застосованої технології та організації виробництва, особливостями попиту на продукцію фірми, цінами на ресурси. Менеджери підприємства мають можливість технологічно організувати виробництво, визначити і розрахувати всі витрати, які необхідні для виготовлення певного обсягу продукції. Але як розрахувати обсяг виробництва, який приносив би максимальний прибуток або мінімальні збитки? Існує два способи відповіді на це запитання. Один ґрунтується на порівнянні загального доходу (TR) із загальними витратами (TC), а другий — на порівнянні граничного доходу (MR) і граничних витрат (MC).

1. Визначення обсягу виробництва методом порівняння загального доходу (TR) та загальних витрат (TC).

Припустимо, що фірма, яка працює в умовах досконалої конкуренції і яка може реалізувати свою продукцію на ринку за ціною, наприклад, 50 грн за одиницю, розрахувала можливі обсяги виробництва і витрати за наведеними в цій темі формулами та має такі економічні показники діяльності, що відображені в 3-му і 4-му стовпчиках табл. 8.

Аналізуючи дані табл. 8, можна зробити такі висновки. Якщо ринкова ціна становитиме 50 грн, то:

підприємство зазнає збитків при обсягах виробництва до 4 тис. од. або понад 12 тис. од.;

Табл 8. Дохід, витрати та прибуток підприємства за різних ринкових цін

Q	TC	За ринкової ціни 50 грн		За ринкової ціни 34 грн		За ринкової ціни 25 грн	
		$TR = P \cdot Q$	$\pi = TR - TC$	$TR = P \cdot Q$	$\pi = TR - TC$	$TR = P \cdot Q$	$\pi = TR - TC$
1	2	3	4	5	6	7	8
0	52	0	-52	0	-52	0	-52 _{min}
1	100	50	-50	34	-66	25	-75
2	138	100	-38	68	-70	50	-88
3	172	150	-22	102	-70	75	-97
4	200	200	0	136	-64	100	-100
5	228	250	22	170	-58	125	-103
6	256	300	44	204	-52	150	-106
7	286	350	64	238	-48 _{min}	175	-111
8	326	400	74	272	-54	200	-126
9	370	450	80 _{max}	306	-64	225	-145
10	424	500	76	340	-84	250	-174
11	492	550	58	374	-118	275	-217
12	600	600	0	408	-192	300	-300
13	720	650	-70	442	-278	325	-395

- обсяги виробництва 4 тис. та 12 тис. од. — беззбиткові, тобто підприємство загальним доходом лише покриватиме всі загальні витрати;
- обсяги виробництва в межах від 4 тис. до 12 тис. од. нададуть прибутковість діяльності фірми;
- тільки обсяг виробництва в 9 тис. од. надасть підприємству максимальний прибуток у 80 тис. грн.

Таким чином, якщо ринкова ціна становить 50 грн за одиницю, фірмі слід вибрати саме обсяг виробництва у 9 тис. од. продукції, тому що він надає максимальний прибуток. Цей випадок, коли фірма має різні обсяги виробництва, які дають прибуток, і повинен визначити, який саме обсяг принесе їй максимум прибутку, називається «випадок максимізації прибутків».

Однак із чим зіткнеться підприємство за умов, якщо ринкова ціна знизиться до рівня 34 або 25 грн? Фірма матиме ті самі витрати, але знизиться загальний дохід, оскільки він буде розрахований за новими, нижчими цінами (розрахунки наведені у таблиці). Зверніть увагу, що за цими нижчими цінами підприємство за всіма обсягами виробництва матиме лише збитки.

Але за ринкової ціни в 34 грн спостерігається обсяг виробництва (7 тис. од.), за якого збитки менші (48 тис. грн), ніж при закритті фірми (52 тис. грн). Таким чином, керівництво підприємства має прийняти рішення про роботу в цих несприятливих умовах і вироблення цього обсягу продукції, за якого збитки є мінімальними ($TC - TR = \min$). Цей випадок управлінського рішення називається «випадок мінімізації збитків».

За ринкової ціни у 25 грн збитки підприємства за всіма обсягами виробництва більші, ніж при закритті фірми (52 тис. грн). Тому керівництво має прийняти рішення про проведення процедури банкрутства і закриття підприємства. Цей випадок управлінського рішення називається «випадок закриття підприємства».

2. Визначення обсягу виробництва методом порівняння граничного доходу (MR) і граничних витрат (MC).

Тепер розглянемо інший підхід до визначення обсягу виробництва, який приносить би максимальний прибуток або мінімальні збитки підприємству, порівнявши граничний дохід із граничними витратами.

Зіставивши додатковий дохід (MR) від реалізації кожної одиниці продукту з додатковими витратами (MC), пов'язаними з випуском цієї самої одиниці, зможемо з'ясувати, що ми отримуємо — прибуток чи збитки. Тому якщо при збільшенні обсягу виробництва граничний дохід перевищує граничні витрати (тобто $MR > MC$), то слід продовжувати нарощувати обсяги продукції, оскільки ми отримуємо прибуток. А якщо граничні витрати починають перевищувати граничний дохід (тобто $MR < MC$), то ми починаємо зазнавати збитків і слід припинити подальше збільшення обсягу виробництва.

Тому існує «золоте правило бізнесу»: підприємство максимізує прибутки або мінімізує збитки за такого обсягу виробництва, за якого граничний дохід дорівнює граничним витратам, тобто: $MR = MC$. Оскільки в умовах досконалої конкуренції $MR = P$, тоді це правило матиме вигляд: $P = MC$.

Звернемося до нашого прикладу (необхідні розрахунки економічних показників наведені у табл. 9).

Табл. 9. *Граничний дохід та граничні витрати підприємства*

Q	MC	Ринкова ціна = 50 грн		Ринкова ціна = 34 грн		Ринкова ціна = 25 грн	
		$MR_1 = P_1$	MR_1 та MC	$MR_2 = P_2$	MR_2 та MC	$MR_3 = P_3$	MR_3 та MC
1	48	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
2	38	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
3	34	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
4	28	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
5	28	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
6	28	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
7	30	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
8	40	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
9	44	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
10	54	50	$MR < MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$

Нехай ринкова ціна становить 50 грн. Чи повинна фірма виготовляти першу одиницю продукту? Так, тому що додатковий дохід (виторг) від її реалізації (50 грн) перевищує додаткові витрати (48 грн). Так само ми порівнюємо граничний дохід і граничні витрати, пов'язані з виробництвом кожної наступної одиниці. Ми переконуємося, що слід виготовляти й дев'яту одиницю продукту. Але витрати, пов'язані з випуском десятої одиниці ($MC_9 = 54$ грн), уже перевищуватимуть граничний дохід ($MR = 50$ грн). Отже, випускаючи десятю одиницю, фірма вже зменшить суму отриманого прибутку, яка складається з перевищень граничного доходу над граничними витратами від випуску кожної попередньої одиниці продукту. Звідси можна зробити висновок, що оптимальний обсяг випуску продукції цією фірмою становить 9 тис. од. Це обсяг ($Q = 9$ тис. од.), за якого підприємство *максимізує прибутки*.

Якщо ринкова ціна впаде до рівня 34 грн, то, застосовуючи «золоте правило бізнесу», ми можемо також визначити обсяг виробництва (7 тис. од.), за яким граничний дохід більший, ніж граничні витрати, а потім ситуація негативно змінюється. Тому

підприємству, щоб *мінімізувати збитки*, слід виготовляти саме цей обсяг продукції.

А якщо ціна впаде до 25 грн, то немає такого обсягу, за якого $MR = MC$, оскільки граничні витрати за всіма обсягами виробництва перевищують граничний дохід. Тому за цих умов підприємство повинно припинити свою діяльність.

Таким чином, обидва способи визначення обсягу виробництва, який максимізує прибуток фірми або мінімізує збитки підприємства, дають один і той самий результат. Їх можна застосовувати до фірм, які функціонують за умов будь-якої структури ринку (ринок досконалої конкуренції, олігополії, монополії, монополістичної конкуренції). Кожна фірма обирає для себе найбільш зручний спосіб, однак перевагу має другий спосіб, який надає підприємцям більше інформації для прийняття рішень не тільки сьогодні, а й на майбутнє.

Слід також підкреслити, що міру прибутковості функціонування та загальну фінансову оцінку діяльності підприємства можна визначити за показником рентабельності.

Рентабельність — це якісний вартісний показник, який характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт чи послуг.

В економічному аналізі використовуються різні показники рентабельності. Одні з них визначають прибутковість підприємств у співвідношенні до вкладених фінансових ресурсів — це *ресурсні показники рентабельності*. Інші показники визначають прибутковість підприємства у співвідношенні до поточних витрат на виробництво продукції — це *витратні показники рентабельності*.

Основним показником рентабельності підприємства є **рентабельність капіталу** (R_D), яка розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (π) до всього вкладеного власного та позичкового капіталу (K), тобто: $R_D = \frac{\pi}{K}$.

На відміну від ресурсних показників, **рентабельність поточних витрат підприємства** (R_{π}) характеризує вигідність для підприємства виробництва продукції та окремих її видів і розраховується як відношення чистого прибутку підприємства, тобто прибутку після відрахування податку ($\text{Ч}\pi$), до загальних витрат виробництва (TC), тобто: $R_{\pi} = \frac{\text{Ч}\pi}{TC}$.

Збільшення рентабельності виробництва продукції є показником ефективності виробництва та реальною оцінкою фінансових результатів діяльності підприємства.



Навчаємося разом

Підприємство за попередній рік отримало 0,6 млн грн чистого прибутку при загальних витратах 4,4 млн грн. У поточному році витрати виробництва збільшилися на 10 %, а чистий прибуток склав 0,75 млн грн. Зробіть висновок, збільшилася чи зменшилася прибутковість виробництва на підприємстві.

Розв'язання. У попередньому році рентабельність виробництва складала 15 % $\left(\frac{0,6}{4} \cdot 100\%\right)$, тобто на 1 грн витрат підприємство отримало 15 коп. чистого прибутку. У поточному році витрати виробництва склали 4,4 млн (4,0 · 1,1), тобто рентабельність поточних витрат виробництва дорівнює 17 % $\left(\frac{0,75}{4,4} \cdot 100\%\right)$. Таким чином, ефективність виробництва збільшилася у поточному році, тому що підприємство має 17 коп. чистого прибутку на 1 грн витрат.



Запитання та завдання

1. Які два способи використовують на підприємстві для розрахунку оптимального обсягу виробництва? 2. Поясніть, що таке «випадок максимізації прибутку». 3. Поясніть, чим відрізняється «випадок мінімізації збитків» від «випадку закриття фірми», якщо і у першому, і у другому випадку фірма зазнає тільки збитків. 4. Як за показником рентабельності можна оцінити результативність діяльності підприємства?



§ 18. Управління підприємством. Взаємозв'язки підприємств із фінансово-кредитними установами

Діяльність підприємства в ринковій економіці потребує ефективних управлінських рішень, які б забезпечували на підприємстві організаційний порядок та ефективну працю робітників зі створення продукції. **Управління, або менеджмент** — це діяльність із координації роботи працівників та структурних підрозділів підприємства.

На підприємстві існують різні рівні управлінської діяльності: стратегічний та операційний. Якщо *стратегічний менеджмент* передбачає прогнозування шляхів, способів та результатів досягнення практичної діяльності з урахуванням різноманітних

чинників та розроблення стратегічного плану розвитку підприємства, то *операційний менеджмент* визначає її зміст на підприємстві з реалізації цієї розробленої стратегії фірми.

Під управління на підприємстві підпадають усі сфери та напрямки діяльності підприємства.

На практиці управління реалізує спеціальна категорія людей — керівники, менеджери, управлінці, які виконують такі основні функції управління:

1. Планування, підготовка й ухвалення управлінського рішення.
2. Організація процесу реалізації прийнятих рішень.
3. Мотивація персоналу.
4. Контроль за ходом виконання управлінських рішень.

Якщо для прийняття правильних управлінських рішень менеджеру необхідна широка інформація про всі процеси, які відбуваються на підприємстві, то для реалізації цих рішень потрібна певна *структура управління*, яка відбиває функціональний розподіл праці на підприємстві, зв'язки та обсяг повноважень усіх його працівників (робітників, керівників підрозділів та підприємства).

Людство давно усвідомило важливість управління як особливого виду діяльності, але менеджмент як галузь управлінських знань почав формуватися в другій половині XVIII ст., а його становлення відбулося на початку XX ст. в епоху індустріалізації з появою великих за розмірами підприємств. Розвиток теорії управління пов'язаний із діяльністю таких видатних учених та практиків менеджменту, як Ф. Тейлор (1856—1915), якого називають «батьком наукового менеджменту», А. Файоль (1841—1925), А. Маслоу (1908—1970) та Д. М. Грегор (1906—1964). Основні положення сучасного підходу в управлінні розроблені американськими теоретиками П. Друкером (1919—2005) та М. Портером (народ. 1947). А наприкінці 60-х рр. XX ст. теорія менеджменту збагатилася дослідженнями в різноманітних галузях — психології, антропології, математиці, соціології, економіці, праві, логістиці тощо.

Для ефективного управління і планування підприємницької діяльності, пошуку майбутніх партнерів та інвесторів, отримання від банку кредиту на підприємстві складається бізнес-план. Це документ, який допомагає підприємцям подати задуманий проект у певній формі відповідно до розробленої бізнес-ідеї, потреб ринку, можливостей його ресурсного забезпечення та отримання прибутку.

Бізнес-план описує всі головні аспекти діяльності підприємства, аналізує проблеми, з якими воно може зіткнутися, а також визначає способи розв'язання цих проблем, дозволяє зробити ви-

сновок про необхідність залучення кредитних або інвестиційних коштів, окупність і прибутковість проекту, а також передбачає розроблення мети та завдань, які ставить підприємець на найближчу і майбутню перспективи.

Бізнес-плани різних підприємств будуть відрізнятися в деталях. Наприклад, існують питання, що є важливими для виробничих підприємств, а для підприємств роздрібної торгівлі або підприємств із надання послуг вони будуть відсуватися на другий план. Для виробничих підприємств велике значення мають технологія виробництва, сумісність обладнання, інвестицій, планування виробництва. Для торговельних підприємств — місце розташування та якість приміщень, постачання та доставка товару. Для фірми з надання послуг — потреба в персоналі з певною кваліфікацією, засобах зв'язку, доставці. Тому бізнес-план не має чітко визначеної структури. Але в ньому обов'язково повинні бути відображені основна ідея, мета бізнесу, специфіка підприємницької діяльності, організаційна і виробнича структура, стратегія фінансування, пропозиції щодо інвестицій, перспективи розвитку. Тому зазвичай бізнес-план має такі розділи:

Розділ 1 — *опис підприємства* — містить короткий опис самого бізнес-плану, який доцільно складати на останньому етапі його розробки. Саме тут подаються уявлення про мету бізнес-плану, характер підприємницької діяльності, ринкові можливості підприємства, склад управлінської команди та потенційних інвесторів, фінансові прогнози, очікувані результати тощо.

Розділ 2 — *маркетингова політика* — визначає загальну стратегію маркетингу, схему реалізації товару або надання послуг, напрями розвитку рекламної справи, методи збуту, шляхи реалізації сервісної, гарантійної політики, рекламної діяльності, стимулювання попиту та просування продукту.

Розділ 3 — *відомості про конкурентів* — містить відомості про конкуренцію в тому сегменті ринку, де фірма збирається реалізовувати свою продукцію, а також оцінює конкурентоспроможність власної продукції.

У розділі 4 — *план виробництва* — надається обґрунтування плану виробництва товару або надання послуг, необхідних для цього ресурсів та порядку їх постачання.

Розділ 5 — *організаційний план* — містить аналіз структури управління підприємства, яка дозволяє визначити основні управлінські та виконавчі підрозділи, функціональні й лінійні зв'язки і відповідність між ними, стиль керівництва й діяльності підприємства, пріоритетні установки для персоналу, символіку, ритуали.

Розділ 6 — *юридичний план* — надає інформацію про правові аспекти діяльності підприємства, про засновників та склад керівних органів підприємства, характер власності тощо.

Розділ 7 — *кадрова політика* — розкриває кількість та професійний рівень робітників підприємства та способи їх працевлаштування.

Розділ 8 — *ризик та страхування* — надає оцінку та прогнозування наслідків ризиків, а також способи мінімізації ризику та їх страхування.

У розділі 9 — *фінансовий план* — обґрунтовуються загальні витрати та можливі доходи підприємства, розміри виробництва, доцільні з економічної точки зору, та потреба підприємства в інвестиціях.

Розділ 10 — *стратегія планування та фінансування* — завершальний розділ, у якому необхідно охарактеризувати діяльність фірми в ході реалізації проекту, зазначити, як витратяться вкладення, коли можна чекати на повне повернення цих вкладів і доходи від реалізації проекту.

Таким чином, завдяки розробці бізнес-плану та правильному і зваженому бізнес-плануванню можна відшукати інвесторів для реалізації задуманого проекту, мати ретельно підготовлений план розвитку підприємства на майбутнє.

Останніми роками в Україні відбуваються глибокі економічні зміни, зумовлені процесами становлення ринкової економіки. Це також ті зміни, що спостерігаються в ринковій інфраструктурі у сфері фінансово-кредитних відносин (створення комерційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній, інших фінансових інституцій). Ці умови вимагають від фахівців підприємств, які відповідають за їх фінансову діяльність, кваліфікованої оцінки фінансового стану підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень щодо співпраці з фінансово-кредитними установами.

Фінансова діяльність підприємства — це одна з управлінських функцій, пов'язана з управлінням процесами формування і використання фінансових ресурсів на підприємстві.

Фінансові ресурси підприємства — це грошові фонди цільового призначення, які формуються на підприємстві й використовуються для реалізації статутних цілей. Усі фінансові ресурси, які має підприємство, можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фінансові ресурси (або власний капітал) — власні гроші, які підприємство витрачає на організацію та фінансування підприємницької діяльності. Якщо власний капітал становить більшу частину фінансових ресурсів підприємства, то це запорука успішної, конкурентоспроможної роботи підприємства.

В умовах ринкової економіки великого значення набувають зовнішні джерела фінансових ресурсів. *Зовнішні фінансові ресурси* — це фінансові ресурси, які підприємство може отримати ззовні.

Ринкові умови діяльності підприємства породжують об'єктивну необхідність використання поряд із власними коштами, які є в розпорядженні підприємця, і зовнішніх (позичкових) фінансових ресурсів, що мобілізуються підприємством на фінансовому ринку. Вони представлені коштами, що отримує підприємство від продажу власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також позиковими засобами або великими інвестиціями. Таким чином, основними видами зовнішніх ресурсів є товарний кредит, кредит під цінні папери та фінансові кредити (довгострокові та короткострокові).

Товарний кредит виникає між підприємствами в розрахунках за матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Поширеною формою отримання товарного кредиту є видача підприємством векселів своїм постачальникам. *Вексель* — це цінний папір, письмове боргове зобов'язання чітко встановленої форми, яке засвідчує обов'язок підприємства-боржника сплатити певну грошову суму в певний строк своєму кредитору. Повна сума векселя включає номінальну суму та обумовлені у векселі відсотки.

Крім цього, підприємство, згідно з чинним законодавством України, має можливість і право додаткового випуску й розміщення власних цінних паперів на ринку з метою залучення додаткових коштів. Ця діяльність підприємства засвідчує також відносини позики і на практиці виступає як кредит під цінні папери підприємства.

В умовах ринкової економіки підприємство також має можливість виступати не тільки як емітент, випускаючи акції, облігації та векселі, але і як інвестор, вкладаючи вільні кошти в цінні папери інших підприємств та отримуючи дивіденди (доходи) від цінних паперів інших емітентів. Підприємство тим самим формує власний портфель інвестицій та зацікавлене в безпеці вкладень, у їх прибутковості та зростанні капіталу.

Вкладення в цінні папери досить ризиковані, тому необхідно постійно відстежувати кон'юнктуру фондового ринку, щоб збільшити прибутковість вкладень, а не втратити їх. Відстежувати кон'юнктуру фондового ринку підприємство може самостійно або за допомогою особливих компаній, які називаються трастовими.

Крім зазначених вище способів отримання додаткових коштів і можливостей, усі підприємства також мають змогу отримати зовнішні фінансові ресурси і як **фінансові кредити**, під якими

розуміють надання коштів підприємству як банками, так і небанківськими установами (кредитною спілкою, недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями тощо) в позику на певний термін для цільового використання та під відсотки.

Найбільш поширеною формою фінансових кредитів є банківський кредит. Підприємство бере банківський кредит не стільки й не тільки для покриття збитків та інших можливих прорахунків у діяльності підприємств. Підприємства зацікавлені в отриманні короткострокових банківських кредитів для поповнення оборотних коштів. Річ у тому, що підприємствами за рахунок власних коштів створюються мінімальні запаси сировини та матеріалів. Але потреба в коштах для цього протягом року коливається. Підприємства із сезонним характером виробництва мають у певний момент часу зробити такі запаси сировини, яких би вистачило на весь термін переробки. Тому в цих підприємств виникає потреба в додаткових коштах для накопичення сировини, і вони звертаються до банків, щоб отримати кредит. Наприклад, різкі коливання потреби в коштах відбуваються у підприємств, що переробляють сільськогосподарську сировину.

У сучасних умовах підприємство має доступ до позичкового фонду через систему комерційних банків. Основна функція комерційних банків — здійснення на договірних засадах кредитного, розрахункового й касового обслуговування підприємств та організацій. Усі напрямки партнерських відносин між підприємством і комерційним банком, у тому числі в галузі кредитування, регулюються двосторонніми договорами. У них фіксуються умови, за яких банк здійснює ведення рахунків клієнтів, кредитування, безготівкові розрахунки за їх дорученнями, касове обслуговування, у тому числі проведення інкасації та перевезення грошових знаків, довірчі операції, консультативні послуги, пов'язані з банківською діяльністю, тощо.

Кредити, які надаються комерційними банками підприємствам, залежно від термінів кредитування поділяються на короткострокові, середньострокові й довгострокові.

Короткострокові кредити видаються банками терміном до 12 місяців в основному для збільшення фонду оборотних коштів. В окремих випадках короткострокові кредити можуть бути спрямовані на купівлю машин та обладнання.

Середньострокові кредити видаються банками терміном на один-три роки, *довгострокові кредити* — на термін від трьох років і більше. Ці кредити видаються на збільшення фонду основних коштів підприємства (на закупівлю капітальних ресурсів), тобто на капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією під-

приємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології.

Підприємці у своїй діяльності стикаються не лише з недостатністю фінансових ресурсів, але і з різними видами ризиків. Більше того, в умовах ринкової економіки ризик є ключовим моментом підприємницької діяльності в усіх видах підприємництва. Характерні особливості ризику — невизначеність, несподіваність, невпевненість, припущення, що справа матиме успіх. В умовах політичної та економічної нестабільності в суспільстві міра ризику підприємців зростає.

Ризик — це можливість виникнення несприятливих ситуацій під час реалізації господарських планів і виконання фінансових рішень підприємства. Підприємець у своїй діяльності стикається з різними видами ризику: виробничим, комерційним, фінансовим (кредитним), інвестиційним і ринковим.

Звичайно ж, підприємці намагаються мінімізувати можливість виникнення ризику і втрат від нього в господарській діяльності. Адже втрати від ризику можуть бути різними: матеріальні, трудові, фінансові, втрати часу. Особливу групу становлять втрати від дії непередбачуваних чинників політичного характеру. Вони надають непередбаченості господарській діяльності підприємця, порушують ритм виробництва, знижують прибуток.

Одним із можливих способів мінімізації ризику і невизначеності в підприємницькій діяльності є страхування ризику. **Страхування ризику** — це передача страховій компанії відповідальності за певні ризики підприємця. Так, у практиці страхування поширені такі види страхування: капіталу (майна), перерв у виробництві, технічних ризиків, сільськогосподарських ризиків, перевезень та відповідальності.

