

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

С.В.Плетос

Економічна теорія

Конспект лекцій

Одеса 2015

УДК 639.2:658](075.8)

ББК 47.2я73

П

За рішенням Методичної ради ОДЕКУ дозволяється до використання у навчальному процесі в електронному вигляді.

Плетос С.В. Економічна теорія : Конспект лекцій. — Одеса: ОДЕКУ, 2015. — с.95: іл.

Одеський державний
екологічний університет, 2015

Тема №1. Предмет і метод економічної теорії.

План

1.1. Еволюція поглядів на предмет економічної теорії.

Економічна наука розпочала свою історію з питання: "У чому полягає джерело багатства людей?" Її корені можна знайти в працях мислителів давнини: Стародавнього Риму, Греції, Єгипту, Китаю.

Перші спроби узагальнення економічних явищ здійснили такі філософи, як **Ксенофонт** (430—335 рр. до н.е.), **Платон** (428—348 рр. до н.е.), **Арістотель** (384—322 рр. до н.е.). Найяскравішим представником був Арістотель, який запровадив у обіг слово "економіка". Він вважав, що у світі існує два типи багатства — товари та гроші, причому товари мають набагато більшу цінність. Діяльність, спрямовану на примноження грошей, він оцінював як аморальну, що шкодить сутності людини. Арістотель також аналізував процес торгівлі та цікавився походженням грошей.

Ксенофонт у своєму трактаті "Домострой" звеличував переваги землеробства та засуджував ремісництво і торгівлю. Він уперше проаналізував розподіл праці та цінність товару.

Водночас, незважаючи на суттєвий внесок філософів давнини у розвиток економічної думки, сукупність їхніх поглядів не можна вважати самостійною наукою. За тих часів економічні явища аналізувалися в контексті інших досліджень: у галузі математики, фізики, політики та ін. Крім того, питання економіки розглядалися досить фрагментарно.

Економіка як наука виникла набагато пізніше, в період зародження капіталізму. Першою порівняно цілісною економічною школою вважається **меркантилізм** (італ. "мерканте" — торговець, купець), який з'явився у XV—XVII ст. У той час розпочався активний обмін товарами між країнами, і тому предметом економіки стала міжнародна торгівля. Меркантилісти наголошували, що джерелом багатства країни є надходження золота і срібла, яке утворюється внаслідок торговельних відносин. Заохочувалися вивезення та продаж за кордоном вітчизняних товарів, а зароблені гроші рекомендувалося витратити всередині країни.

Найвідомішому представнику школи меркантилізму **Антуану де Монкретьєну** належить термін "**політична економія**" (гр. "політея" — суспільний устрій). Саме цим терміном почала називатися вся економічна наука.

У XVII—XVIII ст. з'явилася школа **фізіократів** (гр. "фізіс" — природа, "кратос" — влада), її представником був **Франсуа Кене** (1694—1774). Він вважав, що джерелом багатства нації є не торгівля, а сільське господарство. Тільки праця у сільському господарстві є продуктивною і справді створює нову продукцію, а решта галузей лише переробляє її. Тому промисловість вважалася у ті часи "безплідною сферою". Попри певну обмеженість вчення, досягненням фізіократів було те, що вони вперше походження багатства пов'язали не зі сферою обміну, а зі сферою виробництва.

На основі накопичених розрізнених знань у галузі господарювання у XVIII ст. виникла перша струнка, логічно побудована економічна теорія з чітким предметом і специфічними методами дослідження. Вона отримала назву **класичної політичної економії**. Автори теорії — **Вільям Петі** (1623—1687), **Адам Сміт** (1723—1790), **Давид Рікардо** (1772—1823). Класична політекономія з'явилася в Англії, коли розпочалася епоха промислового перевороту, а капіталізм досяг етапу своєї зрілості, і саме ці особливості зумовили погляди класиків. Вони створили трудову теорію вартості, згідно з якою джерелом багатства будь-якого суспільства є праця. Сміт наголошував, що на вартість кожного товару впливають витрати праці на його виробництво. Тому товари обмінюються один на одного у пропорціях, що відповідають витратам робочого часу на їх виготовлення.

Класична школа досліджувала не лише вартість товарів, а й питання створення доходів, продуктивності праці, капіталу, відтворення, економічної політики держави, формування земельної ренти та заробітної плати. Найважливішим внеском класичної політекономії в економічну науку вважається остаточне перенесення аналізу зі сфери обігу до сфери виробництва. Крім того, що було чітко визначено предмет економіки, з'явилися специфічні методи економічного аналізу — метод причини та наслідку, метод логічної абстракції, дедукції.

Думки класиків розвивалися в працях **Карла Маркса** (1818—1883) та **Фрідріха Енгельса** (1820—1895). Поява школи **марксизму** була зумовлена суперечностями епохи зрілості капіталізму — між власниками капіталу та найманими робітниками. Спираючись на фактичні дані розвитку капіталістичних відносин в Англії, Маркс піддав їх всебічній критиці у своїй науковій праці "Капітал", яку він писав понад 40 років. Маркс доводив неспроможність капіталізму та сформулював його основну суперечність, що існує між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення доходів. Він створив теорію додаткової вартості, згідно з якою час, упродовж якого працює робітник, поділяється на необхідний і додатковий, а капіталісти безпідставно привласнюють ту вартість, яка була створена упродовж додаткового часу. Таким чином, очевидно є експлуатація робітничого класу. Висновок полягав у тому, що усунути суперечності між власниками та робітниками мирним шляхом неможливо, і тому необхідні революції — "могильники капіталізму" (за висловом автора). А завдання економічної науки — слугування інтересам робітничого класу. Проте, незважаючи на вагомий теоретичний внесок Маркса в економічну теорію, його ідеологічні висновки виявилися помилковими, і це з часом підтвердила практика.

У XIX ст. з'явився новий напрям економічної думки — **неокласичний**. Його найяскравішим представником вважається **Альфред Маршал** (1842—1924). Неокласична школа панувала до 30-х рр. XX ст. й доводила необхідність розвитку вільного підприємництва. У центрі аналізу неокласиків стала теорія ринкового господарства, питання попиту, пропозиції і формування цін, тобто мікроекономіка. Ідеологічні аспекти економіки не розглядалися, і щоб зовсім від них відокремитися, Маршал запропонував нову назву економічної науки — **економікс**. Предметом економікс стали питання мікроекономіки та поведінка окремих господарських суб'єктів, причому неокласики заперечували необхідність участі держави у ринкових процесах, оскільки "ринку усе зробить сам".

Проте висновки неокласичної школи з часом також було спростовано. Світова економічна криза 30-х рр. XX ст., відома як Велика депресія, виявила, що вільна, некерована економіка не спроможна вирішувати найважливіші соціально-економічні проблеми, зокрема, спад виробництва, безробіття та інфляцію. Отже, стала очевидною потреба в новій економічній теорії. Такою теорією стало **кейнсіанство**, назване на ім'я її засновника **Джона Мейнарда Кейнса** (1883—1946). Кейнс показав, що для усунення масштабних економічних проблем вкрай необхідним є державне втручання, і запропонував форми та методи державного регулювання економіки. Кейнсіанство вважається школою, яка започаткувала розробку макроекономіки, предметом вивчення якої є господарські процеси на рівні країни.

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

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

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

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

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

1.2. Предмет економіки.

Суб'єкти й об'єкти економічних відносин

Найважливіше завдання будь-якого суспільства — задоволення потреб людей. Потреби дуже різноманітні, постійно змінюються і не завжди можуть бути задоволені тими засобами, які існують у природі. Більшість корисних речей потрібно виготовляти. Жодне суспільство не може обійтися без виробництва предметів для підтримки свого існування. Та будь-яке виробництво потребує ресурсів, кількість яких у природі обмежена і не достатня для задоволення всіх потреб. Саме тому людство не спроможне досягти абсолютного матеріального достатку. Отже, **завдання економіки** — визначити, як потрібно ефективно використовувати обмежені ресурси, щоб максимально задовольнити необмежені потреби.

Економіка — це галузь суспільної науки, що вивчає, яким чином за умов обмеженості ресурсів можна ефективно організувати виробництво корисних товарів і послуг, які задовольняли б якомога більше людських потреб.

Слово "економіка" походить від грецьких слів "ойкос" - господарство та "номос" - закон і використовується у двох значеннях:

- ✓ як господарство (економіка країни, економіка підприємства, ринкова економіка та ін.);
- ✓ як назва науки, що вивчає теорію господарювання.

Основою пізнання економіки є **економічна теорія** — наука про основні закономірності розвитку економіки, економічну діяльність людей для задоволення потреб за умов обмеженості виробничих ресурсів. Економічна теорія не просто описує економічні явища, а й допомагає виявити їхній взаємозв'язок, розкрити сутність економічної поведінки суб'єктів.

Економіка — це сфера життя суспільства, яка охоплює чотири фази:

- ✓ **виробництво** — спосіб поєднання економічних ресурсів та їх цілеспрямованого використання для виготовлення благ, які задовольняли б потреби окремих людей і суспільства;
- ✓ **обмін** — відносини, завдяки яким товари та послуги рухаються від виробників до споживачів. Цей рух відбувається за участі грошей;
- ✓ **розподіл** — у вузькому сенсі це процес, у результаті якого визначається та частка, внесок, який зробив конкретний економічний суб'єкт у виробництво корисних речей. Таким чином, на цій фазі визначають розміри доходів найнятих робітників, підприємців і ін. У широкому сенсі це розподіл продуктів, робочої сили, ресурсів, тому фаза розподілу може існувати і до процесу виробництва;

- ✓ **споживання** — використання товарів і послуг для задоволення власних потреб.

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

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

- ✓ **домогосподарства (родини)** — економічна ланка, що функціонує у сфері споживання товарів і послуг, володіє всіма виробничими ресурсами і складається з однієї або кількох осіб;
- ✓ **підприємства** — економічна ланка, що функціонує у сфері виробництва для отримання доходу, прагне до його максимізації, самостійно приймає господарські рішення, спрямовані на використання виробничих ресурсів для створення та продажу продукту;
- ✓ **державна** — економічна ланка, елементи якої забезпечують ефективне і стабільне функціонування економіки та здійснюють контроль над ринком. Приклади суб'єктів: підприємці, менеджери, брокери, торговці, банкіри, акціонери, міністерства, банки та ін.

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

Економічна наука поділяється на дві великі частини:

- 1) **мікроекономіка** — досліджує поведінку окремих економічних суб'єктів — покупців або фірм, вивчає питання організації підприємницької діяльності. Об'єктами її вивчення можуть бути ціни конкретного типу продукції, витрати і бюджет родини та ін.;
- 2) **макроекономіка** — досліджує функціонування економіки країни загалом, її механізми, показники національного виробництва, інфляції, безробіття, методи державного регулювання, світові економічні відносини та ін.

1.3. Методологія економічної теорії.

Методологія — це вчення про методи наукового пізнання, підходи до дослідження. **Метод** — це спосіб, інструмент або засіб наукового дослідження. В економічній теорії використовують широкий арсенал методів:

1) **Наукова абстракція** означає ігнорування вторинних, несуттєвих сторін певного явища для виявлення його основної сутності. За допомогою абстракції поступово розкривається сутність об'єктів та явищ, виводяться економічні категорії і закони.

Економічна категорія — це поняття, сформульоване економічною наукою для позначення конкретних форм, сторін, властивостей і рис явищ. До категорій економіки належать такі поняття, як "виробництво", "продукт", "потреба", "фактори виробництва", "ціна", "гроші" та інші.

Економічний закон — це твердження, що відображає зв'язок і взаємозалежність певних економічних явищ. Закони економіки завжди відбивають найбільш суттєві риси функціонування і розвитку явищ чи процесів. Вони є об'єктивними, тобто не залежать від волі чи бажання людей. Наприклад, закон зростання потреб, закон попиту і пропозиції, закон спадної віддачі ресурсів та ін.

2) **Економічний аналіз** — це розподіл явища на складники та їх детальне дослідження.

3) **Індукція** — виведення теорії з фактів.

4) **Дедуція** — метод, обернений до індукції, за якого дослідник, використовуючи логіку та інтуїцію, формулює непідтверджену теорію (гіпотезу) і перевіряє її фактами.

5) **Синтез** — дослідження явища в єдності його складників, які розглядаються у взаємозв'язку та розвитку.

6) **Класифікація** — розділення процесів або об'єктів за певними ознаками (критеріями).

7) **Історичний метод** — вивчення явища на різних етапах його розвитку.

8) **Економічне моделювання** — спрощене зображення економічної дійсності. Існує три форми моделювання:

- ✓ графічне;
- ✓ математичне;
- ✓ табличне.

Моделювання передбачає спрощення реальності, ігнорування не дуже важливих деталей, які ускладнюють аналіз. Це дає змогу краще зрозуміти й описати причини, наслідки явищ, взаємозв'язки між ними, закономірності та ін.

9) **Експеримент** — штучне відтворення економічного явища в реальних умовах для його вивчення та подальшого практичного застосування в більших масштабах. Експерименти здійснюють і на мікро-, і на макрорівнях.

Тема № 2. Економічні потреби та теорія споживчої поведінки.

План

2.1. Поняття потреби. Класифікація потреб.

Потреба — це відчуття нестачі, необхідності, бажання володіти певними речами або послугами. Людина може задовольнити, вгамувати потреби або замінити їх на інші. Причому вона може мати потреби і у корисних для здоров'я благ, і у шкідливих.

Класифікація потреб:

I. За характером виникнення:

✓ **базові (ЖИТТЕВО важливі)** — підтримують людей як біологічних істот (повітря, їжа, вода, захист від негоди та ін.);

✓ **породжені цивілізацією** — потреби в освіті, комфорті, пошті, транспорті та ін.

II. За терміновістю задоволення:

✓ **першочергові** — найважливіші потреби (їжа, вода, одяг);

✓ **вторинні** — прикраси, розваги та ін.

III. За способом задоволення:

✓ **матеріальні** — задовольняються матеріальними благами (хліб, будинок);

✓ **нематеріальні** — задовольняються нематеріальними благами (книжки, музеї, театри).

IV. За суб'єктами задоволення:

✓ **особисті (індивідуальні)** — стосуються однієї людини (відпочинок, їжа, освіта);

✓ **колективні** — стосуються великої кількості людей (автобуси, кафе, музеї).

Наведена класифікація потреб доволі умовна та залежить від багатьох чинників: статі людини, місця проживання, рівня доходів, стану здоров'я, професії, віку, освіти, національності та ін.

Відома також класифікація потреб видатного вченого Абрахама Маслоу — "**піраміда потреб Маслоу**" (рис. 2.1). Її зміст полягає у тому, що людина має кілька рівнів потреб, і вона не може перейти до вищого рівня, не задовольнивши нижчий.

1 - фізіологічні потреби (вода, їжа, одяг, помешкання);

2 - потреби у безпеці (захист від ворогів, хвороб, жебрування, старості, негоди та ін.);

3 - соціальні потреби (дружба, любов, спілкування);

4 - потреби у повазі (самоповага, повага інших, визнання, прагнення соціального статусу);

5 - потреби у саморозвитку, самореалізації (удосконалення духовних і фізичних здібностей людини).

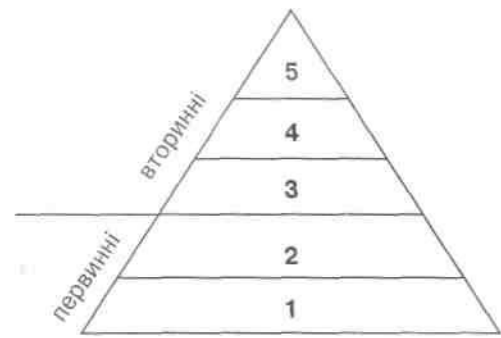


Рис. 2.1. Піраміда потреб Абрахама Маслоу

Між потребами та виробництвом існує тісний взаємозв'язок. З одного боку, потреби впливають на виробництво, є його рушійною силою. З іншого — розвиток виробництва впливає на появу нових потреб. Загалом існує тенденція збільшення кількості потреб та їх ускладнення. Цей процес характеризує **закон зростання потреб**, згідно з яким з розвитком суспільства та соціально-економічним прогресом зростають та удосконалюються людські потреби, і цей процес нескінченний.

Зміна потреб відбувається не тільки в їхній кількості, а й у структурі. Так, у XX ст. потреби пройшли три етапи розвитку:

1) 20-50-і рр. — переважний розвиток матеріальних потреб;

2) 50-80-і рр. — розвиток нематеріальних потреб і особливо сфери послуг;

3) з 80-х рр. дотепер — зростання творчих і духовних потреб особистості у зв'язку зі збільшенням частки вільного часу людини.

2.2. Споживче благо. Принципи споживчої поведінки на ринку.

Споживче благо — це будь-який товар або послуга, призначена для задоволення потреб.

Благо — це загальне поняття для позначення цінності речей.

Класифікація благ:

I. За способом отримання:

✓ **вільні** - безплатні блага, надані людині без обмежень (повітря);

✓ **економічні** — є об'єктом економічної діяльності та підлягають купівлі-продажу на ринку (борошно, валіза);

✓ **суспільні** — надаються через громадські або державні організації (водопостачання).

II. За часом використання:

✓ **теперішні** — є відображенням нинішнього рівня розвитку суспільства;

✓ **майбутні** — є відображенням перспективного рівня розвитку суспільства.

III. За способом задоволення потреби:

✓ **прямі** — безпосередньо задовольняють потреби (хліб);

✓ **опосередковані** — задовольняють потреби опосередковано, тому що за їх участі виготовляють прямі блага (верстат).

IV. За матеріальністю благ:

✓ **матеріальні** (одяг);

✓ **нематеріальні** (мистецтво).

V. За доступом благ:

✓ **обмежені** — доступні тільки тим, хто згоден заплатити за них ринкову ціну (будинки);

✓ **загальнодоступні** — блага для кожної людини, незалежно від доходу (повітря).

VI. За співвідношенням благ між собою:

✓ **взаємозамінні (субститутути)** — можуть замінити один одного у використанні (авторучка й олівець);

✓ **взаємодоповнювальні (комплементи)** — можуть використовуватися лише у сполученні (автомобіль і бензин);

✓ **незалежні** — існують і споживаються незалежно один від одного (олівець і телевізор).

VII. За сферами використання:

✓ **товари особистого споживання** — задовольняють потреби споживача безпосередньо (їжа, одяг, транспорт);

✓ **особисті послуги** — послуги, якими користуються споживачі (адвокат, перукар);

✓ **товари виробничого призначення** — задовольняють потреби опосередковано, стаючи частиною виробничих ресурсів (виробничі споруди, сировина, устаткування);

✓ **виробничі послуги** — послуги інформаційного забезпечення виробництва, банківські послуги, сфера торгівлі та ін.

Людина є основним суб'єктом здійснення господарської діяльності. Загальновідомим є термін "людина розумна", який означає, що людина є продуктом земної і космічної природи, а також соціального середовища. Вона — мисляча істота, що має розум і мову, здатність до праці й обміну. У людині розумній вирізняють три її сторони:

- 1) інтелектуальна (розумова) суть людини;
- 2) соціальна характеристика — здатність до спілкування, кооперації та ін.;
- 3) духовна суть.

Адам Сміт виділив з "людини розумної" риси, які роблять її "людиною економічною" і визначають її роль і функції в економіці. Це такі риси:

- ✓ здатність до господарювання для задоволення своїх потреб;
- ✓ егоїстичне прагнення до особистої вигоди;
- ✓ до обміну життєвими благами;
- ✓ здатність до співпраці.

Економічна людина розглядається у багатьох вимірах:

- ✓ як носій праці;
- ✓ як власник виробничих факторів;
- ✓ як виробник;
- ✓ як споживач благ.

Вона є центральною ланкою, рушійною силою і метою економіки. Економіка існує і функціонує задля людини, а діяльність людини створює економіку.

Обираючи на ринку певні споживчі блага, будь-яка людина дотримується особливих принципів, які називаються **принципами поведінки споживача на ринку**. До них належать:

1) **раціональність** — намагання досягти найкращого результату за мінімальних витрат, тобто придбання тих товарів, які мають найбільшу цінність для споживача;

2) **суб'єктивність** — це індивідуальна, особиста оцінка споживачем нагальності, важливості певної потреби. Іншими словами, суб'єктивність означає, що кожен має власну шкалу уподобань;

3) **мінливість структури споживання** — схильність до зміни набору типових для споживача товарів і послуг, які він споживає впродовж певного часового періоду. Інакше кажучи, людина постійно замінює одні товари на інші для досягнення максимального ступеня задоволення потреб за умов обмежених фінансових можливостей;

4) **запас благ** — це принцип, згідно з яким що більше благ одного виду має споживач, то меншою є цінність для нього чергової одиниці блага.

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

Корисність — це властивість товару задовольняти потреби. Вона відображає ставлення споживача до товару, його реакцію на товар.

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

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

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



ПРИКЛАД

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

Таблиця 2.1. Розрахунок корисності від споживання бутербродів

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

Цей приклад ілюструє:

1) загальну корисність, яку людина отримує від споживання певної кількості бутербродів. Так, корисність від трьох бутербродів дорівнює 18 ют.;

2) граничну корисність від споживання чергового бутерброда. Наприклад, від третього бутерброда споживач отримав усього 2 одиниці корисності, а п'ятий виявився шкідливим для здоров'я (від'ємна корисність).

З **табл. 2.1** видно, що зі зростанням обсягу споживання загальна корисність спочатку збільшується, а потім починає спадати, а гранична корисність завжди зменшується. З цього випливає **закон спадної граничної корисності**: кожна чергова одиниця споживчого блага приносить меншу величину граничної корисності.

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



Рис. 2.2. Графік спадної граничної корисності

Контрольні запитання

Тема № 3. Форми організації та фактори виробництва.

План

3.1. Економічний зміст сучасного виробництва. Ефективність виробництва.

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

відносинами. З розвитком суспільства вони ускладнюються. Будь-яке виробництво є сукупністю основних елементів, до яких належать:

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

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

У сукупності засоби праці та предмети праці становлять **засоби виробництва.**

3 Праця — цілеспрямована діяльність, за якої використовуються здатності та трудові навички людей, їхні фізичні та розумові зусилля для створення корисних продуктів.

Засоби виробництва та праця разом утворюють **виробничі сили** суспільства.

4 Продукт — результат виробництва у вигляді блага, що задовольняє потреби.

Кожне виробництво прагне до підвищення ефективності. **Ефективність** — це співвідношення доходів і витрат виробництва за певний період часу:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Доходи}}{\text{Витрати}}.$$

Ефективність показує, наскільки раціонально підприємство використовує ресурси. Вона підвищується, коли за незмінного рівня витрат доходи збільшуються, і знижується — коли доходи зменшуються. Ефективність — це доволі загальний показник, і на практиці розраховують показники, що характеризують більш вузькі сторони виробництва.

Наприклад, серед них можна виділити **продуктивність праці** — здатність робітників виробляти певну кількість продукції за одиницю часу. Продуктивність праці визначається відношенням кількості вироблених товарів до обсягу витраченого на їхнє виготовлення часу.

Підвищити продуктивність і загалом ефективність виробництва можна завдяки **інтенсифікації виробництва** (лат. *напряга, зусилля*) —такого його розвитку, який ґрунтується на раціональному використанні ресурсів на базі науково-технічного прогресу, передових методів управління та технологічних процесів. Тут застосовується більш досконала техніка, краща організація праці, спеціалізація виробництва, підвищення кваліфікації робітників, запровадження нових технологій. Усі ці засоби дають змогу за незмінних витрат підвищити обсяг готової продукції.

3.2. Історичні типи виробництва.

Людству відомі два типи виробництва — натуральне та товарне.

Натуральне виробництво — це самодостатнє виробництво життєвих благ, що виготовляються задля задоволення власних потреб виробника або певної замкнутої господарської одиниці (первісної общини, феодалного маєтку, натурального селянського господарства). Основні риси натурального господарства:

- ✓ нерозвиненість поділу і кооперації праці;
- ✓ переважно ручна праця;
- ✓ універсальність праці;
- ✓ визначальна роль природних ресурсів;
- ✓ нерозвиненість економічних відносин;
- ✓ примітивні засоби праці та технологія;
- ✓ замкненість економічної діяльності;
- ✓ відсутність обміну благ.

Натуральне виробництво— це самодостатнє виробництво благ, що виготовляються для задоволення власних потреб виробника

Натуральне господарство існувало сотні тисяч років як панівна форма економічних відносин, і лише кілька сот років тому з'явилося товарне господарство.

Товарне господарство — тип організації виробництва, за якого продукт виробляється

окремими, уособленими виробниками для його обміну на інші продукти або продажу на ринку. Кожен з них спеціалізується на виготовленні якогось одного продукту, тому для задоволення суспільних потреб необхідна купівля-продаж товарів на ринку, їхній товарно-грошовий обмін.

Товарне виробництво з'являється за наявності двох умов:

1) Суспільний поділ праці, Товарне господарство — це тип завдяки якому виникає спеціалізація організації господарства, за якого виробників і необхідність обміну продукти створюються для продажу на виготовлених товарів. Суспільний поділ ринку праці дає змогу економити робочий час і призводить до підвищення продуктивності праці

та інших ресурсів і зростання обсягу сукупного продукту. Історія свідчить про наявність трьох великих суспільних поділів праці:

- ✓ відокремлення скотарства від землеробства (10—12 тис. років тому);
- ✓ відокремлення ремесла від сільського господарства (6—8 тис. років тому);
- ✓ виділення торгівлі (4 тис. років тому).

2) Економічна уособленість (самостійність) виробників як різних власників.

Економічна уособленість можлива тільки за існування приватної форми власності.

Риси товарного виробництва:

- ✓ суспільний поділ праці;
- ✓ економічна відокремленість виробників;
- ✓ приватна власність на засоби виробництва і готовий продукт;
- ✓ обмін продуктами між товаровиробниками;
- ✓ рівнозначність обміну;
- ✓ економічна конкуренція виробників.

Товарне господарство у своєму розвитку пройшло такі стадії:

1) Просте (нерозвинуте) товарне виробництво, яке характеризується такими рисами: суспільний поділ праці, приватна власність на засоби виробництва та продукти, особиста праця власника, купівля та продаж товарів на ринку. Основними виробниками є селяни та ремісники.

2) Розвинуте товарне виробництво, за якого товарами стає не лише кінцева продукція, а й усі фактори виробництва, в тому числі і робоча сила. Це пов'язано з епохою зародження капіталістичних відносин, коли основний капітал зосереджується в руках порівняно невеликої частки суспільства, а більша частина людей позбавляється засобів виробництва і не має інших способів заробити собі на життя, крім продажу єдиного, що їм належить, ресурсу — трудового.

За часів товарного господарства з'являється **товар** як продукт праці, який створюється не задля власного споживання, а для обміну чи продажу на ринку. Звісно, товари існували і за умов натурального виробництва, але тоді в обміні брали участь лише надлишки продукту, створеного для власного споживання. Товарний обмін був радше випадковістю, ніж закономірністю. З появою розвинутого товарного господарства розпочалося масове створення продуктів для ринку.

Будь-який товар має **вартість** — його грошову оцінку. На вартість товару впливають такі дві його властивості:

1) Корисність — здатність задовольняти певні людські потреби. Корисність товару визначається його різноманітними характеристиками — якістю, властивостями, надійністю, зовнішнім виглядом та іншими параметрами, що свідчать про можливість продукту задовольнити потребу. Тобто будь-який товар має **споживну вартість** — його здатність задовольняти певні людські потреби.

2) Мінова вартість — це його здатність обмінюватися на інші товари, як однакові затрати праці. Це вартісна сторона продукту, яка визначається витратами виробництва. Саме витрати дають змогу порівняти цілком різні продукти і визначити пропорції, у яких товари обмінюються один на інший. З цього погляду мінова вартість — пропорція, в якій один товар обмінюється на інший.

3.3. Структура виробництва.

За структурою виробництво можна розглядати по-різному:

I. типом товарів, які виробляються:

1) **матеріальне** — виготовлення *матеріальних благ* (промисловість, сільське господарство, будівництво) та *матеріальних послуг* (громадське харчування, побутове обслуговування);

2) **нематеріальне** — *нематеріальні блага* (духовні цінності — музеї, театри) та *нематеріальні послуги* (охорона здоров'я, освіта, консультації).

У розвинутих країнах у сучасний період приблизно 30% виробництва припадає на матеріальну сферу, а 70% — на нематеріальні галузі. В Україні це співвідношення приблизно становить від 69% до 31% (за числом працівників). Це свідчить про недостатній розвиток сфери нематеріального виробництва, зокрема, сфери послуг. Велика частка працюючих у матеріальному секторі є ознакою низької продуктивності праці.

II. За характером зв'язків між сферами виробництва:

1) **первинне** — галузі, що найближче розташовані до природних ресурсів і діяльність яких зводиться до привласнення продуктів природи (сільське господарство, скотарство, гірничодобувна промисловість, лісне господарство, рибальство);

2) **вторинне** — галузі, що переробляють продукцію первинних галузей (обробна промисловість, будівництво);

3) **третинне** — галузі, які обслуговують підприємства першої та другої груп. Це різноманітні послуги — транспорт, зберігання сировини та готової продукції, торгівля, реклама. Третинний сектор ще називають інфраструктурою. **Інфраструктура** — це сукупність установ та організацій, які обслуговують основне виробництво.

Існує два види інфраструктури:

✓ **виробнича** — безпосередньо допомагає виробничому процесу (транспорт, дороги, мости, водопостачання, торгівля, фінансово-кредитні установи, страхування та ін.);

✓ **соціальна** — дає людям змогу задовольнити їхні соціальні та духовні потреби (охорона здоров'я, фізична культура, мистецтво).

3.4. Основні фактори виробництва.

У своїй господарській діяльності людство використовує **ресурси** — все те багатство, що є в його розпорядженні і яке бере участь у виготовленні товарів і послуг.

Ресурси — все те багатство, яке є в розпорядженні людства. Якщо ресурс використовується у виробництві, то він

Фактори виробництва — це залучені у виробничий процес ресурси називається **економічним ресурсом**, або **фактором виробництва**. Власник кожного фактора отримує за його використання відповідні доходи (**табл. 3.1**).

Таблиця 3.1. Виробничі ресурси, фактори та факторні доходи

Ресурси	Фактори виробництва	Факторні доходи
Природні (земля, її надра, ріллі, водоймища, ліси)	Земля	Рента
Інвестиційні (засоби виробництва)	Капітал	Процент
Трудові (населення працездатного віку)	Праця	Заробітна плата
Розум, талант, здібності, ініціативність, ризик, новаторство, ощадливість	Підприємництво	Прибуток, або підприємницький дохід

Земля — вихідний фактор виробництва. До нього входять всі умови природного середовища, де здійснюється життєдіяльність людини. Багатство, яке можна отримати від землі, залежить від якості самої землі та способів господарювання. Відмінності у якості землі зафіксовано в особливому документі — *Земельному кадастрі*, де перелічено земельні ділянки та їхні ціни

залежно від якості. З урахуванням цього люди оби

рають відповідні способи використання *Земля як фактор виробництва — це всі -*
землі Так, у Земельному кодексі України *умови природного середовища, де відбу-*
мельні ресурси поділяються за цільовим при *вається життєдіяльність людини*
значенням: сільськогосподарські ділянки,
землі населених пунктів, промисловості,

транспорту, зв'язку, оборони, природоохоронного та оздоровчого призначення, лісового фонду,
водного та ін. Обмеженість земель потребує їхнього раціонального використання, поліпшення
їхнього стану за допомогою нових технологій та ін.

Капітал — це сукупність матеріальних ресурсів, які належать підприємцям і
використовуються для створення товарів і послуг. До капіталу належать засоби виробництва,
приміщення, а також запаси готової або незавершеної продукції, яку буде використано у
подальшому виробництві.

Дотепер відсутній єдиний погляд у розумінні сутності капіталу. Відомі такі означення
капіталу:

- запас багатства, здатний приносити його власнику постійний дохід;
- сукупність товарів виробничого призначення;
- блага, які можна використати для виробництва майбутніх благ;
- час як окремий фактор виробництва.

Поняття "капітал" часто використовують у різних значеннях:

- *грошовий капітал* — кошти, призначені для організації та розширення виробництва;
- *матеріальний капітал* — засоби виробництва;
- *людський капітал* — знання, працездатність, досвід, освіта та ін.

Найточніше капітал можна визначити як те, що може бути кимось створено, накопичено і
згодом використано для отримання доходу. Капітал не призначений для поточного споживання,
він тільки тоді себе реалізує, коли бере участь у виробничому процесі і приносить дохід.
Наприклад,

гроші стають капіталом лише тоді, коли *Капітал — це сукупність матеріальних*
на них придбаються засоби виробництва, *ресурсів, які належать підприємцям,*
використання яких передбачає примножен *використовуються у виробничому процесі*
ня багатства. *і приносять дохід*

Утворення капіталу відбувається за наявності двох умов:

- ✓ створення заощаджень, отриманих завдяки стримуванню споживання. Заощадження
можуть бути у грошовій формі та зберігатися вдома або на рахунках у банку;
- ✓ вкладення капіталу у подальше виробництво. Вкладник (інвестор), використовуючи
заощадження у виробництві, позбувається можливостей нинішнього застосування багатства. Він
жертвує поточними інтересами задля майбутніх і натомість очікує винагороди у вигляді майбутніх
доходів.

Класифікація капіталу доволі широка. Найпоширеніші критерії:

I. За джерелами формування:

- ✓ **власний** — складається з особистих коштів вкладника;
- ✓ **позичковий** — отриманий через кредити або боргові зобов'язання.

II. За тривалістю використання:

- ✓ **основний** — слугує багато років, потребує великих витрат з утримання та ремонту.

Це:

- приміщення, споруди;
- машини, устаткування, інструменти, прилади;
- патенти, товарні знаки, цінні папери, авторські права;
- ✓ **обіговий** — слугує недовго та повністю входить до складу готового продукту. Це:
 - сировина, паливо, матеріали, енергія, напівфабрикати;
 - незавершене будівництво, запаси власної готової продукції, товари для перепродажу;
 - гроші у касі, на розрахункових рахунках та у платежах.

Основний капітал з часом зношується, тобто втрачає свої властивості. Існує два види

зношування:

✓ **фізичне** — пов'язане із закінченням терміну служби устаткування. Це означає, що, з одного боку, устаткування втрачає свої фізичні властивості, а з іншого — свою вартість;

✓ **моральне** — старіння устаткування у зв'язку з появою нових моделей або радикальних новинок, що повністю замінюють старий тип устаткування.

Для будь-якого устаткування розраховують величину зношування у грошовому еквіваленті — **амортизацію**. Кажуть, що в процесі амортизації устаткування з часом зношується та переносить свою вартість на готову продукцію окремими частками. Амортизаційні відрахування підприємства здійснюють за нормами амортизації. **Норма амортизації** — це відсоток вартості певного виду основного виробничого капіталу, згідно з яким щороку відшкодовується його вартість.

ПРИКЛАД

Вартість верстата становить 10 000 грн, термін служби — 10 років, норма амортизації — 10% на рік. Отже, щорічна сума амортизаційних відрахувань дорівнює $10\,000 \times 10\% = 1000$ грн. Цю суму підприємство списує на рахунок споживання верстата. Якщо ціна готової продукції, виробленої за допомогою верстата, становить 5000 грн, то 1000 грн з них — це зношування верстата, і продаючи товари, підприємство повертає цю суму.

У багатьох країнах використовують **прискорену амортизацію**, за якої норма амортизації підвищується. Це дає змогу швидше замінювати старе устаткування новим, але підвищує ціни на готовий продукт.

Необхідно відзначити, що капітал постійно змінюється. Сучасні зміни у капіталі зумовлені науково-технічною революцією (НТР), і до них належать:

- ✓ широке застосування машин-автоматів, роботів;
- ✓ створення гнучких виробничих систем, які швидко реагують на зміну виробничих програм;
- ✓ масове використання мікроелектроніки та нових способів збирання й обробки інформації;
- ✓ використання нових джерел енергії (атомної, ядерної);
- ✓ запровадження нових предметів праці (полімерів, кераміки, напівпровідників, м'яких металів);
- ✓ розвиток біотехнології (генної та клітинної інженерії), що впливає на охорону здоров'я, сільське господарство та ін.