Страхування підприємницьких ризиків в Україні здійснюють страхові компанії. Для цього страхова компанія укладає з підприємством договір, згідно з яким страховик бере на себе зобов'язання в разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату страхувальнику (підприємству), а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені строки та виконувати інші умови договору.

Діяльність страхової компанії є самоокупною, тому за свої послуги вона отримує від підприємства страховий платіж, за рахунок якого здійснює *страхове відшкодування* на випадок непередбачених подій, покриває свої витрати на ведення справи та отримує прибуток.

Таким чином, відносини між підприємством і фінансово-кредитними установами є взаємовигідними, вони надають можли-

вість останнім працювати за принципом самоокупності, а підприємствам — значно мінімізувати підприємницькі ризики, а також у разі необхідності отримувати кредити чи вигідно вкладати свої гроші.



Навчаємося разом

Визначте, чи правильне твердження: «Страхова компанія заробляє гроші на нещасті підприємців та громадян».

Відповідь. Це твердження є неправильним. Страхова компанія виступає партнером як громадян, так і підприємців, оскільки несе відповідальність перед ними за можливі збитки або негаразди, із якими стикаються люди. Вона відшкодовує підприємцям значну частину збитків. Підприємці «розділяють» ризик зі страховою компанією, і за це готові сплачувати страхові внески. Страхова компанія дійсно є комерційною фірмою, тому вона не тільки повинна покрити свої витрати на ведення справи підприємства, а й отримувати прибуток. Страховий платіж включає як ці суми, так і суму, яка забезпечує виплати страхових сум самим підприємствам.



Запитання та завдання

1. Дайте визначення поняття «менеджмент». 2. Дайте визначення поняття «бізнес-план». Які розділи містить бізнес-план? 3. Дайте визначення поняття «фінансові ресурси підприємства». 4. Якими є джерела утворення зовнішніх фінансових ресурсів підприємства? 5. Визначте сутність банківського кредиту та його види. 6. Поясніть, як страхування дає можливість мінімізувати ризики підприємств.

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

- Підприємство — це суб'єкт господарювання, який здійснює виробничу діяльність:
 - із метою працевлаштування людей
 - виключно на основі приватної власності
 - із метою виробництва продукції
 - із метою отримання прибутку
- За якою ознакою була проведена класифікація приватних, колективних і державних підприємств?
 - За формами власності
 - за цілями діяльності
 - за способом створення
 - за кількістю робітників на підприємстві

3. Якщо середньооблікова кількість працюючих на підприємстві не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн, то це:
- А мале підприємство
 - Б середнє підприємство
 - В велике підприємство
 - Г бізнес фізичної особи — підприємця
4. Бухгалтерський прибуток за розміром:
- А перевищує економічний прибуток, тому що він визначається без урахування внутрішніх (неявних) витрат
 - Б перевищує економічний прибуток, тому що він визначається без урахування податків і відсотка за кредит
 - В перевищує економічний прибуток, тому що він визначається без урахування постійних і змінних витрат
 - Г дорівнює виторгу від реалізації
5. «Золоте правило бізнесу» стверджує:
- А досягни обсягу виробництва, за якого $MR = MC$
 - Б збільшуй обсяг виробництва, поки воно приносить нормальний прибуток
 - В нарощуй виробництво, поки $P > ATC$
 - Г нарощуй виробництво, поки $TR = TC$
6. Установіть відповідність між змістом економічних понять та їх назвою.
- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 Процес господарювання з виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг | А Посередницьке підприємництво |
| 2 Основу підприємницької діяльності становлять операції й угоди з купівлі-продажу товарів | Б Фінансово-кредитне підприємництво |
| 3 Об'єктом купівлі-продажу є гроші, іноземна валюта, цінні папери (акції та облігації) | В Виробниче підприємництво |
| 4 Підприємець сам не виробляє і не продає товар, а пов'язує людей і фірми в процесі товарного обміну у товарно-грошових операціях | Г Комерційне підприємництво |

? Запитання та завдання

1. Під час збою комп'ютерної програми в звіті про діяльність фірми залишилися лише кілька цифр. Відновіть утрачені дані.

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0			120				
10						40	
20							
30			548				6

2. За даними табл. 7 (с. 94) накресліть графіки, перший із яких ілюструє загальні витрати, постійні витрати та змінні витрати, другий — усі види середніх витрат підприємства та граничні витрати. 3. Проілюструйте графічно випадок максимізації прибутку, випадок мінімізації збитків та випадок закриття фірм за даними табл. 8 (с. 97). 4. Поясніть, чи правильне твердження: «Малий бізнес є передумовою створення ринкової економіки».



ТЕМА VI. ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА



§ 19. Виробничий потенціал національної економіки

Національна економіка — це економічно й організаційно єдина система взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, яким властива відповідна пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, обмеженій державними кордонами.

Можливість національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства дають усі наявні в країні ресурси — виробничі, матеріальні, трудові, природні, фінансові, науково-технічні, інформаційні тощо. Відповідно, економічний потенціал національної економіки складається з виробничого, трудового, фінансового, наукового, технологічного та інших видів.

Виробничий потенціал — це сукупність засобів виробництва, які можна задіяти при виробництві економічних благ, необхідних для країни. Він характеризується як величиною (вартістю) основних виробничих фондів, так і їх наявністю в натуральному вимірі.

До основних виробничих фондів належать приміщення, машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий і господарський інвентар, доросла робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження (сади і виноградники). Основні засоби багаторазово використовуються в матеріальному виробництві. Зберігаючи натуральну форму, засоби виробництва постійно зношуються і переносять частинами свою вартість на вироблену продукцію у вигляді амортизаційних відрахувань.

Технічне переоснащення і реконструкція підприємств є основним джерелом нарощування виробничого потенціалу, його інтенсивного розвитку. Оскільки віддача капіталовкладень у технічне переозброєння і реконструкцію приблизно удвічі більша за нове будівництво, сюди спрямовується не менш ніж половина їх загальної суми.

Трудовий потенціал характеризується кількістю та якістю робочої сили.

На рівні національної економіки трудовий потенціал має такі узагальнені показники, як здоров'я, рівень освіти, організованість, творчий потенціал та активність, моральність тощо. Здоров'я населення країни характеризується середньою тривалістю життя, часткою інвалідів, смертністю за різними віковими групами з різних причин, розміром і часткою витрат на охорону здоров'я тощо. Моральність суспільства визначається його релігійністю, ставленням до інвалідів, дітей, людей похилого віку, показниками соціальної напруженості, злочинності тощо.

Творчий потенціал і активність визначаються темпами науково-технічного прогресу в країні, доходами від авторських прав, кількістю патентів міжнародних премій тощо. Організованість на рівні суспільства можна оцінити якістю і стабільністю законодавства, обов'язковістю дотримання законів і угод, стабільністю політичної ситуації, якістю доріг і громадського транспорту тощо.

Рівень освіти населення характеризується середньою кількістю років навчання в розрахунку на одну людину, часткою витрат на освіту в державному бюджеті, доступністю різних рівнів освіти тощо. У наш час вирішальною умовою конкурентоспроможності трудового потенціалу є його якість. Існують два шляхи її забезпечення: 1) заміна персоналу на працівників, що мають вищий рівень освіти та професійної підготовки; 2) постійне підвищення кваліфікації працівників через систему безперервного навчання.

Природно-ресурсний потенціал — це сукупність усіх природних запасів і умов, що є і можуть бути задіяні для задоволення певних потреб. До природно-ресурсного потенціалу належать такі ресурси:

- ☑ мінеральні, які представлені корисними копалинами та мінерально-будівельною сировиною. Вони поділяються на паливні, рудні й нерудні;
- ☑ земельні, серед яких виділяють типи ґрунтів, а також види господарського використання земель (рілля, сінокоси й пасовища, ліси й чагарники);
- ☑ водні, які поділяються на води Світового океану, води суходолу. До вод суходолу належать річки, озера, ставки, водосховища, болота, льодовики і підземні води (ґрунтові та артезіанські);
- ☑ біологічні, що включають рослинний і тваринний світ;
- ☑ рекреаційні, що включають природно-кліматичні та бальнеологічні;
- ☑ кліматичні, до яких належить сонячна енергія, енергія вітру, внутрішнє тепло Землі.

Природно-ресурсний потенціал становлять усі види природних ресурсів, що є на території країни чи в підконтрольній їй частині Світового океану. За сумарними запасами деяких із них Україна посідає одне з провідних місць у Європі (наприклад мінеральних, рекреаційних). Натомість відчувається загальний дефіцит водних, гідроенергетичних, лісових ресурсів.

Фінансовий потенціал країни визначається сукупністю грошових фондів підприємств, громадян, держави. Фінансові можливості України поки що досить обмежені. Річний державний бюджет країни менший, ніж бюджети окремих міст розвинених країн Заходу. Велика кількість українських підприємств є фінансовими боржниками або перебувають на межі банкрутства, а більшість громадян країни отримують доходи, нижчі за установлений прожитковий мінімум.

Багато фінансових операцій відбувається нелегально, тобто в «тіні», що заважає нормальному функціонуванню національної економіки.

Науковий потенціал України базується на розгалуженій мережі наукових інститутів, науково-дослідних закладів, які існують у системі Національної академії наук, міністерств і відомств, їх працівниками є десятки тисяч спеціалістів вищої категорії — докторів і кандидатів наук. У деяких напрямках науки Україна проявила себе як один зі світових лідерів, наприклад у кібернетичі, електрозварюванні металів, кардіохірургії, космічній техніці. Однак у багатьох галузях наукової діяльності, що стосуються розробки високопродуктивної техніки і новітніх технологій, відставання вітчизняної науки є суттєвим. На сьогодні ситуація

ускладнюється недостатнім фінансуванням і нестабільною діяльністю наукових організацій, виїздом спеціалістів високої кваліфікації за кордон.

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Недосконалість останнього може призвести до нераціонального, малоефективного, а то й витратного використання складових економічного потенціалу.

? Запитання та завдання

1. Охарактеризуйте складові економічного потенціалу національної економіки. 2. Чи існує проблема обмеженості ресурсів у національній економіці?



§ 20. Сукупні доходи та сукупні витрати

Пригадайте схему кругообігу продуктів і доходів. Кожний з економічних суб'єктів виконує певні функції та отримує певні види доходів, які витрачає для досягнення власних цілей. На рівні національної економіки йдеться не про індивідуальних, а про агрегованих (сукупних) суб'єктів.

Сектор домашніх господарств представлений безліччю окремих осіб або родин, що як споживачі купують товари й послуги у фірм, а як власники ресурсів продають фірмам виробничі ресурси.

Домогосподарства як власники різноманітних ресурсів отримують доходи у вигляді заробітної плати, ренти та відсотка. Частина доходів домогосподарств може формуватися також за рахунок соціальних трансфертів — різних видів соціальної допомоги (пенсії, соціальні допомоги, стипендії, страхові компенсації, відшкодування витрат інвалідам).

Отримані доходи перетворюються на витрати. Частина доходів від ресурсів домогосподарства сплачують державі у вигляді податків. Основна ж частина загальних доходів домогосподарств витрачається на придбання необхідних товарів та послуг, тобто формуються споживчі витрати. Частина доходів домогосподарств може зберігатися у вигляді заощаджень, які є одним із джерел позичкового капіталу.

Підприємницький сектор представлений різноманітними фірмами. Фірми, що прагнуть отримати прибуток, є основними виробничими одиницями в національній економіці, які купують ресурси та продають товари й послуги. Фірми отримують доходи у вигляді виручки від продажу товарів та послуг. Вона дає можливість оплатити фактори виробництва, у тому числі сформувати дохід підприємців (прибуток) та створити амортизаційні фонди. Частина прибутку відраховується підприємцями до державного бюджету у вигляді податків. Амортизація ж як частина вартості спожитих засобів виробництва, що перенесена на готовий продукт і відповідає зносу цих засобів виробництва, дає змогу підприємцям відремонтувати чи відшкодувати спожиті засоби виробництва. Після відрахування податків та обов'язкових платежів решту коштів підприємства витрачають як валові інвестиції, тобто витрати на нове будівництво, придбання обладнання та формування виробничих запасів. Причому на ці потреби можна використати і кредитні ресурси.

Державний сектор представлений різними установами, діяльність яких забезпечується за рахунок фінансування з державного бюджету. Держава в ринковій економіці виконує функцію регулювання соціально-економічних процесів: забезпечення внутрішньої і зовнішньої безпеки; розвиток соціальної інфраструктури, зокрема освіти, охорони здоров'я, науки, транспорту; забезпечення соціальних гарантій у сфері трудового права; розробка стимулів для охорони навколишнього середовища. Держава отримує доходи від суб'єктів економічної діяльності в основному у вигляді податків на прибуток підприємців та податків на доходи домогосподарств. Ці кошти вона спрямовує на виплату трансфертних платежів та формує державні витрати, тобто витрати на придбання необхідних ресурсів, інвестування підприємств державного сектору, виробництво суспільних благ, купівлю готової продукції.

Національна економіка тісно пов'язана з іноземними економічними суб'єктами. Сектор *зовнішній світ* являє собою сукупність економічних суб'єктів за кордоном і закордонних державних інститутів. До цього сектору також належать інституційні одиниці, що фізично розміщені на географічній території даної країни, але не входять до складу національної економіки (анклави інших країн — посольства, консульства, військові бази та міжнародні організації). Зовнішній світ отримує доходи від продажу своєї продукції, яка є для нас імпортом, витратами національних споживачів на придбання іноземної продукції, і витрачає кошти на купівлю нашої продукції, тобто нашого експорту.

Зміна доходів економічних суб'єктів приводить до зміни їх витрат і навпаки. Національна економіка спрямована на досягнення рівноваги, балансу між сукупними доходами і сукупними витратами.

Навчаємося разом

Використовуючи баланс сукупних доходів і сукупних витрат, визначте величину споживчих витрат, якщо відомо, що заробітна плата становить 958 млн грош. од., відсотки — 205 млн грош. од., прибуток — 780 млн грош. од., рента — 190 млн грош. од., трансферти — 200 млн грош. од., податки на прибутки — 235 млн грош. од., податки на доходи домогосподарств — 210 млн грош. од., заощадження домогосподарств — 160 млн грош. од.

Розв'язання. Оскільки доходи домогосподарств повинні бути такими самими, як витрати, то Споживчі витрати = Заробітна плата + Відсотки + Рента + Трансферти - Податки на доходи домогосподарств - Заощадження домогосподарств. Решта даних є зайвими. Отже, споживчі витрати становлять: $958 + 205 + 190 + 200 - 210 - 160 = 1183$ млн грош. од.

Запитання та завдання

1. Обґрунтуйте правильність або неправильність тверджень: 1) національна економіка — це нерозривний комплекс виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ, послуг і духовних цінностей; 2) якщо держава підвищить податки на доходи економічних суб'єктів на 10 %, то й споживчі витрати, й інвестиційні витрати зменшаться на 10 %; 3) заробітна плата є елементом як доходів, так і витрат. 2. Визначте зміни реальних доходів населення, якщо після зростання цін на товари та послуги на 14 % номінальні доходи зросли на 1/8. 3. Підготуйте доповідь на тему «Трудові і нетрудові доходи населення».



§ 21. Валовий внутрішній продукт та його підрахунок

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, створених на території країни за певний період (зазвичай за рік).

Це означає, насамперед, що ВВП показує результативність функціонування всієї економіки, багатьох галузей і величезної кількості підприємств, які становлять народне господарство, тобто

є агрегованим, а отже, вартісним показником, оскільки в країні виробляється величезна кількість різноманітних товарів і послуг, порівняти й відобразити їх у вигляді сукупного показника можна тільки за допомогою грошової оцінки.

Далі слід урахувувати, що товари й послуги поділяють на кінцеві й проміжні, адже вони створюються працею величезної кількості людей, зайнятих у різних галузях, і проходять ряд стадій обробки. На кожній наступній стадії виробництва вартість товару збільшується, оскільки до витрат, здійснених на попередніх стадіях, додаються витрати даної стадії. Ті товари, які виготовляються для подальшого використання в процесі виробництва, для переробки або перепродажу, називаються *проміжними*. *Кінцеві ж товари*, у вартість яких уже включені ціни проміжних товарів, призначені для кінцевого споживання. Саме вартість кінцевих товарів і входить у вартість ВВП, що дозволяє уникнути повторного рахунку, штучного завищення його вартості.

Необхідно також урахувувати, що в будь-якій сучасній економіці частина факторів виробництва, а отже, і доходів на них належать іноземним інвесторам. Тому при визначенні ВВП ми беремо до уваги результати діяльності як національних, так й іноземних економічних суб'єктів на території даної країни. Однак національні інвестиції країни також можуть бути розміщені за кордоном. Результатом діяльності національного капіталу й праці є валовий національний продукт (ВНП), тобто ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, створених протягом року національним капіталом і працею, що функціонує як на території даної країни, так і поза її межами. ВВП і ВНП пов'язані між собою таким співвідношенням:

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

де СФД — сальдо факторних доходів, що надходять із-за кордону, і факторних доходів, отриманих зарубіжними інвесторами в даній країні. У цілому різниця між ВВП і ВНП незначна й становить $\pm 1\%$ ВВП. Відповідно до рекомендацій статистичної служби ООН, у більшості країн (у тому числі й в Україні) як основний показник виміру суспільного продукту використовується ВВП. У США та Японії використовується показник ВНП. У США окрім показників ВВП та ВНП Економічна Рада при президенті розраховує також потенційний ВНП, що показує виробничі можливості країни при повному використанні трудових ресурсів (природному рівні безробіття).

ВВП відображає підсумковий результат функціонування економіки країни і є об'єктом макроекономічного регулювання. Уперше підрахунок ВВП було здійснено державними органами

США в 1932 р. Наукову базу до розрахунків заклав відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1971 р. Саймон Кузнець (1901—1985), який розпочав навчання в Харківському університеті, а потім закінчив Колумбійський університет у США.

Розрахунок ВВП супроводжується значними труднощами. Певна кількість кінцевих товарів і послуг не набуває товарної форми, а деякі підрахувати практично неможливо. До того ж частина грошових виплат зовні дуже схожа на доходи, але, по суті, такими не є, оскільки не змінює обсягу валового виробництва, а отже, і до складу ВВП не включається. Тому при підрахунку ВВП не враховуються:

- робота на себе, хатні послуги (тобто натуральне господарство, оскільки не набуває товарної форми);
- непродуктивні операції:
 - ✓ державні трансфертні платежі — бюджетні кошти для фінансування обов'язкових виплат населенню: пенсій, допомог, стипендій, компенсацій, інших соціальних виплат, передбачених законодавством;
 - ✓ приватні трансфертні платежі — кошти приватних осіб, фондів, організацій (дарунки, різні пожертвування, спонсорська допомога). Ті, хто отримує як державні, так і приватні трансфертні платежі, нічого не вкладають у національне виробництво, отже, обсяг суспільного виробництва не змінюють;
 - ✓ доходи від купівлі-продажу цінних паперів (акцій, облігацій, сертифікатів тощо);
- перепродаж товарів, який, не змінюючи поточного виробництва, веде лише до повторного рахунку.

Згідно із загальним методологічним положенням системи національних рахунків, обсяг ВВП може бути обчислений трьома методами:

- виробничим методом, або методом доданої вартості;
- методом потоку витрат;
- методом потоку доходів.

Як наголошувалося раніше, блага поділяються на проміжні й кінцеві. При обчисленні ВВП ураховується вартість кінцевих товарів і послуг, яку можна отримати, склавши величину доданої вартості кожної галузі або кожного суб'єкта, які беруть участь у його створенні. **Додана вартість** — це різниця між вартістю виготовлених товарів і послуг та вартістю сировини й матеріалів, придбаних у постачальників, тобто різниця між вартістю створеного блага й вартістю проміжного блага. Таким чином,

у додану вартість включаються витрати тільки даного суб'єкта, даної галузі на створення й реалізацію товару, а також прибуток цих суб'єктів.

За методом потоку витрат ВВП (Y) складається:

- ☑ з особистих споживчих витрат (C) — витрат домогосподарств на придбання товарів поточного споживання, тривалого користування та оплату послуг;
- ☑ із валових приватних внутрішніх інвестицій (I) — витрат національного бізнесу на будівництво, придбання машин та обладнання, приріст виробничих запасів. Слід зазначити, що до валових інвестицій належать і витрати домогосподарств на нове будівництво і придбання транспортних засобів. Валові інвестиції містять у собі чисті інвестиції (приріст капітальної вартості) та амортизацію (вартість спожитих засобів виробництва);
- ☑ із державних закупівель товарів і послуг (G) — витрат держави, пов'язаних із безпосереднім виробництвом товарів і послуг;
- ☑ із чистого експорту (X_n) — різниці між експортом та імпортом.

Отже, ВВП за витратами становить суму витрат усіх економічних суб'єктів на придбання (споживання) кінцевих товарів і послуг, тобто:

$$Y = C + I + G + X_n.$$

За методом потоку доходів ВВП (Y) включає:

- ☑ компенсацію працюючим (w) — грошова винагорода за працю найманих робітників, а також додаткові виплати на соціальне забезпечення, соціальне страхування, медичне обслуговування тощо;
- ☑ рентні платежі (R) — доходи, які отримують власники землі, природних ресурсів, будівель, споруд;
- ☑ відсоток (i) — доходи власників грошового капіталу;
- ☑ прибуток (Pr) — доходи некорпоративного підприємницького сектору та валовий прибуток корпорацій, що складається:
 - ✓ із податку на прибуток корпорацій, тобто частини прибутку, яку отримує держава,
 - ✓ дивідендів — частини прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді доходу на акції,
 - ✓ нерозподіленого прибутку корпорацій, що спрямовується на збільшення реальних активів фірм і є власністю корпорацій;

- ☑ *амортизаційні відрахування (А)* — кошти, які використовуються для заміни зношених протягом року машин, обладнання, будівель;
- ☑ *непрямі податки на бізнес (Т)* — податки на товари й послуги, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни виробника: податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі, що надходять у державний бюджет.

Слід брати до уваги, що амортизаційні відрахування й непрямі податки на бізнес — це кошти, не пов'язані з виплатою факторних доходів.

Таким чином, ВВП за доходами становить суму доходів усіх суб'єктів економічної діяльності плюс амортизація й непрямі податки на бізнес, тобто:

$$Y = w + R + i + Pr + A + T.$$

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

$$C + I + G + X_n = w + R + i + Pr + A + T.$$

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

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) — це валовий внутрішній продукт за винятком амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A.$$

Національний дохід (НД) — це сума факторних доходів, зароблених усіма верствами суспільства цього року в результаті використання наявних економічних ресурсів:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - T = w + R + i + Pr.$$

Особистий дохід (ОД) — це отриманий дохід. Щоб отримати величину особистого доходу, необхідно з національного доходу відняти ті доходи, які не надходять до домашніх господарств (податки на прибуток корпорацій, нерозподілений прибуток корпорацій, відрахування до пенсійного фонду і на соціальне страхування). З іншого боку, особистий дохід включає трансферти, які за своєю суттю не є заробленим доходом:

ОД = НД - Податки на прибуток корпорацій - Нерозподілений прибуток корпорацій - Відрахування на соціальне страхування + Трансфертні платежі.

Дохід у розпорядженні (РД) включає ту частину особистого доходу, що перебуває в розпорядженні населення й витрачається ним на придбання споживчих благ і заощадження:

$РД = ОД - \text{Податки на особистий дохід (прибутковий податок, податок на прибуток у некорпоративному секторі, податок на майно, податок на спадщину)}$.

Усі макроекономічні показники безпосередньо обчислюються в поточних цінах, тобто цінах того періоду, у момент якого здійснюється облік або аналіз. А це означає, що рівень і динаміка, наприклад ВВП, залежать не тільки від зміни обсягів національного виробництва, але й від зміни цін, у яких ці обсяги вимірюються. Наприклад, у країні протягом року може бути виготовлено товарів та послуг менше, ніж минулого року. Але внаслідок того, що ціни на ці товари та послуги протягом року значно підвищилися, то вартість ВВП буде більшою порівняно з минулим роком. Тому, щоб мати змогу порівняти результативність економіки за певний період часу або здійснити міжнародний аналіз основних макроекономічних показників, розрізняють номінальний і реальний валовий внутрішній продукт.

Номінальний ВВП — це поточний обсяг виготовлених товарів і послуг, підрахований у поточних цінах. *Реальний ВВП* — поточний обсяг виробництва, підрахований в зіставних цінах базисного періоду. Саме показник реального ВВП використовується при аналізі динаміки розвитку економіки або для порівняння рівнів розвитку економіки в різних країнах, тому що вимірює вартість кінцевих товарів і послуг, виготовлених у країні за рік у постійних, фіксованих цінах, а тому є більш точним показником функціонування економіки.

Реальний ВВП розраховується за допомогою коригування номінального ВВП на індекс цін:

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

Індекс цін — показник, що характеризує темпи зміни ринкових цін поточного року порівняно з базисним. Оскільки найчастіше ціни все ж таки зростають, то зв'язок між показниками номінального і реального ВВП показує саме індекс цін, який має назву «дефлятор ВВП»:

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

Зростання ВВП є умовою процвітання будь-якого суспільства, тому воно зацікавлене в його постійному збільшенні. Це

збільшення можна виміряти за допомогою двох взаємозалежних показників: зростання реального ВВП і зростання ВВП на одну особу за певний період часу. Темпи приросту реального ВВП (ВВП) визначають як відношення приросту реального ВВП до базисного реального ВВП, виражене у відсотках. Показник ВВП на одну особу — зручний інструмент порівняння рівнів економічного розвитку країн і добробуту їхнього населення. Чим вищий ВВП на одну особу для кожної країни, тим вища якість життя її громадян.



Навчаємося разом

Обчисліть вартість ВВП, ЧВП, НД та величину чистого експорту, якщо результати соціально-економічного розвитку країни у звітному періоді такі (млн грош. од.): рента — 140; трансфертні виплати — 70; заробітна плата — 210; відсоток — 110; прибутки корпорацій — 134; дивіденди — 90; непрямі податки — 76; прибутки індивідуального сектору — 30; державні закупівлі товарів та послуг — 200; чисті внутрішні інвестиції — 270; споживчі витрати — 240; валові внутрішні інвестиції — 780. Визначте реальний ВВП, якщо ціни на товари та послуги протягом року зросли на 25 %.

Розв'язання. Вартість ВВП можемо підрахувати, використавши метод доходів: $Y = w + R + i + Pr + A + T$. Амортизацію можна визначити, віднявши чисті внутрішні інвестиції від валових внутрішніх інвестицій. Визначаємо вартість ВВП:

$$Y = 210 + 140 + 110 + (134 + 30) + (780 - 270) + 76 = 1210 \text{ млн грош. од.}$$

Чистий внутрішній продукт розраховуємо за формулою:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A, \text{ ЧВП} = 1210 - (780 - 270) = 700 \text{ млн грош. од.}$$

Для визначення вартості національного доходу використовуємо формулу: $\text{НД} = \text{ЧВП} - T$. Отримуємо: $\text{НД} = 700 - 76 = 624 \text{ млн грош. од.}$

Чистий експорт (X_n) — складова частина ВВП, підрахованого за методом витрат. Отже, Чистий експорт = ВВП - Споживчі витрати - Валові інвестиції - Державні витрати, тобто $X_n = Y - C - I - G$. Оскільки ВВП за методом витрат дорівнює ВВП за методом доходів, то:

$$X_n = 1210 - 240 - 780 - 200 = -10 \text{ млн грош. од.}$$

Це означає, що імпорт перевищує експорт на 10 млн грош. од.

Розрахуємо реальний ВВП за формулою:

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

Визначаємо індекс цін: $I_p = \frac{100\% + 25\%}{100\%} = 1,25$ і підставляємо у формулу:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{1210}{1,25} = 968 \text{ млн грош. од.}$$

грош. од., трансфертні платежі — 33 млрд грош. од. Розмір державних видатків становить:

А 33 млрд грош. од.

Б 39 млрд грош. од.

В 61 млрд грош. од.

Г 126 млрд грош. од.

5. Валовий внутрішній продукт країни становить 5 млн грош. од., споживчі витрати — 3,2 млн грош. од., державні видатки — 0,9 млн грош. од., чистий експорт — 0,08 млн грош. од., чисті внутрішні інвестиції — 0,64 млн грош. од., експорт — 0,11 млн грош. од. Дані свідчать, що:

А валові інвестиції становлять 0,07 млн грош. од., імпорт — 0,03 млн грош. од.

Б валові інвестиції — 0,82 млн грош. од., амортизація — 0,18 млн грош. од.

В амортизація — 0,57 млн грош. од., імпорт — 0,03 млн грош. од.

Г валові інвестиції — 0,82 млн грош. од., імпорт — (-0,03) млн грош. од.

6. Установіть відповідність між секторами національної економіки та їх окремими складовими.

1 Виробник взуття — німецька фірма «Саламандра»

А Сектор домогосподарств

2 Міський відділ народної освіти

Б Сектор майна

3 Виробник молочної продукції «Ромол»

В Підприємницький сектор

4 Сім'я Беляєвих

Г Зовнішній світ

Д Державний сектор

?

Запитання та завдання

1. Обґрунтуйте правильність або неправильність тверджень: 1) реальний ВВП — це вартість кінцевих товарів та послуг, створених за рік національним капіталом; 2) реальний ВВП — це вартість товарів і послуг, виготовлених на території країни, виміряна в поточних цінах; 3) якщо номінальний ВВП збільшився з 300 до 375 млрд грош. од., а дефлятор зріс зі 125 % до 150 %, то реальний ВВП збільшився на 25 %; 4) якщо ціни валового випуску продукції за звітний період зросли на 25 %, а номінальний ВВП складає 325 млрд грош. од., то реальний ВВП становить 260 млрд грош. од.

2. Використовуючи дані національних рахунків, визначте ВВП, ЧВП та національний дохід: заробітна плата — 204 ум. од.; експорт товарів та послуг — 13 ум. од.; амортизація — 18 ум. од.; державні закупівлі товарів і послуг — 59 ум. од.; непрямі податки на бізнес — 12 ум. од.; чисті приватні внутрішні інвестиції — 52 ум. од.; трансфертні платежі — 11 ум. од.; імпорт товарів і послуг — 16 ум. од.; прибуткові податки з корпорацій — 40 ум. од.; особисті споживчі витрати — 219 ум. од.; нерозподілений прибуток корпорацій — 81 ум. од.

3. За результатами діяльності підприємств, наведеними в таблиці, визначте додану вартість, створену кожним підприємством, та обсяг ВВП.

Підприємства	Виручка
Підприємство з роздрібного продажу одягу	300
Вівчарне підприємство	50
Підприємство з пошиття вовняного одягу	200
Підприємство з переробки вовни	90
Підприємство з оптового продажу одягу	280



ТЕМА VII. ЕКОНОМІЧНІ КОЛИВАННЯ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ



§ 22. Циклічні коливання та види циклів

Валовий внутрішній продукт — це кінцеві товари та послуги, які задовольняють потреби членів суспільства. Чим більший його обсяг, тим повніше задовольняються потреби. Тому кожна країна намагається створювати більший ВВП і стабільно високими темпами. На жаль, жодній країні це не вдається, оскільки важливою особливістю ринкової економіки є її нестабільність, що проявляється в циклічному чергуванні піднесення і спадів в економіці.

Економічні цикли — постійні повторювані протягом певного проміжку часу коливання економічної активності.

Причини циклічного розвитку: відкриття родовищ природних ресурсів, міграція населення, війни, революції, політичні по-

трясіння, стихійні лиха, економічна політика уряду, споживання, заощадження, науково-технічний прогрес, термін використання споруд і будівель тощо.

Для характеристики ділового циклу найчастіше використовується зміна трьох величин: обсягу зайнятості, обсягу продукції та рівня цін.

У класичному трактуванні економічний цикл включає такі фази: кризу, депресію, поживавлення та піднесення (мал. 25).

Починає цикл фаза кризи, спаду або рецесії. *Криза* — це різке порушення існуючої рівноваги внаслідок диспропорцій, що зростають. Усі класичні кризи характеризувалися перевиробництвом. Труднощі зі збутом призводять до скорочення виробництва та зростання безробіття. Зниження платоспроможності населення ще більше ускладнює збут. Відбувається падіння рівня заробітної плати, прибутку, інвестицій, цін. Через «омертвіння» капіталу у вигляді нереалізованих товарів фірми відчувають брак коштів для поточних платежів, тому підвищується попит на гроші та швидко зростає плата за кредит — ставка позичкового відсотка. Курси цінних паперів падають, настає хвиля банкрутств і масового закриття підприємств. Криза завершується з початком депресії.

Депресія, або застій — це фаза циклу, яка й проявляється в застої виробництва, найнижчому рівні економічної активності. Проте, незважаючи на це, на цій фазі з'являється стабільність. Поступово реалізуються товарні запаси, які виникли під час кризи через різке зменшення платоспроможного попиту. Рівень безробіття залишається високим, але стабільним. За умов скороченого виробництва ставка позичкового відсотка падає до свого мінімального значення. І найголовніше — з'являється попит на результати науково-технічного прогресу, оскільки саме оновлення виробництва, основного капіталу є матеріальною основою виходу з кризи.

Пожвавлення розпочинається з незначного зростання обсягу виробництва (у відповідь на зростання попиту) і помітного скорочення безробіття. Підприємці намагаються відновити прибутковість виробництва, нарощують інвестиції в нову, продуктивнішу техніку, що поживляє попит — спочатку на капітальні блага, а потім і на споживчі, адже зростає зайнятість. Обсяг виробництва поступово досягає попереднього найвищого рівня, й економіка вступає у фазу піднесення.



Мал. 25. Економічні цикли

Піднесення (зростання) — це така фаза циклу, коли обсяг виробництва перевищує обсяг попереднього циклу та зростає високими темпами. Будуються нові підприємства, зростає зайнятість, активізується попит на капітальні й споживчі блага, доходи та прибутки, зростають ціни й відсоткові ставки, поживається комерційна діяльність, прискорюється обіг капіталу. Таким чином, розпочинається справжній економічний бум, швидке економічне зростання, яке, проте, уже закладає основу для нової кризи.

Наступна фаза піднесення перевищує рівень розвитку попередньої, а ось фаза депресії може бути як нижчою, так і вищою за попередню.

Економічні цикли можуть виникати з різних причин та тривати різний проміжок часу. Розрізняють:

- ☑ *довгострокові цикли*, або так звані «довгі хвилі» Кондратьєва, названі ім'ям російського економіста Миколи Кондратьєва. Матеріальною основою «довгих хвиль» вважають структурне оновлення технологічного способу виробництва внаслідок науково-технічного прогресу, що проявляється, зокрема, як оновлення основного капіталу. Тривалість цих циклів — 40—60 років;
- ☑ *будівельні цикли Кузнеця*. Американський економіст Саймон Кузнець розкрив теорію будівельних циклів тривалістю 15—20 років, пов'язаних із періодом масового оновлення житла та виробничих споруд;
- ☑ *середньострокові 7—12-річні цикли Клементя Жуглара (Джаглера)*. Їх ще називають промисловими, класичними, інвестиційними циклами, або бізнес-циклами. Їх матеріальною основою є дія різних грошово-кредитних чинників, коливання ставки відсотка;
- ☑ *короткострокові цикли Джозефа Кітчина*, які ще називають циклами запасів. Спочатку їх причину вбачали в коливанні світових запасів золота. У сучасних умовах їх причиною вважають періодичні коливання вкладень у товарно-матеріальні цінності, товарні запаси. Тривалість цих циклів становить 3—5 років;
- ☑ *сезонні господарські цикли*, які обумовлені коливаннями господарської інвестиційної активності протягом року (прикладом можуть бути сплески, пов'язані з весняно-польовими роботами, періодом збору врожаю, або буми в передсвяткові дні тощо).

Циклічність можна розглядати як один зі способів саморегулювання ринкової економіки. Криза має дві сторони: руйнівну

(означає руйнування пропорцій в економіці) й оздоровчу (приводить до оновлення основного капіталу, здешевлення продукції).

Економіка України зазнала значних утрат у кризові 90-ті рр. ХХ ст. Протягом цього періоду ВВП країни скоротився на 59,2 %, обсяги промислової продукції — на 48,9 %, сільського господарства — на 51,5 %. Реальна заробітна плата зменшилася в 3,82 разу, а реальні виплати пенсій — у 4 рази.

Але криза в національній економіці є насамперед трансформаційною, яка обумовлює перехід, по-перше, від командно-адміністративної економічної системи до ринкової, по-друге, від розвитку в умовах єдиного СРСР до розвитку суверенної самостійної держави, по-третє, від монополізму державної власності до розвитку різноманіття форм власності, по-четверте, від диктатури до демократії.



Навчаємося разом

Обґрунтуйте правильність або неправильність такого твердження: «Економічна теорія дала досконалу характеристику економічних циклів. А тому сучасні економічні цикли не мають жодної специфіки».

Відповідь. Економічна теорія — це наука, яка постійно розвивається, оскільки розвиваються й удосконалюються економічні системи. Тому будь-яка досконала теорія має історичний характер, тобто стає застарілою, оскільки все рухається вперед, розвивається. Це стосується й характеристики економічних циклів. Сучасні цикли мають певну специфіку. У сучасних умовах економічні цикли стають більш синхронними. Тобто відбувається збіг циклічних коливань у різних країнах і регіонах, що обумовлено інтернаціоналізацією виробництва, розвитком економічних зв'язків між країнами, поглибленням співробітництва. Окрім цього, науково-технічна революція суттєво вплинула на цикли, породивши, з одного боку, структурні кризи (наприклад у вугільній або текстильній промисловості), а з іншого боку — наукоємні галузі, що є менш чутливими до циклічності (наприклад мікроелектроніка, робототехніка). Прискорення зміни основного капіталу зменшило тривалість циклів, але й збільшило частоту криз. Від ХХ ст. на економічні цикли почало активно впливати й державне регулювання економіки, спрямоване на активізацію економічних процесів у періоди спаду й депресії та на стримування ділової активності на стадії піднесення. Такі дії привели до зменшення амплітуди коливань сучасних циклів. Це означає, що країни не так глибоко «сягають дна» на стадії депресії, але й не так «високо злітають» на стадії піднесення, тобто наближаються до загальної тенденції економічного розвитку.

Вищезазначене дає змогу зробити висновок, що наведене твердження є неправильним.

1. Охарактеризуйте стадії або фази економічного циклу. 2. Зміна якого компонента сукупного попиту є найбільш реальною причиною економічних коливань? 3. Проаналізуйте причини, які викликають різні види економічних циклів.



§ 23. Безробіття й зайнятість трудових ресурсів

Невід'ємною рисою ринкової економіки й одним із проявів макроекономічної нестабільності є безробіття. Воно є центральною економічною та соціальною проблемою сучасного суспільства, оскільки може негативно позначатися як на житті конкретної людини та її сім'ї, так і на функціонуванні всієї національної економіки.

Безробіття — тимчасова незайнятість економічно активного населення, такий стан ринку праці, коли величина пропозиції робочої сили перевищує обсяг попиту на неї. Згідно з міжнародними стандартами, розробленими Міжнародною організацією праці (МОП), усе населення країни можна представити як економічно активне й економічно неактивне (пасивне) населення.

Щоб отримати дані про економічно активне населення, необхідно із загальної кількості населення вирахувати:

- дітей віком до 16 років;
- осіб пенсійного віку;
- тих, хто утримується в спеціальних закладах (психіатричних клініках, тюрмах, колоніях, виправних закладах тощо);
- тих, хто потенційно має можливість працювати, але не працює й не шукає роботи з певних причин (домогосподарки, учні та студенти денної форми навчання, особи без певного місця проживання тощо).

Залишок і є економічно активною частиною населення, яка за офіційною статистикою складає робочу силу країни. Таким чином, економічно активне населення, або робоча сила — це населення працездатного віку, яке складається із зайнятих і безробітних.

Зайнятість — це діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і приносить їм дохід у грошовій або іншій формі.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», до зайнятого населення належать громадяни, які працюють за наймом на підприємствах, незалежно від форм власності, або самостійно забезпечують себе роботою, тобто зайняті підприємницькою, індивідуальною трудовою або творчою діяльністю, особи, які перебувають на оплачуваних посадах в органах державної влади, управління та громадських об'єднаннях, особи, які проходять службу у Збройних силах України тощо.

Безробітними в Україні визнаються громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів та обов'язково зареєстровані в державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу й готові та здатні стати до неї.

Рівень використання робочої сили можна проілюструвати за допомогою показників рівня зайнятості та рівня безробіття.

Рівень зайнятості визначається відношенням кількості зайнятих до загальної кількості працездатних:

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{\text{Зайняті}}{\text{Особи віком від 16 років і старше}} \cdot 100 \% .$$

Рівень безробіття вимірюється шляхом зіставлення кількості безробітних із наявною робочою силою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100 \% .$$

Розрахунок рівня безробіття має певні труднощі. Завищенню цього показника сприяє зайнятість населення в «тіньовій» економіці. З іншого боку, рівень безробіття може бути заниженим, оскільки показник не враховує частково зайнятих (тих, хто працює неповний робочий день, перебуває в неоплачуваних відпустках тощо), а також тих, хто зневірився знайти роботу й тому вже не шукає її.

Офіційний рівень безробіття в Україні за період 1996—2008 рр. коливався між 1,3 та 4,3 %, у той час як, за даними МОП, рівень безробіття становив: у 2001 р. — 10,9 %, 2002 р. — 9,6 %, 2003 р. — 9,1 %, 2004 р. — 8,6 %, 2005 р. — 7,2 %, 2006 р. — 6,8 %, 2007 р. — 6,4 %, 2008 р. — 6 %.

Людина може потрапити до складу безробітних за різних обставин. Це може відбутися внаслідок чинників, які залежать від самого працівника, а можливо, і з не залежних від нього причин. Людина може бути безробітною через те, що шукає вигідніше місце роботи або нове місце роботи у зв'язку з переїздом до іншого регіону, а може втратити роботу внаслідок структурних змін або кризових явищ в економіці.

Розрізняють фрикційне, структурне й циклічне безробіття.

Фрикційне безробіття — тимчасове безробіття, пов'язане з добровільним або вимушеним пошуком роботи внаслідок професійного, вікового або регіонального переміщення робочої сили. Цей вид безробіття виникає тому, що і робочі місця, і люди є неоднорідними, а тому повинен бути певний проміжок часу на пошук відповідного місця роботи. Причиною цього виду безробіття може бути закінчення терміну дії контракту на попередньому місці роботи, звільнення через порушення трудової дисципліни, закінчення вузу, зміна місця проживання, пошук більш вигідного місця роботи тощо. До фрикційного безробіття належить також і так зване сезонне безробіття, обумовлене в основному сезонним характером природних чинників. Суттєвою особливістю цього виду безробіття є наявність певних знань і вмінь працівників, які можна продати на ринку праці в даний момент.

Фрикційне безробіття є неминучим для будь-якого суспільства й певною мірою бажаним явищем для економіки. Пошук та отримання більш продуктивної та вищеоплачуваної роботи сприяє збільшенню доходів зайнятого населення, підвищенню рівня життя їх сімей, зростанню обсягів національного виробництва за рахунок раціонального перерозподілу трудових ресурсів.

Але, як вам уже відомо, попит на робочу силу є похідним від попиту на готову продукцію, яку вона виготовляє. Оскільки з часом структура споживання змінюється, то відповідно змінюється й попит на працівників. Певні професії та види робіт не знаходять попиту на ринку праці, застарівають. У результаті структура пропозиції праці не відповідає структурі попиту. Це викликає **структурне безробіття** — безробіття, яке засвідчує невідповідність знань, умінь, навичок працівників потребам виробництва й вимогам роботодавців. Цей вид безробіття виникає внаслідок не лише змін структури споживання, а також і структурної перебудови національної економіки, технологічного переоснащення виробничих процесів. Структурне безробіття є більш тривалим, ніж фрикційне, оскільки безробітні не можуть отримати роботу без відповідного опанування нових знань, навичок, перепідготовки чи перекваліфікації. Саме необхідність наявності певного часу на підвищення чи перекваліфікацію характерна для цього виду безробіття.

Циклічне безробіття — це безробіття, яке виникає внаслідок зменшення сукупного попиту на робочу силу в періоди економічного спаду й депресії в усіх галузях і регіонах країни. Оскільки в період економічного спаду зменшується сукупний попит на товари й послуги, знижуються загальні обсяги національного виробництва, то закономірним є зниження зайнятості населення.

Безумовно, держава намагається зменшити рівень безробіття, створити сприятливі умови в працевлаштуванні для певних категорій населення, збільшити зайнятість.

Розрізняють три основні види зайнятості: повну, раціональну й ефективну. **Повна зайнятість** — це надання суспільством усьому працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї) та колективне (з участю фірм, компаній, держави) відтворення робочої сили і задоволення всієї сукупності потреб. Разом із тим повна зайнятість сама по собі не є свідченням високого рівня організації виробництва, її доцільності й розумності. **Раціональна зайнятість** — зайнятість, наявна в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структури. Цей вид зайнятості не завжди буває ефективним, оскільки здійснюється з метою поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів тощо. **Ефективна зайнятість** — це зайнятість, що здійснюється відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення та критеріїв економічної доцільності й соціальної результативності, зорієнтована на скорочення ручної, непрестижної, важкої праці.

Повну зайнятість ще називають зайнятістю на рівні природного безробіття. **Природне безробіття** включає фрикційне та структурне безробіття та є внутрішньою (природною) потребою будь-якої економіки. Це означає, що повна зайнятість досягається за умови відсутності циклічного безробіття.

Формулу рівня безробіття можна використати й для визначення рівнів фрикційного, структурного та циклічного безробіття, тобто:

$$\text{Рівень фрикційного безробіття} = \frac{\text{Кількість фрикційних безробітних}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100 \%$$

$$\text{Рівень структурного безробіття} = \frac{\text{Кількість структурних безробітних}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100 \%$$

$$\text{Природний рівень безробіття} = \text{Рівень фрикційного безробіття} + \text{Рівень структурного безробіття.}$$

Природний рівень безробіття змінюється з розвитком держави й суспільства. У 60-ті рр. ХХ ст. економісти визначали його на рівні 4 %, за сучасних умов він зростає й коливається від 3 до 7 %. Це обумовлене різними чинниками. Наприклад, система страхування на випадок безробіття, виплати у зв'язку з безробіттям та їх зростання знижують стимули до швидкого працевлаштування. Це, з одного боку, сприяє досягненню більшої збалан-

сованості структури робочих місць і структури робочої сили, а з іншого, — спричиняє збільшення кількості безробітних і підвищення рівня безробіття. Інструментом розв'язання цієї проблеми є державні інвестиції в інфраструктуру ринку праці (розгортання різноманітних систем перепідготовки кадрів, підвищення їх фахової й географічної мобільності, удосконалювання інформації про вакансії тощо). У короткостроковому періоді фінансування програм із регулювання зайнятості може збільшити навантаження на державний бюджет, проте вже в середньостроковій перспективі це буде сприяти зниженню природного рівня безробіття.

Загальний рівень безробіття в сучасному світі, як правило, вищий за природний, тому надмірне безробіття призводить до значних економічних утрат. І головною з них є втрата товарів та послуг, які б могла отримати держава за умови відсутності надмірного безробіття.