Праця — це фізичні та розумові здібності людей, рівень їхньої освіти, досвід, кваліфікація. Незважаючи на те, що з часом суттєво змінюється капітал, роль праці не зменшується, а навіть зростає, особливо за такими напрямками:

✓ за умов НТП, коли удосконалюються засоби праці, підвищуються вимоги до **кваліфікації**;

✓ у зв'язку з ускладненням завдання задоволення потреб зростають вимоги до якості управління;

✓ підвищується роль наукових досліджень;

✓ зростає частка небезпечних для людини виробництв (наприклад, атомної енергетики), що віддзеркалюється на психічному стані та здоров'ї людей.

Праця — це фізичні та розумові здібності людей, рівень їхньої освіти, досвід, кваліфікація, що використовуються у виробничому процесі

Трудові ресурси характеризуються і кількістю, і якістю. **Кількість** залежить від чисельності населення, його вікової структури, фізичного здоров'я. **Якість** — від освітнього та професійного рівня, ступеня власної свободи, умов праці та ін.

З розвитком суспільства роль праці, землі та капіталу невідмінно змінювалася. Спочатку, коли людина привласнювала готові продукти природи, основне значення мала земля. З появою скотарства та землеробства, а пізніше й ремісництва, підвищилася роль праці. Нині земля і праця

вважаються традиційними факторами виробництва. Проте вони є недостатніми для повноцінного виробництва, тому з'являється капітал. Тривалий час він існував у вигляді найпростіших інструментів, але з кінця XVIII ст., коли було винайдено машину та з'явилося механізоване виробництво, капітал став одним із домінуючих виробничих факторів.

Проте через обмеженість цих трьох факторів виробництва виникає проблема їхнього ефективного використання, пошуку оптимального сполучення. Цю проблему вирішує четвертий фактор — **підприємництво**. Він є рушійною силою всього виробничого процесу. Саме підприємець організовує бізнес, придбає необхідні засоби виробництва, наймає людей. Він має такі здібності, як глуд, цілеспрямованість, схильність до ризику, відповідальність за власні рішення. Відомо, що лише 5—7% населення має здібності й хист до підприємництва.

Підприємець виконує чотири функції:

- ✓ організовує виробництво, поєднуючи ресурси в єдиному процесі;
- ✓ приймає всі господарські рішення;
- ✓ є новатором, який запроваджує у виробництво нові товари або технології;
- ✓ ризикує, тому що прибуток йому не гарантовано.

Натомість підприємець розраховує на винагороду у вигляді підприємницького доходу, або прибутку.

У сучасному суспільстві, крім класичних чотирьох факторів виробництва, з'являється ще й п'ятий — **інформація**. Інформаційний фактор пов'язаний із систематизацією знань, а також їх використанням у системі управління виробництвом. Він є найдорожчим фактором, і його роль невпинно зростає.

Тема № 4. Підприємство як основна господарська ланка. Функції підприємства.

План

4.1. Сутність права та відносин власності.

Власність — це особливі відносини між людьми, які віддзеркалюють певну форму привласнення життєвих благ.

Власність розглядається у двох аспектах:

- ✓ **в економічному сенсі** — це реальні відносини між людьми щодо привласнення та використання засобів виробництва і результатів господарської діяльності;
- ✓ **в юридичному сенсі** — це регулювання майнових відносин через законодавчі норми.

Об'єктами власності можуть бути засоби виробництва, трудові ресурси, а також результати їхньої взаємодії. Усі об'єкти доцільно розділити на три групи:

- ✓ **нерухоме майно** — речі, які не можуть вільно переміщуватися, як-от: земля, дороги, будівлі, будинки, трубопроводи, лінії електропередач та ін.;
- ✓ **рухоме майно** — речі, які можуть вільно переміщуватися: автомобілі, меблі, машини, устаткування, сировина, матеріали;
- ✓ **інтелектуальна власність** — винаходи, патенти, рукописи, наукові відкриття, сценічні постанови, комп'ютерні ігри та ін.

Суб'єктами власності, тобто **власниками**, є окремі особи, групи людей, держава, підприємства, установи.

Власність охоплює так звані **відносини власності**:

- ✓ **володіння** — належність благ якій-небудь особі;

- ✓ **розпорядження** — прийняття рішень щодо використання певного блага;

Власність — це відносини між людьми, які відображують певну форму привласнення життєвих благ

- ✓ **користування** — практичне застосування блага.

Відносини власності передбачають наявність **прав суб'єктів на об'єкти власності**:

- ✓ право володіння, тобто виключний фізичний контроль;
- ✓ право користування — особисте використання;

- ✓ право управління (розпорядження) — прийняття рішень про те, хто і як може використовувати об'єкт власності;
- ✓ право на дохід або від особистого використання власності або ж від надання іншим особам можливості користуватися нею;
- ✓ право на відчуження, споживання, знищення об'єкта власності;
- ✓ право на захист об'єкта від експропріації;
- ✓ право на передачу об'єкта у тимчасове користування або назавжди;
- ✓ право на безстроковість: об'єкт належить власнику доти, доки останній існує;
- ✓ право заборони на шкідливе використання об'єкта;
- ✓ право відповідальності — можливість відчуження речі за потреби оплати боргів;

- ✓ право на відновлення порушених за якихось обставин прав власника.

Права власності мають велике значення для економіки, тому що на їхній основі формуються основи поведінки економічних суб'єктів.

4.1a. Основні форми власності та їхня еволюція.

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

Історично першою була общинна форма власності, передусім на землю. У первіснообщинному устрої відносини володіння та розпорядження були єдині, причому існувала можливість тільки колективного привласнення об'єкта власності, тому що люди жили у спільноті родиною, родом або общиною.

Під впливом першого суспільного поділу праці та спеціалізації виробництва з'явилася приватна власність. Цьому сприяло відокремлення общини від родини, общинна власність почала доповнюватися індивідуальною. У період другого поділу праці посилювалася майнова нерівність, і виникли суспільні класи та держава.

У рабовласницькому устрої основним об'єктом власності були раби та продукти їхньої праці. У той час виникла і державна власність. З розпадом рабовласницького суспільства та появою феодальних відносин панівною стала приватна форма власності на землю. В епоху феодалізму, коли основною галуззю було сільське господарство, виділився клас великих землевласників, які мали землю та інші засоби виробництва, і клас селян, які були наділені ділянками землі. Феодальний устрій став переломним періодом в історії людства, тому що на його основі сформувався капіталізм.

За капіталізму відносини "феодал — селянин" перетворилися на відносини "капіталіст — найманий працівник". Капіталіст був приватним власником виробничих засобів і готової продукції, найманий працівник був юридично незалежною особою, яка не мала права власності та працювала задля заробітної плати.

З розвитком капіталізму відбулася еволюція приватної власності, яка модифікувалася у більш гнучку форму — акціонерну (корпоративну) та партнерську власність. У сучасний період всередині кожної з трьох основних форм власності вирізняють їхні різновиди:

- ✓ **загальнонародна** — загальнодоступна всім членам суспільства (власність на природні ресурси);
- ✓ **державна** — ресурси земельних надр, підприємства й установи центральної влади (уряду);
- ✓ **муніципальна (комунальна)** — перебуває у розпорядженні місцевих органів влади;
- ✓ **колективна** — перебуває у володінні та розпорядженні трудових колективів;
- ✓ **корпоративна приватна** — існує на основі об'єднання майна з пайових внесків членів;
- ✓ **індивідуальна приватна** — належить одній особі;
- ✓ **власність громадських організацій** (спілок, асоціацій та ін.);
- ✓ **сімейна**.

В Україні вирізняють п'ять основних форм власності:

- ✓ приватну; - державну; - колективну; - власність інших держав; - власність

міжнародних організацій.

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

4.2. Підприємство — це первинна ланка економіки, або економічна одиниця, яка поєднує фактори виробництва та виробляє готовий продукт для його реалізації та отримання доходу. Згідно з Господарським кодексом України, *підприємство* — це самостійний господарський суб'єкт, який має статус юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність для отримання відповідного прибутку.

Підприємства виникли внаслідок суспільного поділу праці та спеціалізації. Якщо у давні часи товари виготовлялися окремими працівниками та кожен продукт мав свого творця, то поступово процес виробництва ускладнився, працівники почали спеціалізуватися на окремих операціях, і для виготовлення цілісного продукту змушені були кооперуватися, об'єднувати свої трудові зусилля. Так виникли підприємства.

Кожне підприємство є юридичною особою з правом укладання господарських угод, тобто воно має власну назву, зафіксовану у державному реєстрі, юридичну адресу, печатку та право укладати договори, бути відповідачем або позивачем у суді;

Функції підприємства: *виробнича, виробничо-технологічна, економічна, соціальна, зовнішньоекономічна.*

Класифікація підприємств

За характером діяльності:

- ✓ **комерційні** — орієнтовані на отримання прибутку;
- ✓ **некомерційні** — створюються для досягнення певних соціальних цілей і не

мають за мету отримання прибутку. За формами власності:

- ✓ **індивідуальні** — засновані на особистій власності;
- ✓ **приватні** — засновані на власності окремого громадянина або громадян з правом найму робочої сили;

- ✓ **сімейні** — засновані на власності та праці членів однієї родини;
- ✓ **державні** — засновані на державній власності;
- ✓ **колективні** — засновані на власності трудового колективу;
- ✓ **спільні** — створюються на базі об'єднання майна різних власників, в числі засновників можуть бути іноземні особи та громадяни;

✓ **орендні** — засновані на договірному тимчасовому володінні та користуванні майном. Об'єктом оренди можуть бути цілі підприємства, їхні структурні підрозділи або окремі види майна.

За належністю капіталу:

- ✓ **національні** — капітал належить підприємствам певної країни;
- ✓ **змішані (спільні)** — капіталом володіють і громадяни певної країни, і іноземці.

За обсягом виробництва, кількістю номенклатурних виробів:

- ✓ **масового виробництва** — виготовляють однотипний продукт у великій кількості;
- ✓ **серійного виробництва** — виготовляють невеликі партії продукту;
- ✓ **одиничного виробництва** — виробляють продукцію на замовлення (ексклюзивні товари).

За ступенем механізації:

- ✓ **автоматизовані; частково механізовані; комплексно-механізовані; ручного виробництва.**

За цілісністю та ступенем підпорядкування:

- ✓ **головні** — контролюють діяльність дочірніх підприємств і філій;

✓ **доцірні** — є юридично самостійними у здійсненні господарської діяльності, складають звітний баланс, але контрольний пакет акцій належить головному підприємству;

✓ **філії** — не є юридично й економічно самостійними, не мають власного балансу, діють від імені та за дорученням головного підприємства. Майже весь їхній акціонерний капітал належить головній компанії.

За галузями:

✓ **промислові; торгівельні; сільськогосподарські; посередницькі; транспортні;**

✓ **інноваційні** та ін.

За чисельністю працівників:

малі — до 50 осіб; **середні** — від 51 до 500 осіб; **великі** — понад 500 осіб.

4.2а. Малі, середні та великі підприємства

Критерії віднесення підприємств до малих, середніх і великих відрізняються залежно від країни. В Україні з 2004 року малими вважаються підприємства до 50 осіб, середніми — від 51 до 1000 осіб; великими — понад 1000 осіб. Часто малі та середні підприємства об'єднують у одне поняття — **малий бізнес** — і проводять аналіз, протиставляючи малий і великий бізнес.

У розвинених країнах малий бізнес вважається особливим феноменом. Малі підприємства виробляють більше 70% обсягу всієї продукції, забезпечують понад 50% зайнятості, їхнє повсюдне поширення пов'язано з такими обставинами. Сучасний ринок виявився перенасиченим масовими, стандартними товарами, основні потреби задоволено. Нині дедалі більше з'являється специфічних потреб, для задоволення яких потрібні дрібні серії високоякісної продукції. Цю проблему і вирішує малий бізнес.

Малі підприємства вважаються фундаментом ринкової економіки, внаслідок своєї чисельності вони пов'язують всі економічні ланки між собою і швидко покривають нестачу будь-яких товарів або послуг на ринку. Вони також сприяють підтриманню конкуренції.

Переваги малих підприємств:

✓ вони гнучкіші, ніж великі, легко пристосовуються до змін на ринку, реагують на коливання смаків споживачів;

✓ швидко освоюють нову продукцію;

✓ не потребують великих інвестицій;

✓ орієнтуються на місцеві ринки, тому краще знають потреби невеликого кола своїх клієнтів.

Недоліки малих підприємств:

✓ неспроможні здійснювати дорогі науково-дослідні розробки;

✓ дуже чутливі до змін у цінах і відсоткових ставках;

✓ схильні до банкрутства.

Низька стійкість малих підприємств, звісно, є їхнім недоліком, але багато хто вбачає в цьому і перевагу. Так, на місце компаній, які розорилися, приходять нові, більш стійкі, життєздатні, які виживають у конкурентній боротьбі. Банкрутство одного малого підприємства не відбивається на стані всього сектору малого бізнесу.

У сучасній економіці великі підприємства часто використовують переваги малих і запроваджують їхні принципи управління. Крім того, вони встановлюють постійні коопераційні зв'язки з малими фірмами, які стають постачальниками якісної і дешевої продукції (наприклад, комплектуючих).

Розвиток малих підприємств є дуже актуальним для економіки України. Відхід від монополізму та перехід до конкурентної ринкової економіки давно потребує створення прошарку малих підприємств, які зможуть швидко розширити асортимент товарів, сприяти НТП, утворювати робочі місця та ін. З допомогою малих підприємств можна здолати галузеві диспропорції в Україні, а саме — недостатній рівень виробництва споживчих товарів порівняно із засобами виробництва військового призначення. Раніше для цього було вирішено проводити *конверсію* — перепрофілювання підприємств військово-промислового комплексу на випуск споживчої продукції. Проте це виявилось досить

проблематичним, тому що основний капітал у них зношений на 50—70%, а його заміна потребує величезних витрат часу та коштів. Щоб побудувати нові фабрики, також потрібні кошти. Тому вся надія покладається на малі підприємства, які не потребують великих капіталовкладень і скуповуються через 1,5—2 роки.

Водночас сучасний рівень розвитку малого бізнесу в Україні недостатній для потреб економіки: малі підприємства забезпечують не більше 12% зайнятості та 10% виробництва.

Середні компанії не такі чисельні, як малі підприємства, і їхня кількість скорочується: вони розоряються або переходять до розряду великих. Середні підприємства мало вивчені з погляду їхніх функцій і поведінки, проте відомо, що вони охоплюють тільки окремі сегменти ринку, є серйозними конкурентами великих компаній і сприяють подальшій концентрації виробництва.

Великі підприємства часто асоціюються з монополіями, але можуть мати різні масштаби діяльності. Вони постійно перебувають у двоїстому стані: з одного боку, прагнуть монополізувати свою сферу діяльності, а з іншого — зазнають впливу конкуренції, у тому числі і з боку малого бізнесу. Конкуренція спонукає великі підприємства до зниження цін і постійної турботи про якість. Вважається навіть, що загроза конкуренції є джерелом прогресу не тільки великих компаній, а й усієї економіки.

Переваги великих підприємств:

- ✓ мають можливість здійснювати масове виробництво, що знижує витрати та дає змогу задовольнити суспільні потреби;
- ✓ сприяють НТП, інвестуючи наукові дослідження;
- ✓ є більш стійкими — велике підприємство майже ніколи не ліквідується фізично, а лише змінює свого власника;
- ✓ сприяють успішному вирішенню соціальних питань.

Недоліком великого підприємства є те, що кожна занадто велика фірма перестає бути дохідною через зростання витрат на:

- ✓ ускладнення управлінського апарату;
- ✓ перевезення сировини та матеріалів;
- ✓ робочу силу,

Отже, з часом фірми у тій або іншій галузі прагнуть до своїх оптимальних розмірів.

4.2б. Одноосібне володіння.

Одноосібне володіння ґрунтується на індивідуальній приватній власності. Майно належить одній особі, яка несе повну відповідальність за прийняті рішення, самостійно управляє бізнесом та отримує весь прибуток. У розвинених країнах частка одноосібних володінь у загальному числі всіх підприємств сягає 70—90%, хоча обсяг продажу їх незначний — до 10%. Особливо вони поширені у сфері роздрібної торгівлі та послуг побутового характеру. їхніми різновидами є сімейні підприємства, де співвласниками та працівниками є члени родини.

Переваги одноосібного володіння:

- ✓ весь прибуток належить одному власнику, і він має змогу використовувати його на власний розсуд;
 - ✓ немає потреби підкорятися будь-кому, узгоджувати рішення з іншими людьми;
 - ✓ невеликі витрати на організацію бізнесу;
 - ✓ повний контроль над бізнесом;
- простота у ліквідації компанії, для цього достатньо рішення власника;

- ✓ можливість реалізувати свій творчий потенціал;
- ✓ спрощена система оподаткування, обліку та звітності;

- ✓ прямі контакти з клієнтами та партнерами, що дає змогу добре орієнтуватися у

Одноосібне володіння ґрунтується на індивідуальній приватній власності, за якої майно належить одній особі, яка здійснює самостійне управління, несе повну відповідальність за прийняті рішення та, отримує весь прибуток

всіх аспектах господарської діяльності.

Недоліки одноосібного володіння:

- ✓ ресурси власника обмежені його особистим капіталом;
 - ✓ складності з отриманням кредитів у банках, яким не вигідно працювати з дрібними позичальниками;
 - ✓ повна (необмежена) відповідальність за боргами та обов'язками власним майном;
 - ✓ обмежені можливості ефективного управління, тому що це потребує всебічних знань у галузі менеджменту, маркетингу, бухгалтерії, оподаткування, фінансів та ін.;
 - ✓ невеликий обсяг виробництва; - вузький асортимент; - невеликі прибутки.
- Одноосібне володіння — найменш стійка організаційна форма бізнесу. Щороку більше 50% новостворених фірм зазнають банкрутства. Водночас вони дуже привабливі для людей, які цінують власну незалежність, готові ризикувати та хочуть самореалізуватися.

4.2в. Види партнерств, їхні переваги та недоліки.

Партнерство (товариство) — це форма організації бізнесу, за якої об'єднуються капітал і зусилля кількох власників для здійснення спільної господарської діяльності. Вони укладають договір, у якому вказуються права та відповідальність партнерів, частка кожного в загальному фінансовому капіталі, механізм розподілу прибутку.

Згідно із законодавством України розрізняють такі види партнерств:

✓ **товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)** — у ньому кожен учасник ризикує тільки тим капіталом, який вкладено у бізнес, тому його особисте майно не може бути використано для погашення боргів;

✓ **повне товариство (товариство з повною або необмеженою відповідальністю)** — у ньому всі учасники несуть відповідальність своїм особистим майном і власністю компанії, причому ця відповідальність солідарна, тобто однакова для всіх партнерів, незалежно від розміру вкладеного капіталу (це означає, що, наприклад, партнери з 1%-ю та 99%-ю часткою майна виявляються рівними);

✓ **товариство з додатковою відповідальністю** — у ньому статутний фонд поділено на частки, а в разі потреби всі учасники несуть додаткову солідарну відповідальність в однаково кратному розмірі до внеску кожного з них;

✓ **командитне товариство** — у ньому є учасники, які несуть відповідальність за типом повного товариства, і учасники, які ризикують за типом ТОВ. Проте право управління мають тільки перші.

Переваги товариств:

- ✓ розширюються фінансові можливості, тому що об'єднується кілька капіталів;
- ✓ удосконалюється управління, тому що можлива спеціалізація партнерів на окремих функціях;

✓ простота в організації та ліквідації; **Партнерство (товариство)** — це форма організації бізнесу, за якої кілька власників

- ✓ можливі податкові пільги; об'єднують капітал свій і зусилля задля спільної
- ✓ більша довіра банків. господарської діяльності

Недоліки товариств:

- ✓ можливі конфлікти між партнерами у прийнятті господарських рішень і розподілі прибутку;
- ✓ якщо один партнер залишає товариство, фірма автоматично ліквідується, для продовження її діяльності потрібен новий договір;
- ✓ капітал порівняно обмежений;
- ✓ повна відповідальність у разі повного товариства.

Товариства поширені у будівництві, операціях з нерухомістю, послугах, торгівлі.

4.3. Корпорація як основна форма організації великих підприємств.

Корпорація (акціонерне товариство) — підприємство, капітал якого утворюється в результаті об'єднання великої кількості індивідуальних капіталів, які залучаються через

випуск акцій.

АТ у розвинених країнах забезпечують максимальний обсяг виробництва серед усіх організаційних форм підприємств — 70—80%. Корпорація є юридичною особою та може складатися з двох або більше учасників, хоча на практиці об'єднує тисячі та мільйони осіб. Власниками корпорації є її **акціонери**, які відповідають за майно АТ своїм внеском (акцією). Організатори АТ називаються **засновниками**, ними можуть бути юридичні чи фізичні особи. Вони укладають статутні документи, формують підрозділи АТ, організують випуск акцій. Статутний фонд (капітал) корпорації поділяється на певну кількість акцій однакової номінальної вартості. В Україні законодавство регламентує мінімальний розмір статутного фонду АТ — 1250 мінімальних заробітних плат.

Вищим органом АТ є **збори акціонерів**, а поточне управління здійснює **правління (рада директорів)** — власники переважної частки акцій.

Вирізняють два види акціонерних товариств:

✓ закрите акціонерне товариство (ЗАТ) — його акції розповсюджуються тільки серед засновників;	Корпорація (акціонерне товариство) — підприємство, капітал якого формується об'єднанням індивідуальних капіталів; які залучаються через випуск акцій
✓ відкрите акціонерне товариство (ВАТ) — акції перебувають у вільному продажу для всіх охочих.	

Види акцій:

✓ **прості** — засвідчують право передачі акціонерного капіталу, дають право на розподіл прибутку, гарантують право на участь в управлінні (право голосу на зборах акціонерів);

✓ **привілейовані** — приносять фіксований дивіденд і мають переваги у розподілі прибутку, випускаються невеликим номіналом і не дають права голосу;

✓ **іменні** — видаються на певну особу (зазвичай із числа засновників), випускаються великим номіналом.

За підсумками господарської діяльності АТ отриманий прибуток після сплати податків розподіляють на дві частини: одна йде на виплату дивідендів, інша — на накопичення та розвиток виробництва.

Переваги АТ:

✓ АТ — найефективніша форма залучення капіталу, джерелами якого є кредити банків, прибуток, продаж акцій, власний капітал засновників;

✓ акціонери мають обмежену відповідальність;

✓ простота входження та виходу з числа власників (для цього досить продати або купити акцію);

✓ вихід акціонера з числа власників не ставить від загрозу існування АТ, тому є можливість довгострокового планування та гарантія підтримки банків;

✓ ВАТ здатні постійно нарощувати капітал і створювати величезні виробництва продукції масового попиту;

✓ використання технологій масового виробництва знижує витрати на одиницю продукції та сприяє зниженню цін;

✓ можливість фінансувати науково-технічні розробки;

✓ в АТ розвивається кооперація та спеціалізація праці, поліпшуються методи управління виробництвом і збутом;

✓ розповсюдження акцій дає змогу акціонерам отримувати винагороду без прямої участі в управлінні.

Недоліки АТ:

✓ досить складна процедура відкриття АТ;

✓ потреба великого стартового капіталу;

✓ подвійне оподаткування прибутку (перший раз — як загального прибутку компанії, другий раз — як доходів акціонерів);

✓ розмежування функцій власності та контролю віддаляє дрібних власників від

управління; управлінські функції зосереджено в руках команди менеджерів, які представляють інтереси головних акціонерів;

- ✓ вірогідні конфлікти в управлінні;
- ✓ величезні масштаби виробництва заважають АТ швидко перебудовуватися на випуск нових виробів, тому вони реалізують стратегію нав'язування споживачам давно освоєних (або поверхово вдосконалених) товарів за вигідними цінами;
- ✓ багато антимонопольних обмежень;
- ✓ наявність високої соціальної відповідальності в разі ліквідації.

Тема № 5. Гроші, їхні види та функціональна роль.

План

5.1. Походження грошей.

Виділяють чотири етапи розвитку грошей:

етап. Простий (випадковий) обмін. Багато тисячоліть тому, коли тільки почав зароджуватися товарний обмін, виникла проста (випадкова) форма обміну продуктами природи. Тоді обмін був не регулярним, а випадковим, і товарів було дуже мало. В той час не існувало грошей у сучасному розумінні, але простий обмін заклав підвалини для їхньої появи.

етап. Повний (розгорнутий) обмін. Завдяки першому великому суспільному поділу праці (виділенню скотарства із землеробства) з'явилася необхідність постійного обміну між продуктами праці землеробів і скотарів. Обмін перетворився з випадкового на регулярний.

етап. Загальний обмін. Другий великий суспільний поділ праці — виділення ремесла із сільського господарства — спричинив виробництво товарів у великій різноманітності. Володар будь-якого товару міг вимінити його на кілька інших. Проте такий обмін не був абсолютно зручним: по-перше, бажання торгівців щодо обміну не завжди збігалися, а по-друге, важко було зіставити вартість абсолютно різних товарів (наприклад, риби і сокири). Саме тому з'явилася необхідність у існуванні певного товару — **загального еквівалента**, — до якого можна було б прирівнювати вартість всіх інших товарів. Еквівалентами ставали найбільш розповсюджені продукти, на які можна було обміняти будь-які інші продукти, тобто це були так звані **товарні гроші**. Найстародавнішими формами грошей були сіль, олія, хутро, вовна, риба, худоба та ін. залежно від народу. Так, у Месопотамії грошима була худоба, в Єгипті — зерно ячменю та пшениці, в Китаї — рис, у слов'янських народів — хутро. Згодом роль грошей почали виконувати предмети розкоші та коштовності.

IV етап. Грошовий обмін. Грошова форма вартості виникла 4—5 тисячоліть тому, коли відбувся третій суспільний поділ праці — виділення торгівлі з ремісництва. Саме стародавні купці почали використовувати як засіб оплати метали (мідь, олово, свинець, залізо, золото, срібло), які і стали загальним еквівалентом. Згодом грошові функції виконували лише золото та срібло у зливках, які мали для цього необхідні властивості:

- ✓ **стабільність** — їхня вартість з часом суттєво не змінювалася;
- ✓ **подільність** — поділ зливка на дві рівні частини означав поділ вартості також на дві рівні частини;
- ✓ **портативність** — наявність високої вартості у невеликому об'ємі;
- ✓ **можливість тривалого зберігання**;
- ✓ **міцність** — не ушкоджуються за довготривалого використання; / **складності з підробкою**;
- ✓ **рідкісність** у природі.

Пізніше замість злиwkів в обіг увійшли монети та паперові гроші. Встановлено, що перші повноцінні гроші з'явилися у Китаї у I тис. до н.е., а потім у Греції.

Таким чином, внаслідок появи грошей простий **товарний обмін** (бартер), що здійснювався за формулою "**товар 1 — товар 2**" ($T^1 — T^2$), замінено на **грошовий обмін**, що відбувається за формулою "**товар 1 — гроші — товар 2**" ($T^1 — \Gamma — T^2$).

5.2. Функції грошей в економіці. Стійкість сучасних грошей.

У економічній літературі наводяться різні означення грошей, наприклад:

- ✓ гроші — це запас коштів (активів), які забезпечують реалізацію різних економічних угод;
- ✓ гроші — це загальний еквівалент, через який вимірюється вартість всіх товарів і послуг;
- ✓ гроші — це товар, який є загальним еквівалентом і *абсолютно ліквідним* (легким у реалізації, продажу) засобом обміну;
- ✓ гроші — це ті функції, які вони виконують.

Останнє означення наголошує, що головне у грошах — це не їхня матеріально-речова форма, а ті функції, роль, яку вони відіграють в економічних відносинах. До **функцій** грошей належать:

✓ **Міра вартості** — за допомогою грошей вимірюється вартість усіх товарів і формується ціна. Гроші є масштабом для зіставлення вартості абсолютно різних товарів.

✓ **Засіб обігу** — гроші є посередниками в обміні товарами (T^1 — Г — T^2). У сучасний період ця функція звужується.

✓ **Засіб платежу** — гроші є засобом оплати товарів з відстроченням платежу. Ця функція виникла з появою кредиту і здійснюється в момент настання терміну оплати. Продавець стає *кредитором*, покупець — *позичальником*.

✓ **Засіб нагромадження**. Ця функція виконується тоді, коли частина зароблених грошей не витрачається, а зберігається і нагромаджується. Спочатку цю функцію виконували золоті та срібні зливки, а нині засобом нагромадження стали паперові гроші. Ясно, що гроші є найзручнішим засобом утворення багатства, проте:

- реальна вартість грошей може зменшитися за умов зростання цін;
- нагромадження породжує так звані втрачені можливості: наприклад, зберігаючи гроші, людина позбавляється можливості надати їх у кредит і отримувати дохід у вигляді відсотків.

✓ **Світові гроші** — гроші є засобом розрахунків міжгосподарськими суб'єктами різних країн. Якщо раніше світовими грошима було золото, то з XIX ст. — національні валюти найбільш розвинутих країн (американський долар, євро).

Важливою характеристикою грошей є їхня **Стійкість грошей** означає стійкість. **Стійкість** грошей означає незмінність, збереження незмінності їхньої постійності їхньої купівельної спроможності. *купівельної спроможності*

Стійкість грошей визначається такими чинниками:

✓ З одного боку, вона залежить від *відносної рідкості* грошових коштів. Якщо гроші перестануть бути порівняно рідкісними, то їхня цінність поступово зменшуватиметься, доки не щезне зовсім. Ось чому питання про цінність грошей безпосередньо пов'язане з їхньою кількістю в обігу. Враховуючи цю обставину, центральний банк будь-якої країни повинен зробити обмеженою пропозицію грошей і їхню доступність.

✓ З іншого боку, кількість грошей, що перебуває в обігу країни, повинна відповідати кількості створених товарів і послуг. Зростання кількості грошей без відповідного збільшення виробництва, тобто без *товарного покриття*, призводить до інфляції — масового підвищення цін. Внаслідок інфляції знижується купівельна спроможність грошей та їхня суспільна цінність. У цьому разі люди прагнуть позбавитися від знецінених грошей і якомога швидше придбати на них товари або обміняти на більш стійку валюту.

5.3. Види грошових коштів і поняття грошової маси.

Існують такі сучасні види грошових коштів:

- 1) **реальні гроші**: монети; паперові гроші;
- 2) **замінники грошей**: чеки; векселі; кредитні картки; банківські рахунки;
- 3) **міжнародні гроші**: SDR; ECU; євро.

Монета (лат. *moneta* — раджу, названа на честь римської богині-радниці Юнони) — це зливки металу, вага і проба якого засвідчені печаткою держави. Упродовж трьох тисячоліть свого

існування монети мали різну форму: квадратні, трикутні, прямокутні, овальні, але найбільшого розповсюдження дістали круглі монети. Спочатку на них не позначали номіналу, а відрізнялися вони зображенням, вагою та розміром.

Перші карбовані круглі монети увійшли в обігу Римській імперії у I ст. до н.е. Стародавня золота монета називалася "*aureus*" і важила 8,19 г. Наприкінці VIII ст. н.е. основною монетою стала золота, а розмінною — срібна. Було запроваджено єдині правила щодо оформлення монет: на лицьовому боці (аверсі) розміщували королівську монограму, на звороті (реверсі) — хрест, навкруги якого було написано місце карбування монети.

У X ст. карбування монет розповсюдилося в Англії, Київській Русі, Німеччині, Франції.

UXV-XVI ст., в епоху великих географічних відкриттів, у Європі розширилася торгівля і виникла потреба в єдиній грошовій одиниці. З 1518р. нею став талер (29 г срібла і 3,49 г золота), на основі якого з часом сформувалося багато національних грошових одиниць, у тому числі і в Україні.

Першими грошима, що перебували в обігу на території України, були грецькі монети (IV ст. до н.е.), а у I ст. з'явилися монети Римської імперії. Вони потрапили до України в результаті торгівельних операцій. І лише з X ст. у часи правління Володимира Великого викарбовано перші суто українські гроші — златники та срібняки із зображенням державного герба.

З XI ст. в обіг увійшли гривні, які стали основним елементом грошової системи Київської Русі (від "гривна" — шийна прикраса для жінок, виготовлена із дорогоцінних металів). Гривні були золоті і срібні. Проте вони були дуже важкі (1 гривня важила близько 400 г), тому її рубали навпіл, і нові монети отримали назву "рубль" або "рубльова гривенька".

У XVIII ст, після того, як частина території України увійшла до складу Російської імперії, на ній розповсюдилися російські срібні та мідні монети: рубль, гривеники,

копійки. На решті території України, яка перебувала під владою Австро-Угорської імперії, — крони.

Отже, тривалий час у обігу були *повноцінні монети*, реальна вартість яких збігалася з номінальною і залежала від ваги металу в монеті.

Згодом виявилися недоліки повноцінних монет:

- ✓ їх часто вилучали з обігу і переплавляли на дорогоцінні речі;
- ✓ вони зношувалися, і це зменшувало їхню масу, внаслідок чого реальна вартість ставала меншою, ніж та, що була вказана на монеті (номінальна).

Тому сучасні монети є символічними грошима, їх не виготовляють із дорогоцінних металів і використовують для розміну паперових грошей.

Паперові гроші (банкноти, або банківські білети) з'явилися, за свідченням істориків, у Китаї 812 р. до н.е. До Західної Європи вони потрапили лише 1661 р. (у Швецію). Спочатку банкнотами називали свідчення банкірів про те, що вони зберігають певну кількість золота. Банкноти можна було використовувати у розрахунках з іншими торговцями. Згодом право друку банкнот отримали лише великі банки, а тепер цю функцію покладено на державу.

Паперові гроші набагато зручніші в обігу, ніж монети, і це пояснює їхню поширеність у всіх країнах світу.

Чек — письмовий дозвіл власника банківського рахунку переказати певну суму грошей пред'явнику чека. Термін дії чека обмежений. Використання чеків зручне і безпечне. Купуючи товар, покупець виписує чек на необхідну суму і передає його продавцю. Продавець отримує за чеком гроші в банку, а банк виписує власнику чека квитанцію, яка підтверджує здійснення угоди.

Вексель — боргове зобов'язання (розписка) боржника виплатити певну суму грошей у зазначений термін. Вексель повинен містити суму платежу, термін оплати, найменування та підпис боржника. Векселем можна розрахуватися з третьою собою як оплата за товари та послуги, а також передати банку. В останньому випадку банк виплатить суму боргу раніше вказаного терміну, а потім буде самостійно стягувати борг із боржника. У разі відмови або невиконання будь-яких умов векселя сума стягується у судовому порядку.

Кредитна картка — розрахунковий засіб, який банки видають своїм клієнтам. Картка містить номер банківського рахунку власника і дуже зручна у використанні. Розрахунки за кредитними картками здійснюють за допомогою спеціальних апаратів, встановлених у торговельних закладах. Апарат передає дані картки в банк покупця (у якому покупець має рахунок),

і банк переказує гроші на рахунок магазину. Потім покупець відшкодовує цю суму банку. Звісно, за свої послуги банк стягує відсотки. Різновидом кредитних карток є банківські картки, які не можна використати у розрахунках, але можна отримати гроші у спеціальних банківських автоматах — банкоматах.

Види кредитних платіжних карток:

✓ **Кредитні пластикові картки** — вони дають змогу здійснити оплату, навіть не маючи грошей на рахунку, але лише впродовж певного періоду часу (найчастіше місяця). Потім рахунок необхідно поповнити, інакше банк заблокує розрахунки або нарахує підвищений відсоток. Цей вид карток широко розповсюджений за кордоном.

✓ **Дебетові платіжні картки** — вони не надають можливості брати кредит, тобто можна витратити тільки ту суму, яка є на рахунку. Купуючи таку картку, банки часто вимагають внесення певного розміру суми, потрібної для відкриття банківського рахунку. Цей мінімум називається **страховий депозит**, або **страховий залишок**, величина якого не знижується.