Відомий американський економіст Артур Оукен емпіричним шляхом установив зв'язок між рівнем безробіття та відставанням за обсягами ВВП. Цей зв'язок відомий зараз як закон Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує його природний рівень на 1 %, то втрати ВВП становлять 2—3 %. Щоб визначити відхилення фактичного ВВП від потенційного ВВП, використовують формулу:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

де Y — фактичний ВВП, тобто ВВП, створений за аналізований період; Y^* — потенційний ВВП; β — коефіцієнт Оукена, коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття. Він розраховується окремо для кожної країни та має значення в межах від 2 до 3. Найчастіше значення коефіцієнта беруть за 2,5; u — фактичний рівень безробіття, виражений у частках; u^* — природний рівень безробіття, виражений у частках.

Різниця між фактичним і природним рівнем безробіття і є циклічним рівнем безробіття.

Узагалі, безробіття — це багатоаспектне явище, яке призводить до суперечливих наслідків.

Безробіття — це резервна армія праці. З одного боку, це означає, що в суспільстві не повною мірою використовується трудовий потенціал країни. А з іншого — це все ж таки резерв, причому дуже важливого ресурсу, який вкрай необхідний країні для здійснення розширеного відтворення, структурної перебудови економіки.

Безробіття є порушенням макроекономічної рівноваги на ринку праці, яке відбувається, наприклад, унаслідок активізації діяльності профспілок або прийняття урядом закону про мінімальну заробітну плату. Але саме це підвищення безробіття обмежує агресію профспілок, їхні вимоги до підвищення заробітної плати й тим самим посилює стимули до розвитку підприємництва.

Люди побоюються потрапити до складу безробітних, оскільки це означає відсутність постійного місця роботи, постійного доходу, зниження рівня споживання, скорочення заощаджень, утрату кваліфікації. Проте страх залишитися без роботи та стати безробітним — найкращий стимул якісної та продуктивної праці й дотримання виробничої дисципліни.

Безумовно, люди по-різному сприймають різні види безробіття. Зростання безробіття призводить до соціального напруження, підриває психічне здоров'я нації, посилює злочинність.

Зазначене вище пояснює, що державна політика зайнятості й соціального захисту посідає чільне місце в загальному державному регулюванні.

Соціальний захист на ринку праці в Україні виявляється в таких державних гарантіях: реалізація прав громадян на працю й на допомогу у випадку безробіття; оплата праці на рівні встановленої мінімальної заробітної плати; надання державної допомоги малозабезпеченим і багатодітним сім'ям; пенсійне забезпечення; підтримка життєвого рівня населення шляхом перегляду мінімальних розмірів основних соціальних гарантій відповідно до зміни індексів цін на товари споживання та послуги.

Важливе місце в регулюванні соціальних процесів на ринку праці належить такому інституту інфраструктури, як біржа праці, та державним центрам зайнятості. Саме через ці органи держава впливає на рівень та термін безробіття, скорочує час на пошук роботи шляхом організації та вдосконалення системи інформації про наявність вільних робочих місць, розвиває систему профорієнтації, перепідготовки та підвищення кваліфікації, проводить моніторинг стану ринку робочої сили, стимулює розвиток підприємницької діяльності.



Навчаємося разом

.....
Про склад населення регіону відомо, що кількість зайнятих становить 12 млн осіб, пенсіонерів — 2,8 млн осіб, зайнятих неповний робочий день — 1 млн осіб, кількість безробітних — 1,4 млн осіб, серед яких 0,28 млн осіб — фрикційні безробітні, а 0,47 млн осіб — структурні безробітні. Визначте: 1) рівень безробіття в регіоні; 2) природний рівень безробіття; 3) утрати ВВП регіону вна-

слідок безробіття, якщо протягом року, який аналізується, у регіоні кінцевих товарів і послуг створено на суму 320 млн грош. од. Коефіцієнт Оукена становить 2,5.

Розв'язання

1) Щоб визначити рівень безробіття в регіоні, необхідно встановити кількість робочої сили. До її складу, як відомо, входять зайняті та безробітні. Зайняті неповний робочий день належать до зайнятих, а тому вже враховані в їх кількість. Тому:

$$\text{Робоча сила} = Z + B = 12 + 1,4 = 13,4 \text{ млн осіб.}$$

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\% = \frac{1,4}{13,4} \cdot 100\% = 10,45\%$$

2) Перш ніж скористатися законом Оукена, необхідно визначити природний рівень безробіття.

$$\begin{aligned} \text{Природний рівень безробіття} &= \frac{\text{Фрикційні та структурні безробітні}}{\text{Робоча сила}} \cdot 100\% = \\ &= \frac{0,28 + 0,47}{13,4} \cdot 100\% = 5,6\% \end{aligned}$$

3) Далі шляхи розв'язання можуть бути різними. Наведемо два варіанти.

I варіант. Природний рівень безробіття менший за фактичний рівень. Це означає, що перевищення фактичного рівня безробіття над природним, тобто циклічне безробіття, становить $10,45\% - 5,6\% = 4,85\%$. Утрати ВВП, спричинені безробіттям, таким чином, становлять $2,5 \cdot 4,85\% = 12,125\%$ потенційного ВВП. А фактичний ВВП регіону дорівнює лише $100\% - 12,125\% = 87,875\%$ потенційного його рівня. Отже, $0,87875Y^* = 320$ млн грош. од. Звідси $Y^* = 364,15$ млн грош. од. Оскільки потенційний ВВП дорівнює 364,15 млн грош. од., а фактичний — 320 млн грош. од., то втрати ВВП внаслідок безробіття становлять 44,15 млн грош. од.

II варіант. Оскільки $\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u')$, то

$$\frac{320 - Y^*}{Y^*} = -2,5(0,1045 - 0,056), \quad \frac{320 - Y^*}{Y^*} = -0,12125$$

$$320 - Y^* = -0,12125Y^*, \quad 320 = 0,87875Y^*, \quad Y^* = 364,15 \text{ млн грош. од.}$$

Утрати ВВП регіону внаслідок безробіття становлять:

$$364,15 - 320 = 44,15 \text{ млн грош. од.}$$

? Запитання та завдання

1. Поміркуйте, які чинники впливають на зростання природного рівня безробіття. 2. Визначте статус осіб із точки зору їх зайнятості (зайняті, безробітні (уточніть форму безробіття), економічно неактивні): 1) військовий інженер-конструктор, який у 35 років вийшов на пенсію й не бажає більше працювати; 2) рахівник, звільнений із роботи у зв'язку з комп'ютеризацією, який навчається на курсах перекваліфікації; 3) автомеханік, який звільнився

з роботи у зв'язку з переїздом до Києва; 4) робітниця швейного підприємства, яка перебуває в декретній відпустці; 5) шкільний учитель, який працює на півставки; 6) менеджер корпорації, який звільнився за власним бажанням і зареєструвався як приватний підприємець; 7) програміст, який звільнився через погіршення зору й шукає роботу; 8) студент другого курсу університету; 9) випускник академії, який уперше шукає роботу; 10) жінка, яка присвятила себе догляду за дітьми.



§ 24. Інфляція, її сутність, види та наслідки

Ще одним проявом макроекономічної нестабільності є інфляція. **Інфляція** — це знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності. Відбувається вона в результаті дисбалансу сукупного попиту й сукупної пропозиції, грошової та товарної маси. Інакше кажучи — це ситуація, коли грошей в обігу випущено набагато більше, ніж товарів та послуг, які підтримують повноцінність сучасних грошей.

Основними проявами інфляційних процесів є підвищення середнього рівня цін на всі товари та послуги, товарний дефіцит та зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют.

Основні причини виникнення інфляції: дефіцит державного бюджету, тобто перевищення видатків держави над її доходами; необхідність поповнення каналів обігу додатковими грошима задля інвестування галузей народного господарства; необхідність поповнення каналів обігу додатковими грошима у зв'язку з мілітаризацією економіки; монополістичний та олігополістичний характер ціноутворення, особливо на ресурси; інфляційні очікування населення; імпорт інфляційних процесів із країн-партнерів.

Проаналізувавши причини цього явища, можна зробити висновок про те, що позбутися інфляції не може жодне суспільство. А тому, перш за все, її потрібно вимірювати. Оскільки інфляція проявляється в зростанні цін, то її рівень визначається за допомогою індексу цін та темпів зростання цін.

Індекс цін показує, у скільки разів змінилися ціни на певний набір товарів та послуг, які входять у так званий споживчий кошик:

$$I_{\text{цін}} = \frac{\text{Ціна ринкового кошика поточного періоду}}{\text{Ціна ринкового кошика базового періоду}}$$

Якщо $I_{\text{цін}} > 1$, це означає, що ціни за поточний період зросли на $(I_{\text{цін}} - 1) \cdot 100\%$. Якщо ж $I_{\text{цін}} < 1$, то ціни за поточний період знизилися на $(1 - I_{\text{цін}}) \cdot 100\%$.

До «сім'ї» індексів, що характеризують інфляцію, також можна зарахувати індекс споживчих цін (ІСЦ), індекси цін виробників промислової продукції, реалізації сільгосппродукції, цін інвестицій в основний капітал, цін на будівельно-монтажні роботи, індекс-дефлятор ВВП.

Досить важливими в аналізі інфляції є темпи зростання цін. Вони показують швидкість зростання цін за певний проміжок часу. Визначити їх можна за формулою:

$$\text{Темпи інфляції} = \frac{\text{Індекс поточного періоду} - \text{Індекс базового періоду}}{\text{Індекс цін базового періоду}} \cdot 100\%$$

Інфляція — дуже багатогранне явище, яке можна аналізувати з різних боків.

За формою прояву розрізняють відкриту та придушену інфляцію. *Відкрита інфляція* — це інфляція, яка характерна для країн із ринковою економікою, де їй ніхто й ніщо не забороняє проявлятися у своїй природній формі — зростанні цін. *Придушена інфляція* — інфляція, яка характерна для країн із командною економікою, де вона проявляється в товарному дефіциті.

За темпами зростання цін інфляцію поділяють на помірну, галопуючу та гіперінфляцію.

Помірна інфляція виникає тоді, коли ціни на товари та послуги зростають до 10 % за рік. Ціни зростають повільними темпами, але швидше, ніж заробітна плата. Це не має негативних наслідків і не є відчутним для економічних суб'єктів.

Галопуюча інфляція — інфляція, за якої темпи зростання цін становлять до 200 % за рік. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко, тому населення майже не заощаджує грошей у вигляді готівки та використовує для угод більш стійку валюту. Інфляція виходить із-під контролю держави.

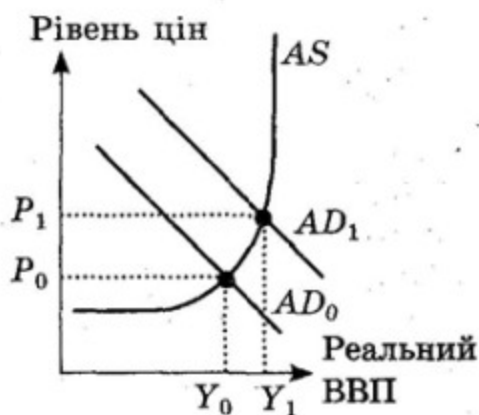
Гіперінфляція — це інфляція, за якої темпи зростання цін перевищують 200 % за рік. Гроші починають утрачати здатність виконувати свої функції. Відбувається натуралізація господарських зв'язків, посилюється бартерний обмін, порушуються фінансові та кредитні механізми, руйнується банківська система. Споживачі намагаються вкласти гроші в матеріальні цінності. В економіці прискорюється фінансовий крах, депресія й суспільно-політичне безладдя. Україна пережила період гіперінфляції в 1993 р., коли ціни на товари та послуги зростали більш ніж у 102 рази.

Залежно від очікуваності розрізняють передбачувану (очікувану) та непередбачувану інфляцію.

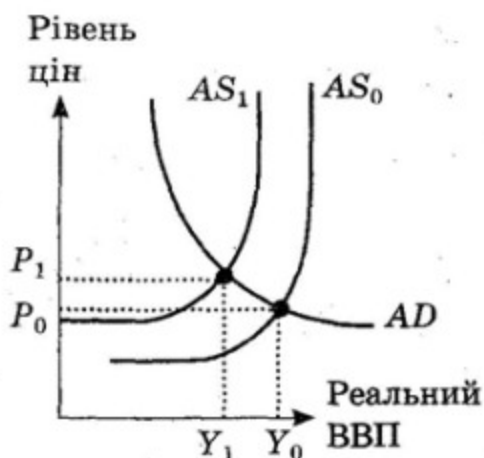
Передбачувана інфляція очікується й може бути врахована заздалегідь. Очікуваний рівень інфляції закладається в розрахунки державного бюджету на кожний наступний фінансовий рік. Вона не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів. *Непередбачувана інфляція* є результатом непередбачених змін в економіці, наслідком виникнення незапланованих змін у сукупному попиті та сукупній пропозиції, інфляційних явищ у країнах, які постачають основні виробничі ресурси. Непередбачувана інфляція впливає на загальний обсяг виробництва й перерозподіляє багатство між різними групами людей. Від непередбачуваної інфляції найбільше програють люди, які отримують фіксовані номінальні доходи.

Залежно від причин і механізму зростання загального рівня цін розрізняють інфляцію попиту, інфляцію витрат та інфляцію грошей. *Інфляція попиту* простежується тоді, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни підвищуються, щоб урівноважити попит і пропозицію (мал. 26). Отже, суть інфляції попиту полягає в тому, що «надто багато грошей полює на надто малу кількість товарів».

Інфляцію, що виникає внаслідок зростання витрат у періоди високого рівня безробіття й неповного використання виробничих ресурсів, називають *інфляцією витрат*, або *інфляцією пропозиції* (мал. 27). До інфляції витрат призводить підвищення номінальної заробітної плати (плати за трудові ресурси) і підвищення цін на сировину й енергоносії. Усе це викликає зменшення сукупної пропозиції і зростання цін.



Мал. 26. Інфляція попиту



Мал. 27. Інфляція пропозиції

Класичним прикладом інфляції витрат є спіраль «зарплата—ціни». Якщо в економіці відбувається загальне підвищення цін, то це неминуче призводить до падіння реальних доходів населен-

ня. Для збереження їх рівня необхідно збільшувати зарплату, що спричинить зростання виробничих витрат. Унаслідок цього підвищується собівартість продукції, що, у свою чергу, викликає зростання цін на товари та послуги. Чергове подорожчання потребує чергового збільшення зарплати, і процес починається спочатку.

Наведений приклад інфляційної спіралі «зарплата—ціни» свідчить про взаємозв'язок чинників інфляції попиту й витрат. Якщо зростає номінальна заробітна плата, то, з одного боку, це викликає збільшення сукупного попиту, оскільки зростають споживчі видатки, а з іншого боку — зменшується сукупна пропозиція, оскільки зростає ціна одного з виробничих ресурсів.

Згідно з кількісною теорією грошей, їх вартість і рівень цін товарів та послуг визначаються змінами кількості грошей: чим більше їх в обігу, тим ціни вищі, а вартість грошей нижча, і навпаки. Тобто *інфляція грошей* — це невідповідність кількості грошей (її перевищення) в обігу обсягу ВВП, який забезпечує їх цінність.

Наслідки інфляції різноманітні й суперечливі. Помірна (до 5 %) і передбачувана інфляція позитивно впливає на економіку. Стимулювання сукупних витрат приводить до підвищення доходів виробників готової продукції, до розширення виробництва та збільшення зайнятості населення, що в остаточному підсумку сприяє економічному зростанню.

Непередбачувана ж інфляція спотворює економічні процеси та призводить до перерозподілу національного доходу й багатства між різними групами суспільства, економічними та соціальними інститутами. Знецінюються грошові заощадження населення, банківські вклади, облігації, страховки, готівкові гроші. Кошти спрямовуються в основному на поточне споживання. Це так звана *втеча від «гарячих» грошей*. Реальні доходи населення зменшуються. Поглиблюється майнова нерівність та поляризація суспільства на бідних і багатих. Зростають неплатежі й заборгованість покупців товарів або послуг, проданих у кредит, стає не вигідним давати гроші в борг. Настає криза кредитної системи. Кредит стає досить дорогим і малодоступним. Інвестиції набувають короткострокового характеру. Отримати довгострокові кредити стає неможливим. А це означає відсутність капіталовкладень. Крім того, відбувається знецінення й амортизаційного фонду, що ускладнює процес відтворення. Виробники дезорієнтовані нестримним зростанням цін. Ніхто не бажає відкривати нове виробництво. У результаті підвищення цін знижується конкурентоспроможність національних товарів, унаслідок чого зростає імпорт і зменшується експорт, банкрутують національні виробники. Виникає економічний, соціальний і політичний хаос.

Із метою стримування інфляції та зменшення її негативних наслідків уряд здійснює антиінфляційну політику. Антиінфляційна політика — це сукупність інструментів державного регулювання, спрямованих на зниження рівня інфляції в країні.

У міжнародній практиці застосовуються два класичні напрямки антиінфляційної політики:

- ☑ дефляційна політика (регулювання попиту);
- ☑ політика доходів (регулювання витрат).

Дефляційна політика базується на методах обмеження грошового попиту через грошово-кредитний та податковий механізми шляхом зниження державних видатків, підвищення відсоткової ставки за кредит, посилення податкового тягаря, обмеження грошової маси, збільшення виробництва передусім у галузях, які випускають товари та надають послуги населенню, тощо.

Сутність політики доходів полягає в прямому обмеженні зростання цін і доходів та передусім заробітної плати.

Політика доходів справляє подвійний вплив на інфляцію. Обмежуючи розміри підвищення цін і заробітної плати, політика доходів зменшує зростання витрат на виробництво товарів, до ціни яких входять ці величини. Це гальмує саморозвиток інфляційних процесів. Водночас стримування зростання заробітної плати спричиняє обмеження платоспроможного попиту, що негативно впливає на економіку. Тому політика доходів часто використовується в поєднанні із заходами дефляційної політики.



Навчаємося разом

Визначте, виграли ми чи програли, якщо протягом року не вклали у справу 20 000 грн, а ціни на товари та послуги зросли спочатку на 9 %, а потім ще на 6 %.

Розв'язання. Виграш чи програш можна оцінити, визначивши реальну вартість грошей наприкінці року. Використаємо для цього формулу:

$$\text{Реальна вартість грошей} = \frac{\text{Номінальна вартість}}{\text{Індекс цін}}$$

Індекс цін розраховуємо за формулою: $I_{\text{інд}} = I_1 \cdot I_2$;

$$I_1 = \frac{100\% + 9\%}{100\%} = 1,09; I_2 = \frac{100\% + 6\%}{100\%} = 1,06, \text{ тобто } I_{\text{інд}} = 1,09 \cdot 1,06 = 1,1554.$$

$$\text{Отже, реальна вартість грошей становить: } \frac{20\,000}{1,1554} = 17\,310,022 \text{ грн.}$$

Це означає, що ми втратили $20\,000 - 17\,310,022 = 2\,689,978$ грн.

Відповідь також можна отримати, використавши індексний метод:

$$I_{\text{реальної вартості грошей}} = \frac{I_{\text{номінальної вартості}}}{\text{Індекс цін}} = \frac{1}{1,1554} = 0,8655 < 1,$$

отже, реальна купівельна спроможність наших 20 000 грн зменшилася на $(1 - 0,8655) \cdot 100 \% = 13,45 \%$.

?

Запитання та завдання

1. Охарактеризуйте наслідки інфляції для різних верств населення. 2. Обґрунтуйте правильність або неправильність таких тверджень: 1) непередбачувана інфляція може привести до перерозподілу доходу між кредитором і боржником на користь останнього; 2) інфляція — завжди негативне явище; 3) підвищення цін на 12 % означає знецінення фіксованих доходів на 12 %. 3. Номінальні доходи населення за три роки зросли в 1,7 разу. Визначте, як змінилися реальні доходи, якщо рівень інфляції складав відповідно 128 %, 122 %, 118 %. *Примітка.* Індекси цін можуть показувати зміну цін як у кількості разів, так і у відсотках. Наприклад, індекс цін за січень — 101,8 %. Це означає, що рівень інфляції становить 101,8 %, або ціни за січень зросли в 1,018 разу, або на 1,8 %.

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

1. Яке з положень є правильним?
 - А Вища точка активності економічного циклу є періодом поживавлення
 - Б спад виробництва — це період депресії
 - В початковою фазою циклу є депресія
 - Г оновлення основного капіталу є матеріальною основою виходу з кризи
2. Визначте помилкове твердження.
 - А Інфляція попиту не може бути спричинена монополізацією окремих галузей національної економіки
 - Б циклічне безробіття приводить до відхилення фактичного ВВП від потенційного
 - В рівень фрикційного безробіття збільшується в умовах рецесії та зменшується в умовах піднесення
 - Г інфляція попиту, яка відбувається в умовах економічної кризи (модель $AD-AS$), однозначно призводить до зменшення зайнятості та реального ВВП
3. Якщо протягом двох років інфляція становила 12 % щороку, а вам не вдалося вкласти свій капітал у справу, то це означає, що ви втратили:
 - А 10,7 % вартості свого капіталу
 - Б 12 % вартості свого капіталу
 - В 20,3 % вартості свого капіталу
 - Г 24 % вартості свого капіталу



ТЕМА VIII. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ



§ 25. Необхідність і цілі державного регулювання економіки

Ринкова економіка — одна з найбільш ефективних економічних систем. У її умовах розвиток економіки спрямований на досягнення кращого результату, тобто ринок спрямовує ресурси на виробництво найбільш необхідних суспільству товарів, примушує підприємства застосовувати найефективніші комбінації використання обмежених ресурсів, сприяє розробці та впровадженню нових технологій.

Ринковий механізм забезпечує системну ефективність лише за умов досконалої конкуренції. Проте в умовах мішаної економіки ринки не є досконало конкурентними. Такий стан речей зумовлює необхідність державного втручання у функціонування ринку. Державне регулювання економіки — система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються. Найбільш глибоке й усебічне обґрунтування необхідності державного впливу на економіку було зроблене англійським економістом Дж. Кейнсом. Історія розвитку країн із розвинутою ринковою економікою характеризується неоднозначністю рішень щодо втручання держави в економіку (посилення або послаблення). Сьогодні держава не тільки визначає загальні межі й правила функціонування ринкового господарства, а й сама діє — насамперед через ринковий механізм, доповнюючи його.

Необхідність державного регулювання сучасного ринкового господарства зумовлена об'єктивними причинами:

- ☑ відсутністю досконалої конкуренції. У багатьох галузях існують переваги для великого виробництва, що призводить до монополій або олігополій;

- ☑ для певної категорії товарів ціновий механізм не працює. Наприклад, національна оборона — це «товар», якому не можна давати ціну і продавати його на ринку; через ці причини держава бере на себе відповідальність за виробництво такого «колективного» товару і водночас змушує громадян оплачувати цю продукцію;
- ☑ стосовно деяких виробництв ціни і витрати виробництва не відображають суспільного характеру продукції. Це виробництва з так званим зовнішнім ефектом. До них слід віднести виробництва, які витрачають значні кошти на охорону навколишнього середовища, розвиток освіти, охорону здоров'я. Держава в цих випадках втручається в механізм ціноутворення або виділяє дотації на виробництво таких товарів і послуг;
- ☑ наявність ринків, де адаптація здійснюється повільно і досить болісно порівняно з класичною моделлю саморегулювання. Таким ринком, наприклад, є ринок робочої сили. У сучасному суспільстві, де відносини між роботодавцями і продавцями робочої сили визначаються трудовими договорами, рівень заробітної плати не може стрибати вгору і вниз так, як це визначається простими моделями попиту та пропозиції. Відплив робочої сили з однієї галузі в іншу вимагає організації гнучкої системи освіти й перепідготовки кадрів.

Об'єктивна необхідність державного регулювання економіки зумовлена також тим, що державні та міждержавні інститути покликані зберігати такі цінності, як стабільність і гармонійність суспільства, збереження й відтворення середовища існування народів — природного, національно-історичного, культурного.