✓ **Золоті (преміальні) картки** — видають лише клієнтам з високими доходами. Користувачі такої картки мають вагомні привілеї — невисокі суми страхового залишку, пільги у розрахунках, магазинні знижки та ін.

Найпоширеніші картки у світі — American Express, Visa Mastercard.

Банківські рахунки (депозити) бувають різних видів:

✓ **безстрокові (до запитання, поточні)** — з них можна в будь-який момент зняти гроші;

✓ **строкові** — відкриваються на певний термін, і дострокове зняття грошей передбачає виплату штрафу; натомість вкладнику пропонують підвищені відсотки з внеску;

✓ **чекові** — на них можна виписати чеки (це поточні рахунки);

✓ **безчекові** — не передбачають користування чеками (строкові) та інші.

Частка заміників грошей у загальному обсязі грошових коштів становить у розвинених країнах 80—90%, лише 5—10% — це готівкові гроші (монети і банкноти).

Міжнародні гроші — гроші, створені міжнародними організаціями для здійснення розрахунків між урядами країн. Наприклад, **SDR** (англ.— спеціальні права запозичення) — валюта, створена Міжнародним валютним фондом; **ECU** (англ.— європейська розрахункова одиниця) — Європейським фондом валютного співробітництва; **EURO** (євро) — Європейським центральним банком. 2002 року євро увійшла в готівковий обіг і використовується у країнах ЄС. Докладніше міжнародні гроші розглядатимуться у темі 21.

Грошова маса — сукупність всіх видів грошових коштів у країні. Постійний контроль держави за кількістю грошової маси сприяє стримуванню та запобіганню інфляції.

Грошова маса вимірюється **грошовими агрегатами** — особливими показниками грошових коштів M_0 , M_1 , M_2 , M_3 .

M_0 = готівкові кошти (монети та паперові гроші);

$M_1 = M_0 +$ поточні рахунки;

$M_2 = M_1 +$ безчекові ощадні рахунки + дрібні строкові рахунки (до 100 тис. дол.);

$M_3 = M_2 +$ великі строкові рахунки (понад 100 тис. дол.)

Тема № 6. Становлення та функціонування ринкової економіки.

План

6.1. Взаємозв'язок понять „ринок” і „ринкова економіка”. Класифікація ринків.

Ринкова форма господарювання стала панівною 300 років тому, хоча як явище з'явилася разом із товарним виробництвом. Первісною моделлю ринкової економіки було саме товарне господарство. Спочатку воно розвивалося на підвалинах рабовласницького суспільства, а потім — у системі приватної земельної власності, що сформувалася у I тисячолітті до н.е. у Стародавній Греції. Сучасна ж ринкова економіка вільної конкуренції виникла в Європі у XVIII ст.

Дуже важливо відзначити відмінність понять „ринок” і „ринкова економіка”. Ринок виник разом із появою обміну товарами кілька тисяч років тому. Спочатку він розумівся як базар — місце роздрібної торгівлі, де відбувається регулярний обмін товарами. Пізніше виникли такі явища, як розрив купівлі-продажу у часі (кредит) та просторі (продаж на великі відстані), тому під ринком почали розуміти усю сферу товарно-грошового обміну (обігу). У сучасному розумінні тлумачення терміна **ринок**

розширилося ще більше: це не тільки відносини купівлі-продажу, а й усі соціально-економічні відносини, які забезпечують взаємодію виробництва та споживання (всі види власності, виробництва, розподілу та ін.).

Ринок — це сукупність усіх соціально економічних відносин, які забезпечують взаємодію виробництва та споживання.

Ринкова економіка — це тип економічної системи, складником якої є ринок (рис. 6.1),

Ринки можна класифікувати за різними ознаками. Наприклад:

I. За територіальною ознакою:

- ✓ **місцевий; регіональний;**
- ✓ **національний; світовий.**

II. За ступенем легальності:

- ✓ **тіньовий (нелегальний, чорний);**
- ✓ **легальний.**

III. За економічним призначенням:

✓ **ринок капіталів; ринок товарів і послуг;**

✓ **ринок праці; ринок цінних паперів;**

✓ **ринок науково-технічних розробок;**

ринок грошей; ринок природних ресурсів та ін.

6.1.1 Особливості ринку споживчих товарів і ринків факторів виробництва.

Національний ринок за об'єктами купівлі-продажу поділяють на дві основні групи ринків:

✓ **товарів і послуг**, призначених для кінцевого споживання;

✓ **факторів виробництва**, призначених для використання у виробничому процесі. До них належать:

✓ ринок праці; ринок земельних ресурсів; ринок капіталів; ринок грошей; ринок цінних паперів; ринок інформації.

Ці дві великі групи ринків мають суттєві відмінності:

✓ Основна частка продукції виробничого призначення зазвичай надходить до покупця безпосередньо від виробника, а на ринку споживчих товарів між покупцями і продавцями завжди є багато посередників.

✓ Ринки виробничих факторів більше, ніж споживчі, піддаються впливу неекономічних факторів — держави, профспілок, громадських організацій.

✓ На цих ринках розрізняють характер попиту на об'єкти купівлі-продажу. Так, попит на предмети споживання прямо залежить від потреби споживачів. Попит на продукцію виробничого призначення є похідним від споживчого попиту. Наприклад, попит на устаткування для шкіряної фабрики є похідним від попиту населення на шкіряні вироби (куртки або сумки).

✓ Попит на споживчі товари гнучкіший, ніж на виробничу продукцію, тому що реакція споживачів еластичніша за реакцію підприємств, для яких перебудова виробництва потребує великих витрат.

✓ На ринках факторів виробництва діє набагато вужче коло партнерів, які добре знають один одного.

Ці відмінності безпосередньо впливають на механізми функціонування ринків, особливо щодо ціноутворення. У подальшому аналізі будемо виходити з того, що всі економічні ресурси мають своїх власників — домогосподарства, підприємства або державу. Власники ресурсів продають або надають їх у тимчасове користування на відповідних ринках і отримують за це плату у вигляді доходів, які називаються **факторними**. Зауважимо, що для покупців цих ресурсів грошова плата є **ціною**. Наприклад, ренту як платіж за користування земельною ділянкою розуміють, з одного боку, як ціну, що її платить користувач, а з іншого — як дохід, що його отримує власник. Тож у процесі укладання однієї угоди формуються водночас доходи і ціни.

У загальному вигляді формування цін на всіх цих ринках залежить від співвідношення



Рис. 6.1. Структура економічної системи

між попитом і пропозицією, тобто ринкова ціна тяжіє до рівноважної, за якої попит дорівнює пропозиції.

Остання класифікація є найбільш поширеною. Сукупність різновидів ринку поєднується в єдиний національний ринок, а зміни будь-якого сектору відбиваються на інших (рис. 6.2).

6.2. Фундаментальні проблеми та функції ринку.

Основні проблеми ринкової економіки полягають у трьох питаннях: що, як і для кого виробляти?

1) Питання **що виробляти** вирішують підприємства, які випускають лише ті товари, що приносять прибуток. Проте вирішальну роль у цьому відіграють споживачі. Саме вони "голосують грошима" за той або інший товар. "Грошове голосування" — це грошові витрати споживачів. Якщо потреба в якомусь товарі зростає, то збільшується і кількість купівель, тобто витрат людей, а виробники реагують на це збільшенням випуску товару.

2) Завдання **як виробляти** охоплює такі питання: як організувати виробництво, як скомбінувати ресурси, яку застосувати технологію? Ці питання вирішуються завдяки конкуренції між фірмами. Саме конкуренція визначає, які фірми ефективніше за інші можуть забезпечити виробництво певного товару за потрібною ціною та необхідної якості. Виграє та компанія, яка зможе досягти мінімальних витрат і максимального прибутку.

3) Проблема **для кого виробляти** тільки на перший погляд покладена на виробників, але насправді її вирішення цілком залежить від споживачів, а точніше, їхніх доходів і побажань. Придбання товарів споживачем

залежить також від цін на них, вартості супутніх товарів і товарів-замінників. Значення ринку для суспільства й економічних відносин виражається в його функціях:

- ✓ **інтегрувальна** — ринок поєднує виробництво та споживання;
- ✓ **регулювальна** — ринок усуває диспропорції в обміні та розподілі товарів між регіонами, в асортименті, у співвідношенні між ресурсами різних галузей та ін.;
- ✓ **контрольна** — ринок допомагає з'ясувати, у якому ступені потребам споживачів відповідає кількість та якість продукції;
- ✓ **стимулювальна** — ринок спонукає виробників до створення нової продукції з мінімальними витратами, сприяє прискоренню науково-технічного прогресу та впровадженню його здобутків у виробництво;
- ✓ **інформаційна** — ринок надає його учасникам повну інформацію щодо цін, які постійно змінюються, відсоткових ставок за кредит, кількості та якості товарів, його різновидів та ін.;

очищувальна — ринок допомагає позбутися слабких підприємств і неконкурентоспроможних товарів, сприяючи розвитку сильних та ефективних виробництв і створенню якісної продукції.

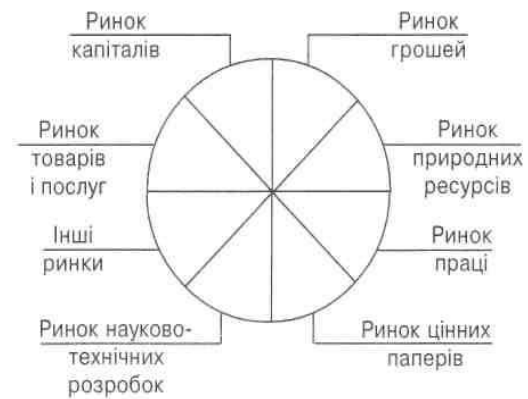


Рис. 6.2. Структура національного ринку

6.3. Переваги та недоліки ринкової економіки.

Як свідчить світова практика, ринок є найбільш гнучким та ефективним економічним механізмом, спроможним перебудовуватися, пристосовуватися до змінюваних зовнішніх умов. Ринок здатен об'єднувати особисті та суспільні інтереси. Ця здатність ринку називається **принципом "невидимої руки"**: кожен суб'єкт переслідує власні інтереси у вигляді максимізації

прибутку або корисності, але його спрямовує "невидима рука" на досягнення загального блага.

Переваги ринкової економіки полягають у тому, що ринок:

- ✓ сприяє ефективному розподілу ресурсів та їх оптимальному використанню у виробництві (ринок спрямовує ресурси у виробництво тих благ, які є найнеобхіднішими для суспільства);
- ✓ сприяє ефективнішому комбінуванню ресурсів, запровадженню нових технологій;
- ✓ забезпечує суб'єктам реальну економічну свободу без будь-якого примушування;
- ✓ створює постійні стимули для підвищення ефективності виробництва (максимум прибутку за мінімальних витрат);
- ✓ налаштовує виробників на задоволення різноманітних потреб і підвищення якості товарів.

Недоліки ринкової економіки:

- ✓ не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів (лісів, земельних надр, води);
- ✓ не створює механізмів захисту довкілля;
- ✓ не зацікавлений у виробництві суспільних товарів (дороги, транспорт, оборона);
- ✓ не гарантує права на працю й отримання доходу;
- ✓ не розвиває медицину, освіту, культуру;
- ✓ не усуває розшарування суспільства на надмірно багатих і бідних.

6.4. Поняття і функції ринкової інфраструктури

Для ефективного функціонування ринків потрібна система зв'язків між ними, а також всередині кожного ринку, що забезпечуватиме безперервний рух ресурсів і продуктів. Ці зв'язки створюють спеціальні установи й організації, які належать до ринкової інфраструктури.

Ринкова інфраструктура — це допоміжні організації, які обслуговують обіг ресурсів і готової продукції.

Таблиця 10.1. Ринки та елементи ринкової інфраструктури

Ринки	Відповідні елементи інфраструктури
Товарів і послуг	Товарні біржі
Природних ресурсів	
Праці	Служби зайнятості (біржі праці)
Ринок цінних паперів	Фондові біржі
Грошей	Банки, інвестиційні фонди, трастові фонди
Капіталів	

Установи ринкової інфраструктури можуть обслуговувати кілька ринків водночас. Наприклад, банки обслуговують майже всі ринки.

Елементи ринкової інфраструктури — це фактично посередники між виробниками і споживачами як двома основними суб'єктами ринку. Інфраструктура забезпечує швидкий і ефективний рух товарів і послуг від підприємств до покупців. Використання посередників дає змогу виробникам економити на питаннях збуту та інших другорядних напрямках діяльності, а основні зусилля сконцентрувати на виробництві. Щодо посередників,

то вони, зосереджуючись лише на своїх вузьких функціях, досягають максимальної ефективності за рахунок спеціалізації. Таким чином, **Ринкова інфраструктура** — це сукупність допоміжних організацій, які обслуговують окремі ринки, спрощують і полегшують обіг ресурсів і готової продукції

Функції ринкової інфраструктури:

- ✓ швидке просування товарів і послуг до покупців;
- ✓ розвиток підприємств за рахунок випуску та розміщення цінних паперів;
- ✓ підвищення професійного рівня працівників; прискорення обороту ресурсів і продуктів; зниження ступеня ризику в бізнесі; створення нових робочих місць.

6.5. Діяльність товарних бірж

Товарна біржа — це господарське об'єднання продавців і торгівців-посередників, які здійснюють оптову торгівлю товарами за стандартними зразками. Товарні біржі сприяють полегшенню, прискоренню і здешевленню торгівельних угод.

Прообраз сучасних бірж існував ще у Стародавньому Римі, коли торговці збиралися, обмінювалися інформацією та укладали угоди. Слово "біржа" увійшло в обіг у XV ст. у Бельгії (Брюге). Так називалася площа, на якій збиралися купці з багатьох країн (на площі був розташований будинок відомого купця де Бурсе). Перша біржа як установа з'явилася 1531 р. в Антверпені, потім відкрилися біржі в Ліоні, Амстердамі. У XVIII ст. найвідомішою стала Королівська біржа в Лондоні, а у XX ст. центр біржової торгівлі перемістився до США. Нині зі 100 торговельних угод 84 укладаються саме в Америці.

Особливістю бірж є те, що це не є ринок безпосередньої купівлі-продажу товарів. Реалізація продукції на біржах відбувається без попереднього огляду за зразками або стандартними описами товарів у *Товарна біржа* — це господарське заздалегідь обговорених розмірах об'єднання у сфері оптової торгівлі, яке мінімальних партій. На біржі реалізуються *сприяє укладанню та виконанню* тільки стандартні товари, ціни на які *торгівельних угод* непередбачувані. До них належать:

- ✓ сільськогосподарська продукція (м'ясо, зерно); метали (золото, срібло);
- ✓ енергоносії (нафта, вугілля).

Ціни на такі товари залежать від багатьох факторів, які важко передбачити. Наприклад, ціни на зерно залежать від врожаю, тобто погодних умов; ціни на нафту — від обсягу її добування, рівня потреби в ній та ін. Тому всіх учасників угод цікавить максимальна інформація про майбутні ціни, і кожен намагається застрахувати себе від їхніх змін.

Спеціалізовані товари (устаткування, машини) на біржах не продаються, тому що ціни на них порівняно стабільні і легко визначаються шляхом зіставлень. Вони реалізуються в супермаркетах, на ярмарках, виставках, оптових базах.

Учасниками біржової торгівлі можуть бути: окремі громадяни, посередницькі фірми, виробничі підприємства, банківські установи, інвестиційні компанії та ін.

Види бірж:

- ✓ *спеціалізовані* — на них реалізується один вид товару (нафтові біржі, бавовняні біржі, біржі кольорових металів);
- ✓ *універсальні* — на них реалізується багато видів товарів.

Найбільш розповсюдженими є спеціалізовані біржі.

Зазвичай біржі є акціонерними товариствами. Акціонери біржі мають право відвідувати біржу, користуватися її технічними засобами, укласти угоди. Крім акціонерів, у торгах беруть участь різні відвідувачі:

- ✓ *Постійні* — мають певні переваги, як-от: висувують своїх представників у керівні органи, сплачують менші комісійні в разі укладання угод, мають необмежений доступ до інформації. Проте за ці привілеї вони мають сплатити чималий річний внесок.

- ✓ *Тимчасові* — купують право на участь у торгах на 3, 6, 9 або 12 місяців. Вони не мають права висувати своїх представників у керівні органи, сплачують більші комісійні, мають обмежений доступ до інформації.

- ✓ *Гості* — купують гостьовий білет на день, а їхні інтереси на біржі представляє службовець біржі — маклер.

Усі угоди на біржі зазвичай укладаються через посередників. Основними посередниками вважаються:

- ✓ *дилери* — посередники, які діють за власний рахунок і від власного імені й отримують дохід у вигляді різниці між ціною продажу і ціною купівлі;

- ✓ *брокери* — посередники, які працюють за дорученням клієнта, за його рахунок і отримують дохід у вигляді комісійних (що більше угод, то вищий дохід). Брокер є висококваліфікованим спеціалістом, який не тільки укладає угоди, а й консулює торговців з питань якості товарів, дає експертну оцінку різним сторонам біржових відносин.

Крім них, на біржі також працюють *маклери* — штатні працівники біржі (службовці), які не мають права укладати угоди, вони лише регулюють порядок здійснення торгів. Маклер обслуговує членів і гостей біржі.

Біржові торги призначають у заздалегідь встановлені дні. Члени біржі й інші учасники

отримують перелік товарів, які пропонуються до продажу. Реєструють три типи ціни:

- ✓ ціна продавця (яка запитується); ціна покупця (яка пропонується); фактична ціна.

Ціни можуть коливатися, тому визначаються типові, найхарактерніші ціни. За підсумками торгів випускається біржовий бюлетень, а за декадами або щомісяця — біржові відомості.

На біржі основним контрольним органом є *рада біржі* та її *управляючий*. Працює також арбітражна комісія, яка розглядає суперечки, що можуть виникнути в укладанні угод.

Доходи біржі:

- ✓ винагорода від угод; доходи від продажу брокерських місць;
- ✓ надходження установчих внесків.

На біржах укладають три основних типи контрактів: форвардний, ф'ючерсний та опціон.

Форвардний контракт містить зобов'язання продавця здійснити поставку певного товару у вказаний термін, а також зобов'язок покупця сплатити за товар певну суму грошей у момент підписання контракту. Між покупцем і продавцем може діяти біржовий посередник. Він укладає угоду спочатку з продавцем і, знаючи, скільки товару отримає, знаходить покупця або іншого посередника й укладає з ним угоду на перепродаж цієї партії товару. Посередник також може розбити партію на частини і укласти кілька договорів з кількома покупцями.

Ф'ючерсний контракт — це угода про придбання або продаж товару у майбутньому за певною ціною, яку визначає біржа. Ф'ючерсний контракт допомагає його учасникам застрахувати свій дохід від можливих втрат, пов'язаних з коливаннями цін.

Опціон — це право, а не зобов'язання придбати або продати товар за певною ціною в майбутньому. Від опціону можна відмовитися, якщо ціна буде несприятливою.

6.6. Механізм функціонування фондових бірж

Фондова біржа — це установа, яка спеціалізується на купівлі-продажу цінних паперів. Спочатку на фондових біржах продавалися лише державні облігації, але з розвитком акціонерних товариств у обіг увійшли акції.

Найвідоміші біржі у світі — Нью-Йоркська фондова біржа, фондова біржа Торонто, Амстердама, Токійська біржа, Брюссельська, Мельбурнська.

Функції фондової біржі:

- ✓ забезпечує підприємствам різних галузей можливість отримати додаткові інвестиції (залучення коштів через реалізацію цінних паперів у багатьох випадках вигідніше, ніж через банківське кредитування);
- ✓ гарантує постійний рух капіталів та їх приплив у сфери, які мають максимальну віддачу (біржі сприяють розвитку прибуткових підприємств і витісняють з ринку слабкі);
- ✓ допомагає державі поповнити державний бюджет або розрахуватися за державним боргом (для цього випускаються державні облігації, які продаються на біржі);
- ✓ біржа є індикатором ділової активності (за показниками курсів акцій можна робити висновки про стан національної економіки, а також прогнозувати її майбутнє).

Фондові біржі існують у формі акціонерних товариств (Велика Британія, США, Японія) або державних установ (Німеччина, Росія, Україна, Франція). Головний керівний орган біржі — *Рада директорів*. Він керується статутом біржі, в якому визначається порядок управління біржею, склад її членів, умови їх прийому, порядок утворення і функції біржових відділів.

Для щоденного управління біржею призначають *президента* і *віце-президента*. Крім того, організовують особливі комітети біржі — аудиторський, комітет з питань біржових індексів, опціонів, з питань прийому нових членів, з питань арбітражу та інші.

Основними формами членства на фондовій біржі є, як і на товарній, постійні члени, тимчасові і гості. За такими самими принципами працюють маклери, брокери, дилери.

На фондових біржах укладають два типи контрактів:

- ✓ **касові** — розрахунок за ними здійснюють у найкоротший термін (у той самий день або впродовж кількох днів);
- ✓ **термінові** — угоди, у яких вказано точний день розрахунку. Вони можуть бути

опціонні або ф'ючерсні.

Торгівля проводиться за типом аукціону: відбуваються відкриті торги, і право на угоду має той, хто запропонує максимальну ціну. Фіксується чотири типи ціни:

- ✓ ціна попиту (покупця); ціна пропозиції (продавця);
- ✓ контрактна ціна — фактична ціна за біржовою угодою;
- ✓ котирувальна ціна — типова, середня ціна за біржовими угодами за певний період часу (на початок біржового дня, на його середину або кінець).

Котирування — це визначення курсів цінних паперів за допомогою встановлення середньої ціни, за якої виконується більшість замовлень за день. Біржове котирування характеризує стан ринку і використовується як орієнтир в укладанні угод, у тому числі й за межами біржі.

Щоб визначити курс акцій, на біржах розраховують певні показники — **індекси курсів акцій**. Вони обчислюються як певна середня величина вартості акцій певної кількості компаній.

У XIX ст. фондова біржа існувала як "дика біржа", тобто діяла порівняно вільно, без будь-яких суттєвих обмежень. У 20-ті рр. XX ст. настав пік біржових спекуляцій, курси акцій стрімко зростали. Часто власних коштів не вистачало для придбання додаткової кількості акцій, і люди зверталися за кредитами у банки. Через певний час банки почали вимагати повернення кредитів, і боржники були змушені продавати акції, щоб розрахуватися з банками. Продаж цінних паперів став настільки масовим, що призвів до катастрофічного спаду курсів акцій. Після цього було здійснено радикальну реформу на ринку цінних паперів. Так, було запроваджено державний контроль за учасниками біржової торгівлі. Нині у багатьох випадках до біржової торгівлі допускають акції лише тих підприємств, які задовольняють вимогам щодо обсягу продажу, числа акціонерів, обсягу прибутку та ін. Державні органи почали розробляти спеціальні закони, що регулюють діяльність фондових бірж.

Покупцями та продавцями на РЦП можуть бути підприємства, банки, фінансово-кредитні посередники, держава, приватні особи.

Об'єктами купівлі-продажу є акції, облигації, сертифікати, векселі та ін.

Акція — цінний папір без встановленого терміну обігу, що свідчить про внесення його власником своєї частки в капітал акціонерного підприємства і дає право на отримання спеціального доходу — **дивіденду**. Акція дозволяє її власнику брати участь в управлінні підприємством і в розподілі майна в разі його ліквідації. Власник акції не має права вимагати від акціонерного товариства повернення своїх грошей, але він може продати акцію іншій особі.

Облігація — цінний папір у вигляді боргового зобов'язання, за яким її власнику виплачують фіксовані відсотки, а емітент зобов'язується відшкодувати держателю всю номінальну вартість облигації у вказаний термін. Таким чином, облигацію через п'ять, десять або більше років повністю викуповують у держателя. Найчастіше держава випускає у вигляді облигацій внутрішньої державної позики (ОВДП).

І на акціях, і на облигаціях вказано їхню *номінальну вартість*, але реально їхня купівля - продаж відбувається за ринковою ціною (за *курсом*).

Вексель — боргове зобов'язання платника повернути борг власнику векселя. Вексель поєднує три властивості:

- ✓ це цінний папір (приносить дохід у вигляді відсотка);
- ✓ боргове зобов'язання (є свідченням про позику);
- ✓ розрахунковий засіб (є кредитними грошима).

Надійність векселя підсилює вексельне поручництво — *аваль* — поручництво), тобто особливий гарантійний запис на векселі, який ставить юридична особа, яка бере на себе відповідальність за виконання зобов'язань з векселя.

Попит на цінні папери залежить від:

- ✓ величини дивіденду;
- ✓ наявності вільних грошових коштів;
- ✓ вигод, які можна отримати за альтернативного використання грошових коштів (купити цінні папери або вкласти кошти у банк).

Пропозиція цінних паперів залежить від:

- ✓ потреби емітента в грошових інвестиціях;
- ✓ кількості емітентів;
- ✓ рівня розвитку економіки.

Під впливом коливань попиту і пропозиції формується ринкова ціна цінних паперів, яка називається **курсом цінного паперу**. Саме за цією ціною цінні папери продають на вторинному ринку. Курс цінних паперів залежить від доходу, який вони приносять, а також величини банківського відсотка як альтернативного доходу:

$$\text{Курс акції} = \frac{d}{i} * 100\%,$$

де d — величина дивіденду, i — рівень банківського відсотка.

ПРИКЛАД

Акція має номінальну вартість 300 грн, дивіденд становить 12% на рік, відсоток банку — 5%. Визначимо курс акції, за яким її буде продано на вторинному ринку. Спочатку переведемо дивіденд на грошові одиниці: дивіденд = $0,12 \times 300 = 36$ грн. Легко обчислити, що курс акції становитиме $(36/5)100\% = 720$ грн.

Незважаючи на те, що на РЦП обертаються не реальні товари, а фіктивні, він відіграє велику роль у розвитку економіки:

- ✓ за допомогою цінних паперів виробники мобілізують грошові кошти і здійснюють розширення виробництва;

- ✓ зміни курсів акцій надають інформацію про зміни в економічній ситуації в країні, тобто цінні папери виконують інформаційну функцію; так, зростання курсів акцій свідчить про економічний розквіт, а їх зниження — про занепад;

- ✓ коливання курсів акцій надають орієнтири для капіталовкладень у ті чи інші галузі або підприємства.

6.7. Банківська система.

Банки — це найбільші фінансово-кредитні посередники, які спеціалізуються на операціях з грошовим капіталом.

Виникнення банків пов'язано з появою кредиту. З одного боку, в одних учасників ринкових відносин нагромаджувалися надлишки грошових коштів, а з іншого — у інших виникала потреба в додаткових коштах. Ці проблеми почали вирішувати банки, які залучали грошові внески та надавали позики.

Перші банки працювали в італійських містах (Генуї, Венеції) у XIV—XV ст., вони виконували функцію посередників у здійсненні платежів. Слово "банк" означає

"лавка, стіл" (італ. *banco*). Банко-столи

встановлювали на площах, де відбувалася торгівля товарами. Тоді в обігу перебувало багато різноманітних монет різної форми і вартості. Тому виникла потреба в спеціалістах, які розбиралися б у монетах, і саме вони розташовувалися поряд зі своїми банко-столами.

Поступово банківська справа розповсюджувалася в Англії, Нідерландах, Німеччині. Згодом банки розширили коло своїх операцій: вони почали займатися зберіганням грошей, наданням кредитів, обслуговуванням фінансових операцій клієнтів, укладанням угод між клієнтами, були посередниками у торговельних стосунках, випускали власні банківські білети (аналоги грошей).

Сучасні банки акумулюють грошові кошти й інші нагромадження (золото, цінні папери, надають кредити, здійснюють грошові розрахунки між суб'єктами економіки, випускають власні цінні папери, виконують операції з коштовними металами і валютою.

У розвинених країнах банківська система є **дворівневою** і складається з центрального банку і сукупності комерційних банків.

I рівень. Цей рівень представлено одним центральним банком або сукупністю кількох банків, що виконують функції центрального (як Федеральна резервна система США, що включає 12 банків).

Центральний банк — це некомерційна державна або недержавна установа, яка володіє монополією правом емісії грошей, здійснює грошово-кредитну політику в інтересах національної економіки і регулює фінансово-кредитну систему.

Центральні банки можуть існувати як акціонерні установи (США), бути державно-приватними (Швейцарія, Бельгія, Японія) або державними (Німеччина, Росія, Україна, Франція).

Центральний банк — один із найважливіших інструментів державного регулювання економіки, він поєднує функції банку й органу державного управління та переслідує мету грошової стабілізації національної економіки.

Центральний банк — це некомерційна установа, яка володіє винятковим правом емісії грошей і регулює фінансово-кредитну систему в інтересах національної економіки

В Україні центральним банком є *Національний банк України (НБУ)*. Функції НБУ:

- ✓ проведення грошової емісії готівки; регулювання маси безготівкових грошей;
- ✓ кредитування уряду, управління державним боргом; кредитування комерційних банків; регулювання резервів золота й іноземної валюти; здійснення грошово-кредитної політики для забезпечення стабільності фінансової системи.

II рівень. На цьому рівні банківської системи перебувають **комерційні банки** — кредитно-фінансові організації, які мобілізують кошти домогосподарств і підприємств та надають їх у кредит.

Класифікація комерційних банків:

За формою власності:

- 1) **державні**; 2) **акціонерні**;
- 3) **кооперативні**; 4) **змішані**,

Комерційні банки — кредитно-фінансові установи, які акумулюють кошти домогосподарств і підприємств та надають їх у кредит

За видами виконуваних операцій:

- 1) **універсальні** — здійснюють операції у найширшому діапазоні;
- 2) **спеціалізовані** — обслуговують певні сфери або галузі економіки та виконують обмежені функції:

- ✓ будівельні; аграрні; іпотечні; ощадні; інвестиційні.

III. За територіальним розташуванням:

- 1) **регіональні**;
- 2) **загальнонаціональні**.

Функції комерційних банків:

- ✓ акумулювання тимчасово вільних грошових коштів та їх перетворення на капітал;
- ✓ надання позик фізичним та юридичним особам;
- ✓ посередницькі послуги у грошових розрахунках;
- ✓ створення кредитних грошей (видаючи позику, банк здійснює кредитну емісію); операції з цінними паперами; консалтинг з фінансових питань.

Комерційні банки виконують три групи операцій — пасивні, активні та комісійні.

Пасивні — це операції з приводу залучення грошей, тобто формування власних грошових ресурсів. Вирізняють два джерела грошей банку:

- ✓ власні кошти, які формуються під час створення банку (статутний капітал і прибуток банку, отриманий від його діяльності);

- ✓ позичкові кошти — внески (депозити) клієнтів, тобто кошти на банківських рахунках.

Активні — це операції з використання ресурсів. До них належать:

- ✓ надання кредитів — основний напрям діяльності банку;
- ✓ акумулювання частини грошей у центральному банку як банківського резерву (резервного фонду); резерв потрібен на випадок непередбаченого банкрутства банку, його розмір визначає центральний банк;

- ✓ інвестування коштів у спільну з іншими підприємствами діяльність;

- ✓ використання грошей для поточних розрахунків.

Активні і пасивні операції повинні балансуватися, тобто у звітних документах банку кількість залучених грошей повинна дорівнювати кількості витрачених.

Комісійні — операції з приводу надання посередницьких послуг, за які банк отримує комісійну винагороду. Їхній перелік дуже широкий і постійно розширюється.

Вигідність банківського бізнесу визначається ставкою банківського відсотка. Розрізняють два

види ставки:

1) **відсоток за внесками**, який банк сплачує тим, у кого він бере у користування фінансові кошти;

2) **відсоток за кредит**, який банк отримує від тих, кому він надає гроші у користування.

Прибуток банку є різницею між відсотком за кредит і відсотком за внесками, тому банк призначає відсоток за внесками нижче, ніж за кредитами.

Види кредитів:

✓ **Комерційний** — надається підприємствами один одному у вигляді відстрочки платежу за поставлені товари. Він можливий лише між тими підприємствами, які безпосередньо пов'язані господарськими стосунками (деревообробний завод і меблева фабрика) і добре знають один одного.

✓ **Банківський** — універсальний кредит, який фінансово-кредитні установи надають будь-яким господарським суб'єктам на будь-які цілі і на будь-які терміни у вигляді грошової позики. Банківський кредит є основною формою кредиту.

✓ **Споживчий** — надається споживачам на купівлю споживчих товарів тривалого користування. Його практикують роздрібні магазини і банки.

✓ **Іпотечний** — це довгостроковий кредит під заставу нерухомості (житла, землі).

✓ **Державний** — будь-який кредит, де позичальником є держава, а кредитором — переважно населення.

✓ **Міжнародний** — надається у товарній або грошовій формі суб'єктам міжнародних відносин.

Тема №7 Сутність конкуренції та її значення у ринковій економіці.

7.1. Конкуренція (лат. — зіштовхувати, змагатися) — це економічне суперництво між суб'єктами ринкової економіки за вигідніші умови виробництва та купівлі-продажу товарів. Конкуренція є найважливішим і найнеобхіднішим елементом ринкового механізму, вона суттєво впливає на поведінку фірм у визначенні цін, обсягу виробництва, якості товарів та ін.

Конкуренцію можна спостерігати:

1) серед продавців за кращі результати виробництва та збуту;

2) серед покупців, які змагаються за придбання товару за нижчою ціною;

3) між продавцями та покупцями, які прагнуть нав'язати один одному бажану ціну і товар.

В економічній системі конкуренція виконує такі **функції**:

✓ сприяє розподілу ресурсів;

✓ сприяє взаємодії попиту та пропозиції; формує ціни; стимулює зниження витрат виробництва; сприяє запровадженню нових видів продукції; гарантує пріоритет споживача над виробником.

Позитивні риси конкуренції;

✓ стимулює раціональне використання ресурсів; спонукає виробників до постійного оновлення асортименту; стимулює запровадження новинок у виробництво (товарів і технологій); сприяє зниженню ринкових цін.

Негативні риси конкуренції:

✓ є однією з причин безробіття; впливає на нерівномірний розподіл доходів;

✓ призводить до розорення дрібних виробників; сприяє концентрації виробництва та збагаченню окремих виробників.

В економічній літературі існує така **класифікація конкуренції**:

I. Залежно від галузей:

1) **внутрішньогалузева** — між виробниками певної галузі за вигідніші умови виробництва та збуту й отримання максимального прибутку;

2) **міжгалузева** — між різними галузями за вищі прибутки і вигідніше застосування капіталу. Завдяки міжгалузевій конкуренції капітали переміщуються з однієї галузі в інші і забезпечується їх раціональне використання.

II. Залежно від масштабів:

1) **місцева**; 2) **регіональна**; 3) **національна**; 4) **міжнаціональна**.

III. Залежно від методів конкуренції:

1) **цінова** — відбувається за допомогою змін у цінах (знижки);

2) **нецінова** — здійснюється через поліпшення якості, дизайну й умов збуту товарів (сервіс, гарантійний ремонт, реклама).

IV. Залежно від ступеня чесності конкуренції:

1) **чесна (добросовісна)**; 2) **нечесна (недобросовісна)** — досягнення домінуючого стану на ринку через обман споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів.

Способи нечесної конкуренції:

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

V. Залежно від типу ринку:

1) **досконала (вільна, чиста)**; 2) **недосконала**:

✓ **чиста монополія**;

✓ **олігополія**;

✓ **монополістична конкуренція**.

Останню класифікацію докладно вивчають багато дослідників, оскільки саме ці види конкуренції визначають моделі поведінки виробників у сучасний період.

7. 2. Досконала та недосконала конкуренція.

Ознаки **досконалої конкуренції**:

1) На ринку працює велика кількість незалежних продавців (фірм) і покупців,

2) Товари стандартизовані, тобто однакові з погляду покупців. Це означає, що для покупця не має значення, у кого купувати.

3) Кожна фірма виробляє настільки незначну частку продукції, що не може диктувати ринку свої умови, передусім ціну. Продавець начебто "погоджується" з ціною, яка вже існує на ринку та формується під впливом ринкових сил — попиту та пропозиції.

4) Нові фірми можуть вільно входити в галузь, а наявні — виходити з неї, для цього немає жодних суттєвих перепон (законодавчих або фінансових).

5) Кожен покупець повністю інформований про всі ціни та їх зміни.

У сучасний період досконала конкуренція вважається більше теоретичною, ніж практичною конструкцією, яка виникає у реальному житті надто рідко — як тимчасове явище на деяких ринках (сільськогосподарських продуктів або іноземних валют). Конкуренція з ознаками досконалої існувала наприкінці XVIII ст. в Англії, коли мала місце і внутрішньогалузева, і міжгалузева конкуренція.

Нині панівною ринковою структурою є недосконала конкуренція. Досконала конкуренція переходить у недосконали тоді, коли на ринку з'являється монополіст, який має ринкову владу щодо цін, обсягу виробництва та ін. Незважаючи на те, що у перекладі з латинської "моно" означає "один", нині практично не існує ринків, де працює лише одне підприємство, а його товар не має близьких замінників. Тому термін "монополіст" зазвичай вживають тоді, коли прагнуть визначити продавця на *будь-якому* з ринків недосконалої конкуренції — чистої монополії, олігополії або монополістичної конкуренції. Це дає змогу наголосити ринкову силу підприємства і наявність у нього можливостей для впливу на інші підприємства або ж споживачів. Розглянемо сучасні ринки недосконалої конкуренції.

Чиста монополія — це фактично ринок, на якому працює один продавець. Ознаки чистої монополії:

1) Чистий монополіст є єдиним виробником певного продукту.

2) Продукт монополії унікальний і не має близьких замінників. Для покупця це означає, що він повинен купувати товар у монополіста або відмовитися від нього.

3) Монополія повністю контролює обсяг продукції, якість та ціну.

4) Монополія створює перепони для входження нових фірм у галузь.

До **бар'єрів**, які створює монополія, можна віднести:

✓ **володіння** основними видами сировини, а також унікальними здібностями та знаннями (у митців і співаків);

✓ **патентні права** — документ, який засвідчує авторство на винахід і виключне право на його використання впродовж певного терміну. Патенти широко розповсюджені у друкарстві, фармацевтичній промисловості, звуко- та відеозапису;

✓ **авторські права** — вид монополії, за якого держава забезпечує авторам оригінальних витворів виключні права на їх продаж і використання;

✓ **товарні знаки** — спеціальні рисунки, назви або символи, які представляють товар, послугу або фірму і які заборонено застосовувати конкурентам.

Одним із видів монополії є **природна монополія** — зазвичай підприємства громадського користування, що перебувають у власності держави (виробництво грошових знаків, електрокомпанія, газопостачання, зв'язок, телефон та ін.). Державний контроль у цих галузях є необхідністю, тому що конкуренція може мати негативні наслідки для суспільства (підвищення цін, зниження якості та ін.).

Якщо на ринку є тільки один покупець, то ринок називається **монопсонією** (наприклад, діяльність ракетно-космічної галузі в Україні).

Олігополія (лат. — *влада небагатьох*) — тип ринку, на якому панує кілька великих фірм-виробників. Олігополія є домінуючою формою сучасної ринкової сфери.

Ознаки:

1) Кілька фірм (від 2 до 10—15). Якщо ми говоримо "велика трійка" чи "велика четвірка" компаній певної галузі, то йдеться про олігополію.

2) Продукти можуть бути двох видів:

✓ **стандартизовані** — однакові для покупців і виробників (сталь, цинк, олово, нафта);

диференційовані — однакові для виробників і різні для покупців (автомобілі, комп'ютери).

3) Оскільки фірм небагато, поведінка кожної залежить від поведінки решти.

4) Основні методи конкуренції:

✓ для стандартизованих товарів — цінова конкуренція, що породжує цінову залежність компаній (якщо один продавець знижує ціну, то інші змушені зробити те саме, інакше втратять клієнтів). Це може призвести до "цінових війн". Щоб їх уникнути, олігополії можуть домовлятися про ціни та ринки збуту;

✓ для диференційованих товарів — нецінова конкуренція (реклама, поліпшення якості, упаковки, сервісу).

5) Досить високі бар'єри для входження на ринок нових фірм (патенти в технологічно передових галузях; необхідність значних стартових інвестицій).

Якщо на ринку існує кілька покупців, то він називається **олігонсонією** (ринок зерна, зброї, добрива).

Монополістична конкуренція — ринок з порівняно великою кількістю виробників, які пропонують схожу, але не ідентичну з погляду покупця продукцію.

Ознаки монополістичної конкуренції:

1) Порівняно багато виробників (25—70), кожен з яких має невелику частку ринку,

2) Незначний контроль над цінами.

3) Практично неможлива будь-яка змова між виробниками внаслідок їх великої кількості.

4) Фірми не відчувають взаємозалежності і формують свою ринкову політику без урахування можливої реакції решти.

5) Продукт диференційований, тобто в галузі пропонуються різновиди одного продукту (залежно від якості, сервісу, розташування магазинів, упаковки, реклами та ін.).

6) Великий акцент у конкуренції робиться на торгівельній марці як засобі переконання споживачів у тому, що цей продукт кращий, ніж у конкурентів.

7) Немає великих перепон для входження нових фірм у галузь. Певні складності можуть бути пов'язані з пошуком продукту, відмінного від наявних на ринку, а також зі створенням якісної реклами.

Монополістична конкуренція поширена у сфері обслуговування (банки) та виробничій сфері (виготовлення одягу, косметики, взуття).

Представимо чотири типи конкурентних ринків у вигляді порівняльної таблиці, яка дасть змогу краще засвоїти відмінності між ними (*табл. 6.1*).

Таблиця 6.1. Форми ринкової конкуренції залежно від типу ринку

Ознаки	Досконала конкуренція	Чиста монополія	Олігополія	Монополістична конкуренція
Кількість компаній	Велика	Одна	Кілька	Кілька десятків
Тип продукту	Стандартизований	Унікальний, без близьких замінників	Стандартизований або диференційований	Диференційований
Умови входження на ринок	Дуже прості, без бар'єрів	Блоковані	Обмежені, потребують великих інвестицій	Порівняно легкі
Контроль над цінами	Немає, ціни визначає ринок	Значний, інколи повний	Обмежений	Обмежений
Нецінова конкуренція	Відсутня	Реклама	Значна	Висока (реклама, торгова марка)
Приклади	Ринок продукції сільського господарства, цінних паперів	Місцеві комунальні підприємства	Сталеливарна, автомобільна, комп'ютерна промисловість	Роздрібна торгівля, ринок одягу, меблів, косметики

7.3. Регулювання конкуренції і монополії.

Поведінка монополістів на ринку різко відрізняється від поведінки фірм в умовах досконалої конкуренції. Монополісти захоплюють ринок і за допомогою високих цін отримують завищені доходи. Монополія часто зловживає своїм становищем і використовує такі методи, що дискримінують споживачів і конкурентів:

- ✓ встановлення надмірних цін на продукцію; створення штучного дефіциту через затримання товару на складах, а потім його виведення на ринок за підвищеною ціною;
- ✓ встановлення занижених цін для знищення конкурентів; купівля підприємств конкурента; купівля патентів на винаходи і їх недопущення у виробництво доти, доки загострена конкуренція не змусить їх це зробити;
- ✓ злиття з фірмою-конкурентом; змови з іншими компаніями;
- ✓ промислове шпигунство; вплив на політичні рішення через просування вигідних монополії законів; переманювання працівників з фірм-конкурентів.

Щоб обмежити свавілля монополістів, використовується **антимонопольне законодавство**. Воно найбільш розвинене у США і здійснюється за чотирма напрямками:

- 1) обмеження монополії (якщо частка фірми на ринку перевищує 12% загального продажу, то вона визнається монополією);
- 2) заборона злиття компаній-конкурентів;
- 3) заборона встановлення монополією високих цін і цінових змов;
- 4) підтримка конкуренції як двигуна суспільного прогресу.

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

Закон також передбачає три форми порушень монополістів:

- 1) зловживання монополістичним становищем;
- 2) неправомірні угоди, спрямовані на монополізацію та обмеження конкуренції;
- 3) дискримінація підприємств органами влади й управління.

За порушення антимонопольного законодавства передбачено відповідальність:

✓ **майнову** — у вигляді штрафу, розмір якого залежить від ступеня порушення, а також у вигляді відрахувань з незаконно отриманого прибутку та відшкодування збитків, завданих зловживанням монополюючим становищем;

✓ **оперативно-господарські санкції** — примусовий поділ фірми, позбавлення ліцензії, заборона виходу на зовнішній ринок та ін.

Розділ № 2. Мікроекономіка

Тема №8. Ціновий механізм ринку досконалої конкуренції.

План

8.1. Закон попиту. Зміни у попиті.

Попит — кількість товару, яку споживачі хочуть і готові придбати впродовж певного проміжку часу за певними цінами. Попит — це платоспроможна потреба, яка передбачає не лише бажання, а й можливість придбати товар.

Величина попиту на товар залежить від його ціни і виражається функцією $Q_d = f(P)$, де Q_d — кількість товару, P — ціна, D — попит.

Закон попиту — зі зростанням ціни на товар кількість закупівель зменшується. Ілюстрацію закону попиту наведено на рис. 7.1 та табл. 7.1.

Попит — це платоспроможна потреба, або кількість товару, яку споживачі хочуть і готові придбати за певними цінами

Таблиця 7.1. Залежність обсягу попиту від ціни товару

Ціна 1 тонни лимонів, грн	Кількість закупівель (обсяг попиту), тонн
450	15
360	20
290	35
210	45
160	50
120	55

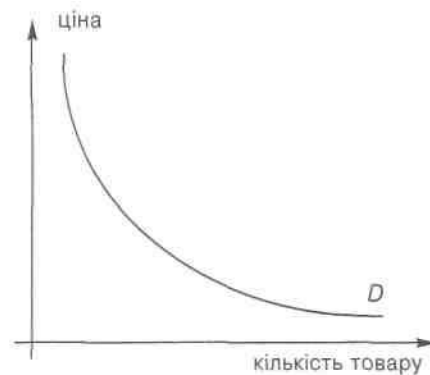


Рис. 7.1. Крива попиту

Існує кілька пояснень закону попиту:

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

2) **Ефект доходу** — зниження ціни товару начебто збільшує реальний дохід споживача, і на одну й ту саму суму грошей він зможе придбати більшу кількість товару. Наприклад, маючи дохід 300 грн, споживач може купити 150 кг картоплі за ціною 2 грн, а якщо ціна картоплі впаде до 1 грн, то можна буде придбати вже 300 кг.

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

Економісти розрізняють попит і величину (обсяг) попиту.

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

Попит виражає загальну залежність купівель від різних рівнів цін, тобто на графіку це крива D . Попит змінюється під впливом нецінових факторів, тобто факторів, не пов'язаних з

ціною цього товару (на графіку зміщення кривої D), при цьому ціна товару залишається незмінною (P). Іншими словами, за однієї і тієї самої ціни попит може бути різним (рис. 7.3).

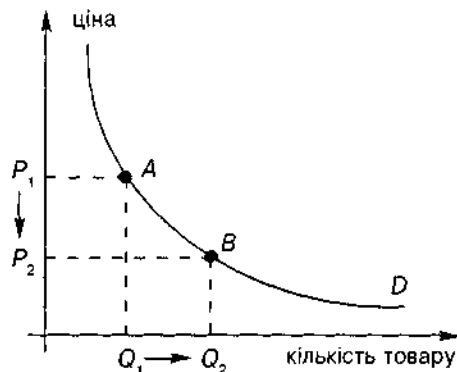


Рис. 7.2. Зміни у величині попиту

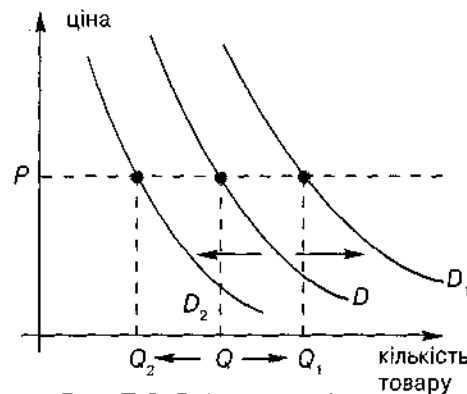


Рис. 7.3. Зміни у попиті

До **нецінових факторів** належать:

1) **Доходи споживачів** — що вищі доходи, то вищий попит. Проте це твердження справедливе лише для так званих **товарів вищої категорії** (побутова техніка, автомобілі та ін.). Для деяких товарів, які належать до **товарів нижчої категорії** (вироби з борошна, капуста, картопля) залежність зворотна: що вищі доходи людей, то відносно менше їх купують.

2) **Ціни на інші товари:**

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

✓ якщо це взаємодоповнювальні товари, то зростання ціни на один товар може спричинити зниження попиту на інший.

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

4) **Чисельність споживачів** — більша кількість покупців сприяє підвищенню попиту.

5) **Очікування інфляції** — якщо люди прогнозують підвищення цін, вони збільшують поточний попит і утворюють запаси товарів.

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

Необхідно відзначити, що із закону попиту існує виняток, відомий як **парадокс Гіфе-на**: зростання цін на товари нижчої категорії, якщо вони становлять значну частку доходу, спричинює не зниження попиту на них, а його зростання. Люди відмовляються від інших купівель, прагнучи забезпечити себе найнеобхіднішим.

8.2. Пропозиція товарів. Фактори пропозиції

Пропозиція — кількість товару, що пропонується виробниками до продажу за певними цінами.

Величина пропозиції також залежить від ціни товару і виражається функцією $Q_s = f(P)$, де Q_s — кількість товару, P — ціна, S — пропозиція.

Закон пропозиції — за умов зниження ціни величина пропозиції зменшується. (рис. 7.4 і 7.2)

Пропозиція — кількість товару, яку виробники пропонують до продажу на ринку за певними цінами.

Таблиця 7.2. Залежність обсягу пропозиції від ціни товару

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



Рис. 7.4. Крива пропозиції

Розрізняють величину пропозиції і пропозицію. **Величина пропозиції (обсяг пропозиції)** — це конкретна кількість товару, яка пропонується за конкретною ціною, тобто це окремі точки на кривій S. Величина пропозиції змінюється залежно від ціни, внаслідок чого відбувається рух уздовж кривої S. **Рис. 7.5.**

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

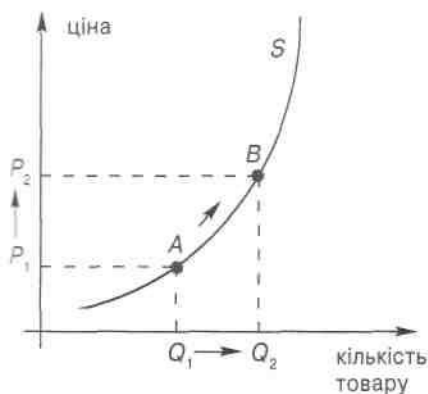


Рис. 7.5. Зміни у величині пропозиції

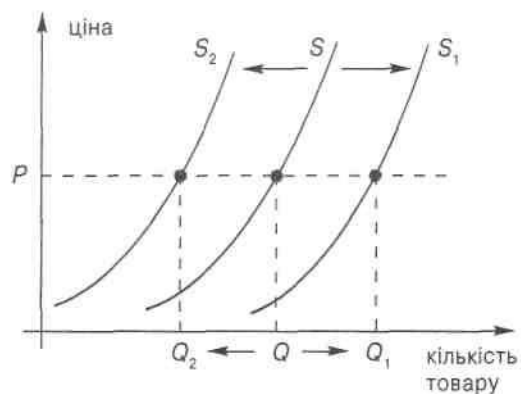


Рис. 7.6. Зміни у пропозиції

Нецінові фактори пропозиції:

✓ **Ціни на ресурси**, потрібні для виробництва певного товару, — що нижчі ціни, то менші витрати підприємства, а отже, на одну й ту саму суму грошей можна виготовити більшу кількість готової продукції.

✓ **Технології** — застарілі технології заважають зростанню випуску товарів, а нові — сприяють.

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

✓ **Фінансові дотації держави** (фінансова допомога) підприємствам стимулюють зростання пропозиції.

✓ **Очікування інфляції** спричинює зниження пропозиції, якщо підприємства вирішать затримати товар для майбутнього перепродажу за вищою ціною.

✓ **Кількість товаровиробників** безпосередньо впливає на пропозицію.

Ціни на інші товари:

✓ якщо це взаємозамінні товари, тоді зростання ціни на один із них може призвести до зменшення пропозиції іншого, тому що виробники віддадуть перевагу виробництву більш дорогого товару;

✓ якщо це взаємодоповнювальні товари, тоді підвищення ціни на один товар може спричинити зростання пропозиції іншого.

8.3. Формування рівноважної ціни

Занесемо дані табл. 7.1 та 7.2 у єдину табл. 7. 3, на основі чого збудуємо графік на рисунку 7.7.

Таблиця 3. Попит і пропозиція на ринку лимонів

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

У результаті перетину кривих D і S маємо **ціну ринкової рівноваги (рівноважну ціну)**, за якої величина попиту дорівнює величині пропозиції. У нашому прикладі вона становить 290 грн.

Звісно, ціна цього товару не може бути завжди рівноважною і доволі часто коливається, відхиляючись від даного рівня. Так, за умов ціни вище 290 грн. маємо **надлишок** продукції — **затоварювання**, тобто частина продукції залишається нереалізованою.

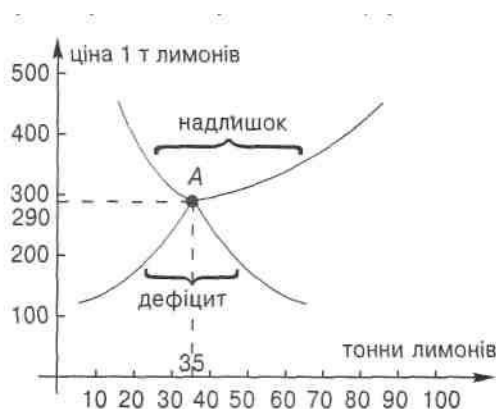


Рис. 7.7. Формування ринкової ціни на ринку лимонів

Щоб його позбутися, компанії змушені знижувати ціну, внаслідок цього попит починає зростати, і поступово ціна повертається до рівноважної. Аналогічно, за умов ціни нижче рівноважної, ціни починають автоматично підвищуватися, бо на ринку спостерігається **дефіцит** товару, внаслідок цього зменшується попит. У результаті ціна знов стає рівноважною.

Зрушення у попиті і пропозиції не відбуваються лише за умов зміни в цінах. Під впливом різних умов змінюватися може і попит, і пропозиція, а також попит і пропозиція разом. Внаслідок цих змін відбуваються коливання в цінах. Отже, рівноважна ціна зрівнює попит і пропозицію і таким чином узгоджує

інтереси виробників і споживачів. Виробникам вона надає інформацію про необхідність регулювання обсягу виробництва, споживачам — обсягу купівель. Рівноважна ціна є найефективнішим засобом саморегулювання відносин покупців і продавців, тому що виключає будь-яке примушення.

Ціна ринкової рівноваги (рівноважна ціна) — ціна товару, за якої величина попиту на цей товар дорівнює величині його пропозиції

Хоча механізм рівноважної ціни є значною мірою ідеальною моделлю, але діє він не завжди бездоганно. Існують такі його обмеження:

- ✓ рівноважна ціна спрацьовує лише в умовах досконалої конкуренції, а на сучасному етапі досконала конкуренція — явище виняткове;
- ✓ монополії перешкоджають вільному коливанню цін, тому що мають можливість самостійно встановлювати їхній рівень;
- ✓ профспілки прагнуть до підвищення розміру заробітної плати, і це призводить до збільшення виробничих витрат і цін на готову продукцію;
- ✓ держава часто визначає мінімальні і максимальні рівні цін на певні групи товарів: низькі — на товари першої потреби, високі — на рідкісні або шкідливі товари.

Внаслідок дії цих факторів часто ринкові ціни не залежать безпосередньо від попиту і пропозиції, а отже, не можуть вільно коливатися.

Тема № 9. *Формування попиту, пропозиції та рівноважної ціни на ринку праці.*

План

9.1.Ринок праці — це система економічних відносин, де укладаються угоди купівлі-продажу та використання робочої сили як особливого товару. До ринку праці входять відносини найму робочої сили, система професійної підготовки зайнятих, державна політика у сфері зайнятості, правова база регулювання зайнятості.

До *суб'єктів* ринку праці належать:

- ✓ *працівники* — власники і продавці робочої сили як особливого ресурсу, тобто люди працездатного віку, які вже мають або ще шукають місце роботи;
- ✓ *працедавці* — покупці робочої сили (компанії, банки, підприємці та ін.);
- ✓ *посередники між працедавцями і працівниками* (служби зайнятості);
- ✓ *органи влади*, які розробляють правові основи відносин на ринку праці;
- ✓ *представники інтересів працівників і працедавців* (профспілки, асоціації підприємців та ін.).

Ринок праці порівняно з ринками інших факторів виробництва має певні **особливості**:

- ✓ робоча сила є специфічним, "живим" товаром;
- ✓ заробітна плата як ціна праці є особливим видом ціни, який торкається життєвих інтересів людей; її низький рівень може призвести до безробіття та віддзеркалитися на емоційному та фізичному стані людей;
- ✓ мобільність робочої сили набагато нижча порівняно з іншими товарами, тому зростання попиту на робочу силу в межах певної території не одразу призводить до припливу працівників;
- ✓ ринок праці не можна розглядати як однорідний, тому що він складається з багатьох спеціалізованих ринків, які відрізняються регіональними особливостями, відмінностями в освіті, національною належністю, культурним рівнем та ін.

Ринок праці виникає тоді, коли робоча сила стає товаром. Для цього потрібні такі умови:

- ✓ носій робочої сили повинен бути позбавлений засобів виробництва, що змусить його шукати можливості продажу своєї праці;
- ✓ він має бути юридично вільним, щоб розпоряджатися нею;
- ✓ на ринку повинні з'явитися покупці цього специфічного товару.

Процес масового перетворення робочої сили на товар відбувався впродовж XVI—XVIII ст., у період первісного нагромадження капіталу, який належав обмеженій кількості власників-капіталістів. Решта людей опинилася без засобів виробництва і була змушена стати найманими працівниками.

Нині трудові стосунки між найманим працівником і працедавцем оформлюються у вигляді **трудоого контракту**, в якому зазначається характер роботи, її умови, взаємні обов'язки сторін, розмір заробітної плати, термін дії контракту. Зазвичай контракти укладаються на рік, а потім їх продовжують.

Не акцентуючи увагу на особливостях ринку праці, з'ясуємо, як загалом формуються попит, пропозиція і ціни на працю.

Попит на працю пред'являють працедавці, і він залежить від таких факторів:

- ✓ попит на товари або послуги, які виробляються працівниками;
- ✓ продуктивність праці — що вища продуктивність, то вищий попит на таку працю;
- ✓ закон спадної віддачі факторів виробництва, згідно з яким завжди настає момент, коли починає знижуватися граничний продукт, вироблений кожним додатково найнятим працівником; саме тому підприємець стежить за змінами у граничному

продукті і регулює попит на працю;

- ✓ галузева структура економіки — розвинені галузі пред'являють підвищений попит на робочу силу;
- ✓ наявність факторів виробництва, які замінюють трудовий ресурс;
- ✓ стан розвитку економіки (криза або піднесення).

На **рис. 9.1** зображено криву попиту на працю. Вона представляє обернену залежність: що менша заробітна плата, то більший попит пред'являють працедавці.

Пропозиція праці — це обсяг трудових ресурсів на ринку, що пропонується до продажу. Вона залежить від:

- чисельності населення та темпів його приросту;
- чисельності робочої сили та темпів її приросту;
- частки працездатних у загальній чисельності населення;
- тривалості робочого дня; заробітної плати;
- інтенсивності праці;
- кваліфікації працівників;
- рівня життя.

Крива *ринкової пропозиції робочої сили* (**рис. 9.2**) ілюструє пряму залежність кількості праці від заробітної плати: що вища зарплата, то більше охочих працювати. Водночас *індивідуальна пропозиція праці* (**рис. 9.3**) має цікаві особливості, які виражаються у дії "**ефекту доходу**" й "**ефекту заміщення**". Так, із підвищенням ставки заробітної плати починає діяти "ефект заміщення": людина відмовляється від вільного

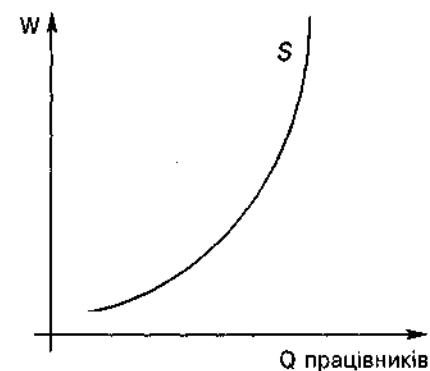


Рис. 9.2. Ринкова пропозиція праці

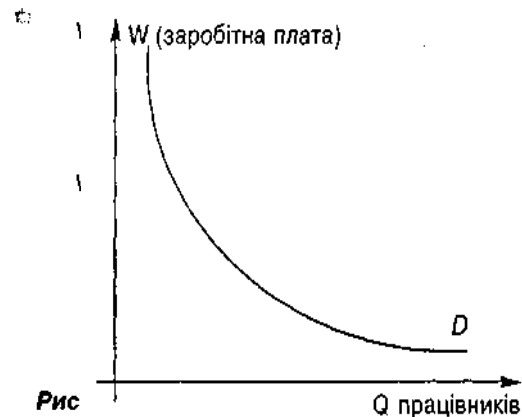


Рис. 9.1. Попит на працю

часу задля додаткового заробітку, тобто вона замінює бездіяльність роботою. Проте з часом виникає момент, коли добробут людини зростає до такого рівня, що навіть за умов високих доходів робота вже не буде здаватися привабливішою, ніж вільний час. Можна з упевненістю сказати, що з досягненням доволі високого рівня заробітку частина працівників скорочуватиме пропозицію праці, віддаючи перевагу відпочинку, внутрішньому розвитку, самоосвіті, сім'ї. Це явище віддзеркалює "ефект доходу". Проте на загальному графіку ринкової пропозиції робочої сили це не відобразиться, оскільки для решти працівників спрацює "ефект заміщення".

Іноді відбувається "**ефект низького доходу**", за якого за низького рівня заробітної плати пропозиція робочої сили зростає. Ця ситуація властива періоду економічних криз, коли люди навіть за умов незначних заробітних ставок намагаються працювати за сумісництвом або у кілька змін, щоб забезпечити попередній рівень проживання.

Пропозиція праці взаємодіє з попитом, і результатом є утворення рівноважної ціни праці — заробітної плати (**рис. 9.4**). Точка *A* — точка ринкової рівноваги на ринку праці, за якої пропозиція праці дорівнює попиту на неї. *W* — рівноважний рівень заробітної плати, *Q* — рівноважна кількість праці.

Відзначимо, що ринкова ціна праці доволі часто відхиляється від рівня рівноважної під впливом неконтрольованих ринкових подій. У разі, якщо заробітна плата стає вище рівноважної, виникає **безробіття** — надлишок робочої сили ($S > D$). Якщо ж заробітна плата стає нижчою за рівноважну, ринок стає **працедефіцитним** ($S < D$).

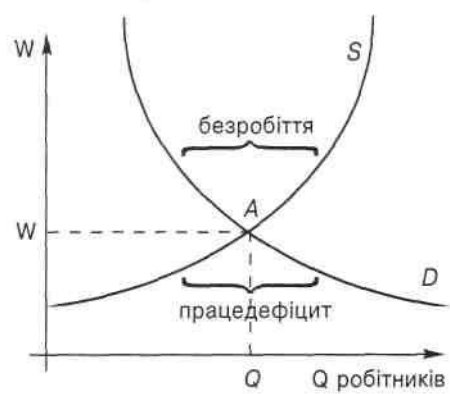


Рис. 9.4. Формування рівноважної заробітної плати

Порушення рівноваги на ринку праці відбувається практично завжди і зумовлене діями неринкових сил:

- ✓ - *держави*, яка для регулювання ринку праці законодавчо встановлює тривалість робочого дня, відпусток, мінімального рівня заробітної плати та ін.;
- ✓ - *профспілок*, які домагаються підвищення заробітної плати;
- ✓ - *монополій*, які прагнуть до зниження заробітної плати.

9.2. Теорії заробітної плати. Форми та системи заробітної плати

Існують дві теорії, які пояснюють походження заробітної плати:

✓ **Марксистська**, згідно з якою заробітна плата — це перетворена форма вартості такого товару, як робоча сила. Під робочою силою розуміють здатність людини до праці, а її вартість визначається вартістю коштів, потрібних для нормального відтворення цієї здатності (витрати на харчування, одяг, освіту). Відповідно до теорії К.Маркса, кожний працівник отримує у вигляді заробітної плати тільки мінімум коштів, а решту доходу, створеного їхньою працею, привласнює капіталіст.

✓ **Неокласична**, що ґрунтується на теорії граничної продуктивності (віддачі). Будь-яке виробництво описується функцією $d = Ci, K, I$, де *i* — праця, *K* — капітал, *I* — земля. Якщо припустити, що *i* та *K* — постійні величини, то збільшення *I* на одиницю призведе до відповідного приросту готової продукції *ч* (граничного продукту від використання трудового ресурсу). Неокласики стверджують, що підприємець найматиме додаткових працівників доти, доки вартість продукту не зрівняється із заробітною платою. Якщо граничний продукт буде менший заробітної плати, то такий працівник не буде вигідним для підприємця.

Форми заробітної плати:

✓ **Погодинна** — її величина безпосередньо залежить від кількості відпрацьованого часу та його погодинної (потижневої, помісячної) оплати. Ця форма оплати застосовується, коли режим роботи чітко регламентований і визначається не людиною, а технікою (автоматизоване виробництво). Використання погодинної оплати дає змогу підприємцям підвищувати інтенсивність праці без збільшення заробітної плати. Вона встановлюється у формі погодинної ставки або у вигляді посадових окладів.

✓ **Відрядна (поштучна)** — її величина залежить від обсягу виробленої продукції (кількості виробів). Встановлюється *норма виробітку* і розцінки одиниці продукту (роботи), або ж *норма часу* (кількість часу, за який потрібно виготовити одиницю виробу). Ця форма оплати існує на тих підприємствах, де висока частка витрат ручної праці, а результати виробництва залежать від трудових зусиль. Переваги відрядної

оплати у тому, що вона стимулює працівників до більш інтенсивної праці, результатом якої стає зростання заробітної плати.

У сучасних умовах приблизно 80% найманих працівників отримують погодинну заробітну плату. Це пов'язано з переходом до автоматизованого способу виробництва, де люди переважно контролюють роботу машин, а не беруть безпосередньої участі у виробництві. З іншого боку, дедалі частіше поштучна та погодинна форма оплати комбінуються і утворюють різні **системи заробітної плати**:

9.3. Тарифна система — сукупність нормативів, які регулюють рівень заробітної плати робітників і службовців. Вона є найпоширенішою системою. Її основою є *тарифно-кваліфікаційний довідник*, у якому характеризуються всі професії з урахуванням рівня кваліфікації. У довіднику вказуються *тарифні ставки* — розміри оплати праці робітників за годину або день, залежно від розряду робітника. Різниця в оплаті праці різних тарифних розрядів визначається *тарифними коефіцієнтами*. Тарифно-кваліфікаційний довідник розробляють відповідні державні органи, а приватні фірми користуються ним за своїм розсудом.

✓ **Аналітична оцінка робочих місць** — різновид тарифної системи, за якого ставки заробітної плати залежать не від кваліфікації, а від складності робіт. Так, у Великій Британії використовують гнучкі тарифні ставки, які враховують обсяг і якість робіт, самостійність робітника, його професіоналізм. Роботи ранжуються за складністю та впливом на кінцеві результати виробництва, і кожна оцінюється у балах. Заробітна плата нараховується відповідно до набраних балів.

В Японії довгий час існувала система довічного найму. Заробітна плата залежала від віку, досвіду, стажу роботи, яким відповідали певні тарифні ставки. Сучасні тенденції НТР призвели до появи нових факторів зростання продуктивності праці, і в Японії з'явилася трудова ставка, яка залежить від результативності праці, її творчості, постійного підвищення кваліфікації та ін. Нині в Японії діє синтезована система оплати праці, яка об'єднує елементи довічної та трудової систем.

✓ **Відрядно-прогресивна** — величина заробітної плати залежить від перевиконання норми виробітку. Ця система існувала в умовах планової економіки і реально стимулювала працівників не до перевиконання норм, а до їх заниження.

✓ **Відрядно-регресивна** — більш властива ринковій економіці. Вона не стимулює перевиконання норм виробітку, тому що це може призвести до поступового зниження цін на щораз більшу кількість продукції.

✓ **Акордна** — використовується у галузях з дуже тривалим періодом виробництва (будівництво або суднобудування), де об'єкт створюється кілька років. Періодично (щотижня або місяця) працівники отримують аванс, а остаточний розрахунок здійснюється лише після впровадження об'єкта у дію.

✓ **Преміальна** — передбачає додаткову винагороду за особливі результати. Застосовується як додаток до інших видів заробітної плати, відтак може бути погодинно-преміальна, відрядно-преміальна та ін.

✓ **"Участь у прибутках"** — форма преміювання, яка стимулює працівника не тільки до особистого успіху, а й до успіху всієї фірми. Найчастіше працівникам надають право володіння акціями підприємства, а також участі в розподілі прибутку.

9.4. Розміри заробітної плати суттєво розрізняються залежно від професії, рівня кваліфікації та в межах однієї професії. Це називається **диференціацією заробітної плати**. Фактори диференціації:

- ✓ професійні відмінності;
- рівень кваліфікації; - престижність професії; - умови праці (за шкідливу для здоров'я працю заробітна плата підвищується); - наявність унікальних здатностей людей; - вплив профспілок; національні відмінності у різних країнах; - податкові відрахування із

заробітної плати; - державна політика в галузі заробітної плати.

У розвинених країнах держава встановлює **мінімальний рівень заробітної плати**. Для цього розраховується **прожитковий мінімум** — вартість товарів і послуг, які задовольняють вузьке коло першочергових потреб людини. Це — "**межа бідності**". Мінімальна заробітна плата за логікою повинна бути не нижчою за прожитковий мінімум. Держава також може встановити мінімальну погодинну ставку.

Для зіставлення рівнів заробітної плати в різних країнах або ж в одній країні в різні періоди часу розрізняють два типи заробітної плати:

✓ **номінальну** — суму грошей, що її отримує працівник за певний проміжок часу; **Номінальна заробітна плата** — кількість грошових коштів, виплачених як заробітна плата.

✓ **реальну** — кількість товарів і послуг, які можна придбати на номінальну заробітну плату за поточного рівня цін за винятком всіх податків; **Реальна заробітна плата** — кількість товарів і послуг, які можна придбати на номінальну заробітну плату

Розрахунок реальної заробітної плати має велике значення в умовах інфляції. Так, якщо номінальна заробітна плата зростає на 25%, а ціни на 20%, то реальна збільшиться на 5%. Якщо ж ціни зростуть на 30%, то реальна заробітна плата знизиться на 5%.

Тема №. 10 **Ринок земельних ресурсів і ціна землі.**

10.1. Ринок земельних ресурсів і ціна землі.

Об'єктом купівлі-продажу на ринку земельних ресурсів є земля, яка може використовуватися по-різному:

✓ як рілля; як місце добування сировини; як ділянка для будівництва.

Суб'єкти земельного ринку:

✓ **власники** землі — приватні особи, органи державної влади, корпорації, фермерські господарства та інші;

✓ **покупці** землі — фермери, підприємства з видобутку ресурсів, будівельні компанії та ін.