Тому сучасна держава виконує ряд важливих функцій регулювання економічних процесів, а саме:

- ☑ *забезпечує правові засади ефективного функціонування ринкової економіки.* Із цією метою держава визначає правовий статус окремих форм власності, узаконює існування різних видів господарської діяльності, регулює відносини між виробниками та покупцями товарів, регламентує здійснення окремими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності, визначає обов'язки підприємств перед державою тощо. Спираючись на економічне законодавство, держава виконує роль арбітра у сфері господарських відносин, виявляє випадки незаконної діяльності та вживає відповідні заходи до порушників;

- ☑ *здійснює політику стабілізації економіки.* В основу стабілізаційної функції держави покладається та обставина, що рівень виробництва залежить від рівня сукупних витрат. Витрати приватного сектору можуть бути або недостатніми для досягнення повної зайнятості, або надмірними. У першому випадку виникає надмірне безробіття, у другому — зростання інфляції. У першому випадку держава може застосувати стимулюючу політику, у другому — стримуючу. Основними методами виконання державою стабілізаційної функції є фіскальна та грошово-кредитна (монетарна) політика;
- ☑ *перерозподіляє доходи і матеріальні блага з метою вирівнювання їх споживання.* Ефективний розподіл ресурсів, який забезпечує ринок, ще не означає ефективного розподілу доходів членів суспільства. Конкурентні ринки здатні породжувати нерівномірність розподілу доходів і навіть цілковитий брак коштів для забезпечення непрацевдатних членів суспільства. Для зменшення нерівності в доходах держава здійснює їх перерозподіл через різноманітні соціальні програми у формі трансфертних платежів. Крім цього, держава може регулювати індивідуальні доходи через втручання в процес формування первинних доходів (установлення мінімальної заробітної плати, запровадження прогресивної форми оподаткування, індексація доходів з урахуванням інфляції тощо). Окрім перерозподілу доходів держава забезпечує мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, стипендії учням професійно-технічних та вищих навчальних закладів, індексацію доходів населення з метою підтримання достатнього життєвого рівня громадян та купівельної спроможності їх доходів під час зростання цін, пільгові умови задоволення потреб у товарах та послугах окремим категоріям громадян, які потребують соціальної підтримки;
- ☑ *здійснює підтримку конкуренції.* Для захисту конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій держава проводить антимонопольну політику. Вона реалізується на підставі антимонопольного законодавства, яке дає правову оцінку таких явищ, як зловживання монополістичним становищем на ринку; неправомірність деяких угод між підприємцями; дискримінація підприємців органами влади й управління; недобросовісна конкуренція. Нормативно-правовими актами також регламентуються засоби державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, відповідальність за його порушення тощо.

Із метою забезпечення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, захисту інтересів підприємців та споживачів від його порушень створено спеціальний державний орган — Антимонопольний комітет України. Основними завданнями Антимонопольного комітету є: здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства; захист законних інтересів підприємців та споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень антимонопольного законодавства, накладання стягнень за порушення антимонопольного законодавства в межах своїх повноважень; сприяння розвитку добросовісної конкуренції в усіх сферах економіки;

☑ *корегує зовнішні ефекти (екстерналії).*

Зовнішні ефекти — це побічні наслідки економічної діяльності, які не регулюються ринком і впливають на інтереси третіх осіб як у сфері виробництва, так і у сфері споживання.

Зовнішні ефекти мають місце в тих випадках, коли на економічний стан суб'єктів здійснюється позитивний або негативний вплив у результаті дій інших економічних суб'єктів (без сплати за позитивний вплив або компенсаційної шкоди).

Негативні зовнішні ефекти — це ситуація, коли діяльність певних економічних суб'єктів завдає шкоди третім особам, які не є ні виробниками, ні покупцями певного блага (наприклад, хімічний завод виливає стічні води в річку, де рибалки ловлять рибу. Чим більше стічних вод буде вилито, тим менше риби зловлять рибалки).

Позитивні зовнішні ефекти — це вигоди третьої особи, які виникають унаслідок діяльності певних економічних суб'єктів (наприклад, хобі одного з жителів міста — розводити квіти. Це сприяє зростанню доходів бджоляра, вулики якого розміщені неподалік).

Оскільки зовнішні чинники не позначаються на ринкових цінах, вони можуть стати причиною економічної неефективності.

Корегування зовнішніх ефектів із боку уряду на практиці досягається за допомогою законотворчої та контролюючої активності держави. Так, держава встановлює норми вмісту шкідливих речовин у вихлопних газах, а також обмеження щодо забруднення повітря, води тощо. Крім того, держава може використовувати систему цін, якою передбачено стягнення штрафів із підприємств, які створюють негативний зовнішній ефект, і винагороду тим підприємцям, які створюють позитивний зовнішній ефект;

☑ *регулює розподіл ресурсів для забезпечення населення суспільними благами, необхідними для їх нормальної життєдіяльності.*

Індивідуальні блага, як ви пам'ятаєте, мають такі істотні ознаки: *подільність*, тобто ці блага виступають у вигляді достатньо малих одиниць, які може придбати кожний споживач; принцип *виключення та конкурентності* — за володіння ними люди конкурують між собою і той, хто не може або не бажає платити за товар, виключається із числа отримувачів вигод, які забезпечує це благо.

На відміну від індивідуальних, суспільні блага неподільні, тобто складаються з таких великих одиниць, що здебільшого не можуть бути продані індивідуальним покупцям. На суспільні блага не поширюється принцип виключення, тобто не існує ефективних способів відсторонення індивідів від користування вигодами цих благ. Якщо отримання вигод від товарів індивідуального споживання ґрунтується на їхній купівлі, то вигоди від суспільних благ отримує суспільство в результаті самого виробництва таких благ. Тобто виникає проблема, пов'язана з тим, що люди можуть користуватися вигодами певного продукту, нічого не витрачаючи на його виробництво.

До суспільних благ, насамперед, належить національна оборона, регулювання повеней, боротьба зі стихійними лихами тощо, оскільки для суспільства ніщо не може бути життєво важливішим за його безпеку. Яскравими прикладами суспільного блага є також маяк, світлофор, феєрверк. Це так звані суто суспільні блага.

Суспільні блага неможливо надати якомусь одному суб'єкту суспільних відносин, не зробивши їх водночас доступними для інших. Дуже важко, а іноді й неможливо обмежити коло споживачів суспільних благ лише тими, хто за них заплатив.

Тому приватним підприємствам дуже складно виробляти і продавати суспільні блага, які неможливо справедливо розподілити за допомогою ринкових механізмів. З огляду на саму природу суспільних благ установити безпосередні зв'язки між платою за них та їхнім наданням практично неможливо. Тому в споживача немає стимулу їх купувати і платити за них гроші. Через ці дві характерні риси суспільних благ споживач намагається уникати оплати за такі блага, оскільки за нього можуть заплатити інші, а він, маючи відкритий доступ до цих благ, зможе користуватися ними безкоштовно.

Тому, щоб суспільство могло користуватися такими благами й послугами, забезпечити їх повинен державний сектор, а фінансувати їхнє виробництво необхідно за допомогою системи примусових податків, оскільки на відміну від інших суб'єктів економічних відносин, держава має законне право вилучати до-

ходи через оподаткування. Саме податки є джерелом фінансування виробництва суспільних товарів. Отже, відшкодування витрат на виробництво суто суспільних товарів здійснюється за рахунок платників податків.

Але є деякі товари та послуги, які не є ні суто індивідуальними, ні суто суспільними, оскільки тією чи іншою мірою їм притаманні риси й тих, й інших. Деяким із них властива відсутність конкурентності, але вони цілком можуть підпадати під дію принципу виключення, наприклад кабельне телебачення, правоохоронна діяльність і пожежна охорона, бібліотеки і музеї, профілактичне медичне обслуговування. Для інших не характерне виключення, але властива конкурентність, наприклад програма благоустрою міста, у межах якої планується озеленення деяких вулиць, або магістралі та мости в часи пік. Подібні товари й послуги іноді називають *квазісуспільними (квазідержавними)*, або *мішаними, благами*.

Усі ці блага ринкова система не вироблятиме в достатній кількості. Тому держава бере на себе їх фінансування і виробництво, щоб уникнути можливого дефіциту ресурсів у цій сфері. Фінансування виробництва мішаних благ здійснюється як за рахунок державних ресурсів, так і за рахунок індивідуальних, колективних споживачів. Об'єктами фінансової підтримки держави є галузі, у яких створюються мішані блага: промисловість, енергетика та будівництво; сільське господарство, лісове господарство, рибальство і мисливство; транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика; житлово-комунальне господарство; соціально-культурна сфера.

Оскільки ринкова система цін не виділяє ресурсів на громадські блага, а на квазісуспільні виділяє їх недостатньо, надзвичайно важливо створити механізм їх виробництва. Досвід багатьох країн демонструє, що суспільні блага виготовляються і доводяться до споживачів завдяки державному регулюванню.

Важливим аргументом на користь державного втручання в економіку є відома істина, що людина здатна діяти всупереч власним інтересам (наприклад, люди палять, зловживають алкоголем, порушують правила дорожнього руху, споживають шкідливі для здоров'я продукти тощо). Точка зору, згідно з якою державне втручання необхідне, оскільки державі найкраще відомо, що саме є корисним для людини, називається патерналістською. Прихильники патерналізму вважають, що «залишені напризволяще» люди здатні шкодити не тільки собі, а й іншим членам суспільства.



Навчаємося разом

Охарактеризуйте такі блага: 1) стрижка в перукарні; 2) міський зоопарк; 3) мобільний телефон; 4) проект контролю за повенями; 5) пакет яблучного соку; 6) міський пляж.

Відповідь. Стрижка в перукарні — суто індивідуальна послуга, якій властиві подільність, конкурентність та виключення. Міський зоопарк — мішане благо, яке характеризується неконкурентністю та виключенням. Мобільний телефон — суто індивідуальний товар, якому властиві подільність, конкурентність та виключення. Проект контролю за повенями — суто суспільне благо, неподільне, невиключне і неконкурентне. Пакет яблучного соку — суто індивідуальне благо, його риси — подільність, конкурентність та виключення. Міський пляж — здебільшого суто суспільне благо. Якщо пляж не переповнений, то для нього характерні невиключення та неконкурентність. Якщо йдеться про приватних власників, які контролюють доступ на пляж, то це — мішане благо, якому властиве виключення.



Запитання та завдання

1. Пригадайте переваги та недоліки ринкової економіки. 2. Охарактеризуйте необхідність державного втручання в економіку. 3. Які з наведених нижче благ, на ваш погляд, має отримувати населення за допомогою ринку, а які — повинні забезпечуватися державою: 1) хліб; 2) мости; 3) освіта; 4) поштові послуги; 5) контроль над повітряним транспортом; 6) житло; 7) автостоянки; 8) медичне обслуговування? Обґрунтуйте свій вибір. 4. Наведіть приклади негативних і позитивних зовнішніх ефектів економічної діяльності.



§ 26. Інструменти фінансового регулювання

Податково-бюджетна (фіскальна) політика — це заходи, які вживає уряд країни для стабілізації економіки. Вони пов'язані з використанням державних податків і державних витрат із метою впливу на соціально-економічний розвиток країни за допомогою зміни величини доходів і (або) витрат державного бюджету.

Цілі фіскальної політики, як і будь-якої стабілізаційної політики, спрямованої на згладжування циклічних коливань еконо-

міки, тобто стабілізації економіки в короткостроковому періоді, полягають у підтримці стабільного економічного зростання, повної зайнятості ресурсів, стабільного рівня цін.

Інструментами фіскальної політики є витрати й доходи державного бюджету, а саме: 1) державні закупівлі товарів і послуг (G); 2) трансферти (Tr); 3) податки (Tx).

Державні закупівлі товарів та послуг і трансферти являють собою витрати державного бюджету, а податки — основне джерело доходів державного бюджету. Тому фіскальну політику також називають податково-бюджетною політикою.

Засобами для оплати витрат держави виступають податки.

Податок — це примусове вилучення державою в домашніх господарств і фірм певної суми в обмін на товари й послуги. Податки виникають з утворенням держави, оскільки є основним джерелом доходів держави.

Структура податкової системи:

- 1) суб'єкт оподаткування (хто повинен платити податок);
- 2) об'єкт оподаткування (що обкладається податком);
- 3) ставка податку (відсоток, за яким розраховується сума податку).

Оподатковувана база — це величина, із якої виплачується податок. Щоб розрахувати суму податку (Tx), необхідно величину оподаткованої бази (Y) помножити на ставку податку (t):
 $Tx = Y \cdot t$.

В основу сучасної податкової системи покладено такі принципи оподаткування: економічна ефективність, адміністративна простота, гнучкість, політична відповідальність, справедливість.

За формою оподаткування розрізняють два види податків: прямі й непрямі.

Прямий податок — це податок на певну суму (дохід, спадщина, майно). До прямих податків належать: податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на спадщину, податок на майно, податок із власників транспортних засобів тощо. Особливість прямого податку полягає в тому, що платник податків і носій податків — це один і той самий економічний агент.

За *непрямого податку* платник податків і носій податків — це різні економічні агенти. Платником податків є покупець товару, що оплачує податок при купівлі, а носієм податків — фірма, яка виробила цей товар (саме вона сплачує податок державі).

Непрямий податок — це частина ціни товару або послуги. Непрямий податок входить до вартості покупок, тому має неявний характер і являє собою податок на споживання, а не на дохід. До

непрямих податків належать: ПДВ, акцизний збір (підакцизними товарами є автомобілі, хутро, ювелірні вироби, сигарети, алкогольні напої), мито (включається до вартості імпортованих товарів), податок з обігу, податок із продажу.

Залежно від того, як встановлюється середня ставка податку, розрізняють три типи оподаткування: пропорційний податок, прогресивний податок, регресивний податок.

Пропорційний податок припускає, що середня податкова ставка залишається незмінною, незалежно від величини податку. Тому сума податку пропорційна величині доходу.

До пропорційних податків в Україні належить податок на прибуток підприємства (2011 р. — 23 %; 2012 р. — 21 %; 2013 р. — 19 %; 2014 р. — 16 %).

Прогресивний податок означає, що середня податкова ставка збільшується в міру зростання величини доходу й зменшується в міру скорочення величини доходу. Така система оподаткування припускає не тільки більшу абсолютну суму, але також і більш значну частку податку, що стягується, у міру зростання доходу. Так, ставка податку на доходи фізичних осіб в Україні становить 15 %. У разі, якщо загальна сума отриманих доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, ставка податку становить 17 % суми перевищення.

Регресивний податок — це податок, середня податкова ставка якого збільшується в міру скорочення доходу й зменшується в міру зростання доходу. Величина податку у грошовому вираженні фіксована, таким чином, при збільшенні доходу частка доходу, що виплачується у вигляді податку, скорочується. Усі непрямі податки є регресивними.

За економічним змістом об'єкта оподаткування податки поділяються на три групи: податки на доходи, споживання і майно.

Податки на доходи стягуються з доходів фізичних та юридичних осіб. Безпосередніми об'єктами оподаткування є заробітна плата та інші доходи громадян, прибуток або валовий дохід підприємств. **Податки на споживання** сплачуються не під час отримання доходів, а в ході їх використання (у формі непрямих податків). **Податки на майно** встановлюються щодо рухомого чи нерухомого майна. На відміну від податків на споживання, які сплачуються тільки один раз — під час купівлі, податки на майно стягуються постійно, поки майно перебуває у власності.

Залежно від рівня державних структур, які встановлюють податки, вони поділяються на загальнодержавні та місцеві.

Американський економіст А. Лаффер побудував гіпотетичну криву, за допомогою якої продемонстрував вплив зміни ставки

податку на загальну величину податкових надходжень до державного бюджету (мал. 28). Він визначив, що існує оптимальна ставка податку, за якої податкові надходження є максимальними. Якщо збільшити ставку податку, то рівень ділової активності знизиться й податкові надходження скоротяться, оскільки зменшиться оподатковувана база.

Таким чином, податки є не тільки основним джерелом доходів держави і засобом перерозподілу доходів громадян, але й важливим інструментом стабілізації економіки.

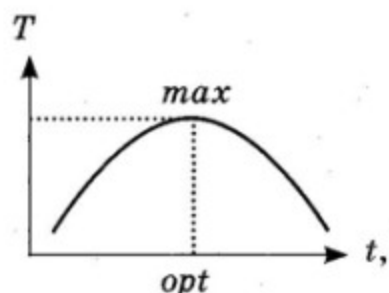
При виконанні своїх функцій держава має численні витрати. За цілями витрати держави можуть бути розподілені в такий спосіб:

- ☑ *витрати на політичні цілі:* витрати на утримання органів державного управління, забезпечення потреб оборони й безпеки країни, тобто утримання армії, міліції, судів, прокуратури тощо;
- ☑ *витрати на економічні цілі:* витрати на утримання й забезпечення функціонування державного сектору економіки; витрати на допомогу (субсидування) приватному сектору економіки;
- ☑ *витрати на соціальні цілі:* витрати на соціальне забезпечення (виплату пенсій, стипендій, допомог); витрати на освіту, охорону здоров'я, розвиток фундаментальної науки; охорону навколишнього середовища тощо.

Із макроекономічної точки зору всі державні витрати поділяються в такий спосіб:

- ☑ державні закупівлі товарів і послуг (їхня вартість включається у ВВП);
- ☑ трансферти (їхня вартість не включається до ВВП, оскільки вони є результатом перерозподілу національного доходу);
- ☑ виплати відсотків за державними цінними паперами (тобто обслуговування державного боргу).

Основними джерелами доходів держави є: податки (у тому числі включаючи внески на соціальне страхування), прибуток державних підприємств, доходи від приватизації, кошти від продажу державних цінних паперів, сеньйораж (дохід від емісії грошей) тощо.



T — сума податкових надходжень
 t — ставка податку

Мал. 28. Крива Лаффера

Державний бюджет — це баланс прибутків і витрат держави, основний фінансовий план країни, який після прийняття його законодавчим органом влади (в Україні — Верховною Радою) набуває чинності закону й обов'язковий для виконання.

Через бюджет мобілізуються фінансові ресурси для подальшого їх перерозподілу й використання з метою державного регулювання економічного розвитку країни та реалізації соціальної політики на території України.

Сальдо державного бюджету — це різниця між доходами й витратами державного бюджету. Сальдо може бути додатним, нульовим або від'ємним.

Надлишок (профіцит) державного бюджету виникає у випадку, коли його доходи перевищують витрати.

Збалансований бюджет має місце тоді, коли витрати дорівнюють доходам державного бюджету.

Дефіцит державного бюджету виникає тоді, коли його доходи менші, ніж витрати.

Міжнародні стандарти передбачають можливий дефіцит на рівні 2—3 % ВВП. Повністю збалансований державний бюджет можливий лише теоретично.

Залежно від фази циклу, у якій перебуває економіка, інструменти фіскальної політики використовують по-різному. Виділяють два види фіскальної політики: стимулюючу та стримуючу.

Стимулююча фіскальна політика застосовується при спаді (рецесії). Вона спрямована на зростання ділової активності й використовується як засіб боротьби з безробіттям.

Інструментами стимулюючої фіскальної політики виступають: збільшення державних закупівель товарів і послуг (G), збільшення трансфертів (Tr), зменшення податків (Tx).

При цьому зменшення податків і збільшення трансфертів для фірм веде до зростання не тільки сукупного попиту, але й сукупної пропозиції.

У цьому випадку відбувається не лише зростання сукупного випуску (сукупного ВВП), але й зниження рівня цін.

Тому ці інструменти можуть використовуватися як засоби боротьби одночасно і з безробіттям, і з інфляцією.

Стримуюча фіскальна політика використовується при бумі («перегріві») економіки. Вона спрямована на стримування ділової активності з метою боротьби з інфляцією. Інструментами стримуючої фіскальної політики виступають: скорочення державних закупівель товарів і послуг (G), збільшення податків (Tx), зменшення трансфертів (Tr).

Крім того, залежно від способу впливу інструментів фінансової політики розрізняють: дискреційну фінансову політику та автоматичну (недискреційну) фінансову політику.

Дискреційна фінансова політика являє собою свідомі законодавчі зміни урядом величин державних закупівель товарів і послуг, податків і трансфертів із метою стабілізації економіки. Ці зміни фіксуються в Державному бюджеті.

Автоматична фінансова політика ґрунтується на дії вбудованих (автоматичних) стабілізаторів, величини яких залишаються незмінними, але сама наявність яких (вбудованість їх в економічну систему) автоматично стабілізує економіку, стимулюючи ділову активність при спаді й стримуючи її при бумі.

До *вбудованих стабілізаторів* належать: прибуткові податки (містять у собі всі види податків на доходи, у тому числі податок на прибуток корпорацій), непрямі податки (у першу чергу ПДВ), допомоги у зв'язку з безробіттям, допомоги по бідності.



Навчаємося разом

Потенційний ВВП країни в певному році становить 80 млрд дол., а фактичний ВВП — 60 млрд дол. Сума податкових надходжень до державного бюджету становить 50 % від обсягу ВВП. Державні витрати на товари й послуги дорівнюють 20 млрд дол. Трансфертні платежі становлять 15 млрд дол. Державний борг країни складає 20 млрд дол. Ставка відсотка з обслуговування державного боргу дорівнює 15 % річних, рівень цін становить 1,0. Визначте, що спостерігається в економіці країни: дефіцит чи надлишок державного бюджету і які його розміри; як зміниться сальдо державного бюджету в умовах повної зайнятості.

Розв'язання

1) Доходи державного бюджету = Фактичний ВВП · Податкові надходження = $60 \cdot 0,5 = 30$ млрд дол.

2) Витрати державного бюджету = Державні витрати на товари й послуги (G) + Трансфертні платежі (Tr) + Витрати з обслуговування державного боргу ($D \cdot i$) (D — державний борг, i — ставка відсотка за державним боргом) = $20 + 15 + (20 \cdot 0,15) = 20 + 15 + 3 = 38$ млрд дол.

3) Сальдо державного бюджету = Доходи державного бюджету - Витрати державного бюджету: $30 - 38 = -8$ млрд дол.

Отже, бюджет зведений із дефіцитом.

4) Доходи державного бюджету в умовах повної зайнятості: $80 \cdot 0,5 = 40$ млрд дол.

5) Витрати державного бюджету в умовах повної зайнятості: 38 млрд дол.

6) Сальдо державного бюджету в умовах повної зайнятості становить: $40 - 38 = 2$ млрд дол. Отже, державний бюджет зведений із профіцитом.



Запитання та завдання

1. Дайте повну класифікацію (за різними ознаками) податків: 1) податок на спадщину; 2) податок на додану вартість; 3) курортні збори; 4) податок на прибуток. 2. Обґрунтуйте необхідність використання стримуючої фіскальної політики. Назвіть інструменти та наслідки цієї політики. 3. Чи правильне твердження: «Прогресивне оподаткування спрямоване на захист інтересів малозабезпечених верств населення, а регресивне — на захист інтересів заможного населення»?



§ 27. Грошово-кредитна політика

Величезний вплив на ефективність національної економіки здійснює грошово-кредитна політика.

Грошово-кредитна, або монетарна, політика — це комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених суспільних цілей, заходів щодо регулювання грошового обігу, які здійснює держава через центральний банк.

Об'єктами монетарної політики є *пропозиція (маса) грошей, ставка відсотка, валютний курс, швидкість обігу грошей* тощо. Залежно від економічної ситуації в країні об'єктом монетарного регулювання може бути обрано один із них або навіть кілька одночасно. Успішне грошово-кредитне регулювання ринкової економіки можливе за наявності в країні відповідної інституційної основи. Її складовими є банківська система і грошовий ринок.