Порівняно з іншими факторами виробництва ринок землі має такі **особливості**:

✓ земля — це такий тип ресурсів, який не відтворюється, а існує як даний об'єкт природи; земля обмежена за кількістю; земля не має заміниці; земля різна за якістю, родючістю, місцем розташування, багатством природних копалин та ін.; земля має альтернативи використання — як ділянка для будівлі споруд, сільськогосподарська ділянка та ін.

У зв'язку з такою властивістю землі як невідтворюваність виникає питання її якості. **Якість землі** визначається її родючістю в застосуванні у сільському господарстві або багатством природних копалин у добувній промисловості.

Якість землі буває двох видів:

✓ **природна** — закладена в ній природою;

✓ **штучна** — підвищена людиною якість (за допомогою добрив, меліорації та інших прогресивних технологій).

Водночас поліпшувати землю нескінченно неможливо. Технологію використання землі регулює закон спадної граничної віддачі, який щодо землі був сформульований **закон спадної родючості землі**: використання додаткових одиниць капіталу і праці з сільському господарстві призводить до зниження граничного продукту.

Ціною землі є земельна рента, яка виникла разом із приватною власністю на землю (рабовласницькою та феодалною). Вона існувала спочатку як натуральна рента

й відробіточна. Згодом з'явилася рента у грошовій формі, яка домінує в сучасній економіці.

Рентні платежі за право користування земельною ділянкою орендар виплачує її власнику і вони входять до орендної плати. Тож для власника рента є доходом.

Земельна рента — це дохід від використання землі або інших природних ресурсів, які є обмеженими та невідтворюваними.

Попит на землю залежить від:

✓ ціни землі, яку сплачує **Земельна рента** — дохід власника землі користувач її власнику: що вища ціна, то **або інших природних ресурсів, кількість яких завжди обмежена** менший попит на землю;

✓ родючості ґрунту; місця розташування земельної ділянки; наявності корисних копалин; близькості ринків збуту та ін.

Попит на землю має обернену залежність від ціни землі — ренти (**рис. 9.5**).

Пропозиція землі нееластична (нечутлива) до її ціни. Інакше кажучи, хоч би як змінювалася ціна землі, кількість земельних ресурсів у цей момент збільшити неможливо. На **рис. 9.6** це відображено у вигляді вертикальної прямої пропозиції землі.

Рівновага між попитом і пропозицією визначає розмір рівноважної ціни (ренти). Точка *A* — це точка рівноваги, за якої попит дорівнює пропозиції, а рівноважна рента становить *Я*. Можна побачити, що внаслідок незмінного рівня пропозиції ціна землі залежить лише від коливань попиту (**рис. 9.7**).

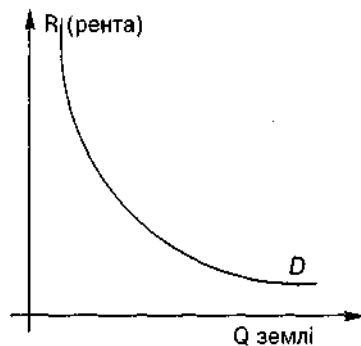


Рис. 9.5. Попит на землю

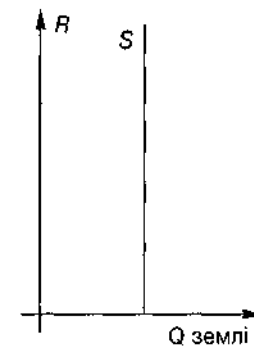


Рис. 9.6. Пропозиція землі

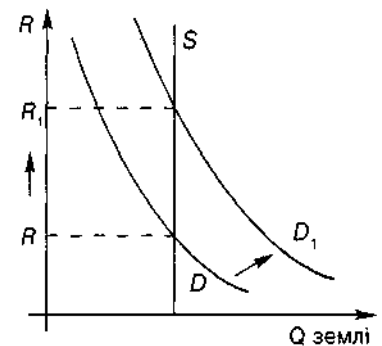


Рис. 9.7. Формування рівноважної ціни землі

Від розміру ренти залежить вартість земельної ділянки, якщо вона виноситься на продаж. Продавець (він же власник) керується такими міркуваннями:

1) можна надати ділянку в оренду або працювати на ній самостійно й отримувати дохід у вигляді ренти;

2) можна продати ділянку, покласти зароблені гроші в банк на рахунок і отримувати відсоток за внеском.

Отже, власник землі повинен зіставити доходи, які він може отримати за цими варіантами: величину доходу з цієї ділянки і величину банківського відсотка. Очевидно, він згодиться продати ділянку лише в тому разі, коли очікуваний банківський відсоток перевищить величину земельної ренти як доходу. Відтак мінімальна ціна земельної ділянки визначається за формулою:

$$\text{Ціна ділянки} = \frac{R}{I} * 100\%,$$

де *R* — річна земельна рента,

I — річна ставка банківського відсотка.

10.2. Різновиди земельної ренти та механізм їх утворення.

Хоча будь-яка рента є прибутком власника земельної ділянки, все ж існує кілька її видів:

--- диференціальна I і II роду; абсолютна; монопольна; рента у добувній промисловості; рента у будівництві.

Як відомо, розмір земельної ренти залежить тільки від попиту на землю, тому що її пропозиція обмежена. Своєю чергою, попит на землю визначається її якістю, родючістю. У цьому зв'язку в економічній теорії земельні ділянки поділяють на *гірші*, *середні* та *кращі*. Відмінності у землях за якістю зумовлюють відмінності у доходах. Підприємець, обробляючи гіршу ділянку, отримає менший врожай, ніж той, хто працює на середній або кращій, за умов, коли вони здійснюють однакові витрати. Власник кращої і середньої ділянок **отримає диференціальну ренту**—додатковий дохід за якість землі.

Диференціальна рента властива тільки земельному ресурсу. Якби вона існувала і в інших галузях то була б тимчасовою, тому що згодом її ліквідувала б конкуренція. Однак у сільському господарстві утворюється специфічний вид монополії — на кращі земельні ділянки, де є нижчі витрати виробництва, а оскільки ринкова ціна на сільськогосподарську продукцію однакова, то власники кращих ділянок отримують надприбуток у вигляді диференціальної ренти.

Диференціальна рента I роду виникає внаслідок відмінностей у природній родючості земель та їхній віддаленості від ринків збуту продукції.

Диференціальна рента II роду виникає внаслідок відмінностей у штучній родючості земель, що спричинена додатковими капіталовкладеннями. У сучасних умовах, коли практикується високоінтенсивне сільськогосподарське виробництво з великими інвестиціями, диференціальна рента II роду стала основною формою рентного доходу.

Проте поступово, внаслідок життєдіяльності людей, кількість кращих і середніх ділянок зменшується, і щораз вищий попит на сільськогосподарську продукцію змушує використовувати дедалі більше гірших ділянок. Їхні власники отримують не диференціальну, а **абсолютну ренту**. Її величина не залежить від родючості землі або розташування ділянки, а виплачується як винагорода за право реалізації приватної власності на будь-яку землю.

Таблиця 9.1. Обчислення диференціальної ренти

Ділянки	Витрати виробництва, тис. грн	Вирощено врожаю, тис. ц	Ціна за 1 ц, грн	Виторг від реалізації, тис. грн	Диференціальна рента, тис. грн
Гірша	150	10	50	500	—
Середня	150	14	50	700	700–500=200
Краща	150	18	50	900	900–500=400

Монопольна рента виникає за виробництва особливих, дуже цінних товарів, ринкова ціна яких завищена. До таких належать рідкісні сорти винограду, деревини, фруктів, овочів, кави, какао, чаю, тютюну та ін. Попит на ці товари завжди вищий, ніж їхня пропозиція, і це зумовлює створення монопольно високої ціни. Надлишок монопольної ціни над ціною виробництва привласнює власник унікальних земель у вигляді монопольної ренти.

У добувній промисловості виникає диференціальна рента I роду. Вона зумовлена відмінностями у земельних ділянках щодо багатства надр, геологічних умов копалин, якості корисних копалин, віддаленості від місць використання. Гірнична рента радше розглядається не як рента, а як плата за право розробки родовищ. Вона існує у вигляді спеціальних податків і відрахувань, які добувне підприємство сплачує державі як основному власнику природних ресурсів. В Україні практикується збір за використання лісних і водних ресурсів, плата за спеціальне використання надр, плата за землю.

Рента на будівельні ділянки є диференціальною I роду, але залежить не від

родючості землі, а від територіального розташування земельних ділянок.

Отже, загалом земельна рента як дохід на землю залежить від:

- місця розташування земельної ділянки; - її родючості; - попиту на сільськогосподарську продукцію, що вирощується; - способу використання землі;- цін на сільськогосподарську продукцію.

Тема № 11. Витрати виробництва, прибуток і доход.

11.1. Постійні та змінні витрати виробництва

Витрати виробництва — це вартість усіх ресурсів, які використовують у виробничому процесі. До них належать такі витрати:

- ✓ на оплату праці;
- ✓ на придбання будівель та устаткування;
- ✓ на оплату природних ресурсів (землі, води, корисних копалин), які використовуються у виробництві як сировина;
- ✓ на оплату енергоносіїв (нафти, газу), електроенергії та ін.

Усі витрати поділяють на:

✓ **постійні (накладні)** — упродовж певного періоду часу не залежать від обсягу продукції (вартість устаткування, оренди приміщення, відсоток за кредит, податки на майно, амортизація, заробітна плата управляючих, охорона та ін.);

✓ **змінні**—залежать від обсягу випуску продукції (витрати на сировину, паливо, енергію, матеріали, транспортні послуги, заробітну плату основних працівників та ін.).

Сума змінних і постійних витрат становить **загальні (валові)** витрати:

$$TC = VC + FC,$$

де TC — загальні витрати;

VC — змінні витрати;

FC — постійні витрати.

Для кожного виду витрат обчислюють **середні витрати**, тобто витрати на одиницю виробу. Отже, маємо:

$$AVC = \frac{VC}{Q},$$

де AVC (average variable cost) — **середні змінні витрати**;

$$AFC = \frac{FC}{Q},$$

де AFC (average fixed cost) — **середні постійні витрати**;

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AVC + AFC,$$

де ATC — **середні загальні витрати**.

Середні загальні (валові) витрати постійно порівнюють з ціною одиниці виробу. Якщо вони нижчі за ціну, то підприємство отримує прибуток, тобто працює рентабельно, якщо вищі — то виробництво є збитковим.

Розраховують також **граничні витрати** (MC - додаткові витрати на виробництво кожної додаткової одиниці товару).

Постійні (накладні) витрати впродовж певного періоду часу не залежать від обсягу продукції

Змінні витрати безпосередньо залежать від обсягу випуску продукції.

Загальні (валові) витрати— сума змінних і постійних витрат.

Середні витрати — витрати на одиницю виробу.

Граничні витрати — витрати на виробництво кожної додаткової одиниці товару

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

де ΔTC — зміна величини постійних витрат; ΔQ — приріст продукції.

Характер витрат підприємства змінюється залежно від виробничого періоду. В економічній теорії вирізняють короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період — це проміжок часу, впродовж якого підприємство не змінює свої постійні витрати, а може змінити тільки змінні. Потреба збільшення або зменшення обсягу змінних витрат може бути зумовлена коливаннями ринкових цін. Наприклад, у разі різкого підвищення цін підприємство не встигає швидко збільшити основні виробничі потужності (постійні витрати), щоб випустити більше продукції. Натомість воно може застосувати їх більш інтенсивно або залучити більше змінних ресурсів.

Короткостроковий період — це період часу, впродовж якого підприємство може скорегувати тільки змінні витрати

Довгостроковий період — період часу, достатній для того, щоб підприємство могло змінити всі свої витрати

Довгостроковий період — період часу, достатній для того, щоб підприємство могло змінити всі свої витрати, у тому числі й постійні.

Потрібно наголосити, що ці два періоди відрізняються один від одного не тривалістю, а сутністю. Наприклад, одному підприємству достатньо місяця, щоб збільшити свої постійні витрати, а інше на це витратить рік.

11.2. Розрахунок економічних і бухгалтерських витрат.

Економічні витрати — це ті витрати, які підприємство сплачує на утримання та використання всіх ресурсів. Вони поділяються на два види — зовнішні та внутрішні.

1) Зовнішні витрати (їх ще називають **явні, бухгалтерські** або **розрахункові**) — це виплати за ресурси, якими підприємство не володіє, а закуповує їх у зовнішніх постачальників ресурсів. Це платежі за електроенергію, матеріали, сировину, транспортні послуги, працю робочих та ін.

Бухгалтерські витрати групують за економічним змістом і за калькуляційними статтями.

За економічним змістом вирізняють:

- ✓ матеріальні витрати;
- ✓ витрати на оплату праці;
- ✓ амортизацію основних засобів;
- ✓ відрахування на соціальні заходи;
- ✓ інші витрати.

Зовнішні витрати (явні, бухгалтерські, розрахункові) — це виплати за ресурси, які підприємство закуповує у зовнішніх постачальників

На основі цього розподілу складають **кошторис виробничих витрат** — це плановий розрахунок витрат на всі потреби підприємства на певний період часу (зазвичай рік). Кошторис допомагає визначити потреби підприємства в кожному виді ресурсів (сировині, матеріалах, праці та ін.).

Співвідношення елементів витрат називається **структурою витрат**. Залежно від типу структури витрат розрізняють такі виробництва або галузі:

✓ **матеріаломісткі** — з високою часткою матеріальних витрат; наприклад, у легкій і харчовій промисловості матеріальні витрати становлять 90% загальних витрат, у чорній металургії — 80%, хімічній промисловості — 75%, машинобудуванні — 70%;

✓ **трудомісткі** — з високою часткою трудових витрат, наприклад, у добувній промисловості (50%);

✓ **капіталомісткі** — з високою часткою амортизаційних відрахувань (електроенергетика, нафтодобувна промисловість).

Бухгалтерські витрати також групують за місцем їх виникнення та виробничого

призначення. У цьому разі здійснюють *калькуляцію витрат*, а аналіз калькуляційних статей допомагає виявити, за рахунок яких джерел можна реально скоротити витрати на одиницю продукції.

2) Внутрішні (неявні) витрати — це витрати, пов'язані з використанням власних ресурсів, які належать підприємству: власні грошові фонди, підприємницькі здатності, власний капітал. Внутрішні витрати не мають явного характеру і не є предметом розрахунку бухгалтера. Проте їх може розрахувати економіст на основі **альтернативної вартості**: сума внутрішніх витрат дорівнює тим грошовим доходам, які могли би бути отримані за найкращого застосування власних ресурсів — зазвичай за умов їх передачі у користування іншим суб'єктам. Наприклад, внутрішні витрати ремонту автомобілів у власному гаражі дорівнюють вартості орендної плати, яку міг би отримати підприємець, надаючи гараж в оренду.

У складі внутрішніх витрат вирізняють **нормальний прибуток** — той мінімальний дохід, який достатній для утримання підприємця у певному виді бізнесу. Нормальний прибуток включає нормальну винагороду за підприємницькі здібності та нормативну віддачу на капітал.

Внутрішні (неявні) витрати - це витрати, пов'язані з використанням ресурсів, які є власністю підприємства

Проілюструємо розрахунок нормального прибутку на прикладі. Уявімо, що підприємець раніше працював за наймом та отримував заробітну плату 2 тис. грн, а тепер прагне організувати власний бізнес. Очевидно, він претендуватиме на дохід не менше цієї суми. Інакше кажучи, для нього це буде нормальною винагородою. З іншого боку, якщо у нього є капітал 500 тис. грн, то він має дві альтернативи: покласти його у банк під 10% річних (або 50 тис. грн) або вкласти у свій бізнес. Логіка підказує, що підприємець тільки тоді розпочне бізнес, коли буде впевнений, що отримає суму не менше 50 тис. грн. Саме ця сума є нормативною віддачею на капітал. Отже, 52 тис. грн (50 тис. + 2 тис.) і буде нормальним прибутком підприємця.

Нормальний прибуток повинен бути досить високим, щоб наявні фірми залишалися у галузі, і достатньо низьким, щоб не допустити входження в галузь усіх фірм поспіль.

Отже, маємо таке співвідношення:

Бухгалтерські витрати



Для фермера, що працює на власній фермі, альтернативою є робота агрономом у агрофірмі, де він отримував би 5000 грн (неотриманий дохід підприємця). Він міг би здавати в оренду земельну ділянку й отримувати ренту 6000 грн (неотримана земельна рента). Він міг би не купувати техніку, а вкласти гроші в банк та отримувати щорічний відсоток (неотриманий відсоток). Отже, його загальні внутрішні витрати дорівнюють $5000 + 6000 + 5000 = 16\,000$ грн.

11.3. Формування та розподілення прибутку. Підприємництво та прибуток (підприємницький дохід).

Прибуток (підприємницький дохід) — це винагорода підприємця за те, що він організовує виробництво, управляє ним, запроваджує нововведення, ризикує. Джерела

прибутку:

- ✓ удосконалення організації виробництва;
 - ✓ кваліфіковане управління;
 - ✓ реалізація нових ідей у бізнесі;
 - ✓ приріст обсягів продукції;
 - ✓ ризик підприємця;
 - ✓ виключне становище
- Прибуток (підприємницький дохід) — це винагорода підприємця за те, що він організовує виробництво, управляє ним, запроваджує нововведення, ризикує*

підприємства у галузі.

Всі ці фактори підвищують ефективність виробництва, сприяють зниженню витрат і зростанню прибутку.

Структурні елементи прибутку:

✓ **Нормальний прибуток** — це певна мінімальна винагорода підприємця, потрібна для того, щоб утримати його в певній сфері діяльності. Нормальний прибуток має покривати розумові та фізичні витрати підприємця. Якщо він не забезпечується, то підприємець переключається на більш привабливий бізнес або на іншу галузь.

✓ **Економічний прибуток (монопольний прибуток, або надприбуток)** — це дохід, отриманий понад нормальний прибуток. Його джерелом є володіння монопольною владою (що дає змогу завищити ціни) або ж високий ризик.

Фактори диференціації прибутку підприємця:

✓ *обсяг виробництва* — що більший масштаб виробництва, то менші витрати на одиницю продукції, і за умов незмінних цін підприємство отримує вищий прибуток на одиницю виробу; це явище називається "**ефектом масштабу**", його джерелом є поглиблення поділу праці на підприємствах, застосування більш продуктивного устаткування, технологій та ін.;

✓ *тип галузі* — існують галузі з різною прибутковістю, що залежить від технологічних особливостей, рівня технічного розвитку;

✓ *рівень витрат* — його можна знизити, застосовуючи сучасне устаткування, досконалішу технологію організації праці, дешевші джерела сировини та ін.;

✓ *швидкість обороту капіталу* — що вона вища, то швидше до підприємця повертаються витрачені кошти, і він, знов вкладаючи їх у бізнес, збільшує випуск продукції, а отже, і величину прибутку;

✓ *ринкові ціни* — що меншою є різниця між ціною виробу і витратами на його виготовлення, то більшою — величина прибутку.

Функції прибутку в економіці:

✓ розвиває виробництво, тому що частину отриманого прибутку знову вкладають у його розширення;

✓ стимулює НТП, тому що бажання отримати завищений прибуток спонукає підприємців до пошуку нових рішень у виробництві й реалізації товару;

✓ розподіляє ресурси, тому що розмір прибутку показує, яку галузь треба розвивати, а яку — скорочувати.

Для розрахунку прибутку потрібно обчислити, крім витрат, розмір виторгу. **Загальний виторг (валовий дохід)** — сума грошей, які отримує компанія від продажу товарів або послуг:

$$TR = Q \cdot P,$$

де TR — валовий дохід,

Q — кількість продажу, од.,

P — ціна виробу, грн.

Загальний виторг (валовий

дохід) — сума грошових коштів

від продажу товарів або послуг

Середній виторг — сума виторгу від продажу одиниці продукції (або ціна одиниці продукції):

$$AR = \frac{TR}{Q},$$

AR — середній виторг.

Загалом розраховують такі види прибутку:

Бухгалтерський прибуток = загальний виторг — загальні витрати (зовнішні).

Абсолютні розміри прибутку не дають інформації про ефективність виробництва. Для цього обчислюється відносний показник — **рентабельність** (або **норма прибутку**). Це відношення величини прибутку до величини всіх витрат підприємства:

$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{прибуток}}{\text{витрати}} 100\%.$$

Економічний прибуток = загальний виторг — економічні витрати.

Саме економічний, а не бухгалтерський прибуток дає повну інформацію про вигідність бізнесу.

У попередніх темах ми розглядали поняття підприємницького доходу, який складається з нормального прибутку та монопольного над прибутку. Саме надприбуток належить до розряду економічного. Економічний прибуток отримати нелегко, його джерелом може бути тимчасове монопольне становище на ринку

Бухгалтерський прибуток є різницею між загальним виторгом і загальними зовнішніми витратами.

Економічний прибуток є різницею між загальним виторгом та економічними витратами

або ж успішні інновації. Однак у будь-якому разі економічний прибуток для конкурентної галузі — це недовготривале явище. Справа у тому, що економічний прибуток є стимулом для входження нових підприємств у галузь. Він спонукає міжгалузеву конкуренцію, за якої компанії з неприбуткових галузей переходять у привабливі галузі. Проте з часом, внаслідок щораз більшого числа фірм, витрати і ціни знижуються, і починає знижуватися прибуток. У підсумку економічний прибуток у галузі зникає, і всі компанії починають отримувати встановлений у галузі нормальний прибуток. Це явище називається **"парадоксом прибутку"**: економічний прибуток стимулює міжгалузеву конкуренцію, яка потім його знищує.

Так само і збитки у галузі є тимчасовими. Підприємство, що працює зі збитками, із часом змінить цю галузь на іншу, більш вигідну. Якщо ж її приклад наслідують інші компанії, то з часом ціни у цій галузі зростуть, а збитки зникнуть.

Розподілення прибутку проходить два етапи:

1) певна частина прибутку розподіляється в державний бюджет або інші цільові фонди у вигляді податків і відрахувань з прибутку; після відрахувань у підприємства залишається **чистий прибуток**.

Макроекономіка

Тема № 12.1. Специфічні риси макроекономіки.

Макроекономіка — розділ економічної науки, який досліджує механізм функціонування національного господарства, фактори, що впливають на його динаміку, а також господарську діяльність держави. Уперше макроекономічний аналіз здійснив Дж.М.Кейнс (30-і рр. XX ст.).

Об'єкти вивчення макроекономіки: національний продукт, загальний рівень цін (а не ціни на конкретні товари), ринкова ставка відсотка (а не ставка окремого банку), рівень інфляції, зайнятість, безробіття та ін.

Розрізняють чотири *суб'єкти* макроекономіки:

1. *Домогосподарства*, метою яких є максимальне задоволення власних потреб або максимізація корисності. Домогосподарства у макроекономічному аналізі є:

- ✓ власниками економічних ресурсів (праці, землі, капіталу та підприємництва);
- ✓ основними покупцями товарів і послуг;
- ✓ основними зберігачами грошових коштів і кредиторами.

2. *Підприємства*, що прагнуть максимізації прибутку, є:

- ✓ покупцями ресурсів;
- ✓ виробниками товарів і послуг;
- ✓ основними позичальниками грошових коштів та інвесторами.

Домогосподарства та підприємства разом утворюють *приватний сектор*.

3. *Держава*, до функції якої належить регулювання економіки, тобто ліквідація економічних криз і максимізація суспільного добробуту, є:

- ✓ виробником суспільних товарів;
- ✓ покупцем товарів і послуг для виконання своїх функцій
- ✓ перерозподільником національного доходу

Критерій ефективності макроекономіки: доходи всіх суб'єктів повинні дорівнювати витратам усіх суб'єктів

через оподаткування та соціальну допомогу;

- ✓ кредитором або позичальником на фінансовому ринку;
- ✓ регулятором та організатором ринкової економіки.

4. *Іноземний сектор* — це решта країн світу, які мають економічні зв'язки з певною країною. Іноземці виконують:

- ✓ експорт та імпорт товарів;
- ✓ експорт та імпорт капіталів;
- ✓ експорт та імпорт робочої сили.

Якщо у макроекономіці розглядається тільки приватний і державний сектор, економіка називається *закритою*, а якщо до аналізу залучено іноземний сектор, — *відкритою*.

Критерій ефективності макроекономіки — рівність сукупних доходів і сукупних витрат усіх суб'єктів. На мікрорівні також вивчається проблема "доходи — витрати", але, як відомо, успішною вважається та компанія, у якої доходи перевищують витрати. На макрорівні інша ситуація: *доходи всіх суб'єктів повинні дорівнювати витратам усіх суб'єктів*.

12.2. Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції



Рис. 14.3. Крива сукупного попиту

Сукупні витрати суб'єктів макроекономіки становлять *сукупний попит* (AD — загальний обсяг товарів і послуг, які домогосподарства, держава, підприємства та іноземний сектор готові придбати за різними цінами. Крива AD показує різні обсяги

купівель за різних рівнів цін (рис. 14.3).

Величина сукупного попиту змінюється під впливом зміни рівня цін (відбувається рух уздовж кривої AD — рис. 14.4), а сам сукупний попит змінюється під впливом нецінових факторів (відбувається зміщення кривої AD — рис. 14.5).

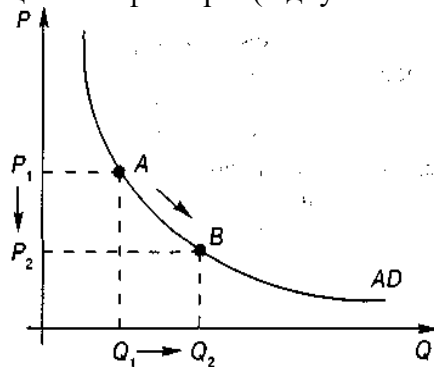


Рис. 14.4. Зміни у величині сукупного попиту

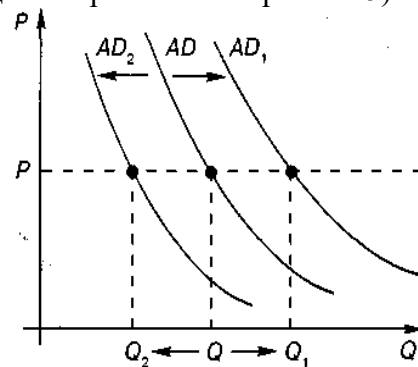


Рис. 14.5. Зміни у сукупному попиті

Нецінові фактори сукупного попиту:

✓ зміни у витратах (попиті) домогосподарств:

- підвищення або зниження рівня добробуту;
- очікування зростання доходів у майбутньому;

• рівень заборгованості домогосподарств;

• податки на доходи фізичних осіб;

✓ зміни у витратах (попиті) підприємств:

• коливання відсоткових ставок за кредити;

• очікування прибутку від інвестицій;

• податки на прибуток;

✓ зміни у витратах (попиті) держави:

• наявність економічної кризи або піднесення;

• величина соціальних трансфертів;

• рівень виробництва суспільних товарів;

✓ зміни у витратах (попиті) іноземців:

• зростання доходів у інших країнах;

• експортно-імпортна політика держав;

• якість вітчизняної продукції.

Від сукупних витрат усіх суб'єктів економіки як власників ресурсів залежить **сукупна пропозиція** (AS) — загальний обсяг товарів і послуг, який підприємства країни готові виробити та продати за певних рівнів цін.

Крива AS (рис. 14.6) показує обсяги передбачуваного продажу за різних рівнів ринкових цін. Крива сукупної пропозиції складається з 3-х відрізків, кожен з яких відповідає певному рівню зайнятості ресурсів.

Сукупний попит — загальний обсяг товарів та послуг, які усі макроекономічні суб'єкти готові придбати за різними цінами

Сукупна пропозиція — загальний обсяг товарів і послуг, який підприємства країни готові виробити та продати за певних рівнів цін

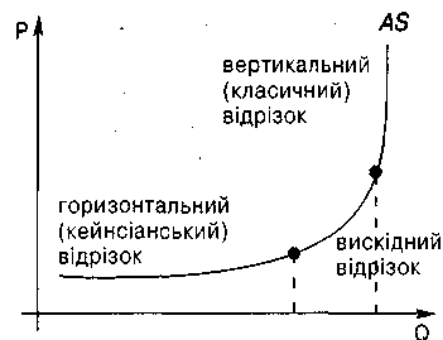


Рис. 14.6. Крива сукупної пропозиції

Горизонтальний відрізок віддзеркалює стан неповної зайнятості, коли економіка перебуває у стані спаду та у ній не використовується багато ресурсів — устаткування, робочої сили, природних ресурсів. Отже, ресурси перебувають у надлишку та їхня цінність невисока, внаслідок цього ціни на ресурси також не будуть високими, а отже, і на готову продукцію також будуть низькі ціни. Поступове залучення у виробництво більшої кількості ресурсів сприятиме зростанню обсягу продукції, але впродовж певного періоду часу воно буде відбуватися без відповідного підвищення цін.

Висхідний відрізок відображає ситуацію розширення обсягу виробництва й одночасного зростання цін. Економіка набирає силу та наближається до стану повної зайнятості. На цьому відрізку у виробництво залучається дедалі більше ресурсів, і деякі види ресурсів у певних галузях стають дефіцитними (наприклад, кваліфіковані спеціалісти у комп'ютерній галузі). Підприємства змушені сплачувати більшу ціну за їх придбання, внаслідок цього підвищуються витрати та загальний рівень цін.

Вертикальний відрізок відображає повну зайнятість ресурсів, яка поширюється на всі галузі економіки. Тепер підприємства змушені конкурувати за перерозподіл ресурсів, уже залучених у виробничий процес, і будуть згодні заплатити за них доволі високі ціни. Таким чином, відбувається постійне підвищення цін, але без відповідного зростання виробництва, яке не може зростати нескінченно внаслідок обмеженості ресурсів.

Як і сукупний попит, величина сукупної пропозиції у певні періоди часу змінюється під впливом зміни цін (рис. 14.7). А сама функція сукупної пропозиції (крива AS) змінюється внаслідок дії нецінових факторів, що виражається у її зміщенні (рис. 14.8).

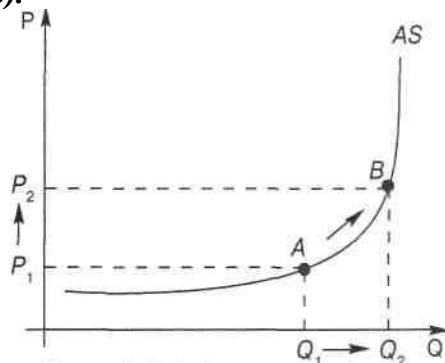


Рис. 14.7. Зміни у величині сукупної пропозиції

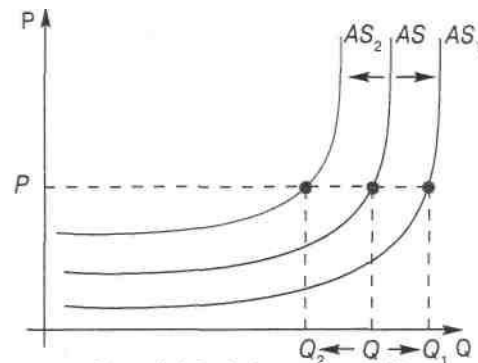
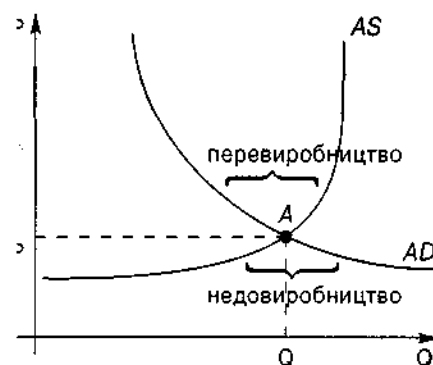


Рис. 14.8. Зміни у сукупній пропозиції

Нецінові фактори сукупної пропозиції:

- ✓ ціни на ресурси;
- ✓ технології;
- ✓ податки;
- ✓ ефективність використання факторів виробництва;
- ✓ кількість факторів виробництва;
- ✓ державні вимоги щодо системи бізнес-документації;
- ✓ нормативно-законодавча система



державного регулювання.

Поеднання графіків AS та AD дає рівноважну точку

рис. 14.9. Формування макроекономічної рівноваги

А (рис. 14.9), за якої весь вироблений продукт споживається. Ця ситуація називається **макроекономічною рівновагою**.

Рівність сукупної пропозиції та сукупного попиту — це ідеальний стан, який легко уявити для нерухокої економіки, яка не розвивається. Однак у реальності в національній економіці постійно відбуваються кількісні та якісні зміни, в результаті яких змінюються показники загального рівня виробництва. Для сучасної економіки більш типовою є ситуація, коли рівновага між AD та AS порушується. Існує два варіанти такого порушення:

✓ **недовиробництво** ($AS < AD$). Повернути баланс можна за допомогою підвищення цін або нарощування обсягів виробництва;

✓ **перевиробництво** ($AS > AD$). Повернути баланс можна за допомогою зниження цін або скорочуючи випуск продукції.

12.3. Циклічність ринкової економіки. Фази економічного циклу.

У процесі розвитку суспільства в різні періоди виробництво може зростати більшими або меншими темпами, а в деяких випадках відбувається спад виробництва. Періоди зростання замінюються спадами, посилення ділової активності — її послабленням, тобто розвиток відбувається циклічно.

Циклічність економіки — це рух від одного макроекономічного стану економіки до іншого із загальною тенденцією до економічного зростання.

Періодичні зміни у стані економіки називаються **економічними коливаннями**, а проміжок часу між двома однаковими станами економічної кон'юнктури називається **економічним циклом (діловим)**.

Про наявність економічних циклів свідчать зміни показників економічної активності, до яких належать: сукупний обсяг виробництва, загальний рівень цін, доходи населення, зайнятість, безробіття, курси акцій, прибутки компаній, замовлення на довгострокові товари та будівництво.

Циклічність економіки — це рух у масштабах національної економіки від одного макроекономічного стану до іншого.

Економічний цикл — період часу між двома однаковими станами макроекономіки

Характерною особливістю циклу є рух не по колу, а по спіралі, що наростає. Таким чином, циклічність — це форма прогресивного розвитку.

Зародження теорії економічних циклів відбулося на початку XIX ст. За цей час поступово було винайдено різні за тривалістю та характером цикли, які мають різне походження:

- ✓ довгі цикли (довгі хвилі) тривалістю 50—60 років;
- ✓ середні цикли — 7—12 років;
- ✓ короткі (малі) — 3—5 років.

Найбільш досліджуваним є середній цикл, він має чотири класичні фази — криза, депресія, поживавлення, піднесення (бум), які зображено **нарис. 15.1**.

Криза починається тоді, коли виникають складності з реалізацією продукції. Перевиробництво товарів призводить до того, що частина продукції не знаходить попиту. Відбуваються масові розорення компаній, які не можуть продати

товар. Скорочується виробництво, зростає безробіття, знижується заробітна плата та ціни на товари. Всі підприємці відчують гостру потребу у грошах для погашення боргів, тому відсоткові ставки за кредити зростають. У фазі спаду різко скорочується купівля товарів тривалого використання, тому у галузях, які виготовляють саме такі товари, відбувається максимальне зниження обсягів виробництва та зайнятості (важке машинобудування, виробництво сільськогосподарського інвентаря, автомобільна промисловість, виготовлення побутової техніки). Фаза кризи триває недовго — приблизно півроку.

Депресія має більшу тривалість — від півроку до трьох років. На цій фазі господарське життя пристосовується до нових умов. Припиняється спад виробництва, поступово розпродаються запаси товарів. Внаслідок незначного попиту зростає маса вільного грошового капіталу, і тому ставка банківського відсотка знижується до мінімального рівня. У цей період відбувається тривала стагнація виробництва: випуск продукції вже не зменшується, але й не зростає. Досить довго стабільно низькими залишаються ціни, рівень зайнятості, прибутки.

Поживавлення — це фаза відновлення, коли попит, що зростає, зумовлює поступове розширення виробництва. Здешевлення кредиту сприяє його накопиченню та новим виробничим капіталовкладенням. Поступово відбувається зростання цін, зайнятості, відсоткової ставки до передкризового рівня.