Головним суб'єктом грошово-кредитної політики є центральний банк, який в Україні має назву Національний банк. Саме Національний банк — орган державного управління, який відповідає за здійснення монетарної політики.

Для регулювання грошово-кредитної сфери Національний банк використовує інструменти прямого й опосередкованого впливу.

До інструментів *прямого впливу* належать: установлення прямих обмежень на здійснення емісійно-касових операцій; введення прямих обмежень на кредитування центральним банком комерційних банків; установлення обмежень чи заборон на пряме кредитування центральним банком потреб бюджету; прямий розподіл кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам у порядку рефінансування між пріоритетними галузями, виробни-

цтвами, регіонами тощо. Вплив цих інструментів має переважно директивний характер.

До інструментів *опосередкованого впливу* відносять: операції на відкритому ринку, регулювання норми обов'язкових резервів, регулювання облікової ставки, рефінансування комерційних банків, регулювання курсу національної валюти. Вони належать до економічних методів державного управління, які формують поведінку економічних суб'єктів.

Найбільш поширеними в країнах із ринковою економікою є операції на відкритому ринку, тобто купівля та продаж державних цінних паперів. Обмежує застосування цього інструменту недостатній розвиток ринку цінних паперів (відкритого ринку), недостатня ліквідність державних цінних паперів тощо.

У результаті цих операцій збільшується або зменшується пропозиція грошей на ринку, що в остаточному підсумку впливає на економічну кон'юнктуру. Купуючи цінні папери на відкритому ринку, центральний банк додатково спрямовує в обіг відповідну суму грошей і цим збільшує за інших незмінних умов спочатку банківські резерви, а потім і загальну масу грошей. Продаючи цінні папери, він вилучає на відповідну суму банківські резерви, а згодом зменшується й загальна маса грошей в обігу.

Одним із потужних інструментів впливу на пропозицію грошей є регулювання норми обов'язкових резервів. *Обов'язкові резерви* — це певна сума активів, які комерційний банк згідно з чинним законодавством зобов'язаний зберігати в центральному банку і не видавати як кредит. Обсяг обов'язкових резервів визначається нормами резервування, які встановлює центральний банк, та структурою й обсягом депозитних зобов'язань кожного банку. Обов'язкові резерви в повному обсязі можуть бути використані банком лише в разі припинення його діяльності. Формування обов'язкових резервів, таким чином, має на меті: 1) регулювання грошової маси в обігу; 2) забезпечення своєчасності здійснення платежів за вимогами клієнтів; 3) підтримання ліквідності комерційного банку (здатності банку своєчасно виконувати свої зобов'язання перед клієнтами).

Збільшуючи норму обов'язкового резервування, центральний банк скорочує обсяг надлишкових резервів банків, тобто коштів, які можна використати як кредит, а отже, і зменшує загальний обсяг пропозиції грошей. Якщо необхідно збільшити пропозицію грошей, то досить відповідно знизити норму обов'язкового резервування, і ситуація змінюватиметься на протилежну — більший обсяг коштів комерційні банки зможуть використати для видачі кредитів, що збільшить кількість грошей в обігу.

Зміна облікової (дисконтної) ставки — один із «м'яких» інструментів монетарної політики. Механізм його полягає в тому, що центральний банк надає комерційним банкам кредити під так звану облікову ставку, якою може маніпулювати залежно від економічної ситуації в країні. Підвищуючи плату за свої кредити іншим банкам, центральний банк гальмує і кредитування ними інших економічних суб'єктів, і зростання пропозиції грошей. Знижуючи облікову ставку — робить їх більш дешевими, доступними не лише для комерційних банків, а й для всіх бажаючих, оскільки спричинює зростання пропозиції грошей.

Рефінансування комерційних банків — інструмент, що застосовується в тісному поєднанні з відсотковою політикою. Крім зміни облікової ставки, центральний банк може регулювати попит на свої позички з боку комерційних банків зміною інших умов надання цих позичок — зміною їх асортименту, обмеженням цільового призначення, лімітуванням обсягів окремих позичок тощо. Такими заходами центральний банк може більш чітко й цілеспрямовано впливати на зміну банківських ресурсів, а отже, і на пропозицію грошей.

Регулювання курсу національної валюти — інструмент, який опосередковано, але відчутно впливає на масу національних грошей в обігу. Якщо центральний банк планує зменшити масу грошей в обігу, то йому достатньо продати на ринку відповідну масу іноземних валютних цінностей, що приведе до скорочення банківських резервів і пропозиції грошей. І навпаки, за необхідності збільшити масу грошей в обігу центральному банку слід купити відповідну масу іноземної валюти. Ці операції дістали назву *валютної інтервенції*.

Залежно від економічної ситуації центральний банк може провадити стимулюючу або стримуючу монетарну політику. Політику, що спрямована на підвищення рівня зайнятості і, відповідно, на прискорення економічного зростання, називають стимулюючою монетарною політикою, або політикою «дешевих грошей». Така політика має на меті зробити кредит дешевим і легкодоступним, а тому для збільшення сукупних видатків, залучення незаїнятих ресурсів центральний банк повинен збільшити пропозицію грошей. Цього він може досягти через купівлю цінних паперів на відкритому ринку, зниження облікової ставки або зменшення норми резервування.

Політикою «дорогих грошей» називають стримуючу монетарну політику, яка спрямована на обмеження зростання цін у національній економіці. Цю політику центральний банк може проводити, продаючи державні цінні папери на відкритому ринку,

збільшуючи норму резервування та підвищуючи облікову ставку. Ці заходи, як відомо, зменшують резерви комерційних банків або розмір грошового мультиплікатора і, отже, пропозицію грошей, а відтак, сукупні видатки, що й стримує темпи зростання цін.

П Навчаємося разом

Економіка деякої країни характеризується 14%-м рівнем безробіття та 5%-м рівнем інфляції. Визначте характер монетарної політики, яку необхідно застосовувати в цих умовах. Охарактеризуйте її інструменти та наслідки, до яких вони приведуть.

Відповідь. Оскільки економіка країни характеризується високим рівнем безробіття і помірним рівнем інфляції, то уряду необхідно застосовувати стимулюючу монетарну політику, спрямовану на підвищення ділової активності.

Для цього центральному банку необхідно: купувати цінні папери на відкритому ринку, віддаючи «живі» кошти на розвиток економіки; знизити норми обов'язкових банківських резервів, збільшуючи кредитну спроможність банків; зменшити облікову ставку відсотка, зробивши кредити більш дешевими, доступними для економічних суб'єктів, оскільки відсоткова ставка за кредити, які видають комерційні банки, зменшуватиметься. Ці заходи сприятимуть зростанню грошової маси, збільшенню сукупного попиту, підвищенню реального обсягу ВВП та збільшенню зайнятості. Однак ці дії спричинять зростання цін на товари й послуги.

? Запитання та завдання

1. Обґрунтуйте правильність або неправильність тверджень: 1) грошово-кредитна політика здійснюється комерційними банками; 2) в умовах інфляції та безробіття центральний банк повинен купувати цінні папери; 3) політика «дорогих грошей» — це стримуюча політика, а отже, одним із її методів є купівля цінних паперів на відкритому ринку. 2. Уряд застосовує монетарну політику, у результаті якої грошова маса в країні скорочується на 25 % з одночасним зниженням реального ВВП на 5 % за незмінної швидкості обігу грошей. Визначте, який результат щодо зміни загального рівня цін був отриманий урядом унаслідок реалізації цієї політики. Охарактеризуйте вид цієї політики. 3. У таблиці наведено головні інструменти монетарної політики, за допомогою яких держава може вплинути на найважливіші макроекономічні показники. Заповніть таблицю, поставивши ↑, якщо досягається підвищення показника, і ↓, якщо досягається зниження показника. Визначте характер монетарної політики (політика «дорогих грошей», політика «дешевих грошей»). Охарактеризуйте умови, у яких уряд застосовує стимулюючу або стримуючу політику.

Інструменти	Дії НБУ	Вплив на грошову пропозицію	Вплив на відсоткову ставку	Вплив на інвестиції	Вплив на сукупні видатки	Вплив на ВВП
Операції на відкритому ринку	Продаж цінних паперів Купівля цінних паперів					
Розмір облікової ставки	Збільшення Зменшення					
Норми банківських резервів	Підвищення Зниження					

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

- Провали ринку виникають унаслідок:
 - існування зовнішніх ефектів
 - недосконалої конкуренції
 - незацікавленості приватного сектору у виробництві суспільних товарів
 - усі відповіді правильні
- Що не є суспільним благом?
 - Оборона країни
 - боротьба з інфекційними захворюваннями
 - електроенергія
 - світлофори
- Які заходи монетарної політики будуть мати найбільш стимулюючий вплив на економіку?

	Операції на відкритому ринку	Норми обов'язкових резервів	Облікова ставка
А	Продаж цінних паперів	Знизити	Знизити
Б	Купівля цінних паперів	Знизити	Збільшити
В	Купівля цінних паперів	Збільшити	Знизити
Г	Купівля цінних паперів	Знизити	Знизити

політику, у результаті якої грошова маса в країні скорочується на 30 % з одночасним зниженням реального ВВП на 10 % за незмінної швидкості обігу грошей. Визначте, який результат щодо змін загального рівня цін отримав уряд, реалізуючи цю політику. 5. Обґрунтуйте необхідність використання стимулюючої фінансової політики. Назвіть інструменти та наслідки цієї політики.



ТЕМА ІХ. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ, ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ, РУХ КАПІТАЛУ МІЖ КРАЇНАМИ



§ 28. Необхідність міжнародної торгівлі та її сучасні форми

Світове господарство — це сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва. Основна причина виникнення та розвитку світового господарства — це різний рівень наявності в країнах факторів виробництва (економічних ресурсів). З одного боку, це привело до міжнародного поділу праці, а з іншого — до переміщення найбільш обмежених факторів між країнами.

Суб'єктами світового господарства вважаються розвинені країни, країни середнього рівня та країни, що розвиваються. До країн, що розвиваються, зазвичай відносять ті, що характеризуються низькими стандартами демократичних урядів, не мають вільної ринкової економіки, індустріалізації, соціальних програм і гарантії прав людини для своїх громадян. За даними ООН, Україна входить до списку країн, що розвиваються.

Розвинені країни мають економічні системи, які ґрунтуються на постійному економічному зростанні, що саморегулюється. Серед економічно розвинених країн можна виділити кілька груп:

- ☑ країни «великої сімки» — США, Японія, Німеччина (ФРН), Велика Британія, Франція, Італія, Канада;
- ☑ високорозвинені західноєвропейські країни: Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Іспанія, Швейцарія, Австрія;
- ☑ країни переселенського капіталізму: Південна Африка, Австралія, Нова Зеландія, Ізраїль;
- ☑ країни середнього рівня розвитку з високими темпами соціально-економічного прогресу: Ісландія, Ірландія, Португалія, Греція, Туреччина, західноєвропейські мікродержави;
- ☑ країни нової індустріалізації: Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Мексика, Бразилія, Аргентина, Уругвай, Чилі.

Україна як член ООН входить до держав світового співтовариства. Вона визнає й дотримується статуту ООН та міжнародного права, які регулюють міждержавні, політичні, дипломатичні, соціальні, культурні та економічні міжнародні відносини.

Взаємодія національних економік відбувається через міжнародні економічні відносини (МЕВ). *Міжнародні економічні відносини* — це система економічних зв'язків між країнами (між юридичними та фізичними особами різних країн) із приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг. До основних форм МЕВ належать міжнародна торгівля товарами й послугами, міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво, міжнародні валютно-кредитні відносини.

Національні господарства взаємодіють у системі світового господарства за законами міжнародного поділу праці.

Основними чинниками міжнародного поділу праці є:

- ☑ *географічне положення країн*. Наприклад, приморські країни спеціалізуються на морському рибальстві, приморські «вузлові» країни — на обслуговуванні світової морської торгівлі (Сінгапур, Кіпр, Панама, Греція), внутрішньоконтинентальні європейські країни — на міжнародних транзитних перевезеннях сухопутним транспортом;
- ☑ *природно-ресурсна база*. Визначає спеціалізацію країн на галузях добувної промисловості, сільського і лісового господарства, лікувально-санаторного господарства, відпочинку і туризму;

☑ *соціально-економічні умови*. Різноманітні галузі спеціалізації формуються під впливом історичних особливостей розвитку країн, національних і релігійних традицій населення, наявності масових або кваліфікованих трудових ресурсів, нагромадження капіталів, науково-технічного прогресу, упровадження нових технологій тощо.

Основи міжнародної торгівлі були закладені відомими економістами А. Смітом і Д. Рікардо. У книзі «Дослідження про природу й причини багатства народів» А. Сміт сформулював *теорію абсолютної переваги*.

Аналізуючи проблеми міжнародної торгівлі, Д. Рікардо в праці «Засади політичної економіки й податкового обкладання» довів, що принцип абсолютної переваги є окремим випадком загального правила, й обґрунтував *теорію порівняльної переваги*.

Абсолютна перевага — можливість країни виробляти завдяки своїм природним особливостям або виробничому потенціалу будь-який товар у більших обсягах на одиницю витрат (або з меншими витратами на одиницю продукції) порівняно з іншими країнами, що виробляють такий самий товар. Абсолютні переваги можуть бути природними або набутими.

Згідно з теорією порівняльних переваг, країна має відносні переваги при виробництві певного продукту, якщо вона виробляє цей продукт із більш низькою альтернативною вартістю порівняно з потенційними торговельними партнерами.

Виграш, отриманий від зовнішньої торгівлі, залежить від рівня світових цін. Світова ціна буде формуватися в діапазоні: більша за внутрішню ціну країни-експортера й менша за внутрішню ціну країни-імпортера.

Якщо країна спеціалізується на виробництві того продукту, із якого вона має порівняльну перевагу і в обмін на який купує на зовнішньому ринку інший продукт, то це дозволяє їй розширити обсяги споживання обох продуктів. (Пам'ятаємо, що країна експортує за світовими цінами, які більші за внутрішні, а імпорт здійснює за світовими цінами, які менші за внутрішні.)

Крім того, збільшиться й сукупний обсяг випуску в масштабах усієї світової економіки. Він буде найбільшим тоді, коли кожний товар вироблятиметься тією країною, яка має нижчі альтернативні витрати.

Принципи абсолютних та порівняльних переваг знайшли свій подальший розвиток у теорії співвідношення факторів виробництва (теорема Гекшера—Оліна). Кожна країна прагне експортувати ті товари, для виробництва яких вона володіє відносно

надлишковими факторами виробництва (капітальні ресурси, робоча сила, земля тощо), та імпортувати ті товари, для виробництва яких відчуває відносну дефіцитність факторів виробництва. Згідно з цим принципом, міжнародна торгівля приводить до вирівнювання цін на фактори виробництва в країнах, що беруть у ній участь. Якщо Україна володіє висококваліфікованими трудовими ресурсами і почне збільшувати експорт, наприклад, авіабудівельної галузі, то попит на ринку праці на спеціалістів цієї галузі зросте і заробітна плата підвищиться. Інші країни Європи почнуть імпортувати літаки, скоротивши своє виробництво в цій галузі, що призведе до зменшення попиту на ринку праці спеціалістів цієї галузі, а отже, до зменшення заробітної плати. Спостерігається тенденція до вирівнювання (збільшення—зменшення) заробітної плати в певній галузі двох країн.

Форми міжнародної торгівлі поділяють на види за такими критеріями:

- ☑ за критерієм об'єкта: торгівля сировиною; торгівля паливом; торгівля продовольством; торгівля напівфабрикатами; торгівля готовими виробами виробничого та невиробничого призначення; торгівля виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, консигнаційними, посередницькими, туристичними, маркетинговими, обліковими послугами тощо;
- ☑ за критерієм регулювання міжнародної торгівлі: звичайна — здійснення регулювання в повному обсязі відповідно до національного законодавства; дискримінаційна — уведення обмежень державою на експортно-імпортні операції; преференційна торгівля — торгівля, при здійсненні якої застосовуються пільги (податкові, митні);
- ☑ за методами здійснення міжнародної торгівлі: торгівля пряма — не використовуються послуги посередників; торгівля через посередників.

Організаційні форми міжнародної торгівлі теж різноманітні. Передусім, це міжнародні товарні біржі (МТБ) — такі торговельні установи, де здійснюється продаж одного товару великими партіями.

Багато торговельних операцій здійснюється і на міжнародних аукціонах (МА). Це міжнародні установи, де здійснюється продаж коштовностей, предметів розкоші тощо.

Ще однією формою міжнародної торгівлі є міжнародні торги (МТ): *відкриті* (такі, у яких мають право брати участь усі бажаючі фізичні та юридичні особи) та *закриті* (такі, у яких беруть участь найбільш авторитетні фірми за спеціальними запрошеннями).

Зараз міжнародна торгівля — це широкий «проспект» із двостороннім рухом зустрічних потоків: експорту та імпорту. Експорт — вивезення (продаж) товарів, послуг (а також капіталів) за кордон для реалізації на зовнішніх ринках. Імпорт — придбання (купівля) іноземного товару, платних послуг, кредитів, інвестицій та ввезення їх із-за кордону. Загальна сума експорту та імпорту товарів (послуг) становить *зовнішньоторговельний оборот*.

Співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу (як правило, за рік) відображає **торговельний баланс**. Він складається із двох частин — із надходжень і платежів, а їх зіставлення утворює експортно-імпортне сальдо. Воно буває додатним і від'ємним. Так, коли вартість вивезених товарів перевищує вартість увезених, сальдо буде додатним (або активним), за зворотного співвідношення — від'ємним (пасивним). Пасивне сальдо негативно позначається на економічному стані країни та її зовнішньоекономічних позиціях. Для його покриття країна має виплатити країнам-контрагентам відповідні кошти готівкою (золотом або конвертованою валютою) чи отримати кредит країн-постачальників або інших банківських установ.

Існують два основні напрямки зовнішньоторговельної політики — політика вільної торгівлі (лібералізація, або фритредерство) і протекціонізм.

Протекціонізм — політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. На відміну від політики вільної торгівлі, при протекціонізмі виключається дія ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні, і тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинених країн.

Держави, що здійснюють протекціоністську політику, використовують інструменти зовнішньоторговельної політики, вибір яких залежить від її конкретних цілей. Залежно від мети, можна виділити кілька форм протекціонізму: *селективний* — спрямований проти окремих країн або товарів; *галузевий* — певні визначені галузі, насамперед сільське господарство; *колективний* — проводиться об'єднаннями країн відносно тих країн, що до них не входять; *прихований* — здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Класичним та основним інструментом зовнішньоторговельної політики є *митні тарифи* — систематизований перелік ставок мита. *Мито* — це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави.

За напрямком руху товару мита бувають:

- ☑ *імпортні* — зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;
- ☑ *експортні* — перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, коли спостерігається нестача тієї чи іншої продукції всередині країни;
- ☑ *транзитні* — застосовуються дуже рідко.

За способом установа мита бувають:

- ☑ *адвалорні* — найбільш розповсюджені, установаються у відсотках від ціни товару. Середній рівень ставок адвалорних мит відносно невисокий (близько 6 %);
- ☑ *специфічні* — установаються в абсолютному вираженні від одиниці виміру;
- ☑ *комбіновані (мішані)* — установаються двома способами, відзначеними вище.

За економічним характером. Залежно від економічних цілей і результатів виділяються фіскальні або протекціоністські мита. *Фіскальні мита* забезпечують максимально можливий приплив доходів у державну скарбницю. Прикладом можуть бути імпортні мита на товари, що не виробляються в країні (наприклад тропічні фрукти в Європі). *Протекціоністські мита* встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони зазвичай застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Їх тривале застосування може призвести до застою у виробництві, тому що через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці й технічного розвитку.

До *нетарифних методів* протекціонізму відносять:

- ☑ квоти (контингенти), ліцензії, компенсаційні збори, імпортні депозити;
- ☑ технічні й санітарні стандарти і норми, вимоги до упакування та маркування тощо;
- ☑ гербові, статистичні, прикордонні збори.

Під *квотами (контингентами)* розуміються обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару у визначений період. У випадку встановлення квоти, що дорівнює 0, ідеться про *ембарго*, тобто заборону на імпорт або експорт. *Технічні бар'єри* — це контроль за відповідністю імпортованих товарів національним стандартам, у тому числі якості та безпеки.

У 1995 р. під час роботи III Уругвайського раунду була створена нова багатостороння система міжнародної торгівлі, а ГАТТ

було перейменовано на Світову організацію торгівлі (СОТ). Її членами-засновниками стала 81 держава. 16 травня 2008 р. до складу цієї організації увійшла і Україна.

Основним завданням СОТ є комерційна й економічна орієнтація держав-членів на підвищення рівня життя шляхом забезпечення повної зайнятості, зростання виробництва і торговельного обміну товарами й послугами, оптимального використання джерел сировини з метою забезпечення довгострокового розвитку, захисту навколишнього середовища. СОТ здійснює антидемпінгову політику.

Демпінгом вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижча за ціну, встановлену на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання в країні, що експортує, або в країні його походження.

Регулювання міжнародної торгівлі в межах СОТ здійснюється на базі основних правил і принципів, серед яких одним із найважливіших є *принцип недискримінації*. Він означає, що всі контрактні сторони — члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови.

Режим *найбільшого сприяння* передбачає надання однакових переваг усім країнам у разі надання певної переваги одній країні. У такий спосіб виникає мультиплікаційний ефект, який забезпечує поширення пільг, наданих окремій країні, на всі держави — члени СОТ, що й сприяє подальшій лібералізації торгівлі.

Національний режим забороняє дискримінацію іноземних товарів та послуг, наприклад, якщо держава субсидує вітчизняного виробника послуг, тоді право на субсидії повинен також отримати іноземний представник.

Принцип взаємності, який сьогодні значною мірою стосується України, передбачає, що країна, яка вступає в СОТ, отримує певні переваги, але й бере на себе певні зобов'язання. У зв'язку з цим слід зазначити, що жодна країна де-факто не може відступити від попередньо взятих на себе зобов'язань у зв'язку з економічними наслідками для неї.



Навчаємося разом

Розвиток економіки умовних країн Альфа та Бета характеризується даними таблиці. Визначте абсолютні переваги, порівняльні переваги, напрямок спеціалізації в умовах міжнародної торгівлі, вигоди від обміну 75 т пшениці на 60 т бавовни.

Країна	Витрати на виробництво 1 т, год	
	пшениці	бавовни
Альфа	16	10
Бета	8	20

Розв'язання

1) Абсолютні переваги — здатність країни виробляти товари або послуги в більшій кількості або з меншими витратами ресурсів і часу, ніж інші країни. Країна Альфа має абсолютні переваги у виробництві бавовни, оскільки витрати часу на виробництво 1 т бавовни менші, ніж у країні Бета, а Бета — у виробництві пшениці.

2) Порівняльні переваги — здатність країни виробляти товари або послуги з меншими альтернативними витратами. Якщо відомі дані про кількість вироблених товарів, то альтернативну вартість одиниці товару A можна обчислити, розділивши кількість товару B на кількість товару A ; якщо ж у завданнях зустрічаються дані про витрати ресурсів або часу на виробництво одиниці товару, то альтернативну вартість одиниці товару A можна обчислити, розділивши кількість ресурсів (часу), необхідних для виробництва товару A , на кількість ресурсів (часу), які витрачаються на виробництво товару B .

Альтернативна вартість виробництва 1 т бавовни нижча в країні Альфа (Альфа: $10 : 16 = 0,625$; Бета: $20 : 8 = 2,5$; $0,625 < 2,5$).

Альтернативна вартість виробництва 1 т пшениці нижча в країні Бета (Альфа: $16 : 10 = 1,6$; Бета: $8 : 20 = 0,4$; $0,4 < 1,6$).

3) Країна спеціалізуватиметься на випуску товару або наданні послуги (а отже, й експортуватиме їх), які виробляються з відносно більш низькими альтернативними витратами, й імпортуватиме ті товари й послуги, альтернативна вартість яких відносно вища.