Піднесення (бум) — перехід до виробництва, яке перевищує до кризовий рівень. Різко прискорюється економічний розвиток, з'являються нові товари та підприємства, підвищуються інвестиції. У цій фазі досягається максимальна точка зростання економіки, яку характеризує повна зайнятість. Надмірне піднесення знов призводить до кризи перевиробництва, і цикл починається спочатку.

Перша криза перевиробництва відбулася 1825 р. в Англії, а найглибша криза — в США у 30-ті роки XX ст. (Велика депресія).

За весь час існування криз ринкової економіки вони зазнали суттєвих змін. Якщо у XIX ст. середня тривалість циклу дорівнювала 11 рокам, то нині — 8. Завдяки циклічному державному регулюванню зменшилася глибина спаду, у деяких циклах випадають окремі фази. У сучасний період зазвичай в економічному циклі вирізняють дві фази — застій і бум.

Крім циклічних спадів виробництва, з'явилися нерегулярні кризи, зумовлені зовсім іншими причинами. Вони можуть виникати між основними фазами циклу, в окремих галузях економіки (у фінансовій сфері або сільському господарстві) та ін.

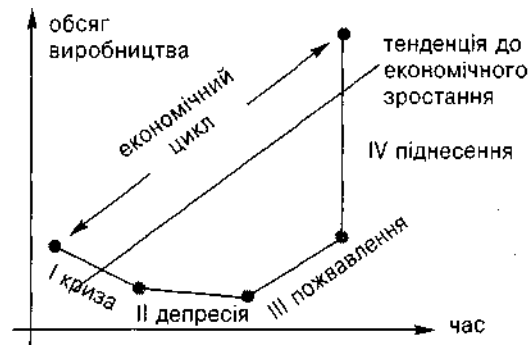


Рис. 15.1. Фази середнього економічного циклу

13.1. Розрахунок найважливіших макроекономічних показників

Найважливішим показником СНР є **валовий внутрішній продукт (ВВП)** — вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в економіці за рік. Він показує

вартість всієї продукції, яка була виготовлена на території певної країни і громадянами, і іноземцями.

Близьким за змістом до ВВП є **валовий національний продукт (ВНП)** — вартість продукції кінцевого користування, створеної національними виробниками і всередині країни, і за кордоном. Різниця між ВВП і ВНП незначна (у межах 1%), тому для зручності у світовій практиці (і в Україні) аналізується ВВП.

У розрахунку ВВП враховують лише **Валовий внутрішній продукт — кінцеву продукцію** — товари та послуги, які придбаються для кінцевого вжитку, а не для перепродажу, подальшої обробки або переробки, інакше ВВП буде завищеним. Кінцевою продукцією не є:

- ✓ трансфертні платежі держави, тому що вони не передбачають будь-якого внеску у виробничий процес;
- ✓ подарунки;
- ✓ операції з цінними паперами, тому що вони є простим обміном активами, який не створює доданої вартості;
- ✓ перепродаж раніше вжитих або нових речей, вартість яких була створена у минулому, та ін.

ВВП проходить три стадії руху (виробництво, розподіл і кінцеве споживання), і його можна розрахувати на кожній стадії. Таким чином, вирізняють **три методи обчислення ВВП** — виробничий, розподільчий (за доходами) та метод кінцевого використання (за витратами).

1. Виробничий метод. ВВП обчислюється як сума доданої вартості всіх виробничих суб'єктів країни, згрупованих за галузями та секторами економіки (**табл.16.1**). Метод дає змогу виявити співвідношення та роль різних галузей у створенні ВВП.

ВВП = вартість вироблених товарів і послуг — вартість проміжних товарів.

2. Розподільчий метод (за сукупними доходами). Оскільки ВВП — це вартість кінцевої продукції, то її можна підрахувати за доходами економічних суб'єктів, отримати від виробництва та продажу за рік.

ВВП = заробітна плата + рента + прибуток + відсоток за кредит + амортизація + непрямі податки.

3. Метод кінцевого використання (за сукупними витратами). ВВП розраховують як суму витрат усіх покупців на придбання кінцевих товарів і послуг.

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_{\text{net}}$$

де C — споживчі витрати (поточні, на товари тривалого вжитку, послуги);

I — інвестиційні витрати (на придбання машин, устаткування, будівель, споруд; запаси нереалізованої, але створеної цього року продукції);

G — державні витрати (на власні потреби держави та потреби державних підприємств);

X_{net} — чистий експорт (експорт мінус імпорт).

Крім ВВП і ВНП, визначають й інші макроекономічні показники, які дають змогу більш точно аналізувати результати річного виробництва. Це **чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД) та особистий дохід після сплати податків.**

ЧНП = ВНП — амортизація.

Потреба розрахунку ЧНП пояснюється тим, що до ВВП входять амортизаційні

відрахування як один із видів доходу, а оскільки амортизація виражає зношення основних фондів, то ВВП не можна вважати чистим показником доходу суспільства. ЧНП дає змогу "очистити" ВВП від тих коштів, які залишаються у виробництві.

НД = ЧНП — непрямі податки.

НД характеризує доходи всіх постачальників ресурсів, крім держави, яка в обмін на непрямі податки нічого не вкладає у виробництво. Якщо ЧНП обчислюється в цінах споживання, то НД — у цінах виробництва, тобто віддзеркалює реальний ефект від використання ресурсів у цьому році. НД — це, іншими словами, зароблений дохід, який призначений для поточного споживання та накопичення. Розрахунок НД на особу дає змогу оцінити рівень добробуту людей.

ОД = НД — внески на соціальне страхування — податки на прибутки + трансфертні платежі.

На відміну від НД особистий дохід є отриманим доходом, який нараховується домогосподарствам.

Особистий дохід після сплати податків = ОД — індивідуальні податки (податок на доходи громадян, на майно, спадщину та ін.).

Цей вид доходу є коштами, які люди отримують реально "на руки" і який є джерелом задоволення особистих потреб.

13.2. Аналіз результатів національного виробництва.

Аналіз національної економіки містить:

✓ аналіз абсолютних макроекономічних результатів (*макроекономічного ефекту*);

✓ аналіз відносних макроекономічних результатів (*макроекономічної ефективності*).

Аналіз *абсолютних макроекономічних результатів (макроекономічного ефекту)* передбачає аналіз структури та динаміки ВВП.

Аналізуючи *структуру ВВП*, вивчають питому вагу його окремих складників у загальному обсязі ВВП. Це дає змогу визначити частку доданої вартості окремих галузей і регіонів, а отже, і їхню участь у створенні доходів держави. На основі цього вирізняють провідні галузі економіки та регіони-донори.

Структура ВВП за доходами характеризує, як розподіляється дохід суспільства між найманими працівниками, державою та господарськими суб'єктами. Найбільша частка доходу зазвичай припадає на заробітну плату та соціальні виплати населенню. Якщо частка заробітної плати у ВВП зростає, це свідчить про підвищення життєвого рівня населення. Водночас всі складники ВВП взаємопов'язані, тому зміна одного з них може призвести до зміни інших. Так, зростання заробітної плати може спричинити зниження валового прибутку. Скорочення непрямих податків, навпаки, матиме вплив на підвищення прибутку, але обмежить можливості держави у наданні державних послуг.

Структура ВВП за витратами характеризує, на яку групу економічних суб'єктів припадає максимум витрат, тобто яка пред'являє найбільший попит. За витратами домогосподарств можна робити висновки щодо життєвого рівня населення та про стан економіки загалом.

Аналізується також структура витрат кожного суб'єкта макроекономіки.

Номинальний ВВП — це сума кінцевих товарів і послуг у цінах року поточного.

Реальний ВВП — це вартість продукції, виготовленої у поточному році, але вираженої у цінах базового року

Зокрема якщо у споживчих витратах найбільша частка припадає на задоволення поточних потреб, а невелика частка — на товари тривалого вжитку, тоді можна

говорити про низький рівень доходів і життя населення.

Структура витрат держави дає підстави судити про основні напрями соціальної політики, рівень мілітаризації країни, вартість утримання державного апарату.

Величина витрат підприємств є вдалим показником спаду або піднесення економіки. Застійна економіка характеризується нульовим показником інвестицій, дедалі вища — позитивним, економічний спад — від'ємним (це означає, що споживається більше капіталу, ніж виробляється).

Аналіз динаміки ВВП — кількісна оцінка виміру ВВП у часі, яка показує, як змінився ВВП у поточному році порівняно з минулими.

Для зіставлення ВВП у різні роки недостатньо порівняти величини ВВП, бо вони не враховують зміну цін. Тому застосовують поняття реального та номінального ВВП. **Номінальний ВВП** — це сума кінцевих товарів і послуг у цінах поточного року. **Реальний ВВП** — це вартість продукції, виготовленої у поточному році, але вираженої у цінах базового року (будь-якого року, з яким здійснюють порівняння).

Порівнюючи рівні розвитку різних країн, не завжди можна використовувати номінальний або реальний ВВП, тому що вони можуть розраховуватися за різними методиками, прийнятими у різних країнах. У цьому разі краще порівнювати **темпи зростання (зменшення) ВВП**. Крім того, ВВП не завжди можна зіставити через відмінності у масштабах країн. Тому більш доцільним користуватися відносними показниками.

Аналіз відносних макроекономічних результатів (макроекономічної ефективності) складається з двох частин:

1) Розрахунок та аналіз **техніко-економічної ефективності**, пов'язаної з урахуванням витрат на виробництво продукту. Цілі аналізу — дослідити зміни ефекту виробництва за зміни витрат. Показники:

- ✓ Продуктивність суспільної праці = $\text{ВВП} : \text{кількість зайнятих}$
- ✓ Капіталовіддача = $\text{ВВП} : \text{вартість засобів праці (капіталу)}$
- ✓ Матеріаловіддача ВВП = $\text{ВВП} : \text{вартість природних ресурсів (сировини, палива, енергії, матеріалів)}$
- ✓ Трудомісткість ВВП = $\text{вартість праці} : \text{ВВП}$
- ✓ Капіталомісткість ВВП = $\text{вартість капіталу} : \text{ВВП}$
- ✓ Матеріаломісткість ВВП = $\text{вартість природних ресурсів} : \text{ВВП}$.

Макроекономічна ефективність зростає, коли зростають продуктивність праці, капіталовіддача та матеріаловіддача (прямі показники) і якщо знижуються трудомісткість, капіталомісткість, матеріаломісткість (обернені показники).

2) **Соціально-економічна ефективність**, пов'язана з рівнем задоволення суспільних потреб, з оцінкою добробуту нації. Показники:

- ✓ $\text{ВВП на особу} = \text{ВВП} : \text{кількість населення}$
- ✓ Відповідність реального особистого споживання встановленим нормам (прожитковому мінімуму)
- ✓ Середня тривалість життя
- ✓ Дитяча смертність
- ✓ Освітній рівень населення та ін.

Фактори підвищення макроекономічної ефективності:

- ✓ НТП у виробництві;
- ✓ підвищення якості управління;
- ✓ раціональне використання ресурсів;
- ✓ структурна перебудова економіки та ін.

14.1. Поняття безробіття, його вимірювання та форми

Безробіття — одна з найважливіших проблем національної економіки, що свідчить про її нестабільність, порушення макроекономічної рівноваги. Уперше безробіття виникло в Англії у XIX ст., але не було масовим і проявлялося в період економічних криз перевиробництва. У XXст. безробіття охопило економіку всіх країн і набуло хронічного характеру, тобто стало фактично не викореним.

Безробіття — це вимушена незайнятість, в основі якої лежить порушення рівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці.

За визначенням Міжнародної організації праці, **безробітний** — це та людина, яка хоче працювати, може працювати, але не має робочого місця.

Для визначення безробіття все населення країни поділяють на дві частини:

✓ **непрацездатне населення** **Безробіття** — це вимушена (економічно неактивне) — це громадяни, які незайнятість, яка виникає внаслідок не входять до складу робочої сили, — учні, постійного порушення рівноваги між студенти стаціонару навчальних закладів, попитом і пропозицією на ринку пенсіонери, ті, хто живе на спадщину, ті, хто праці припинив шукати роботу, та ін.;

✓ **працездатне населення (економічно активне)** — громадяни, які пропонують свою робочу силу для виробництва товарів і послуг. Їх своєю чергою поділяють на:

• **зайняте населення** — люди працездатного віку (понад 16 років), які мають роботу, у тому числі й ті, які працюють неповний робочий день;

• **безробітне населення** — особи працездатного віку, які не мають робочого місця й активно займаються його пошуком. У різних країнах критерії належності до безробітних різні (наприклад, можуть включати вимогу проживання на території держави певний час). В Україні безробітним вважають особу, яка зареєстрована у службі зайнятості.

Виміряти безробіття можна за допомогою двох показників:

- 1) абсолютна величина безробітних — кількість офіційно зареєстрованих безробітних;
- 2) відносна величина безробітних — це показник **рівня безробіття**:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{безробітні}}{\text{працездатні}} * 100\%$$

В економічній теорії вирізняють три основні види безробіття:

✓ **Фрикційне** — виникає внаслідок тимчасових ускладнень з працевлаштуванням і може бути пов'язане з пошуком кращого місця роботи, переїздом у інший регіон, зміною професії, підвищенням кваліфікації, народженням дітей у жінок, закінченням вищого навчального закладу, сезонною втратою роботи, звільненням, пошуком роботи вперше та ін. Фрикційне безробіття є добровільним та існує завжди. Воно навіть вважається потрібним і бажаним, тому що багато хто переходить із роботи з низькою заробітною платою на роботу з вищим заробітком і більш продуктивну. Таким чином, фрикційне безробіття сприяє раціональному розподілу ресурсів, підвищенню доходів і зростанню національного продукту.

✓ **Структурне** виникає через невідповідність попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці, джерелом якого може бути регіональне переміщення виробництва та зміна структури галузей в економіці. У першому випадку під впливом постійного географічного переміщення робочої сили в одних регіонах виникає надлишок вільних робочих місць, а в інших — їх нестача. У другому випадку безробіття спричиняє зміни у технології виробництва. НТП призводить до занепаду деяких галузей і появи нових.

Через це попит на старі професії зменшується або зовсім зникає, а на нові — стрімко зростає. Проте на ці зміни робоча сила не в змозі відреагувати швидко: потрібен час для освоєння нових професій і перекваліфікації. У цей період і виникає структурне безробіття.

✓ **Циклічне** безробіття зумовлено економічним спадом, за якого попит на робочу силу виявляється надзвичайно низьким внаслідок скорочення виробництва.

Фрикційне та структурне безробіття багато в чому схожі, тому що існують в економіці завжди, вони відрізняються тільки тривалістю (фрикційне є короткочасним). Внаслідок їхньої схожості економісти об'єднують ці два види в один і називають його **природним рівнем безробіття** (неминучим). Якщо в економіці існує природний рівень безробіття, то вважається, що ринки товарів і праці збалансовані. У сучасній економіці неможливо обійтися без безробіття, проте всі країни прагнуть досягти його мінімального рівня, який і є природним рівнем. У цьому разі кажуть, що економіка перебуває в стані повної зайнятості, тобто працює на максимальну потужність. Якщо ж фактичний рівень безробіття виявляється вищим за природний, це свідчить про порушення рівноваги і, можливо, про загрозу циклічного безробіття.

Оптимальне значення природного безробіття у світі становить 6%. Проте ця цифра не є постійною, а змінюється під впливом різних факторів розвитку суспільства. Так, за часів Другої світової війни він впав до 2%, тому що потреби військового часу призвели до майже необмеженого попиту на робочу силу. У 60-і роки стандартом вважалися 3—4%, а нині деякі економісти називають прийнятним навіть рівень 8—10%.

Причини підвищення стандарту природного безробіття:

✓ зміни у демографічній структурі робочої сили, а саме: зростання питомої ваги жінок і молоді, серед яких зазвичай спостерігається високе безробіття;

✓ розповсюдження методів державної політики зайнятості та надання тимчасової допомоги безробітним, внаслідок чого вони не поспішають влаштовуватися на будь-яку роботу, а повільно шукають більш вигідну роботу з кращими умовами;

✓ прискорення структурних змін в економіці під впливом НТП, що сприяє стрімкому занепаду старих і появі нових галузей.

Крім таких видів безробіття, існують також і інші його форми:

✓ **приховане** — характеризується неповним робочим днем і неефективним використанням робочої сили, коли частина працівників займає робочі місця та отримує заробітну плату, але не робить суттєвого внеску у виробничий процес;

✓ **застійне** — відсутність у людини роботи впродовж тривалого періоду часу (більше 2—3 місяців);

✓ **технологічне** — пов'язане із впровадженням нових засобів праці, які замінюють робочу силу;

✓ **сезонне** — охоплює галузі з сезонним характером виробництва;

✓ **молодіжне** та ін.

14.2. Причини появи безробіття в сучасній економіці

Економісти пропонують різні підходи до пояснення джерел безробіття. Найпоширенішими є такі.

Недостатність сукупного попиту. Безробіття зумовлене недостатністю сукупного попиту. Недостатній попит з'являється на фазі економічної кризи циклу та викликає складності з реалізацією продукції, внаслідок яких відбувається масове закриття підприємств і скорочується попит на робочу силу. Прихильники цієї позиції пропонують використовувати засоби стимулювання попиту, які б увідповіднили пропозиції, як-от: державна допомога безробітним, малозабезпеченим, зниження податків на доходи та ін.

Негнучкість трудового ресурсу. Автори цього підходу виходять з того, що

ринок праці — явище динамічне, на ньому відбуваються постійні зміни у попиті на робочу силу, але вона за своєю природою є такою, що не в змозі швидко реагувати на ці зміни. Людям потрібен час, щоб перекваліфікуватися, переїхати у регіон з вищим попитом на робочу силу, знайти більш оплачувану роботу та ін. Щоб позбутися такого безробіття, потрібно постійно вивчати ринок праці, інформувати населення про його стан і тенденції, удосконалювати систему освіти та ін.

Нееластичність заробітної плати. Вважається, що безробіття спричинює негнучка заробітна плата, яка не реагує на зміни у попиті та пропозиції на ринку праці. Згідно з законом попиту та пропозиції на ринку вільної конкуренції саме коливання заробітної плати повинно врівноважувати попит і пропозицію (рис. 17.1), проте на практиці так не відбувається. Навпаки, заробітна плата постійно зростає щодо рівноважного рівня і внаслідок цього виникає надлишок пропозиції, або безробіття. Цьому сприяють два фактори:

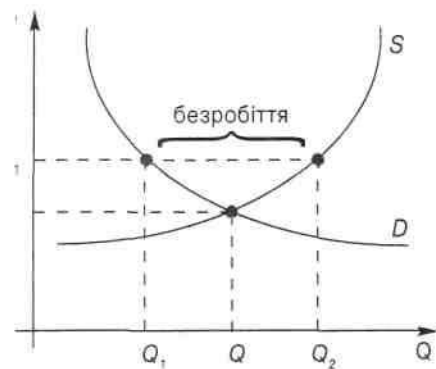


Рис. 17.1. Формування заробітної плати

- ✓ законодавство про мінімальний рівень заробітної плати, який постійно підвищується;

- ✓ діяльність профспілок з підвищення заробітної плати.

Ці фактори фіксують певний рівень заробітної плати, нижче якого вона не може знизитися (W_1 на рис.17.1), і це породжує постійне безробіття.

Зростання технічної озброєності праці. Ця причина була висловлена К.Марксом і ґрунтується на "законі капіталістичного нагромадження", згідно з яким зростання багатства капіталістів супроводжується погіршенням стану робочого класу, і зокрема, призводить до безробіття. К.Маркс доводив, що капіталістичним відносинам властивий постійний процес накопичення та зростання технічної озброєності виробництва і, як наслідок, зменшення ролі робочої сили. У сучасному трактуванні ідеї К.Маркса звучать так: НТП витісняє живу робочу силу та призводить до підвищення безробіття.

Зовсім іншими є особливості та причини безробіття у плановій економіці та в перехідній.

Наприклад, у плановій економіці СРСР (у т. ч. й України) формального безробіття не було. Водночас існувало примусове працевлаштування під гаслом "боротьба з дармоїдством". У підсумку на підприємствах склалася така система "надзайнятості", або прихованого безробіття, за якої надлишки робочої сили сягали 15%.

З переходом до принципів ринкової економіки закрилася більша частина державних підприємств, що спричинило стрімке зростання числа безробітних. Безробіття в Україні — це не тільки безробіття робітників, а й спеціалістів, службовців, осіб з вищою освітою, молоді. Його поглибленню сприяли такі процеси, як скорочення армії, демографічна криза, широкомасштабна конверсія.

За офіційними даними, в Україні рівень безробіття становить не більше 4%, за оцінками експертів — не менше 20%. Процес зниження рівня безробіття відбувається дуже повільно через низький темп структурної перебудови економіки, неефективний процес приватизації, недостатність розвитку малого бізнесу, який здатен швидко створювати робочі місця.

14.3. Соціально-економічні наслідки безробіття та політика зайнятості

Сучасне безробіття в розвинених країнах має низку особливостей:

- ✓ воно породжується структурною перебудовою економіки;
- ✓ збільшується частка безробітних серед молоді;
- ✓ зростає число вільних робочих місць, які потребують високої кваліфікації;
- ✓ підвищується частка безробіття серед працівників розумової праці та ін.

Безробіття щороку стає дедалі серйознішою проблемою для суспільства, тому що призводить до незворотних **соціально-економічних наслідків**:

- ✓ погіршується якість життя населення;
- ✓ поглиблюється проблема недовикористання людського потенціалу;
- ✓ збільшуються витрати індивіда та суспільства на зміну професіонального статусу або підвищення продуктивності праці;
- ✓ психологічні наслідки (депресія, занепад моральних підвалин, наркоманія, самогубства);
- ✓ політичні наслідки (соціальні революції);
- ✓ знижується рівень задоволення потреб;
- ✓ зменшується випуск виробництва.

З економічного погляду найважливішим негативним наслідком безробіття є недовипущена продукція. Через безробіття суспільство втрачає продукцію, і це явище називається **відставанням ВВП**. Воно зображено на **рис. 17.2** і означає, що фактичний рівень ВВП є меншим за потенційний (максимально можливий за умов повної зайнятості). Іншими словами, потенційний ВВП — це ВВП за умов природного безробіття, а фактичний — за умов циклічного безробіття.

Наприклад, підраховано, що за умов природного рівня безробіття (6%) країна спроможна забезпечувати ВВП = 50 млрд ум. од. У поточному році рівень безробіття сягнув 8%, а ВВП становив 45 млрд ум. од. Це означає, що з'явилося циклічне безробіття 2%, яке призвело до відставання ВВП на 5 млрд ум. од.

Відомий американський економіст **Артур Оукен** дійшов висновку, що величина відставання ВВП у певній пропорції залежить від зміни рівня безробіття.

Він сформулював закон, який назвали **Закон Оукена**: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то відставання ВВП становитиме 2,5%.

Для запобігання небажаних наслідків безробіття держава здійснює **політику зайнятості** такими засобами:

- ✓ дострокове звільнення на пенсію працівників державних підприємств (за 2—3 роки до пенсійного віку);
- ✓ створення робочих місць через організацію громадських робіт у сфері інфраструктури (будівництво доріг), особливо для хронічних безробітних і молоді;
- ✓ обмеження імміграції (в'їзду в країну) та стимулювання повернення на батьківщину іноземних робітників;
- ✓ формування фондів страхування з безробіття;
- ✓ виплати допомоги з безробіття;
- ✓ організація бірж праці та курсів перепідготовки кадрів;
- ✓ запровадження пільг безробітним в оплаті житлових послуг, проїзду в громадському транспорті;
- ✓ формування соціальних програм щодо працевлаштування молоді, жінок, пенсіонерів та ін.;
- ✓ податкове стимулювання створення нових робочих місць;
- ✓ поліпшення інформованості населення про можливості зайнятості;

- ✓ удосконалення професійної підготовки з дефіцитних спеціальностей.

15.1. Сутність, види та показники інфляції

Інфляція (з лат. — роздування) — це підвищення загального рівня цін, яке супроводжується знеціненням грошей. Термін "інфляція" вперше було вжито в Північній Америці в період громадянської війни 1861—1863 років, а широкого розповсюдження він набув лише після Другої світової війни у XX ст. Нині інфляцію вважають однією з найважчих економічних хвороб XX століття, причому дотепер невикореною.

В економічній літературі досі відсутня єдина думка щодо визначення інфляції. Наводяться такі тлумачення:

- ✓ надмірне збільшення в обігу готівкових грошей, за якого обсяг грошей перевищує реальний обсяг товарів і послуг;
- ✓ знецінення грошей (зниження їхньої купівельної спроможності), коли за грошову одиницю можна купити менше товарів, ніж раніше;
- ✓ тривале підвищення загального рівня цін;
- ✓ складне багатогранне явище, внаслідок якого порушується весь відтворюваний процес.

Зовнішньо інфляція проявляється у зниженні купівельної спроможності грошей у всіх його формах:

- ✓ зростанні товарних цін;
- ✓ розповсюдженні товарного дефіциту;
- ✓ зниженні курсу національної валюти;
- ✓ зростанні попиту на товари довготривалого використання.

Інфляція — це масове зростання цін яке супроводжується знеціненням грошей

Внаслідок інфляції канали обігу переповнюються грошовими знаками, які не мають товарного покриття. Тому виникає надлишок грошей, що й призводить до їх знецінення та підвищення цін. Проте не кожне зростання цін є інфляцією:

- ✓ ознакою інфляції є масове підвищення цін;
- ✓ не обов'язково зростають ціни на всі товари, ціни на окремі товари навіть можуть знижуватися;
- ✓ ціни не обов'язково підвищуються рівною мірою на всі товари, вони зазвичай зростають нерівномірно;
- ✓ підвищення цін не є інфляційним, якщо воно відбувається внаслідок удосконалення якості продукції і технологій, здорожчання ресурсів через погіршення умов їх використання та інших факторів, які зумовлюють підвищення цінності товару. Іншими словами, інфляція виникає тільки в разі систематичного зростання цін без будь-яких удосконалень товарів, а часто і з погіршенням їхньої якості й надійності.

Інфляцію можна виміряти двома показниками — рівнем і темпом інфляції.

Рівень інфляції (індекс цін) віддзеркалює зміну середнього рівня цін у поточному році порівняно з базовим роком (з яким здійснюється порівняння). Для його підрахунку використовується вартість **споживчого кошика** — набору товарів і послуг, який найчастіше вживає людина. У розвинених країнах у цей кошик входить близько 300 найменувань споживчої продукції (продукти харчування, одяг, комунальні - послуги, транспорт, освіта, медичні послуги, книжки та ін.). В Україні він містить не більше 70 видів товарів. Вартість споживчого кошика обчислюється і в

Рівень інфляції (індекс цін)
зміна середнього рівня цін у поточному році порівняно з базовим роком

цінах поточного року, і в цінах базового, а її зіставлення дає змогу судити про рівень інфляції

$$I_{ц} = \frac{СК_{пот.р.}}{СК_{баз.р.}} * 100\%$$

де $I_{ц}$ — рівень інфляції,

$СК_{пот.р.}$ — вартість споживчого кошика в поточному році,

$СК_{баз.р.}$ — вартість споживчого кошика у базовому році.

Якщо $I_{ц} > 100\%$, ціни зросли (відбувалася інфляція);

$I_{ц} < 100\%$, ціни знизилися (відбувалася дефляція);

$I_{ц} = 100\%$, ціни не змінилися. Наприклад, за умов $I_{ц} = 130\%$ можна зробити висновок, що підвищення цін у поточному році становило 30%.

Замість споживчого кошика у формулі можна використовувати показники ВВП або національного доходу.

Темп інфляції характеризує прискорення або сповільнення інфляції за певний період.

$$T_{инфл} = \frac{I_{ц.пот.р.} - I_{ц.баз.р.}}{I_{ц.баз.р.}}$$

Залежно від темпів інфляції розрізняють такі її види:

✓ **Нормальна** — ціни зростають на 3—3,5% на рік. Вона не вважається економічним злом, а навпаки, позитивно впливає на економіку. Доведено, що вона певною мірою стимулює зайнятість і виробництво, тому що люди, спостерігаючи підвищення цін, очікують їх подальшого збільшення та підвищують попит на товари та послуги.

✓ **Помірна (повзуча)** — 10% на рік. Вона також вважається позитивною.

✓ **Галопуюча** — 10—200% на рік. Це вже серйозне напруження для економіки. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко, і люди майже не роблять заощаджень. В економіці з'являються глибокі деформації: звужуються ринки капіталів, зростає вплив інвестицій за кордон, внутрішні інвестиції звужуються. Галопуюча інфляція може тривати роками й десятиліттями, вона характерна для країн, що розвиваються.

✓ **Гіперінфляція** — катастрофічне зростання цін на 500—1000%, або 50% на місяць, або 1% на день. У цьому разі відбувається злам усієї грошово-кредитної системи. Знецінюються кредити, капіталовкладення, доходи та нагромадження. Всі зусилля спрямовуються не на виробничу діяльність, а на спекуляцію. Підприємствам вигідно також вкладати гроші не в інвестиційні товари, а у придбання об'єктів нерухомості та інших непродуктивних товарів, а також накопичувати сировину та готову продукцію до майбутнього підвищення цін. Населення прагне позбутися грошей та застатися будь-якими товарами, у тому числі золотом, коштовними металами, ювелірними виробами. Виникає "інфляційний психоз" — тобто інфляція "підгодовує" сама себе та стрімко зростає. Працівники вимагають підвищення заробітної плати, що ще більше провокує зростання цін. Світовий рекорд гіперінфляції належить Угорщині, коли у серпні 1945—1946 років долар обмінювався на 3х1022 угорських форинтів.

Всі ці види інфляції можуть існувати у різних формах:

✓ **очікувана** або **непередбачувана** інфляція — залежно від того, чи відповідає її рівень прогнозам;

✓ **збалансована** або **незбалансована** — залежно від того, наскільки рівномірно змінюються ціни різних товарів один відносно одного;

✓ **прихована** або **відкрита**. Відкрита розгортається на вільному ринку та відчувається будь-яким економічним суб'єктом. Прихована інфляція виникає внаслідок державного контролю над цінами у плановій економіці. У цьому разі інфляція

проявляється не в зростанні цін, які заблоковані державою, а в товарному дефіциті. Зафіксовані ціни в умовах планової економіки не виконують своєї регулювальної функції і не віддзеркалюють реального стану економіки, як це відбувається на вільному ринку. Вони не сприяють регулюванню асортименту, якості, кількості товарів і ресурсів, їх галузевого та регіонального розподілу. Тому у багатьох галузях утворюються товарні дефіцити. У плановій економіці СРСР тотальний дефіцит продукції був ознакою прихованої інфляції та причиною існування чорного ринку.

15.2. Причини інфляції у сучасній економіці

Інфляція може бути зумовлена різними причинами, а часто кількома водночас. Серед найпоширеніших причин масового підвищення цін відомі такі:

✓ **Грошова емісія** — якщо витрати держави перевищують дохід, то виникає дефіцит бюджету, який держава прагне покрити друкуванням грошей, не підкріплених реальними товарними цінностями. Спричинити інфляцію може також грошова емісія, яка має за мету виплатити заробітну плату державним службовцям (шахтарям, вчителям).

✓ **Фінансування військово-промислового комплексу (ВПК)** — надмірне інвестування військового сектору є безпосередньою причиною інфляції, тому що не передбачає відповідного товарного покриття. Зростання військових витрат у сучасний період є одним із найсуттєвіших джерел дефіциту бюджету, для покриття якого держава збільшує грошову масу.

✓ **Зміна структури ринку** — у XX ст. ринок від чистої конкуренції переходить до монополістичного, а монополісти мають суттєву владу над ціною і зацікавлені в її підвищенні, створюючи штучний дефіцит товарів.

✓ **Імпортована інфляція** — вона розвивається під впливом різних чинників:

- коливання валютних курсів;
- приплив на внутрішній ринок знеціненої іноземної валюти;
- коливання світових цін на основні продукти (золото, нафту, зерно, рис), наприклад, зростання цін на нафту може призвести до підвищення цін на інші товари, за технологічним ланцюгом;

- митні бар'єри, встановлені державою.

✓ **Інфляційні очікування** — споживачі, спостерігаючи тривале підвищення цін і втрачаючи надію на їх зниження, закупають товари понад свої поточні потреби. Виробники, своєю чергою, встановлюють завищені ціни, очікуючи здорожчання сировини і металів. Все це зумовлює ажіотаж попиту й "інфляційну спіраль".

Західні економісти причини інфляції поділяють на три групи:

- 1)** інфляція попиту, що спричинена надмірним зростанням сукупного попиту;
- 2)** інфляція пропозиції (витрат), що спричинена надмірним зростанням сукупної пропозиції (витрат);
- 3)** інфляція грошей, що спричинена надмірним зростанням грошової маси.

Інфляція попиту — це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку сукупного попиту. Вона існує тоді, коли сукупний попит AD зростає швидше, ніж виробництво (**рис. 18.1**). В умовах завантаженості економіки виробництво не в змозі наздогнати щораз більший попит через обмеженість ресурсів. Внаслідок цього зростають ціни.

Підвищення сукупного попиту може бути спричинене підвищенням будь-якого складника: $AD = C + I + G + X_{net}$. Наприклад, інфляційні очікування призводять до зростання попиту споживачів (C); військові витрати — держави (G), надмірні інвестиції — підприємств (I). Варто наголосити, що інфляція попиту виникає лише тоді, коли

темпи зростання попиту перевищують темпи зростання ВВП.

Інфляція пропозиції (витрат) — це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку сукупної пропозиції. Причиною інфляції пропозиції є надмірне зростання витрат на одиницю продукції, внаслідок чого знижується сукупна пропозиція та зростають ціни (рис. 18.2).

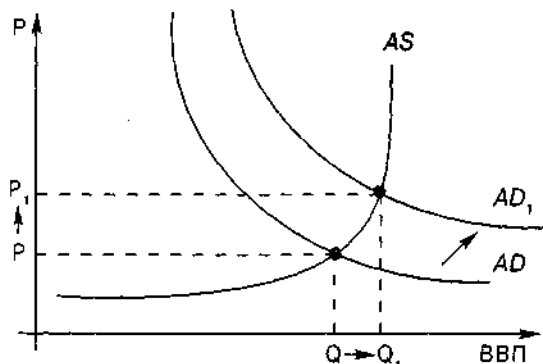


Рис. 18.1. Інфляція попиту

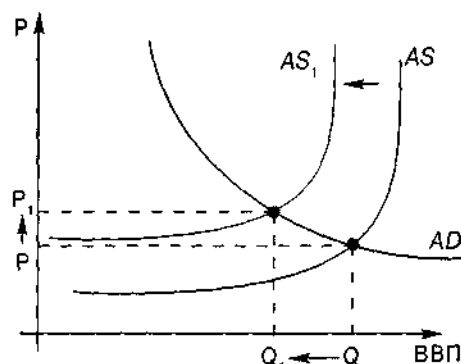


Рис. 18.2. Інфляція пропозиції

Існує два чинники підвищення витрат:

- ✓ зростання цін на паливно-енергетичні ресурси (нафту, вугілля та ін.);
- ✓ підвищення заробітної плати за вимогою профспілок.

Зростання вартості виробничих ресурсів безумовно провокує "накручування" цін на товари та послуги (готову продукцію), а отже, призводить до інфляції.

Водночас на практиці ці два типи інфляції важко відрізнити: наприклад, підвищення заробітної плати можна розцінювати і як інфляцію попиту, і як інфляцію витрат.

Інфляція грошей — це порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією, зумовлене неефективною грошовою політикою центрального банку, який може невинновано збільшити пропозицію грошей. Це пояснення інфляції ґрунтується на **кількісній теорії грошей (монетарній теорії)**, згідно з якою кількість грошей у обігу повинна відповідати обсягу виробленого продукту.

Автори кількісної теорії знаходять **швидкість обертання грошей** у країні, яка показує, скільки разів упродовж року грошова одиниця переходить від одного економічного суб'єкта до іншого. Величину швидкості грошей вважають постійною.