Отже, країна Альфа буде спеціалізуватися на виробництві бавовни, а країна Бета — пшениці. Країна Альфа експортує бавовну та імпортує пшеницю, а країна Бета експортує пшеницю та імпортує бавовну. Світові ціни: $0,625 < P_{\text{бавовни}} < 2,5$; $0,4 < P_{\text{пшениці}} < 1,6$.

4) Вигоди країни Альфа становлять: $16 \cdot 75 - 10 \cdot 60 = 600$ год.

Вигоди країни Бета становлять: $20 \cdot 60 - 8 \cdot 75 = 600$ год.

Запитання та завдання

1. У країні A один працівник може виготовити за 1 год 4 стільці або 2 столи. У країні B — 3 стільці або 1 стіл. Назвіть експортні товари для кожної країни за умов установлення торговельних відносин. Визначте, у яких межах коливатимуться світові ціни після встановлення торговельних відносин між країнами. 2. Які форми світової торгівлі існують за класифікацією і яким є рівень їх розвитку в Україні? 3. Визначте, чи правильне твердження: «Уряду країни-імпортера вигідніше вводити митні тарифи, ніж квоти». Стисло обґрунтуйте свою відповідь.



§ 29. Міжнародна валютна система. Формування валютного курсу

Міжнародні валютні відносини — це сукупність економічних відносин між країнами, юридичними і фізичними особами, міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування і розвитку валюти. Основними формами валютної системи є національна і світова. Виділяють також регіональну валютну систему.

Світова валютна система склалася ще в XIX ст. у вигляді *золотого стандарту*, за якого міжнародними грошима було золото. На Генуезькій конференції в 1922 р. було укладено міжнародну угоду, яка документально оформила світову валютну систему, увівши *золотодевізний стандарт*, який передбачав обмін провідних валют на золото за фіксованим співвідношенням.

У 1944 р. виникла *Бреттон-Вудська валютна система (золотодоларовий стандарт)*. Основні положення цієї системи: світовими грошима вважалися золото і долар; казначейство США зобов'язувалося обмінювати долари центральним банкам та урядовим установам інших країн за встановленим офіційним курсом 1934 р. (35 доларів за трійську унцію — 31,1 г золота); всі валюти твердо прив'язувалися до долара.

У 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка) члени МВФ оголосили перехід до якісно нової світової валютної системи, в основу якої було покладено такі основні принципи: 1) перехід до «плаваючих» курсів та перетворення СПЗ (спеціальних прав запозичень) на світовий грошовий еталон (базу паритетів і курсів), на головний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежів; 2) юридичне закріплення процесу демонетизації золота; 3) посилення міждержавного валютного регулювання, у тому числі через МВФ шляхом впливу на механізм «плаваючих» курсів.

Світова валютна система включає валютний механізм — тобто правові норми та інститути, які ці норми виробляють і представляють, а також систему міжнародних валютних відносин, тобто зв'язки, які виникають між різними суб'єктами міжнародних економічних відносин на валютних ринках із метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних і валютних операцій.

До важливих характеристик валюти належить її здатність обмінюватися на інші валюти. Така здатність називається

конвертованістю валюти. Валюти бувають вільно конвертованими, частково конвертованими і неконвертованими.

Вільно конвертовані валюти — це валюти, які вільно й необмежено обмінюються на інші валюти. Це валюти країн, які повністю скасували валютні обмеження як для нерезидентів (іноземних фізичних і юридичних осіб), так і для резидентів (національних фізичних і юридичних осіб).

Частково конвертовані валюти — це валюти, які обмінюються тільки на деякі інші валюти. Це валюти країн, які скасували валютні обмеження не за всіма валютними операціями або тільки для нерезидентів.

Неконвертовані валюти — це валюти, які функціонують тільки в межах однієї країни й не обмінюються на інші валюти. Це валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження за всіма валютними операціями як для резидентів, так і для нерезидентів.

У межах поняття конвертованості валют існує поняття резервної валюти.

Резервна валюта — це валюта, яка використовується для обслуговування міжнародних розрахунків під час зовнішньоторговельних операцій, іноземних інвестицій і при визначенні світових цін. Роль резервних валют виконують *долар США, фунт стерлінгів, євро та японська іена*.

Євро є валютою, що базується на кошику національних валют країн — учасниць ЄС. Від 1 січня 1999 р. його запроваджено в обіг.

Країни ЄС висунули жорсткі вимоги щодо фінансово-економічних показників країн, які бажають користуватися євро, а саме: дефіцит державного бюджету має становити не більш ніж 3 % ВВП; сукупний державний борг — не більш ніж 60 % ВВП; річна інфляція — не більша за середній рівень інфляції трьох країн ЄС із найнижчим рівнем інфляції; середнє номінальне їх значення довгострокових відсоткових ставок не більш ніж 2 % середнього рівня у трьох країнах ЄС із найстабільнішими цінами (близько 9 %); межі коливань взаємних валютних курсів — $\pm 15\%$.

Ще однією формою міжнародних грошей є СДР (спеціальні права запозичення). Вони призначені для регулювання сальдо платіжних балансів, поновлення офіційних резервів, розрахунків із МВФ та вимірювання вартості національних валют. Наявність у країні ліміту СДР дає їй право на придбання в обмін на СДР конвертованої валюти для подальшого її використання на цілі, передбачені угодою про СДР.

Валютний курс — це ціна грошової одиниці однієї країни, яка виражена в грошовій одиниці інших країн.

Розрахунки за міжнародними операціями між безпосередніми учасниками здійснюються через банки, які розглядають валютні операції як один зі способів отримання доходу. У зв'язку з цим при котируванні банки встановлюють два курси: *курс покупця* — курс, за яким банк купує валюту; *курс продавця* — курс, за яким банк продає валюту. Для покриття витрат з обслуговування операцій та отримання прибутку між цими курсами існує різниця, яка називається *маржею*. Банки використовують пряме і непряме котирування валют.

Пряме котирування — це вираження одиниці іноземної валюти в національній, тобто 1, або 10, або 100 одиниць іноземної валюти дорівнює x одиницям національної валюти. Наприклад, 100 дол. = 800 грн.

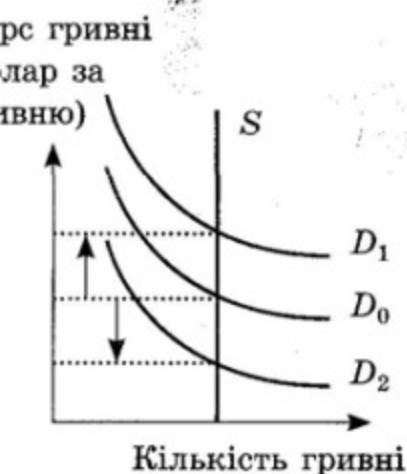
Непряме котирування — це вираження одиниці національної валюти в іноземній, тобто 1, або 10, або 100 одиниць національної валюти дорівнює x одиницям іноземної валюти. Наприклад, 100 грн = 12,5 дол. (за умов попереднього прямого котирування).

При укладанні угод купівлі-продажу на валютному ринку використовуються такі види курсів:

Крос-курс — це співвідношення між двома валютами, яке встановлюється з їх курсу щодо курсу третьої валюти. Часто виникають ситуації, коли не вигідно або неможливо здійснювати пряму купівлю певної іноземної валюти. Тоді використовують крос-курс.

Форвард (строковий курс) — ціна, за якою дана валюта продається або купується за умови передачі її на певну дату в майбутньому.

Міжнародні зв'язки (туристичні поїздки, навчання, стажування, спільні підприємства, спортивні змагання, експортно-імпорتنі операції) вимагають здійснення угод на ринку іноземних валют. В Україні кожний громадянин або організація можуть зробити обмін української гривні на валюту іншої країни в банку або пункті обміну. При системі гнучких (плаваючих) валютних курсів обмінний курс устанавлюється в результаті вільних коливань попиту і пропозиції як рівноважна ціна валюти на валютному ринку (мал. 29).



Мал. 29. Зміни курсу валют

Знаючи теорію попиту-пропозиції, можна визначити, що збільшення попиту на гривню приведе до підвищення курсу, а зниження попиту на національну валюту — до його зниження. При цьому на курс гривні впливатиме попит-пропозиція на іноземну валюту.

Припустимо, сім'я вирішила поїхати на відпочинок до іншої країни. Члени сім'ї впродовж року збільшуватимуть попит на долари, щоб їх нагромадити. Якщо перевага багатьох українських сімей виявиться сталою, то попит на долар або євро збільшиться і курс цих валют підвищиться, а отже, курс гривні впаде.

На курс валют впливають рівень конкурентоспроможності національних товарів на зовнішніх ринках, темпи інфляції, відмінність відсоткових ставок у різних країнах, державна політика. Цікаво, що підприємці однієї країни по-різному зацікавлені в зміні курсу національної валюти: експортерів товару вигідне зниження курсу своєї національної валюти, імпортерів товару — підвищення цього курсу.



Навчаємося разом

.....
Які вигоди або збитки мають експортери при змінах курсу національної валюти?
.....

Розв'язання. Припустимо, ми є виробниками цукрового буряку й експортуємо свою продукцію до Європи. На початку року ми уклали контракт про постачання продукції на 15 млн євро. За період дії контракту гривня подешевшала від 0,125 до 0,1 євро. Як це позначиться на наших прибутках?

При курсі 1 грн = 0,125 євро ми повинні поставити продукції на 15 млн: $0,125 = 120$ млн грн.

Якщо 1 грн = 0,1 євро, то за постачання своєї продукції ми отримаємо 15 млн: $0,1 = 150$ млн грн, що означатиме для нас вигоду.

Якщо гривня подорожчає, то наша продукція для європейців стане менш конкурентоспроможною, і доходу від продажу ми отримаємо менше, ніж раніше.

Відповідь. Якщо національна валюта дорожчає, то експортери вітчизняної продукції зазнають збитків, і, навпаки, отримують вигоди, якщо національна валюта дешевшає.



Запитання та завдання

.....
1. Зниження доходів українців або послаблення їхньої зацікавленості в іноземних товарах приведуть до знецінювання чи подорожчання гривні? 2. Якими будуть наслідки знецінювання гривні для імпорту України? 3. Розрахуйте крос-курс російського рубля до долару через гривневу базу котирування.
.....



§ 30. Форми міжнародного руху капіталу. Платіжний баланс країни

Міжнародний рух капіталу — саме ця форма міжнародних відносин перетворилася на вирішальну ознаку сучасного етапу розвитку світового господарства. **Міжнародний рух капіталу** — це переміщення капіталу в різних його формах (товарній, грошовій) з однієї країни в іншу із метою отримання доходу його власником у формі дивідендів або відсотків. Країна, яка стає «донором» для країн-споживачів, має відносний надлишок фінансових ресурсів. Що означає «відносний надлишок»? Це означає, що за теорією попиту-пропозиції при збільшенні пропозиції грошей (кредитних або у формі інвестицій) їх ціна (відсотки або дивіденди) зменшується, що не відповідає інтересам бізнесу. Тому фінансові ресурси вигідніше вивезти із країни.

За джерелами і формами капіталовкладення за кордоном можуть бути різними. Так, за джерелами походження вони поділяються на державні й приватні. **Державні капіталовкладення** — це кошти з держбюджету, які спрямовуються за кордон (або які отримують звідти) відповідно до ухвал урядів або міжурядових організацій. Це державні позики, гранти, допомоги, а також кредити (наприклад кредити МВФ, Світового банку). **Приватний капітал** — це кошти недержавних джерел, які вивозять за кордон (отримують із-за кордону) приватні фізичні та юридичні особи у формі інвестицій, торговельних або міжбанківських кредитів.

За терміном розміщення закордонні капіталовкладення поділяються на *коротко-, середньо- і довгострокові*.

За характером використання капітал, який вивозиться за кордон або ввозиться в країну, буває позичковим і підприємницьким.

Позичковий капітал — це надання коштів у борг заради отримання прибутку у формі відсотка. **Підприємницький капітал** поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції забезпечують реалізацію довгострокових інтересів за рахунок отримання інвестором права бути власником підприємства або мати вирішальний голос в управлінні ним. Як правило, прямі інвестиції є приватним підприємницьким капіталом.

Портфельні інвестиції, оскільки це вклади коштів в акції, облигації та інші цінні папери довгострокового характеру, не забезпечують контролю за об'єктом вкладення, а дають лише право на дохід.

Вагомий вплив на всю світову економіку справляють прямі інвестиції, які мають тенденцію до стрімкого зростання. На сучасному етапі практично всі країни є як експортерами, так і імпортерами прямих інвестицій, хоча їх розподіл на терені світового господарства досить нерівномірний. Основними експортерами й імпортерами капіталу є США, Велика Британія, Японія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Канада та ін. Нині у світі сформувалася триполюсна структура прямих іноземних інвестицій: США, Європейський Союз, Японія. На цю тріаду припадає 4/5 загального обсягу міжнародних інвестицій.

Для країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою найбільшим регіоном розміщення іноземного капіталу є Південно-Східна Азія, у тому числі й Китай, який домінує в азіатському інвестиційному бумі. Серед нових тенденцій намітилась активізація іноземних інвесторів у країнах Центральної і Східної Європи, зокрема у Польщі, Чехії, Угорщині.

Щодо України, то обсяг прямих іноземних інвестицій у її економіку дуже малий. При цьому за останні роки відбулися зміни в розподілі прямих інвестицій між галузями української економіки, де акценти поступово переміщуються зі сфери обігу у виробничу сферу. Нині іноземні інвестори найбільший інтерес проявляють до підприємств харчової промисловості, машинобудування та металообробки, транспорту і зв'язку, хімічної та нафтохімічної промисловості, а також внутрішньої торгівлі.

Однією з форм руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин є *міжнародний кредит*. Рух цієї форми капіталу пов'язаний із наданням суб'єктам світового ринку валютних та кредитних ресурсів на умовах повернення, визначення термінів, на які кредити надані, та виплати відповідної винагороди за позичку у формі відсотка.

На основі міжнародного кредиту сформувалися місткі міжнародні ринки позичкових ресурсів. Крім великих національних, міжнародних за своїм характером (наприклад нью-йоркський, лондонський та ін.), виникли й досягли колосальних розмірів світовий ринок капіталів, ринок євровалют та єврокапіталів. Ключову роль на цьому ринку як суб'єкти міжнародних кредитних відносин відіграють міжнародні банківські консорціуми.

Операції на світовому ринку капіталів за своїм характером поділяють на *комерційні* (ті, що пов'язані із зовнішньою торгівлею) та *фінансові* (вивіз капіталу, сплата заборгованості тощо).

Міжнародний кредит виконує такі функції: забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню; збільшення нагрома-

дження в межах усього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах; прискорення реалізації товарів у світовому масштабі.

Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників через величезні відсотки за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — наднаціональна валютно-кредитна установа. МВФ створено на Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р. як спеціалізована представницька організація ООН.

МВФ здійснює систему заходів, спрямованих на регулювання валютних курсів, сприяння конвертованості валют, надання кредитів країнам — членам Фонду для покриття тимчасового дефіциту їх платіжних балансів, ліквідацію валютних обмежень, організацію консультативної допомоги з фінансових та валютних питань. МВФ — організація акціонерного типу. Його ресурси формуються за рахунок вкладів країн-учасниць.

Кредитні операції здійснюються тільки з офіційними органами країн — членів МВФ: національними банками, казначействами, валютними стабілізаційними фондами.

У вересні 1992 р. Україна була прийнята до МВФ і стала 167-м членом цієї міжнародної організації.

До Світового банку входять дві інституції — *Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)* та *Міжнародна асоціація розвитку (МАР)*. До Групи Світового банку також входять ще три інституції: *Міжнародна фінансова корпорація (МФК)*, *Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (БАГІ)* та *Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС)*.

Економічні зв'язки країн здійснюються в різноманітних формах: експорт та імпорт товарів і послуг, позики коштів в іноземців і надання їм позик, створення підприємств за кордоном, поїздки громадян одних країн до інших країн та ін.

Платіжний баланс — це систематизований запис усіх економічних угод між резидентами країни (домашніми господарствами, фірмами й урядом) та зовнішнім світом протягом певного періоду часу (зазвичай року).

Платіжний баланс складається в національній або іноземній валюті, наприклад у доларах США. Будь-яка угода має дві сторони, і тому в платіжному балансі реалізується принцип по-

двійного запису. Суть цього принципу полягає в тому, що кожна операція має два записи. Один із них реєструється як кредит зі знаком «+», а інший — як дебет зі знаком «-».

Стандартну структуру платіжного балансу наведено в табл. 10.

Табл. 10. Структура платіжного балансу

I. Рахунок поточних операцій

1. Експорт товарів

2. Імпорт товарів

Сальдо балансу зовнішньої торгівлі (торговельний баланс)

3. Експорт послуг (доходи туризму, транспортних послуг, послуг зв'язку та ін., крім кредитних послуг)

4. Імпорт послуг (платежі за туризм за кордоном, послуги зв'язку та ін., крім кредитних послуг)

5. Чисті доходи від інвестицій (чисті доходи від кредитних послуг)

6. Чисті трансферти

Сальдо балансу за поточними операціями

II. Рахунок руху капіталу

7. Приплив капіталу

8. Відплив капіталу

Сальдо балансу руху капіталу

Сальдо балансу за поточними операціями і балансом руху капіталу

III. Зміна офіційних резервів

Сальдо торговельного балансу — це різниця між експортом та імпортом. Чисті доходи від інвестицій (чисті факторні доходи з-за кордону) — це доходи від кредитних послуг. Чисті трансферти включають перекази приватних і державних коштів до інших країн (пенсії, подарунки, грошові перекази за кордон, безкоштовна допомога іноземним державам). *Чисті закордонні активи* — це різниця між величиною закордонних активів, якими володіють вітчизняні резиденти, і величиною національних активів, якими володіють іноземці.

У рахунку руху капіталу відображаються всі міжнародні угоди з активами: доходи від продажу акцій, облігацій, нерухомості тощо іноземцям і витрати, що виникають у результаті купівлі цих активів за кордоном.

Дефіцит платіжного балансу може бути профінансований за рахунок скорочення офіційних резервів центрального банку. Офіційні валютні резерви включають золото, іноземну валюту, кредитну частку країни в МВФ тощо.



Навчаємося разом

Платіжний баланс країни Альфа за поточний період характеризується такими даними (млрд дол.): експорт товарів — 40; імпорт товарів — 30; експорт послуг — 15; імпорт послуг — 10; чистий дохід від інвестицій — -5; чисті грошові перекази — 10; приплив капіталу — 10; відплив капіталу — -40; офіційні резерви — +10. Визначте: 1) торговельний баланс країни; 2) баланс товарів і послуг; 3) баланс поточного рахунку; 4) баланс рахунку капіталу; 5) країна Альфа має дефіцит або надлишок платіжного балансу.

Розв'язання

1) Торговельний баланс = Експорт товарів - Імпорт товарів; $40 - 30 = 10$.

2) Баланс товарів і послуг = Експорт товарів і послуг - Імпорт товарів і послуг: $(40 + 15) - (30 + 10) = 15$.

3) Баланс поточного рахунку = Кредит на суму 65 (Експорт товарів + Експорт послуг + Чисті грошові перекази: $40 + 15 + 10$) - Дебет на суму 45 (Імпорт товарів + Імпорт послуг + Чистий дохід від інвестицій: $30 + 10 + 5$) = 20 (надлишок).

4) Баланс рахунку капіталу = Приплив капіталу - Відплив капіталу: $10 - 40 = -30$ (дефіцит).

5) Платіжний баланс має дефіцит у розмірі 10 (дорівнює зменшенню офіційних резервів на 10).



Запитання та завдання

1. Чим відрізняються прями та портфельні інвестиції? 2. Спрогнозуйте можливі позитивні та негативні наслідки міжнародного кредитування для України як країни-позичальника.

ПРАКТИКУМ



Тестові завдання

1. Якщо сальдо торговельного балансу від'ємне і становить 24,1 тис. грош. од., а надходження від експорту — 216,9 тис. грош. од., то виплати за імпорт складають:
- А 192,8 тис. грош. од.
 - Б 241,0 тис. грош. од.
 - В 216,9 тис. грош. од.
 - Г даних недостатньо для визначення

2. Як визначається гнучкий валютний курс національної грошової одиниці?
- А Кількістю золотого вмісту валют, установленого країнами
 Б співвідношенням обсягів експорту та імпорту країни
 В співвідношенням попиту і пропозиції на валютному ринку
 Г співвідношенням попиту і пропозиції на ринку імпортованих товарів
3. Обернене котирування української гривні має вигляд:
- А 1 грн = 0,15 дол. США
 Б 1 дол. США = 8 грн
 В 1 євро = 11,2 грн
 Г 1 євро = 0,8 дол. США
4. Якщо країна С за одну людино-годину здатна виробляти 120 велосипедів або 60 фотоапаратів, а країна D — 60 велосипедів або 36 фотоапаратів, то:
- А у виробництві велосипедів країна С має абсолютну перевагу, країна D — порівняльну
 Б у виробництві фотоапаратів країна D має абсолютну перевагу, країна С — порівняльну
 В у виробництві велосипедів країна С має абсолютну і порівняльну переваги
 Г у виробництві фотоапаратів країна D має абсолютну і порівняльну переваги
5. Як зміняться ціни в гривнях на імпортовані та експортовані товари, якщо курс долара до гривні зменшиться з 10 до 8,5 грн за долар?
- А Ціни імпорту зменшаться, експорту — зростуть
 Б ціни імпорту зростуть, експорту — знизяться
 В ціни й імпорту, й експорту знизяться
 Г ціни й імпорту, й експорту зростуть
6. Установіть відповідність між грошовими потоками та статтями платіжного балансу, на яких вони відображатимуться.
- | | |
|---------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1 Доходи від продажу акцій, облігацій, нерухомості іноземцям | А Експорт послуг |
| 2 Переказ пенсії, подарунків, грошові перекази за кордон | Б Експорт товарів |
| 3 Платежі за туризм за кордоном | В Імпорт послуг |
| 4 Доходи національної авіакомпанії від міжнародних перевезень | Г Чисті трансферти |
| | Д Приплив капіталу |

? Запитання та завдання

1. На захист чийх інтересів спрямована антидемпінгова політика? 2. Під впливом яких чинників гнучкі курси валют можуть змінюватися? 3. Обґрунтуйте необхідність застосування протекціоністських заходів у сучасній зовнішньоторговельній політиці України. 4. Як реалізується лібералізація торгівлі в діяльності СОТ?



ТЕМА X. ПЕРЕВАГИ ТА ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ



§ 31. Зміст глобалізації та її основні причини

На початку ХХІ ст. глобалізація стала, мабуть, найголовнішою тенденцією в розвитку світової економіки. При цьому роль глобалізації в житті людства не обмежена тільки зміною структури економіки — її прояви ми випробовуємо на собі і в соціальній, і в культурній сфері, їй присвячені десятки конференцій і симпозіумів, сотні книг, тисячі статей. Про неї говорять і сперечаються вчені, політики, бізнесмени, релігійні діячі, люди мистецтва, журналісти.

Термін «глобалізація» вперше був уведений у науковий обіг у 1983 р. як феномен злиття ринків окремих продуктів у процесі діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК).

Глобалізація — це загальний термін, який означає складний комплекс трансграничних взаємодій між фізичними особами, підприємствами, інститутами й ринками, який проявляється в розширенні потоків товарів, технологій і фінансових коштів, у неухильному зростанні й посиленні впливу міжнародних інститутів цивільного суспільства, у глобальній діяльності транснаціональних корпорацій, у значному розширенні масштабів трансграничних комунікаційних та інформаційних обмінів, перш за все через Інтернет, у трансграничному перенесенні захворювань та екологічних наслідків і в дедалі більшій інтернаціоналізації певних типів злочинної діяльності.