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

де $P * Q$ — загальна вартість проданих за рік товарів,

M — кількість грошей в обігу,

V — швидкість обертання грошей.

Звідси маємо рівняння:

$$MV = PQ,$$

яке називається **рівнянням Фішера** (американський економіст **Ірвін Фішер**). З нього випливає, що

$$MV = \frac{PQ}{V},$$

і внаслідок того, що V — постійна величина, а Q визначається лише факторами виробництва, виходить, що ціни P залежать тільки від M — грошової маси, за емісією якої відповідає національний банк.

15.3. Економічні та соціальні наслідки інфляції

Наслідки інфляції складні й різноманітні. Найбільші її темпи сприяють зростанню цін і норми прибутку, тобто поживавленню ділової активності. Однак з поглибленням інфляція перетворюється на серйозну соціально-економічну проблему та

спричинює такі **наслідки**, як:

- ✓ знецінювання нагромаджень, які зберігаються у вигляді грошей, банківських внесків або цінних паперів;
 - ✓ зменшення рівня поточного споживання навіть в умовах індексації доходів, яка ніколи не буває 100%-ю;
 - ✓ гальмування НТП внаслідок нестабільності цін і невизначеності доходів у майбутньому;
 - ✓ зниження регулювальної функції цін — ціна перестає бути орієнтиром для руху ресурсів і продуктів (інфляція дезорієнтує підприємців і споживачів щодо напряму капіталовкладень);
 - ✓ зниження темпів економічного розвитку, переорієнтація на спекулятивну діяльність;
 - ✓ зниження стимулів до праці через знецінювання додаткових доходів;
 - ✓ поглиблення соціальної нерівності — багаті прошарки населення не змінюють свою структуру споживання, тому що мають чималі доходи та нагромадження, а збіднілі верстви переключаються на більш дешеві товари;
 - ✓ скорочення реальних доходів — якщо номінальний дохід зростає повільніше, ніж інфляція, то реальний дохід знижується;
 - ✓ втрати отримувачів фіксованих доходів (за умов відсутності індексації) — державних службовців, пенсіонерів, студентів, людей, які живуть на соціальну допомогу, та ін.;
 - ✓ програш кредиторів, які позичили гроші в минулому позичальникам — якщо в договорі не передбачено інфляцію, то сума кредиту повертається знеціненими грошима;
 - ✓ висока вірогідність банкрутства економічних суб'єктів (підприємств, банків та ін.);
 - ✓ соціальні конфлікти — страйки, масові невдоволення;
 - ✓ психологічні наслідки (самогубства, наркоманія, крадіжки та ін.).
- Водночас інфляція у певному сенсі **вигідна** деяким господарським суб'єктам:
- ✓ державі, яка має виключне право друку грошей і може в період інфляції покрити дефіцит бюджету звичайною грошовою емісією;
 - ✓ комерційним банкам, тому що в період інфляції підвищується швидкість обертання грошей, оскільки люди прагнуть швидше витратити гроші;
 - ✓ монополіям та олігополіям, які самі сприяють підвищенню цін;
 - ✓ отримувачам нефіксованих доходів, особливо якщо їхні номінальні доходи випереджають щораз більший рівень цін;
 - ✓ дебіторам (позичальникам), які повернуть борг знеціненими грошима.

15.4. Заходи антиінфляційної політики у розвинених країнах і в перехідній економіці

Повністю ліквідувати інфляцію в сучасній економіці неможливо, тому що неможливо викоренити її причини — монополізм економіки, структурні кризи, ВПК, війни, дефіцит бюджету та ін. Тому держава веде боротьбу не з причинами інфляції, а з її наслідками. Переслідується мета зробити інфляцію керованою, а її темп — помірним. Для цього розробляють комплекс спеціальних державних заходів, які називаються антиінфляційною політикою.

Антиінфляційна політика — це способи державного регулювання інфляції, спрямовані на її підтримання на помірному рівні та зменшення негативних наслідків для економіки та суспільства.

У світовій практиці існує певний набір більш-менш ефективних методів боротьби з інфляцією:

✓ державний контроль над цінами (їх заморожування або встановлення граничних цін);

✓ **нуліфікація** - вилучення з обігу знецінених у тисячі разів грошей та їх заміна іншими;

✓ **індексація доходів** — підвищення заробітної плати відповідно до темпів зростання інфляції;

✓ контроль грошової маси центральним банком;

✓ обмеження монополій у підвищенні цін;

✓ обмеження попиту за допомогою податкової політики, встановлення непривабливої відсоткової ставки за кредити, скорочення державних витрат.

Дж.М.Кейнс розробив особливу **грошово-кредитну політику**, яка скорочує темпи інфляції та сприяє активізації виробництва. Інструменти грошово-кредитної політики:

✓ **облікова ставка відсотка** — ставка центрального банку, за якою він надає кредити іншим банкам;

✓ **резерви комерційних банків** (норма резервування, яка призначається центральним банком);

✓ **державні облігації**.

Якщо в країні інфляція, уряд вдається до **політики "дорогих грошей"**:

✓ підвищується облікова відсоткова ставка;

✓ підвищується норма резервів комерційних банків;

✓ держава продає населенню облігації (ОДВП).

Ці заходи зменшують грошову масу в економіці та скорочують темпи інфляції. Якщо в країні ставиться за мету стимулювання виробництва та ділової активності, тоді здійснюється **політика "дешевих грошей"**:

✓ зменшується облікова відсоткова ставка;

✓ зменшується норма резервів комерційних банків;

✓ держава купує у населення облігації (ОДВП).

Ці заходи сприяють збільшенню грошової маси та стимулюванню сукупного попиту й інвестицій.

Водночас треба відзначити, що більшість з таких заходів є малоефективними, оскільки в результаті призводять до ще більшої інфляції або ж до втрати стимулів до виробництва (як у випадку із заходами з обмеження попиту).

Особливий комплекс антиінфляційних заходів було вироблено у країнах з перехідною економікою, у тому числі і в Україні. Інфляція в них зумовлювалася специфічними причинами:

✓ спадщиною планової економіки, якій була властива прихована інфляція та товарний дефіцит;

✓ особливостями перехідного періоду та неефективністю реформ (уповільнені процеси приватизації, невдала грошова політика НБУ, відсутність зростання продуктивності праці за щораз вищої заробітної плати та ін.).

На початку 90-х рр. XX ст. економіка України була надто деформована: 72% загального обсягу ВВП становили добувна й обробна промисловість, ВПК, важке машинобудування, і тільки на 28% припадало виготовлення предметів споживання. Економіці був властивий гострий товарний дефіцит, невдоволений платоспроможний попит, низька ефективність виробництва та якості товарів. 1992 р. після реформи лібералізації ціни стрімко зросли та перейшли у неконтрольовану гіперінфляцію, яка поглиблювалася надмірною емісією грошей НБУ. Це призвело до розвалу економіки,

зростання дефіциту бюджету, зuboжіння населення.

Для подолання розриву в доходах населення держава здійснювала індексацію, проте це ще більше посилювало інфляцію. Її поглибленню сприяли також підвищення цін на енергоносії, що імпортувалися з Росії, яка перейшла на світові ціни, а також інфляція очікувань.

Наслідком знецінення національної валюти стала доларизація української економіки. До 1996 р. жодні заходи антиінфляції не допомагали, і лише із запровадженням гривні темпи інфляції почали скорочуватися, проте дотепер не припинилися.

Все різноманіття антиінфляційних інструментів в умовах перехідної економіки можна поділити на дві групи:

✓ **стратегічні** — спрямовані на перспективу:

- постійне обмеження грошової маси;
- послаблення інфляційних очікувань, психологічний перелом;
- зменшення бюджетного дефіциту (зменшення витрат держави);
- протидія припливу іноземної валюти;

✓ **тактичні** — спрямовані на отримання швидких результатів:

- стимулювання виробництва за допомогою податків, державної допомоги;
- приватизація державної власності;
- сприяння імпорту для покриття власного товарного дефіциту;
- підвищення відсотка за банківськими внесками та державними облігаціями для стимулювання накопичень і скорочення поточного споживання.

16.1. Податки як основне джерело грошових коштів держави.

Класифікація податків

Податки — це обов'язкові платежі, які стягуються державою з фізичних та юридичних осіб. Це ціна, яку люди сплачують за користування суспільними благами та благами, що належать державі.

Податки виконують дві функції:

✓ **фіскальну** — податки формують грошові доходи держави (це основна функція);

Податок — це обов'язковий платіж, який сплачують у державний бюджет фізичні та юридичні особи

✓ **економічну** — податки дозволяють впливати на виробництво, наприклад, підвищувати або сповільнювати темпи господарської діяльності, стимулювати або звужувати капіталовкладення, заохочувати або обмежувати сукупний попит. За допомогою цієї функції, варіюючи ставками та видами податків, держава розвиває пріоритетні галузі, прискорює НТП, долає економічні спади, підвищує рівень життя населення, надає соціальну допомогу та ін.

З одного боку, ці функції є протилежними, а з іншого, вони взаємопов'язані, тому що масштаби використання економічної функції безпосередньо залежать від обсягів фіскальної.

Класифікація податків:

✓ За рівнем стягнення:

- **загальнодержавні** — встановлюються вищими органами влади та управління, є обов'язковими на всій території країни
- **місцеві** — встановлюються місцевими органами влади та управління. У їх визначенні можливі три варіанти: місцеві податки встановлюють як надбавки до загальнодержавних; обирають із розробленого вищою владою переліку; місцева влада запроваджує самостійно.

✓ За способом стягнення:

- **прямі** — стягуються безпосередньо з доходів або майна конкретного платника, їхня величина безпосередньо залежить від розміру доходу або майна (податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток та ін.);
- **непрямі** — стягуються у вигляді надбавок до цін товарів або послуг, тобто вони "приховані" в ціні. їх реально сплачує покупець у момент придбання товару, а потім продавець перераховує отриману суму в бюджет (акцизи, ПДВ, мито). За допомогою непрямих податків держава намагається скоротити споживання, тобто попит, та запобігти економічній кризі.

✓ За економічним змістом:

- **податки на доходи** — безпосередньо стягуються з доходів (прибутку, заробітної плати, валового доходу та ін.);
- **податки на споживання** — сплачуються не під час отримання доходів, а за їх використання (непрямі податки);
- **податки на майно** — стягуються з рухомого майна (у вигляді дивідендів, відсотків) і нерухомого майна (землі, житла, будинку, будівлі), і особистого, і капітального.

Суб'єкт оподаткування — платник податку (фізична або юридична особа). Особливість цього терміну в тому, що під суб'єктом розуміють того, хто перераховує податки в бюджет. Проте реальним платником податків (їхнім носієм) є покупець, який у кінцевому підсумку сплачує вартість готової продукції.

Об'єктом оподаткування є те, що саме оподатковується (майно, відсоток, дивіденд, виторг від реалізації, заробітна плата, прибуток та ін.).

Податкова ставка обчислюється як відношення величини податку до загальної суми об'єкта оподаткування. Це величина податку, виражена у відсотках. Вона може бути:

- ✓ **універсальною** — єдиною для всіх платників;
- ✓ **диференційованою** — різною для різних суб'єктів або об'єктів оподаткування. Розрізняють такі види податкових ставок (**табл. 19.1**):
- ✓ **тверді** — встановлюються на одиницю товару та не враховують його вартість (на 1 тону, 1 штуку та ін.);
- ✓ **пропорційні** — не залежать від величини доходу, тобто єдині ставки для всіх суб'єктів;
- ✓ **прогресивні** — величина податку зростає з підвищенням доходу, тобто отримувачі вищих доходів сплачують більшу їхню частку; таким чином стримується надмірне зростання доходів;
- ✓ **регресивні** — зниження податків мірою зростання доходів. Такі ставки стимулюють зростання багатства або споживання. Вони дуже обтяжливі для бідних верств населення і вигідні для багатих.

Податкова пільга — повне або часткове звільнення від сплати податків, передбачене чинним законодавством.

Види пільг:

- ✓ **податкові знижки** — за пільговою ставкою оподатковується прибуток, дохід або суб'єкт оподаткування;
- ✓ **податковий кредит** — із суми податку віднімається сума пільг.

Способи стягнення податків:

- ✓ **кадастровий** — використовується перелік типових об'єктів оподаткування за їхніми зовнішніми ознаками (наприклад, Земельний кадастр містить перелік земельних ділянок і відповідні податкові ставки);
- ✓ **у джерела** — податки стягуються до отримання доходів (податки із заробітної

плати стягує бухгалтерія);

✓ **за декларацією** — податки стягуються після отримання доходів (податок на прибуток).

16.2. Проблема оптимального оподаткування

Питання про рівні та ставки оподаткування завжди було актуальним. Близько ста років тому середня ставка податків становила лише 5% доходу пересічного громадянина, нині у деяких країнах вона сягає 80%.

Особливий інтерес викликає визначення **точки оптимального оподаткування**, за якої не зачіпаються інтереси платників податків, і водночас держава забезпечується достатніми коштами для ефективного виконання своїх функцій.

1974 р. американський економіст **Артур Лафер** здійснив спробу кількісно вимірити точку оптимального оподаткування. Він запропонував однойменну криву, в якій показав залежність ставок оподаткування та надходжень у державний бюджет.

На **рис. 19.1** видно, що не завжди високі податкові ставки призводять до зростання надходжень у бюджет, і одну й ту саму величину надходжень можна отримати за різних ставок (точки А і В). Максимальні доходи в бюджет можна отримати за ставкою 30%—40% (точка М), а за умов вищих ставок стимули до підприємництва знижуються, бізнес і доходи відходять у тіньову економіку, і надходження скорочуються. Таким чином, середня ставка податків не повинна бути більшою за 50—70% для найвищих доходів.



Рис. 19.1. Крива Лафера

У сучасний період визначають точку оптимального оподаткування радше не теоретичними розрахунками, а завдяки багаторічному практичному досвіду. При цьому орієнтуються на три ознаки, які дають змогу зробити висновок щодо оптимальності податкової системи:

- ✓ зниження надходжень у бюджет;
- ✓ уповільнення темпів економічного зростання, скорочення довгострокових інвестицій, погіршення матеріального стану населення;
- ✓ зростання тіньової економіки.

Крім питання про оптимальність середнього рівня податку, економістів цікавить питання загальних принципів побудови податкової системи. Ще Сміт сформулював найважливіші **принципи оподаткування**:

- ✓ громадяни повинні платити податки й утримувати уряд;
- ✓ податок, його величина та спосіб стягнення повинні бути точно визначеними, зручними та зрозумілими платнику;
- ✓ податкова служба повинна бути недорогою.

Нині до них долучився ще один принцип — **принцип справедливості**, який полягає у тому, що оподаткування повинно бути справедливим для всіх категорій платників і водночас забезпечувати їхнє гідне життя.

У теорії оподаткування існує дві концепції щодо цього принципу:

✓ **Концепція вигоди** — платники мають сплачувати податки залежно від тих вигод, які вони отримують від держави. Однак за цим поглядом виходить, що найвищі податки повинні сплачувати пенсіонери, інваліди, студенти. З іншого боку, важко

визначити вигоду для кожної людини від державних витрат на оборону, охорону здоров'я, створення інфраструктури, охорону довкілля.

✓ **Концепція платоспроможності** — податки повинні залежати від величини доходів. Однак не зрозуміло, як знайти ту межу, за якою потрібно підвищити податок. З іншого боку, не ясно, чи повинні платити однакові податки, наприклад, багатодітна сім'я та родина з двох осіб за умов, коли їхній дохід однаковий.

16.3. Податкова система в Україні

Податкова система — це сукупність усіх податків, методів їх розрахунку та стягнення, які застосовують у певній країні. Згідно з Законом України "Про систему оподаткування", податкова система України включає 37 податків і зборів:

✓ 21 загальнонаціональний (ПДВ, податок на прибуток, акцизний збір, податок на доходи фізичних осіб, мито, плата за землю, податок на майно, збір у фонд Чорнобиля, збір у Пенсійний фонд та ін.);

✓ 16 місцевих (податок на рекламу, готельний збір, збір за паркування автотранспорту та ін.).

Для кожного виду податку визначено об'єкт, суб'єкт оподаткування, податкову ставку, пільги та способи стягнення. Розглянемо основні види загальнодержавних податків.

Податок з доходів фізичних осіб (запроваджений з 2004 р. замість прибуткового податку). Платники — наймані працівники та підприємці, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності — фізичні особи. Податок з доходів є прямим податком на заробітну плату, його ставка є пропорційною і становить 15%.

Податок на прибуток підприємств. Платники — юридичні особи, об'єкт оподаткування — прибуток підприємств, отриманий від усіх видів діяльності за звітний період. Базова ставка становить 25%, пільгова ставка — 15%, передбачена на прибуток від продажу інноваційного продукту, існують й інші пільги. Передбачено також завищені ставки: 45% для аукціонних торгів, посередницьких операцій, 60% — лотерей, гральних закладів та ін.

Податок на майно (капітал). Суб'єкт платежу — власник майна або орендар. Об'єкт — вартість особистого багатства (будівель, споруд, земельних ділянок), капітального майна (виробничих споруд, транспорту, устаткування та ін.). В Україні стягуються: плата за землю, податок із власників транспортних засобів, податок на нерухомість, збори за спеціальне використання природних ресурсів (лісовий податок, плата за воду, плата за геологорозвідувальні роботи, збір за забруднення довкілля та ін.).

Акцизний збір — непрямий податок, який нараховують як надбавку до цін. Ставку встановлюють у відсотках до обсягу реалізації, або від ціни одиниці товару. В Україні акцизний збір нараховують на *підакцизні товари* (алкогольні напої, тютюнові вироби та ін.), які є високорентабельними або монопольними. Ставки акцизу можуть бути у вигляді відсотка з одиниці товару (причому бути більшими за 100%), або фіксованими (з одиниці виробу незалежно від його ціни).

Податок на додану вартість (ПДВ) є різновидом акцизу, але з тією різницею, що його стягують тільки з новоствореної доданої вартості. Іншими словами, вартість, яка була раніше оподаткована ПДВ, звільняється від наступного оподаткування. Суму ПДВ, яка підлягає сплаті в бюджет, розраховують як різницю між сумою податку, отриманою від покупців за реалізовані товари (послуги), та сумою податку, сплаченою постачальникам за надання ресурсів.

Таким чином, механізм сплати ПДВ такий: спочатку підприємство сплачує ПДВ, купуючи певні товари (ресурси) у постачальників. Потім воно отримує ПДВ, коли продає свої товари. Різницю між отриманим і сплаченим ПДВ підприємство перераховує в бюджет. Проте в результаті ПДВ як непрямий податок сплачують

покупці.

Базова ставка ПДВ в Україні сягає 20%, передбачено багато пільг.

Мито — непрямий податок на товари, які імпортуються або експортуються. Високі ставки імпортного мита перешкоджають ввезенню товарів закордонного виробництва і таким чином захищають вітчизняних виробників від конкуренції. Високі експортні ставки скорочують вивезення унікальних товарів вітчизняного виробництва.

ПДВ, акцизи та мито (непрямі податки на споживання) є суттєвим джерелом поповнення бюджету держави, особливо якщо в країні економічний спад, а доходи невисокі. З іншого боку, світова практика свідчить, що непрямі податки запроваджують тоді, коли ставиться за мету скоротити сукупний попит, стримати споживання і тим самим запобігти "перегріванню" економіки та кризі. Тому питання про потребу їх в Україні дотепер є дискусійним.

Характеризуючи загалом систему оподаткування в Україні, потрібно відзначити, що сукупна величина податкових платежів часто сягає 90% доходу економічних суб'єктів. Крім того, складності нарахування податків та оформлення податкової документації, нестабільність податкового законодавства та його суперечливість вже давно призвели до того, що майже всі компанії працюють у тіньовому бізнесі (за офіційними даними, 40%) і приховують свої доходи.

16.4. Державний бюджет і його структура

Державний бюджет розглядається як:

- ✓ найбільший централізований грошовий фонд у розпорядженні уряду;
- ✓ план формування та використання фінансових коштів держави впродовж року, тобто це річний баланс доходів і витрат держави.

Державні бюджети формуються на різних рівнях управління — державному, місцевому, регіональному. Сукупність бюджетів усіх рівнів називається **бюджетною системою**. Бюджетна система у більшості країн є **децентралізованою**, тобто має різні рівні. Наприклад, в унітарних країнах вона є дворівневою (існує державний і місцевий бюджети), у країнах з федеративним устроєм є бюджети земель, штатів, префектур та інших адміністративно-територіальних одиниць. Бюджет називається **консолідованим (зведеним)**, якщо він розглядається як сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи.

Бюджетна система України складається з державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим і місцевих бюджетів, до яких належать обласні бюджети, бюджети міст, районів, селищ і сіл. До складу бюджету входять також і позабюджетні фонди, в яких концентруються грошові кошти, призначені для цільового використання (наприклад, Пенсійний фонд).

Державний бюджет є основою всієї фінансової системи країни, він допомагає досягти рівноважного розвитку економіки та культури на всій території країни. Для цього кошти бюджету розподіляються на потреби суспільства з урахуванням їхньої пріоритетності впродовж певного проміжку часу. У майбутньому роль бюджету зростатиме, тому що він разом з позабюджетними фондами є фінансовою основою для здійснення соціальних реформ, переходу на вищий рівень соціального обслуговування населення.

Будь-який бюджет складається з двох частин:

1) доходи — показує джерела та величину державних доходів;

2) видатки — показує джерела та величину державних витрат.

Їх співвідношення залежить від державного устрою, рівня економічного розвитку країни, державної регуляторної політики та ін.

Приміром, Державний бюджет України на 2003 р. мав таку структуру:

I. Стаття доходів:

- ✓ *податкові надходження* (66,6%) — загальнодержавні, місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі;
- ✓ *неподаткові надходження* (27,2%) — доходи від власності, адміністративні збори, надходження від штрафів і фінансових санкцій від приватизації державного майна та ін.;
- ✓ *доходи від операцій з капіталом* (0,8%);
- ✓ *трансферти* (5,2%) — кошти, отримані місцевими бюджетами з державного бюджету на безоплатній і незворотній основі;
- ✓ *цільові позабюджетні фонди* (0,2%) — Пенсійний фонд, фонд соціального страхування, фонд соціального захисту інвалідів, Державний фонд охорони довкілля, фонд Чорнобиля, резервний фонд Кабінету Міністрів України для фінансування невідкладних витрат, пов'язаних із стихійними лихами, аваріями, іншими непередбачуваними заходами.

II. Стаття видатків:

- ✓ *поточні витрати* (88,5%) — фінансування державних підприємств і державного управління, військових потреб, соціально-економічних цілей (заробітна плата державним службовцям, охорона здоров'я, охорона довкілля, освіта), господарської діяльності держави, зовнішньоекономічної діяльності та ін.;
- ✓ *витрати на розвиток* (11,5%) — фінансування інвестицій та інноваційної діяльності (капіталовкладення у пріоритетні галузі та підприємства, структурна перебудова економіки та ін.).

16.5. Бюджетний дефіцит і державний борг

Якщо видатки бюджету перевищують його доходи, він називається **дефіцитним**, а якщо доходи перевищують витрати — **профіцитним**. Дефіцит бюджету є дуже частим явищем: немає держави, яка не стикалася б з бюджетним дефіцитом. У світовій практиці *Дефіцит бюджету — перевищення* склався стандарт, згідно з яким дефіцит не по *видатків держави над доходами* винен перевищувати 5% ВВП.

Види бюджетних дефіцитів:

- ✓ **структурний** — виникає тоді, коли держава цілеспрямовано розширює свої соціально-економічні функції (здійснює великі капіталовкладення в економіку або змушена фінансувати наслідки надзвичайних ситуацій);
- ✓ **циклічний** — зумовлений циклічним спадом виробництва. Він більш проблематичний, ніж структурний, і держава повною мірою відповідає за його появу.

У сучасній ринковій економіці, починаючи з 90-х років XX ст., у всіх країнах зростає участь держави в житті суспільства, і у зв'язку із цим щороку зберігається перевищення державних витрат над доходами, тобто дефіцит стає хронічним. В Україні така ситуація свого часу призвела до систематичних затримок з виплатою пенсій і заробітної плати державним працівникам, загрози емісії грошей, скорочення соціальних функцій держави.

Яким же має бути "ідеальний бюджет"? Нині існує три відповіді на це питання, представлені відповідними концепціями:

✓ **Концепція щорічно збалансованого бюджету** — держава повинна щороку прагнути до збалансованого бюджету, за якого витрати дорівнюють доходам. Якщо цього не робити, то неминуча інфляція, адже для покриття дефіциту центральні банки вдаватимуться до грошової емісії.

✓ **Концепція циклічно збалансованого бюджету** — бюджет не обов'язково повинен балансуватися щорічно, тому що будь-який бюджет завжди віддзеркалює

циклічний стан економіки. На фазі піднесення цілком природно, що доходи бюджету переженуть видатки, тому що доходи економічних суб'єктів у цей період зростають. На фазі спаду ці нагромаджені доходи бюджету перейдуть у розряд витрат, потрібних для стабілізації економіки, і буде спостерігатися дефіцит бюджету. Таким чином, спад замінюється піднесенням, і відповідно, дефіцит — профіцитом, а отже, як надлишок, так і нестача бюджету є бажаними.

✓ **Концепція функціональних фінансів** ґрунтується на другій концепції, але водночас питання про збалансованість бюджету вважається вторинним, тому що головне в економічній політиці — не бюджет, а економічна стабільність. Державний бюджет є лише інструментом для досягнення цілей розвитку економіки. Крім того, дефіцит не є таким вже й проблематичним явищем, тому що держава має у розпорядженні широкі можливості його фінансування.

Джерела покриття дефіциту бюджету:

✓ **емісійний** — через грошову емісію; якщо вона здійснюється без відповідного товарного покриття, то може загрожувати інфляцією;

✓ **беземісійний** — залучення кредитних коштів, наслідком якого є утворення державного боргу. **Державний борг** — це загальнона сума заборгованості уряду за боргу. **Державний борг** — це сукупна сума державними кредитами за весь час урядових боргів, нарахована за весь час існування країни існування країни.

Види державного боргу:

✓ **Зовнішній** — міжнародний кредит, який надається іншими державами або міжнародними організаціями. Нині до нього вдаються і слаборозвинені, і високорозвинені країни. Він вважається дуже обтяжливим, тому що країна має виконувати цілу низку цільових зобов'язань, а також розраховуватися високими відсотками або цінними товарами.

✓ **Внутрішній** — заборгованість держави своїм громадянам і підприємствам. У цьому разі центральний банк випускає в обіг боргові зобов'язання (облігації ОДВП — облігації державної внутрішньої позики), які продаються на відкритому ринку всім охочим. Виторг від продажу облігацій використовується для покриття бюджетного дефіциту та включається до статті доходів. Покупці зацікавлені у купівлі ОДВП, тому що їм гарантовано тверді доходи у вигляді відсотків за облігаціями. Держава пропонує досить високий відсоток, щоб заохотити власників фінансових коштів. З цієї причини на ринку цінних паперів відбувається "**ефект витіснення**" — частина продавців інших цінних паперів залишає ринок, не витримуючи конкуренції.

Державний борг хоча й сприяє покриттю поточного дефіциту бюджету, часто має непоправні для економіки та суспільства наслідки:

✓ важкість державного боргу несуть всі платники податків, тому що для його покриття держава часто підвищує податки, через це знижуються темпи розвитку виробництва і національний дохід; одночасно вигоду від боргу держави мають тільки покупці державних облігацій;

✓ проблема покриття боргу може призвести до нових боргів, а це ще більше збільшує величину боргу;

✓ державний борг може передаватися з покоління в покоління, збільшуючись у розмірах;

✓ для покриття державного боргу держава може вдатися до зменшення соціальних витрат.

Дії держави з приводу погашення суми кредиту та залучення нових позик називаються **управлінням державним боргом**. Вирізняють такі засоби управління:

✓ **рефінансування** — випуск нових позик, щоб розраховуватися з держателями

облігацій старої позики;

✓ **конверсія** — зміна умов позики щодо дохідності, яка передбачає зміни у величині відсотків за позиками;

✓ **консолідація** — зміни умов позики щодо терміну оплати. Можлива через перехід короткострокових позик у довгострокові, а також перетворення позики в довгострокові іноземні інвестиції. Останнє означає, що іноземним кредиторам пропонується придбати національну нерухомість, взяти участь у програмах приватизації країни, спільному бізнесі та ін. Такі заходи хоча й послаблюють важкість боргу, але можуть призвести до надмірного збільшення іноземного капіталу в національній економіці без відповідних капіталовкладень.

Розділ № 4. Світова економіка.

17. Міжнародний поділ праці як фактор формування світової торгівлі

Міжнародна торгівля — це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, які виникають в обміні товарами та послугами між різними країнами. Міжнародна торгівля є найдавнішою формою міжнародних економічних відносин. На її основі склалися міжнародна міграція трудових ресурсів, міжнародна міграція капіталу, міжнародна валютна система та міжнародне науково-технічне співробітництво.

Фактором формування міжнародної торгівлі є **міжнародний поділ праці (МПП)** — спеціалізація окремих країн на виробництві певного виду продукції для її продажу на світовому ринку.

Спочатку МПП відбувався під впливом *природних чинників* — тобто відмінностей країн у природнокліматичних умовах, територіальному розташуванні, забезпеченості трудовими ресурсами, розміщенні корисних копалин та ін. Так, Голландія історично спеціалізувалася на виготовленні м'ясо-молочної продукції, Бразилія — кави, Таїланд — рису.

На сучасному етапі на МПП дедалі більше впливають *науково-технічні фактори* — наявність наукомістких технологій і техніки, рівень розвитку виробничих сил. Причини поглиблення МПП:

✓ виробництво однієї країни не в змозі **Міжнародна торгівля** — це забезпечити її жителів усіма потрібними *сукупність товарно-грошових* товарами високої якості та за доступною ціною; *відносин, які виникають в обміні*

✓ потрібний постійний обмін науково- *товарами та послугами на* технічною інформацією, без якого неможливо *світовому ринку* підтримувати виробництво на високому рівні;

✓ висока вартість науково-технічних досліджень та їх впровадження робить ефективними лише масове виробництво продукції, а отже, орієнтує його на світовий ринок;

✓ розгортання НТП, масштаби оновлення науки та техніки досягли таких розмірів, що здійснити їх силами однієї, навіть дуже великої держави, неможливо. Досягнення НТР, яке використовують у межах певної країни, дає змогу настільки збільшити випуск продукції у короткий термін, що внутрішні рамки країни виявляються надто вузькими для її повного споживання. Тому виробництво виходить на світовий рівень.

МПП проявляється в таких формах:

✓ **спеціалізація** країн на здійсненні окремих операцій або виготовленні продукту:

а) міжгалузева;

б) внутрішньогалузева:

- **подетальна** (виробництво комплектуючих, вузлів, деталей);
- **предметна** (вироби певного типу та розміру);
 - **поопераційна** (зосередження на окремих операціях — виробництво, складання виробу та ін.);

✓ **кооперація** — співпраця спеціалізованих підприємств з приводу випуску готової продукції;

✓ **комбінування** — об'єднання на одній території підприємств різних галузей, які використовують сировину та відходи один одного, причому підприємства можуть належати різним державам.

Переваги МПП для країн:

✓ кожна країна обирає таку спеціалізацію, яка дає їй змогу найбільш раціонально використовувати свої ресурси та підвищувати рівень виробництва;

✓ участь у МПП прискорює розвиток НТП у кожній країні, стимулює запровадження нових технологій, підвищує якість продукції;

✓ кожна країна зосереджується на створенні тих товарів і послуг, які їй коштують дешевше, та відмовляється від затратних виробництв; в результаті країни отримують через міжнародну торгівлю повний обсяг споживчих та інвестиційних товарів за нижчими цінами;

✓ розвиток і поглиблення МПП призвели до появи процесу **глобалізації** — суттєвого збільшення взаємозалежності країн, внаслідок чого певні економічні процеси розповсюджуються в усьому світі. Таким чином, людство рухається до моделі, де економіки окремих країн функціонують у рамках єдиної економічної системи, і тому зникають бар'єри між країнами.

Нині можна вирізнити такі складники глобалізації:

✓ **глобалізація ринків** — об'єднання історично віддалених і відмінних один від одного національних ринків у єдиний ринковий простір, внаслідок чого утворюється глобальний ринок;

✓ **глобалізація виробництва** — розміщення виробництва товарів у будь-якій точці планети, де є для цього найсприятливіші умови. Так, компанія "Дженерал Моторс" в усьому світі має 32 тис. постачальників та 11 тис. дилерів.

Глобалізація допомагає країнам **Глобалізація** — поступове підвищення досягти високих темпів економічного ступеня взаємозалежності та зростання, підвищити рівень життя, взаємозв'язку між різними країнами задовольнити різноманітні потреби, знизити світу

виробничі витрати, підвищити якість продукції та ін. Проте вона має і негативні риси, тому що економіки втрачають свої національні особливості, посилюється їхня залежність від світових тенденцій. Уряди країн, які залучаються до світової економіки, відчутно втрачають контроль над економіко-політичними процесами всередині країни, особливо це стосується нерозвинених країн. На глобальну економічну ситуацію дедалі більше впливають різні міжнародні структури — Міжнародний валютний фонд, ООН, Світова організація торгівлі, Світовий банк та інші установи, а також найрозвиненіші країни.

18. Торгівельний баланс і його структура

Торгівельний баланс — це документ, у якому фіксуються експортні та імпорتنі потоки товарів країни впродовж року. Він містить три частини:

- ✓ надходження від експорту;
- ✓ платежі за імпортом;
- ✓ експортно-імпортне сальдо (різниця між експортом та імпортом).

Якщо сальдо позитивне (активне), тобто експорт більший за імпортом, тоді баланс

вважається **профіцитним (активним)**. Якщо сальдо від'ємне (пасивне), тобто експорт менший за імпорт, тоді баланс **дефіцитний (пасивний)**.

Дефіцит чи профіцит балансу залежить від особливостей певної країни: її місця у світовому суспільстві, загальної економічної політики, зовнішньоторговельної політики, циклічних коливань в економіці, інфляції, досягнень країни в НТП та ін.

Стан балансу відображає конкурентоспроможність певної країни на світовому ринку, силу або слабкість економіки. Більш бажаним є активний баланс. Розвинені країни використовують активне сальдо для капіталовкладень за кордоном і створення "другої економіки". Країни, що розвиваються, використовують надлишкові кошти для оплати міжнародних зобов'язань і внутрішнього розвитку.

Пасивний баланс вважається небажаним і зазвичай оцінюється як ознака слабкості зовнішньоекономічних позицій певної країни. Це справедливо для країн, що розвиваються. Водночас високорозвинені країни теж стикаються з дефіцитним торговельним балансом, але він пояснюється іншими причинами. Наприклад, у 70-і роки дефіцит торговельного балансу США був пов'язаний з активним просуванням на їх ринок міжнародних конкурентів (компаній Західної Європи, Японії, Південної Кореї та ін.) з виробництва наукомістких товарів.

Загалом вважається, що дефіцит балансу, з одного боку, свідчить про низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світовому ринку, а з іншого — для споживачів він є певним чином вигідним, тому що на ринку з'являється багато якісних і дешевих імпортованих товарів.

Що стосується України, то в різні роки спостерігається різний стан торговельного балансу. Водночас незмінним є те, що в структурі експорту переважають сировинні товари, а в структурі імпорту — енергоносії (нафта, газ). Це свідчить про низький рівень конкурентоспроможності української економіки та її продукції на світовому ринку.

19. Види зовнішньоторговельної політики

Зовнішньоторговельна політика — це напрям державної політики, пов'язаний з регулюванням міжнародних потоків товарів і послуг, який здійснюється для набуття найбільших переваг і зміцнення позицій країни на світовому ринку.

Історично склалося два протилежних підходи до зовнішньоторговельної політики — протекціонізм і лібералізм.