Також під глобалізацією можна розуміти поступове перетворення світового простору на єдину зону, де безперешкодно переміщуються капітали, товари, послуги, де вільно поширюються ідеї і пересуваються їх носії. Глобалізація, таким чином, передбачає утворення міжнародного правового і культурно-інформаційного поля, своєїрідної інфраструктури міжрегіональних, у тому числі

інформаційних, обмінів. Глобалізація торкається всіх областей суспільного життя, включаючи економіку, політику, міжнародні відносини, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, та вносить значні корективи до подальших перспектив розвитку всієї світової спільноти.

Об'єктивною основою процесу глобалізації є *економічна інтеграція*. Які ж основні цілі та переваги економічної інтеграції? По-перше, це використання країнами-учасницями переваг масштабності, що полягають у збільшенні розмірів ринку, скороченні витрат тощо.

По-друге, формування сприятливого зовнішньополітичного середовища, оскільки мета більшості інтеграційних об'єднань — зміцнення співробітництва між державами-учасницями в політичній, військовій, соціальній, культурній та інших сферах суспільного життя.

По-третє, інтеграційне економічне співробітництво відкриває національним виробникам широкий доступ до різного роду обмежених ресурсів: природних, капітальних, трудових, фінансових і новітніх технологій у масштабах усього інтеграційного об'єднання, що уможливорює значне збільшення випуску продукції.

По-четверте, інтеграційна взаємодія країн у регіональних межах створює привілейовані умови для фірм і країн, що входять до цього об'єднання, захищаючи їх певною мірою від конкуренції з боку третіх суб'єктів господарювання.

По-п'яте, економічне зближення країн дає змогу їм спільно розв'язувати гострі соціальні проблеми щодо стабілізації ситуації на ринку праці та різних форм соціального забезпечення населення.

Значний досвід у здійсненні регіональної міжнародної економічної інтеграції має Західна Європа. У 1958 р. шість західноєвропейських держав (Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург) відповідно до Римського договору 1957 р. створили Європейське економічне співтовариство (ЄЕС). Із часом воно стало першою найбільш розвиненою формою міжнародної інтеграції, перетворилося на могутнє економічне об'єднання. У 1990-х рр. воно було перейменоване на Європейський Союз (ЄС). Для управління ЄС були створені міжнародні представницькі, виконавчі та судові органи, наділені значним обсягом наддержавних повноважень для прийняття рішень від імені цього союзу в цілому.

Європейський Союз перебуває в досить суперечливих відносинах з іншими двома основними центрами світового господарства — США та Японією. Інтеграція допомагає західноєвропейському капіталу на рівних протистояти своїм основним конкурентам.

Темпи глобалізації стрімко розвинулися в останні два-три десятиліття, що було спричинене низкою глобальних чинників, серед яких:

- ☑ науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях;
- ☑ розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;
- ☑ поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва;
- ☑ послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо.

Головними проявами глобалізації є: лібералізація торгівлі, фінансових потоків, технічний прогрес, трансформація політичної системи, зростання мобільності населення.

Глобалізація справляє суперечливий вплив як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому. З одного боку, вона відкриває нові можливості економічного зростання, а з іншого, — породжує небачені загрози та ризики.

Позитивними наслідками глобалізації можна вважати такі:

- ☑ прискорення процесу поширення передових технологій, розвитку творчості та нововведень;
- ☑ удосконалення механізму розподілу ресурсів, підвищення ефективності їх використання на основі розвитку глобальної конкуренції;
- ☑ підвищення якості життя, покращення добробуту сімей, розширення можливостей вибору та доступу до нових ідей, знань;
- ☑ посилення міжнародної координації, зменшення загрози міжнародних конфліктів, локальних воєн;
- ☑ поширення ідей гуманізму, демократії, захисту громадянських прав та основних свобод людини.

До негативних наслідків глобалізації можна віднести:

- ☑ поглиблення нерівності соціально-економічного розвитку країн у глобальних масштабах;
- ☑ посилення диспропорцій у світовій економіці, зростання розриву між товарними та фінансовими ринками, загрози глобальних криз;
- ☑ наростання конфліктів різного характеру та масштабу, створення глобальної мережі злочинного бізнесу, міжнародного тероризму;
- ☑ втрата національної ідентичності, поширення єдиних стандартів на національні культури;
- ☑ загострення глобальних проблем.

Отже, *глобалізація* — це реструктуризація і трансформація світової економіки, що змінює правила гри для всіх учасників, для якої характерним є посилення нерівномірності економічного розвитку, економічна взаємозалежність держав і небувале збільшення можливостей економічного, технологічного та інформаційного впливу на розвиток цивілізації.

До двадцятки найбільш глобалізованих країн світу належать: Сінгапур, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Фінляндія, Ірландія, Австрія, Велика Британія, Норвегія, Канада, Данія, США, Італія, Німеччина, Португалія, Франція, Угорщина, Іспанія, Ізраїль, Малайзія.

? Запитання та завдання

1. Розкрийте зміст та сутність поняття «глобалізація». 2. У чому проявляються переваги економічної інтеграції? 3. Доведіть, що глобалізація — це суперечливий процес.



§ 32. Основні проблеми глобалізації. Україна у світовому глобалізованому середовищі

Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами розв'язання.

Велику небезпеку для людства становить стан довкілля, що катастрофічно погіршується, назріла необхідність спільного світового освоєння космосу, запасів Світового океану. Загальною турботою є паливно-енергетичне, а також сировинне забезпечення країн. Вимагає швидкого розв'язання і продовольче питання: воно злободенне ще для багатьох країн. У цьому ряду стоять проблеми голоду, бідності, боротьби з епідеміями, а також зі СНІДом.

Великі проблеми існують і на ринку праці: питання зайнятості, зростання масового безробіття хвилює більшість розвинених країн і країн, що розвиваються. У загальному колі проблем виокремлюється питання про охорону прав людини в сучасному світі, про звільнення її від надмірного державного контролю.

Класифікація глобальних проблем:

1) Проблеми взаємодії природи й суспільства (забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору тощо).

2) Проблеми суспільних взаємовідносин (відвернення світової термоядерної війни та забезпечення миру, подолання економічної відсталості частини регіонів та країн світу; недопущення регіональних та міжнародних конфліктів; роззброєння і конверсія тощо).

3) Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього (приспособування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТП, подолання епідемій, тяжких захворювань (СНІДу, наркоманії тощо), боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом, проблеми демократизації та охорони прав людини тощо).

У сучасних умовах сформовані *основні форми міжнародного співробітництва в розв'язанні глобальних проблем:*

- здійснення спільних проектів і програм із ліквідації зон економічного лиха;
- встановлення уніфікованих норм та правил природокористування;
- роззброєння і конверсія;
- виділення кредитів та допомога країнам, що розвиваються, у розв'язанні проблем бідності, голоду, хвороб, неграмотності;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій тощо.

На сучасному етапі розвитку світового господарства класифікація 193 країн за рівнем доходу на одну особу дозволила отримати сім кластерів (від нульового до шостого). Розрахунки показали, що перші три кластери (нульовий—перший—другий) об'єднують 31 з найбільш розвинених країн, у яких формується 69 % світового ВВП і проживає 13,5 % населення світу. До них належать Норвегія, Ісландія, Ірландія, Данія, Швейцарія, Швеція, Об'єднані Арабські Емірати, Нідерланди, Велика Британія, США, Австралія, Канада, Бельгія, Франція, Німеччина, Кувейт, Італія, Сінгапур, Японія, Греція, Іспанія, Бруней, Нова Зеландія та ін. До третього та четвертого кластерів належать 25 країн, що динамічно розвиваються, а саме: Гонконг, Ізраїль, Словенія, Португалія, Республіка Корея, Словаччина та ін. П'ятий і шостий кластери об'єднують 137 країн, що розвиваються, та країни з трансформаційною економікою, зокрема Російська Федерація, Чилі, Мексика, Бразилія, Китай, Індія, Аргентина, Туреччина,

Уругвай, Казахстан, Україна та ін. Ці країни формують 24 % світового ВВП, і на їх частку припадає 81 % населення. Країни цих кластерів характеризуються суттєво нижчими показниками рівня ВВП на одну особу, експорту та імпорту порівняно з країнами перших п'яти кластерів.

У сучасному глобалізованому світі розвиток країн залежить від максимального використання інформаційних, інтелектуальних ресурсів та наявного науково-технічного потенціалу. Тому стратегія розвитку України та її експортного потенціалу має бути пов'язана з модернізацією виробництва, реалізацією інформаційно-інноваційної моделі розвитку.

Стратегія розвитку України на найближчі 15—20 років полягає в прискореному створенні інноваційної системи та сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища.

Україна потребує значного фінансового забезпечення економічних реформ. Із цією метою країна співпрацює з міжнародними валютними і кредитно-фінансовими організаціями — Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком (СБ), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР). Крім цього, вона отримує позики і кредити від центральних і комерційних банків економічно розвинених країн — Німеччини, США, Італії, Франції, Японії та ін. У результаті формується державний борг України зовнішнім кредиторам, тому важливим завданням уряду є вмiле його обслуговування.

Україна має значні перспективи розвитку різних форм міжнародного науково-технічного співробітництва: від підготовки зарубіжних спеціалістів у вищих навчальних закладах до участі у спільній зі США, Росією та Норвегією програмі «Морський старт».

Ставши учасником міжнародного поділу праці, Україна прагне посісти в ньому гідне місце, розвивати з іншими країнами взаємовигідні партнерські відносини, активніше інтегруватися у світове господарство. Одним з основних завдань зовнішньоекономічної діяльності країни є входження у глобальні та регіональні валютно-фінансові й торговельно-економічні організації. Україна вже є членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також Світової організації торгівлі. Участь у ній дає можливість бути рівноправним партнером на світових ринках товарів і послуг.

Україна зацікавлена у зміцненні зв'язків із ЄС і навіть у вступі до нього, однак це віддалена в часі перспектива. Зараз Україна співпрацює з Європейським союзом на основі спеціальної угоди про партнерство.

Суперечливі процеси глобалізації розв'язують міжнародні організації. У попередніх темах ми розглянули діяльність МВФ, СОТ, ЄС, Світового банку.

Незважаючи на певну різницю у функціях, усі організації банку тісно пов'язані, перш за все, єдністю цілей: сприяння стабільному економічному зростанню країн-членів, допомога в реконструкції господарства країн, що розвиваються, заохочення розвитку приватного сектору, залучення іноземних інвестицій.

Видаючи кредити, здійснюючи консультації з питань економічної політики й надаючи технічну допомогу, Світовий банк сприяє реалізації широкого кола програм, метою яких є скорочення бідності й підвищення рівня життя населення в країнах, що розвиваються. Так, у цих країнах середня тривалість життя зросла з 55 до 65 років, подвоїлася кількість письменних серед дорослого населення, збільшилась загальна кількість дітей, що навчаються в початковій школі (із 411 млн до 681 млн осіб), на 50 % знизилася дитяча смертність.

Але нерозв'язаними лишаються ще багато проблем.

Для країн Африки епідемія ВІЛ/СНІДу становить найбільшу небезпеку. Із вересня 2000 р. Банк розпочав реалізацію Багатократної програми боротьби з ВІЛ/СНІДом для Африки. Програма передбачає швидке й гнучке фінансування конкретних проектів боротьби із цим захворюванням на умовах Міжнародної асоціації розвитку — установи Банку, що надає кредити на пільгових умовах.

Банк підтримує програми скорочення бідності, надає допомогу в галузі освіти, проводить в усьому світі консультації для збору інформації, необхідної для розробки екологічної стратегії.

Ще одним напрямком діяльності Банку є надання допомоги країнам у галузі вдосконалювання законодавства й судової системи, причому діяльність Банку крім реформування конкретних аспектів законодавства охоплює реалізацію програм боротьби з корупцією в судових органах.

Міжнародні організації використовують свої фінансові ресурси, висококваліфікований персонал і велику базу знань для надання допомоги кожній країні, що розвивається, у процесі забезпечення стабільного, сталого розвитку, що ґрунтуються на принципах соціальної справедливості. Основна увага приділяється наданню допомоги найбільш вразливим групам населення з найбільш вразливих країн.

Відповідно до умов надання кредиту МВФ та Світовим банком країни мають вжити таких заходів:

- інвестування в розвиток людських ресурсів, зокрема шляхом удосконалювання систем охорони здоров'я й освіти;

- ☑ концентрація зусиль на соціальному розвитку, чинниках зниження рівня бідності; зміцнення здатності урядів надавати якісні послуги, забезпечення ефективності й прозорості їхньої діяльності;
- ☑ охорона навколишнього середовища;
- ☑ підтримка й стимулювання розвитку приватного підприємництва;
- ☑ підтримка реформ, спрямованих на макроекономічну стабілізацію, що забезпечує умови для інвестицій і довгострокового планування.

Саме ці заходи зменшують диференціацію між країнами, яка характеризує сучасний процес глобалізації.



Навчаємося разом

Дві фірми з виробництва синтетичних м'яких засобів, які розташовані на протилежних берегах річки і належать різним країнам, скидають у річку шкідливі відходи (в умовних одиницях забруднення — викидах). На даний період у воду потрапило 10 одиниць викидів, по 5 від кожної фірми. Міжнародний екологічний центр підрахував суспільні витрати на нейтралізацію цих викидів для кожної фірми і суспільні вигоди від цієї нейтралізації. Аналізи довели, що здоров'ю не загрожують лише 6 одиниць викидів. Яке рішення має прийняти кожна країна за умов глобалізації економіки? Наскільки раціональним є рішення про однакові заходи щодо обох фірм: кожна фірма повинна зменшити викиди на 3 одиниці. Проаналізуйте дані табл. 1 і для прийняття рішення складіть таблицю для порівняльного аналізу.

Табл. 1

Одиниці викидів	Фірма 1. Країна А		Фірма 2. Країна В	
	Сумарні суспільні витрати на нейтралізацію викидів, ТС	Сумарні суспільні вигоди від нейтралізації викидів, TR	Сумарні суспільні витрати на нейтралізацію викидів, ТС	Сумарні суспільні вигоди від нейтралізації викидів, TR
1	160	350	160	350
2	370	650	320	650
3	630	900	480	900
4	940	1100	640	1100
5	1300	1250	800	1250

Розв'язання. Наукові проекти, спрямовані на оздоровлення довкілля, застосовуються з позицій порівняльного аналізу граничних суспільних вигод і граничних суспільних витрат. В умовах глобалізації економіки при прийнятті рішень необхідно використовувати порівняльний аналіз за ринковими критеріями. При цьому слід дотримуватися правила: $MR >$ або $= MC$.

За правилами розрахунків маржинальних витрат та маржинального доходу заповнюємо табл. 2.

$$(MC_2 = TC_2 - TC_1; MR_3 = TR_3 - TR_2)$$

Країна А має очищати 2 одиниці викидів, а країна В — 4 одиниці.

За однакового підходу щодо двох фірм суспільство зазнає збитків: на першій фірмі очищення 3-ї одиниці є нерациональним, витрати від цього рішення — 10; на другій фірмі неочищеною є 4-та одиниця, яка могла б принести вигоди в 40 одиниць, тобто витрати дорівнюють 40.

Табл. 2

Одиниці викидів	Фірма 1. Країна А			Фірма 2. Країна В		
	Граничні витрати, MC	Граничні вигоди, MR	Порівняльний аналіз, $MR > MC$	Граничні витрати, MC	Граничні вигоди, MR	Порівняльний аналіз, $MR > MC$
0	0	0	0	0	0	0
1	160	350	+190	160	350	+190
2	210	300	+90	160	300	+140
3	260	250	-10	160	250	+90
4	310	200	-110	160	200	+40
5	360	150	-210	160	150	-10

Таким чином, у цілому витрати суспільства від неправильно прийнятого рішення становлять: $10 + 40 = 50$ одиниць.



Запитання та завдання

1. Підготуйте доповідь на тему «Боротьба зі страшними хворобами століття».
2. Розкрийте глобальну проблему порушення екологічного балансу Світового океану.

↓
Тестові завдання

.....

1. Одним із важливих чинників економічного зростання держав в умовах глобалізації є:
 - А інтернаціоналізація досягнень НТП
 - Б розвиток монополій
 - В розвиток монетарної системи
 - Г розвиток фіскальної системи

2. Екологічний неоколоніалізм — це:
 - А політика держави, спрямована на заборону екологічно небезпечного виробництва
 - Б спроби розвинених країн розв'язати власні економічні проблеми за рахунок менш розвинених країн
 - В глобальне порушення природної рівноваги і деградація природного середовища
 - Г контроль за забрудненням до тих пір, поки граничні вигоди перевищують граничні витрати

3. Конверсія — це:
 - А зростання мілітаризації економіки
 - Б перерозподіл фінансових ресурсів на користь цивільних галузей
 - В переведення військового виробництва на випуск мирної продукції
 - Г зменшення видатків бюджету на утримання військово-промислового комплексу

4. Негативним наслідком глобалізації вважають:
 - А жорстку диференціацію країн
 - Б поліпшення інвестиційного клімату
 - В міграцію робочої сили
 - Г міграцію капіталу

5. Однією з передумов розв'язання глобальних проблем є:
 - А стримування науково-технічного прогресу та зростаючої відкритості національних економік
 - Б об'єднання зусиль та ресурсів людства і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей
 - В підпорядкування інтересів країн, що розвиваються, потребам соціально-економічного прогресу високорозвинених країн
 - Г підпорядкування інтересів високорозвинених країн потребам соціально-економічного розвитку країн, що розвиваються

6. Установіть відповідність між процесами глобалізації та їх характерними ознаками.

- 1 Посилення диспропорцій у світовій економіці
- 2 Удосконалення механізму розподілу ресурсів
- 3 Використання країнами переваг масштабності
- 4 Програми допомоги в галузі освіти, розробки екологічної стратегії

- А Позитивні наслідки глобалізації
- Б Об'єктивна основа процесу глобалізації
- В Діяльність СОТ
- Г Діяльність Світового банку
- Д Негативні наслідки глобалізації

?

Запитання та завдання

.....

1. Яку роль відіграють міжнародні організації в розв'язанні глобальних проблем? 2. У чому полягає об'єктивна необхідність інтеграції України в світове господарство. 3. Чи згодні ви з аргументацією антиглобалістів: «Беручи участь у процесі глобалізації економіки, країна набуває відкритого типу економічної системи і тим самим послаблює свій суверенітет»?

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

- Банк, 75
Безробіття, 128
Бюджетна лінія, 132
- Валюта, 61
Валютний курс, 170
Витрати, 91
Власність, 20
- Глобалізація, 179
Гроші, 57
- Демпінг, 166
Державне підприємство, 87
Державний бюджет, 152
Домашнє господарство, 18
Доходи, 65
- Економічне благо, 13
Економічні цикли, 124
Ефективність, 15
- Зайнятість, 128
Закон Оукена, 132
Заробітна плата, 66
Зовнішні ефекти, 145
- Інфляція, 135
Інформація, 77
- Капітал, 73
Конвертованість валюти, 169
Корисність, 28
Кредит, 105
- Крива байдужості, 32
Крива виробничих
можливостей, 36
Криза, 125
- Менеджмент, 101
- Олігополія, 46
- Платіжний баланс, 175
Податок, 149
Позичковий відсоток, 74
Попит, 48
Потреби, 24
Пропозиція, 50
Протекціонізм, 164
Приватне підприємство, 87
- Рента, 70
Рентабельність, 100
Ресурси, 35
Ризик, 107
Ринкова економіка, 43
- Світове господарство, 160
Субститути, 28
- Торговельний баланс, 164
Трансферти, 20
- Фірма, 18
Функції підприємця, 83
- Чиста монополія, 47

ЗМІСТ

ТЕМА I. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ЯВИЩ

- § 1. Основна проблема економіки. Роль економічної науки. 5
- § 2. Обмеженість виробничих ресурсів. Виробництво та продукт економічної діяльності 10
- § 3. Зміст економічного кругообігу 18
Практикум 23

ТЕМА II. РАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА ТА ВИРОБНИКА

- § 4. Потреби споживача. Корисність споживчого блага та способи її оцінки 24
- § 5. Раціональний вибір споживача 31
- § 6. Виробничі можливості. Раціональний виробник 35
Практикум 41

ТЕМА III. ПОПИТ, ПРОПОЗИЦІЯ, РИНКОВА ЦІНА ТА ГРОШІ У ФУНКЦІОНУВАННІ ЕКОНОМІКИ

- § 7. Принципи функціонування ринку. Роль конкуренції в організації ринкової економіки 43
- § 8. Ринковий попит і ринкова пропозиція 48
- § 9. Ринкова рівновага та її порушення 54
- § 10. Сутність, функції та види грошей 57
Практикум 63

ТЕМА IV. РИНКИ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ТА ДОХОДИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

- § 11. Особливості ринку праці 64
- § 12. Ринок землі та земельна рента 69
- § 13. Специфіка ринку капіталів і ринку грошей 72
- § 14. Ринок інформації 77
Практикум 80

ТЕМА V. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

- § 15. Визначальні риси та види підприємницької діяльності. Функції підприємців 82
- § 16. Витрати, доходи та прибуток підприємства 91
- § 17. Способи досягнення мети підприємницької діяльності — максимізації прибутку 96

§ 18.	Управління підприємством. Взаємозв'язки підприємств із фінансово-кредитними установами..	101
	Практикум	108

ТЕМА VI. ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

§ 19.	Виробничий потенціал національної економіки.....	110
§ 20.	Сукупні доходи та сукупні витрати	113
§ 21.	Валовий внутрішній продукт та його підрахунок ..	115
	Практикум	122

ТЕМА VII. ЕКОНОМІЧНІ КОЛИВАННЯ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

§ 22.	Циклічні коливання та види циклів	124
§ 23.	Безробіття й зайнятість трудових ресурсів	128
§ 24.	Інфляція, її сутність, види та наслідки.....	135
	Практикум	140

ТЕМА VIII. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

§ 25.	Необхідність і цілі державного регулювання економіки	142
§ 26.	Інструменти фінансового регулювання.....	148
§ 27.	Грошово-кредитна політика.....	154
	Практикум	158

ТЕМА IX. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ, ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ, РУХ КАПІТАЛУ МІЖ КРАЇНАМИ

§ 28.	Необхідність міжнародної торгівлі та її сучасні форми	160
§ 29.	Міжнародна валютна система. Формування валютного курсу	168
§ 30.	Форми міжнародного руху капіталу. Платіжний баланс країни.....	172
	Практикум	176

ТЕМА X. ПЕРЕВАГИ ТА ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

§ 31.	Зміст глобалізації та її основні причини.....	178
§ 32.	Основні проблеми глобалізації. Україна у світовому глобалізованому середовищі.....	181
	Практикум	187
	Предметний покажчик	189

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(Наказ № 235 від 16.03.2011 р.)

Видано за рахунок державних коштів. Продаж заборонено

Навчальне видання

КРУПСЬКА Лариса Пилипівна
ТИМЧЕНКО Ірина Євгеніївна
ЧОРНА Тетяна Іванівна

ЕКОНОМІКА

Підручник для 11 класу
загальноосвітніх навчальних закладів

Рівень стандарту. Академічний рівень

Відповідальна за випуск *Л. А. Шведова*

Відповідальний за комп'ютерну верстку *С. Я. Захарченко*

Формат 60×90/16. Гарнітура Шкільна. Ум. друк. арк. 12. Обл.-вид. арк. 13,4

Наклад 31 819 прим. Зам. 32806-11

ТОВ Видавництво «Ранок». Свідоцтво ДК №3322 від 26.11.2008.

61071 Харків, вул. Кібальчича, 27, к. 135.

Тел. (057) 719-48-65, тел./факс (057) 719-58-67.

Надруковано у друкарні ПП «Тріада+»

м. Харків, вул. Киргизька, 19. Тел. 757-98-16, 703-12-21.