Протекціонізм (лат. *proiectio* захист, прикриття) — економічна політика держави, спрямована на захист вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Протекціонізм передбачає запровадження перепон для імпорту товарів у певну країну. Його використовують в основному слаборозвинені країни щодо більш розвинених.

Зовнішньоторговельна політика — це державне регулювання міжнародних потоків товарів і послуг для отримання найбільших переваг і зміцнення позицій країни на світовому ринку

Форми протекціонізму:

- ✓ **селективний (вибірковий)** — спрямований проти окремих країн або товарів;
- ✓ **колективний** — об'єднання країн проти інших держав;
- ✓ **галузевий** — захист певних галузей;
- ✓ **прихований** — здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Інструменти протекціонізму:

- ✓ тарифні бар'єри;

Протекціонізм — зовнішньоторговельна

✓ нетарифні бар'єри

✓ добровільне обмеження експорту.

політика держави, що здійснюється для

захисту вітчизняних виробників від

іноземних конкурентів

Тарифні бар'єри:

1) Тарифи (мито) — обов'язкові платежі (податки), які стягуються з товарів, що перетинають кордон країни. Види мита:

✓ **Імпортні (ввізні)** — на імпорт товарів, призначених для продажу на внутрішньому ринку. Їх застосування підвищує ціну товарів і дає перевагу вітчизняній продукції. Імпортні мита також є вагомим джерелом поповнення державного бюджету. Що нижчим є рівень розвитку країни, то більшу питому вагу в доходах бюджету посідають імпортні мита.

✓ **Експортні (вивізні)** сплачуються на експортовані товари. Застосовуються для окремих товарів, вивезення яких держава прагне скоротити.

✓ **Транзитні** — стягуються під час перевезення товарів через країну.

Якщо мито запроваджується тільки для поповнення бюджету, то його ставки порівняно невеликі, і воно називається **фіскальним митом**. Наприклад, якщо країна зацікавлена в імпорті певного товару, то встановлюється невисокий тариф. Однак якщо ставиться мета створити несприятливі умови для іноземних конкурентів, то мито називається **протекціоністським**. Воно може бути дуже високим.

2) Митні збори — збори за митне оформлення, супроводження, зберігання вантажів на митних складах, консультації та ін.

Мито та митні збори підвищують ціну товарів. Крім того, вони майже завжди знижують рівень добробуту країн, що торгують. Так, споживачі імпортних товарів змушені платити більшу ціну за їх придбання або ж купувати їх у меншій кількості. Водночас зі зростанням цін на імпортну продукцію можуть підвищуватися ціни і на вітчизняні товари, тож виникає ймовірність масового підвищення цін.

Нетарифні бар'єри:

✓ **Квоти** — кількісне обмеження товарів, що підлягають експорту або імпорту.

Види:

- **Експортні** — використовують для обмеження вивезення рідкісних товарів або ресурсів, а також для підвищення світових цін на цю продукцію.
- **Імпортні** — застосовують для обмеження імпорту іноземної продукції для захисту вітчизняних виробників або урізноманітнення імпорту, щоб позбутися залежності від будь-якої однієї країни. Квота вважається більш ефективною, ніж імпортне мито, тому що певний товар можуть завозити у більшій кількості навіть за умов високого мита, а квота повністю забороняє імпорт товару понад встановлену норму.
- **Ембарго** — повна заборона ввезення (вивезення) певного виду товару або всіх товарів.

✓ **Ліцензування** — видача державними органами особливого дозволу (ліцензії) для імпорту (або експорту) товарів на певний термін. Підвищуючи ціну ліцензій або обмежуючи їхню кількість, можна домогтися не тільки обмеження експорту (імпорту), а й погіршення умов торгівлі у зв'язку з додатковими витратами на оформлення торговельних процедур. Види ліцензій:

- **індивідуальні** — разовий дозвіл на експорт (імпорт) товару;
- **відкриті індивідуальні** — дозвіл на експорт (імпорт) товару без обмеження кількості;
- **генеральні** — постійно діючі дозволи на експорт (імпорт) без обмеження в кількості та часі.

✓ **Надмірні вимоги до якості товарів.**

✓ **Складні бюрократичні процедури митного контролю.**

Добровільне обмеження експорту — нова форма торговельних бар'єрів. Іноземні компанії вдаються до добровільного обмеження свого експорту у певні країни, щоб уникнути більш жорстких торговельних бар'єрів.

Політику протекціонізму не можна оцінити однозначно. Вона має свої переваги та недоліки. Так, вважається, що вона захищає інтереси вітчизняних виробників, але досвід свідчить, що економічне зростання відбувається швидше у тих країнах, які умовляються від торговельних бар'єрів. Насправді протекціонізм, відгороджуючи галузі від іноземної конкуренції, послаблює в них спонукальні стимули до НТП, зниження витрат, підвищення якості. Він призводить до зростання цін, економічного застою, обмежує можливості споживачів задовольнити свої потреби. До того ж відповідні заходи країн — торговельних партнерів можуть завдати збитків національному господарству.

Крайнім проявом протекціонізму є "торговельні війни", за яких країни встановлюють жорсткі заходи щодо обмеження доступу на їхні внутрішні ринки. У торговельних війнах програють усі сторони, тому вони дуже небезпечні.

Супротивники протекціонізму вважають більш **Лібералізм** (вільна ефективною політику **лібералізму (вільної торгівлі) — торгівля**) — політику, яка не передбачає жодних обмежень у зовнішньоторговельна міжнародній торгівлі. У цьому разі митні органи не політика, яка базується на стягують мито, а виконують лише реєстраційні функції. принципі порівняльних Таким чином, держава не впливає на міжнародну переваг і не передбачає торгівлю та забезпечує максимальну свободу для дії жодних обмежень у ринкових сил у прагненні отримати найбільші вигоди від міжнародній торгівлі економічного обміну.

Вільна торгівля базується на принципі порівняльних переваг, завдяки якому можна досягти ефективнішого розподілу ресурсів і вищого рівня матеріального добробуту. На відміну від лібералізму протекціонізм ігнорує вигоди від спеціалізації, тому що країни змушені для задоволення своїх потреб користуватися лише внутрішніми ресурсами, а отже, спрямовувати частину ресурсів з ефективного їх використання на неефективний. Лібералізм стимулює конкуренцію, змушує місцеві компанії переходити на витратні технології, сприяє економічному зростанню кожної країни. Таким чином, лібералізм вигідний усьому світові. Проте на практиці його реалізувати доволі складно, тому що неможливо реалізувати повну свободу конкуренції та рівність торговельних партнерів.

Ось чому в сучасній міжнародній торгівлі використовують гнучку зовнішньоторговельну політику, яка сполучає заходи протекціонізму та лібералізму. Наприкінці ХХ ст. лише 20% світового товарообігу здійснювалося за принципами вільної торгівлі.

20. Міжнародні організації з регулювання торгівлі

Генеральна угода про тарифи і торгівлю скорочено ГАТТ, або ГАТТ) — багатостороння угода з питань здійснення міжнародної торгівлі. Це кодекс правил поведінки у сфері міжнародної торгівлі країн-учасниць. ГАТТ створено 1947 р.; а з 1995 р. вона почала називатися **Світовою організацією торгівлі** (скорочено WTO, або СОТ). Нині до її складу входить понад 135 країн, і таким чином контролюється 90% світового товарообігу. Основними органами СОТ є:

- ✓ сесії, які проводяться двічі на рік;
- ✓ рада, яка включає представників усіх країн-учасниць;
- ✓ секретаріат, штаб-квартира якого розташована у Женеві.

Функції СОТ:

✓ здійснення контролю за країнами-учасниками у сфері виконання ними прийнятих зобов'язань;

✓ організація та проведення багатосторонніх торгівельних переговорів, на яких розглядаються актуальні проблеми міжнародної торгівлі.

Принципи СОТ у здійсненні зовнішньоторговельної політики:

✓ надання режиму найбільшого сприяння (кожна країна надає партнеру ті самі права та пільги, які вона призначає для інших);

✓ усунення дискримінації країн у міжнародній торгівлі;

✓ відмова від кількісних обмежень у міжнародній торгівлі та перехід до політики митних тарифів;

✓ надання сприятливого режиму міжнародної торгівлі країнам, що розвиваються;

✓ сприяння лібералізації міжнародної торгівлі, зниження митних тарифів.

Конференцію ООН з питань торгівлі та розвитку скорочено UNCTAD, або ЮНКТАД) створено 1964 р. До неї входять усі держави — члени ООН (понад 180 держав і міжнародних організацій). Вищий орган — Сесія ЮНКТАД, яка проводиться чотири рази на рік. Головні допоміжні органи — Комісія з питань сировинних товарів, Комітет з питань морських перевезень, Комітет з промислових товарів, Комітет з питань передачі технологій, Комітет з питань економічного співробітництва між країнами, що розвиваються, та ін. Штаб-квартира розташована в Женеві.

Головна функція ЮНКТАД — вивчення та вирішення проблем міжнародної торгівлі у зв'язку з прискоренням економічного розвитку світового господарства та посиленням інтеграції країн. Завдання:

✓ сприяння розвитку рівноправного та всебічного співробітництва всіх країн, незалежно від рівня їхнього розвитку;

✓ встановлення принципів міжнародної торгівлі, які сприяють економічному зростанню світової економіки;

✓ розробка рекомендацій з питань проведення міжнародної торгівлі з урахуванням світових валютно-фінансових проблем;

✓ розробка прогресивних концепцій світового торгівельно-економічного співробітництва.

Комісію ООН з питань прав міжнародної торгівлі скорочено UNCITRAL, або ЮНСІТРАЛ) затверджено Генеральною Асамблеєю ООН 1966 р. для сприяння узгодженню та уніфікації права міжнародної торгівлі. До її складу входить більше 40 країн, вона проводить щорічні сесії. Завдання ЮНСІТРАЛ:

✓ координація роботи міжнародних організацій, які займаються питаннями права міжнародної торгівлі;

✓ залучення держав до участі у міжнародних конвенціях;

✓ розробка нових прогресивних міжнародних конвенцій у галузі права міжнародної торгівлі;

✓ підготовка кадрів;

✓ допомога у сфері права міжнародної торгівлі країнам, що розвиваються.

Особлива увага приділяється розробці єдиних норм права у сфері міжнародної торгівлі, міжнародних платежів, міжнародного арбітражу, міжнародних перевезень. За час свого існування ЮНСІТРАЛ розробила Конвенцію про морські перевезення вантажів (1978 р.), Конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.) та ін.

21.1. Елементи міжнародної валютної системи. Види валют

Міжнародна валютна система — це сукупність способів, засобів і

міжнародних організацій, за допомогою яких здійснюються платежі та розрахунки в межах світового господарства.

Елементи міжнародної валютної системи: **Міжнародна валютна система** — це система міжнародних відносин у сфері платежів і розрахунків в межах здійснення світового господарства

1. валюта;
2. міжнародні (колективні) гроші;
3. валютний курс;
4. валютні ринки;

1. міжнародні валютно-фінансові організації.

Валюта — загальна назва грошових одиниць різних країн, які використовують у міжнародних розрахунках.

Види валют:

- ✓ **національна** — встановлена законом грошова одиниця певної держави;
- ✓ **іноземна** — грошові кошти інших країн;
- ✓ **резервна** — в цій валюті центральні банки держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків у зовнішньоторговельних операціях. Резервний фонд країни включає: золото, ЗОН і вільно конвертовану валюту (зазвичай на сучасному етапі це долар США, фунт Великої Британії, єна Японії, євро як максимально стабільні валюти);

- ✓ **колективні** валюти, або міжнародні валютні одиниці — SDR, ECU євро.

SDR (спеціальні права запозичення) — розрахункова одиниця, яка являє собою безготівкові гроші у вигляді записів на спеціальних рахунках країни у міжнародному валютному фонді. Це наднаціональна валюта, яка діє тільки на рівні міждержавних економічних відносин країн — членів МВФ. Її вартість розраховується на основі стандартного кошика валют, куди входять п'ять основних світових валют. Частку валюти окремої країни у валютному кошику визначають на основі питомої ваги ВВП цієї країни у загальному ВВП усіх країн, які входять до кошика.

SDR існує з 1970 р. та використовується для:

- ✓ регулювання сальдо платіжних балансів країн (усунення їхніх дефіцитів);
- ✓ міжнародних платежів;
- ✓ придбання вільно конвертованої валюти.

ECU (європейська розрахункова одиниця) з'явилася 1979 р. як міжнародні гроші в Європейській валютній системі, що функціонувала в межах ЄС. Для її створення центральні банки країн ЄС виділили 20% своїх золотих запасів і 20% доларових активів, у обмін на це отримавши рахунки в ECU. Вартість ECU теж розраховується на базі кошика валют.

Євро — нова одиниця ЄС, яка діє замість ECU з 1.01.1999 р. і стала готівковою з 2002 р. в 11 країнах ЄС (1 ECU = 1 євро). Запровадження євро — важливий крок на шляху до ще більшої інтеграції країн ЄС. Їхній ринок перетворився на загальну валютну систему, якою управляє Європейська система центральних банків під керівництвом Європейського Центрального банку. Перехід до євро сприяє формуванню особливих фінансових механізмів країн ЄС, що може призвести до домінування євро над долларом США. Країни ЄС мають такі вигоди від запровадження євро:

- ✓ на рівні державних фінансів стає жорсткішою бюджетна дисципліна та втримується інфляція на рівні 1,5—2% на рік;
- ✓ уніфікуються податкові системи країн ЄС, тому що через відмінності вони щорічно втрачають 500—800 млрд дол.;
- ✓ змінюється стратегічне розташування сил на міжнародній арені на користь Європи.

Важливою властивістю будь-якої валюти є її **конвертованість** — (перетворення,

оберненість) — здатність національної валюти вільно обмінюватися на іноземні валюти.

Залежно від ступеня конвертованості розрізняють:

✓ **Вільно конвертовані** валюти — вони без обмежень обмінюються на будь-які інші валюти. В основному це валюти розвинених держав (США, Японії, Великої Британії, країн ЄС та ін.).

✓ **Частково конвертовані** — валюти тих держав, які запроваджують деякі валютні обмеження. Наприклад, забороняється оплата імпорту певних товарів іноземною валютою. Це характерно для країн, які розвиваються, та перехідних країн (Польщі, Росії, України).

✓ **Неконвертовані (замкнені)** — валюти, обмін яких на іноземні валюти заборонено. Це валюти планової економіки або деяких країн Африки та Азії, яким властива нестабільна економіка та політичний режим.

Таким чином, конвертованість валюти залежить від економічного потенціалу певної країни та стійкості її грошового обігу. У міжнародних розрахунках використовують саме вільно конвертовані валюти.

22. Валютні курси та валютні ринки

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у кількості валюти іншої країни. Валютний курс показує, скільки грошових одиниць іншої країни можна придбати за грошову одиницю певної країни. Основою валютного курсу є **валютний паритет** — встановлене співвідношення між двома валютами.

До Першої світової війни основою валютного курсу був **монетний паритет**, за якого валюти зіставлялися виходячи із вмісту золота у монеті. Наприклад, фунт містив 7,32 г золота, а долар — 1,505 г, тому монетний паритет фунта з долларом дорівнював $7,32 : 1,505 = 4,87$. Маємо валютний курс: 1 фунт = 4,87 дол. США.

У 20-і рр. XX ст. золоті монети були вилучені з обігу, і країни почали використовувати номінальний вміст грошової одиниці, тобто вартість грошової одиниці почала залежати від золотих запасів країни. Тому основою валютного курсу було співвідношення номінального золотого вмісту грошових одиниць.

З 70-х рр. XX ст. валюти втратили прив'язку до золота. У сучасних умовах використовують два види валютних курсів:

✓ **Фіксований** — встановлюється центральним банком держави на основі угоди зацікавлених країн. Зазвичай регламентуються межі коливань курсу національної валюти — **валютний коридор**, і якщо курс валюти наближається до нього або виходить за його рамки, то центральний банк продає або купує іноземну валюту на валютному ринку доти, доки курс національної валюти не стабілізується.

✓ **Плаваючий** — встановлюється на валютних ринках під впливом вільних коливань попиту та пропозиції валюти. У разі існування таких курсів їх зміни жодним чином не обмежуються, тому важко спрогнозувати динаміку експорту, імпорту, стану торговельного та платіжного балансів. Таким чином, плаваючий курс може стати фактором дестабілізації економіки, і тому країни прагнуть зафіксувати валютні курси.

Валютні курси у сучасній економіці постійно коливаються, тому розрізняють:

✓ **номінальний валютний курс (офіційний)** — визначається центральним банком країни, за ним здійснюються всі валютні операції держави;

✓ **реальний валютний курс (ринковий)** — визначається за допомогою

пропорцій товарного обміну країн. Підвищення або зниження реального курсу свідчить про рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Визначення курсів валют називається **валютним котируванням**. Котирування здійснюється на валютному ринку. **Валютний ринок** — економічний механізм, який забезпечує купівлю-продаж окремих валют і формування валютних курсів.

Суб'єкти валютного ринку:

- | | |
|--|---|
| ✓ фірми, організації та приватні особи, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю; | Фіксований валютний курс встановлюється центральним банком країни на основі Угоди зацікавлених країн. |
| ✓ центральні та комерційні банки; | |
| ✓ спеціалізовані фондові та валютні біржі, посередницькі (брокерські) фірми; | Плаваючий валютний курс встановлюється на валютних ринках під впливом вільних коливань попиту та пропозиції валюти |
| ✓ транснаціональні корпорації, які володіють активами у різних країнах і постійно здійснюють валютні операції. | |

Класифікація валютних ринків:

- ✓ За місцем здійснення валютних операцій:
 - **міжбанківський** — обмін валют між банками;
 - **біржовий** — через біржі.
- ✓ За обсягом валютних операцій:
 - **світовий**;
 - **регіональний** (наприклад, Європейський ринок валют охоплює Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих; Американський — Лос-Анджелес, Монреаль, Нью-Йорк, Чикаго; Азійський — Бахрейн, Гонконг, Сінгапур, Токіо);
 - **місцевий (внутрішній)** — у межах однієї держави.

Функції валютного ринку:

- ✓ обслуговування міжнародного товарообігу та обороту послуг і капіталів;
- ✓ формування валютних курсів;
- ✓ інструмент держави для проведення грошово-кредитної політики.

Операції на валютному ринку:

- ✓ **готівкові валютні операції (спот-операції)** — обмін валюти здійснюється в момент укладання контракту (65% усього валютного обороту);
- ✓ **строкові валютні операції** (форвардні, ф'ючерсні, опціони) — виплати здійснюються через певний час (становлять 10% валютного обороту).

22.1. Механізм формування валютних курсів та їхня динаміка

Валютні курси формуються під впливом попиту та пропозиції валюти.

Пропозиція валюти є прямою залежністю кількості валюти від валютного

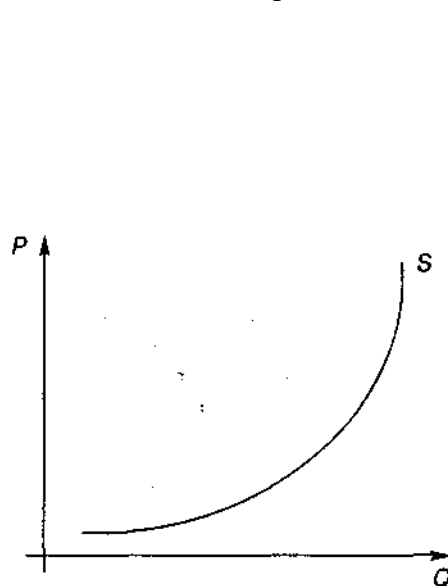


Рис. 21.2. Крива пропозиції валюти

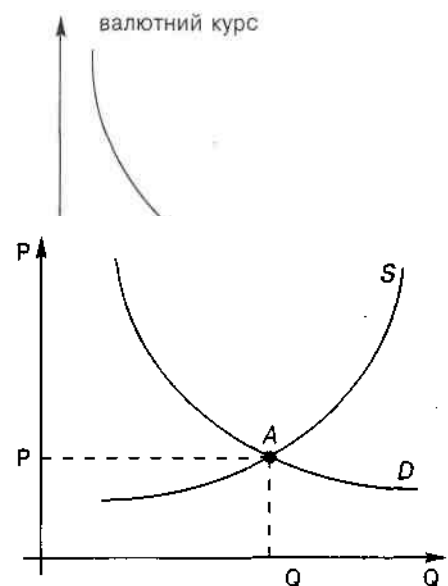


Рис. 21.3. Формування рівноважного валютного курсу

курсу (рис. 21.2). За вищого курсу валюти цієї країни для її жителів дешевше купувати іноземну продукцію, тому вони захочуть обміняти свою національну валюту на валюти інших країн. Таким чином, у обігу збільшується кількість національної валюти, тобто її пропозиція зростає. Внаслідок перетинання кривих попиту і пропозиції утворюється **рівноважний валютний курс**, за якого кількість валюти, яку хочуть придбати, дорівнює кількості валюти, яку хочуть продати (рис. 21.3).

Проте, як зображено на рис. 21.4—21.5, валютні курси постійно коливаються під впливом таких факторів:

✓ *Темпи зростання продуктивності праці* — низька продуктивність праці у певній країні зумовлює зростання витрат виробництва порівняно зі світовими. Для цієї країни це означає, що зростає імпорт і зменшується експорт, таким чином, падає попит на національну валюту, і вона знецінюється. Водночас зростає попит на іноземну валюту, а її курс підвищується.

✓ *Рівень інфляції* — висока інфляція у певній країні знецінює національну валюту, і її курс падає. Люди прагнуть позбутися знецінених грошей, міняють їх на стабільніші,

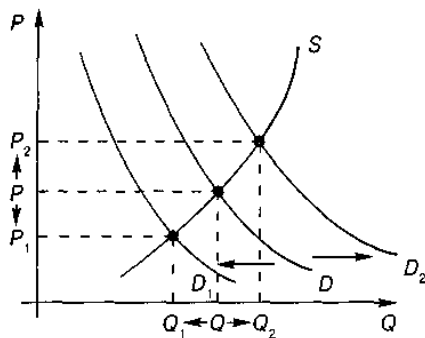


Рис. 21.4. Зміна попиту на валюту

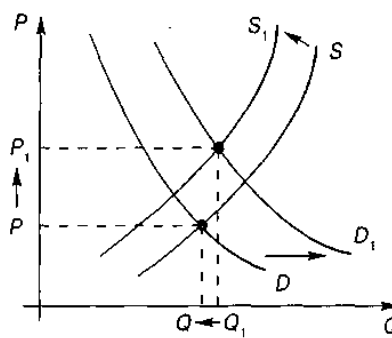


Рис. 21.5. Одночасні зміни попиту і пропозиції валюти

тому пропозиція національної валюти зростає, а попит на іноземну підвищується. Внаслідок цього національний валютний курс знижується, а іноземний зростає.

✓ *Рівень реальних ставок відсотка* — вищі відсоткові ставки у певній країні призводять до зростання її валютного курсу і зниження курсу іноземної валюти, тому що жителі інших країн прагнутимуть придбати фінансові активи цієї країни, і тим самим підвищують попит на її валюту і пропозицію своєї валюти.

✓ *Зростання доходів населення (добробуту країни)* може призвести до того, що підвищиться попит не лише на національні товари, а й на імпортні. Тому зросте попит на іноземну валюту, а отже, і пропозиція національної, тому національна валюта може знецінитися.

✓ *Очікування змін у валютних курсах* — очікування спаду валютного курсу призводить до ще більшого його зниження.

✓ *Стан платіжного балансу* — дефіцит балансу означає, що країні потрібна іноземна валюта для розрахунків з імпорту, для повернення інвестицій і міжнародних кредитів. Це призводить до підвищення попиту на іноземну валюту та зменшення попиту на національну. Курс національної валюти знижується.

✓ *Зміни смаків споживачів* — переваги імпортних товарів над вітчизняними призводять до підвищення попиту на іноземну валюту, зниження попиту на національну валюту та зростання її пропозиції. Курс національної валюти зменшується, іноземної — зростає.

✓ *Державна політика на валютному ринку*. Центральні банки часто здійснюють **валютну інтервенцію** — втручаються у функціонування валютного ринку для впливу на валютні курси. Якщо уряд прагне підвищити курс своєї валюти, то центральний банк

активно скуповує власну валюту, використовуючи резерви іноземних валют. Ця політика називається **ревальвацією** — підвищенням курсу валют. Якщо банк прагне знизити курс національної валюти, то він вдається до **девальвації** та здійснює масовий продаж національної валюти і купівлю іноземної. Тоді курс національної валюти знижується, а експорт цієї країни стрімко зростає. Через це в країну надходять іноземні валюти, тобто відбувається зростання пропозиції іноземної валюти. Попит на національну валюту збільшується, а її курс знову підвищується.

Ревальвація — заходи центрального банку щодо підвищення курсу власної валюти.

Девальвація — заходи центрального банку щодо зниження курсу національної валюти

23. Платіжний баланс країни

Платіжний баланс — це документ, в якому фіксуються всі платіжні операції країни за певний проміжок часу (рік). У ньому відображено підсумки всіх економічних угод між фірмами, домогосподарствами, державою та банками певної країни та іншими країнами.

Баланс містить три розділи:

1. рахунок поточних операцій;
2. рахунок руху капіталів;
3. офіційні резерви.

Платіжний баланс — це документ в якому систематизовано всі платіжні операції країни впродовж року

За кожним з них фіксуються надходження валюти, платежі та сальдо (табл. 21.1).

Таблиця 21.1. Статті платіжного балансу умовної країни

Статті	Надходження (+)	Платежі (-)	Сальдо
I. Рахунок поточних операцій			
1. Імпорт товарів	+2		
2. Експорт товарів		-4	
3. Торгівельний баланс			-2
4. Експорт послуг	+6		
5. Імпорт послуг		-8	
6. Баланс товарів і послуг			-4
7. Чисті доходи від інвестицій			-1
8. Чисті грошові перекази			+3
9. Баланс поточних операцій			-2
II. Рахунок руху капіталів			
10. Приплив капіталів у країну	+1		
11. Відплив капіталів з країни		-2	
12. Баланс рахунку капіталів			-1
13. Баланс за поточними операціями та руху капіталів			-3
III. Офіційні резерви			
14. Зміни офіційних резервів			+3
15. Офіційний зведений підсумок			0

Рахунок поточних операцій відображає свідчення про торгівлю країни товарами та послугами з іншими країнами. Стаття 3 — це торговельний баланс країни, він може бути активним (мати позитивне сальдо) або пасивним. У нашому випадку він становить -2, отож баланс є пасивним, тобто імпорт більший за експорт. З урахуванням балансу послуг він становить -4.

Стаття 7 (**чисті доходи від інвестицій**) — різниця між доходами, отриманими від вітчизняних інвестицій в інших країнах, і доходами від інвестицій іноземних

інвесторів у цій країні. Таким чином, це різниця між отриманими та виплаченими цією країною відсотками та дивідендами. Вона становить -1, і це означає, що країна впродовж року інвестувала за кордон менше іноземних інвестицій, ніж приймала.

- ✓ посилилася інтернаціоналізація господарського життя;
- ✓ поширилося міждержавне регулювання світових господарських зв'язків;
- ✓ з'явилася потреба спільного вирішення проблем нестабільності світової економіки.

Серед основних валютно-фінансових інститутів особливе місце посідають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), або Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — спеціалізована установа ООН, створена у Бреттон-Вудсі (США) 1944 р., почала своє функціонування 1947 р. Штаб-квартира розміщується у Вашингтоні. До його складу входить понад 180 держав, у тому числі й Україна (з 1992 р). Капітал МВФ складається з внесків країн-учасниць відповідно до встановленої для кожної країни квоти. Головний акціонер МВФ — США (квота становить 17,78%), потім Німеччина та Японія (по 5,48%), Франція та Велика Британія (по 4,98%), квота України — 0,69%.

Керівні органи — Рада управляючих і директорат. Рада є основним органом, який вирішує принципові питання (прийняття нових членів, перегляд квот, розподіл чистого доходу). До його складу входять міністри фінансів та управляючі центральних банків країн, збирається раз на рік. Директорат — виконавчий орган, який регулює поточну діяльність, до його складу входять 22 директори з різних країн.

Голоси країн у керівних органах розподіляються виходячи з розміру їхніх квот.

США та ЄС як володарі найбільшого числа голосів мають право вето з більшості рішень, які приймаються.

Функції МВФ:

- ✓ регулювання валютних курсів;
- ✓ консультування з фінансових і валютних питань;
- ✓ надання валютних кредитів своїм членам для покриття дефіциту платіжних балансів.

Кредити надають тільки офіційним органам країн-учасниць: центральним банкам, казначействам, валютним фондам. Максимальний розмір кредитів залежить від квоти країни-позичальника. Кошти фонду надають у формі чотирьох кредитних часток (траншів), терміни погашення кредиту в середньому становлять 3—5 років, відсоткові ставки — 6—7% на рік.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), або Світовий банк — міжурядова кредитно-фінансова організація, створена 1944 р., почала функціонувати 1946 р. Заснований у Бреттон-Вудсі. Штаб-квартира в Вашингтоні.

Завдання МБРР — сприяння економічному розвитку країн-членів через надання довгострокових банківських кредитів переважно країнам, що розвиваються. Він фінансує капіталовкладення на створення інфраструктури (доріг, шкіл, електростанцій, сільського господарства), програми соціального забезпечення, структурні зміни в економіці, технічну допомогу, здійснює експертні поради. Позики надають і державним підприємствам, і приватним, але за умов гарантії своїх урядів.

Членами МБРР є країни — учасниці МВФ. Президентом МБРР обирається представник США як власник максимальної квоти. Кошти МБРР складаються із статутного капіталу, який залучається за рахунок випуску власних облігацій і доходів від власної діяльності.

Проекти МБРР в Україні — модернізація податкової системи, зміни у фінансовому секторі, розвиток приватного сектору, розвиток експорту, перебудова

вугільної промисловості, підтримка соціального захисту населення та ін.

МБРР має три дочірні організації:

✓ **Міжнародна фінансова корпорація (МФК)** створена для фінансування приватного підприємництва. Зосереджена на країнах, що розвиваються, та країнах Східної Європи. Кредити МФК не потребують гарантій уряду, термін — до 15 років. Кредитуються тільки високорентабельні підприємства.

✓ **Міжнародна асоціація розвитку (МАР)** — існує з 1956 р., фінансує країни, що розвиваються. Надає безвідсоткові кредити на термін до 50 років, стягуючи лише комісійні на покриття своїх адміністративних витрат. Кредити можуть отримати тільки слаборозвинені країни, з доходом на особу не більше 400 дол. на рік. МАР повністю управляється МБРР і часто здійснює з ним спільні проекти.

✓ **Багатостороння агенція гарантій інвестицій (БАГІ)** створена 1988 р., сприяє потокам інвестицій у країни, що розвиваються, через їх страхування від некомерційних ризиків (скасування конвертованості національної валюти, експропріація майна інвестора, війна, політичні перевороти, невиконання контракту внаслідок урядового рішення). Крім того, БАГІ надає консультаційні та інформаційні послуги країнам-учасникам щодо інвестування. Термін гарантій становить 15—20 років.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) — міжнародний банк, створений 1990 р. До нього входить приблизно 60 країн, в тому числі: Австралія, Єгипет, Ізраїль, Канада, Марокко, Мексика, Нова Зеландія, Південна Корея, США, Японія. Штаб-квартира розташована в Лондоні. Головне завдання — сприяти переходу європейських соціалістичних країн до ринкової економіки та розвитку приватного бізнесу.

Функції ЄБРР:

✓ надання кредитів на масштабні проекти в галузях енергетики, транспорту, зв'язку, охорони довкілля та ін. (в основному недержавним структурам);

✓ взаємодія з урядами, приватними підприємствами та міжнародними організаціями;

✓ консультаційні послуги;

✓ технічна допомога (підготовка кадрів, підвищення кваліфікації).

Керівні органи — Рада управляючих, Рада директорів і Президент. Рада управляючих — вищий розпорядний орган, включає по два представники від кожного учасника ЄБРР. Він приймає нових членів до ЄБРР, обирає директорів і Президента ЄБРР, розподіляє доходи, регулює статутний капітал та ін. Рада директорів — головний виконавчий орган.

Пріоритетні проекти ЄБРР в Україні — конверсія, розвиток сільського господарства, приватизація, транспорт, телекомунікації, охорона довкілля.

24. Міжнародне підприємництво та об'єктивні умови його появи

Міжнародне підприємництво — сукупність угод, які укладають і виконують через національні кордони. Міжнародне підприємництво пов'язано з переміщенням ресурсів, товарів і послуг з однієї країни в іншу. На нього впливає багато чинників, у тому числі мовні відмінності країн, традиції, валютні курси, політичні перешкоди, митні бар'єри та ін.

Умови появи та поширення **Міжнародне підприємництво** — сукупність угод, які укладають і виконують через національні кордони і які пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів і послуг у міжнародному

✓ поглиблення міжнародного поділу праці та створення світового ринку

✓ розвиток міжнародного кредиту;

сукупність угод, які укладають і виконують через національні кордони і які пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів і послуг у міжнародному

✓ розвиток транснаціональних масштабі корпорацій у різних країнах.

Причини участі компаній у міжнародному підприємстві:

- ✓ рамки національного ринку стають надто вузькими для вигідного застосування на ньому надлишкового капіталу;
- ✓ за допомогою виходу на закордонні ринки продовжується існування товару на ринку;
- ✓ отримання додаткових прибутків і збільшення обсягів продажу;
- ✓ бажання підприємств краще використовувати ресурси та знизити витрати за рахунок доступу до більш дешевих сировини, робочої сили, землі;
- ✓ ускладнення та підвищення різноманіття потреб, які неможливо задовольнити силами національних виробників;
- ✓ рамки внутрішнього ринку обмежують зростання компаній, особливо якщо в країні діє антимонопольне законодавство;
- ✓ використання переваг ділових зв'язків і кооперації партнерів, їхнього досвіду та зв'язків;
- ✓ пільговий режим інвестування в іншій країні;
- ✓ розподіл ризику між внутрішніми та зовнішніми ринками;
- ✓ об'єднання фінансових зусиль для здійснення наукових досліджень;
- ✓ підвищення престижу компанії за рахунок набуття статусу міжнародної.

Міжнародне підприємництво має свої особливості для різних країн:

- 1) *індустріально розвинені країни* активізують діяльність розширення експорту;
- 2) *країни, що розвиваються*, прагнуть підвищити активність власного капіталу у розвитку національної економіки та виході на світовий ринок;
- 3) *країни перехідної економіки* прагнуть поліпшити свій економічний стан на світовій арені, залучити закордонні високі технології, управлінський досвід, іноземні капіталовкладення.

Форми міжнародного підприємництва:

- ✓ зовнішня торгівля;
- ✓ вільні економічні зони;
- ✓ спільні підприємства;
- ✓ торгівля ліцензіями, ноу-хау та ін.
- ✓ науково-технічне співробітництво;
- ✓ спорту товарів, зростання поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та технологій, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних, матеріальних і трудових ресурсів.

У часи Римської імперії, у Середньовіччі, прообразом БЕЗ були центри вільної торгівлі — вільні міста, вільні порти (Генуя, Мальта та ін.), де влаштувалися безмитні склади товарів. В Україні 1817 р. перший вільний порт створено в Одесі, з часом такі порти перетворилися на БЕЗ.

Особливо інтенсивно БЕЗ почали створюватися в країнах Європи й Америки у 50-і рр. XX ст. У США нині налічується 300 БЕЗ, у всьому світі — більше тисячі, вони забезпечують приблизно 30% світового товарообігу.

У межах БЕЗ передбачено такі пільги для іноземних і вітчизняних підприємств:

- ✓ звільнення від сплати митних платежів на експортні й імпорتنі операції у межах БЕЗ;
 - ✓ знижені ставки мита в імпорті товарів, призначених для внутрішнього ринку;
- Вільні (спеціальні) економічні зони(БЕЗ) - частина території країни, на якій встановлюється спеціальний режим господарської діяльності, що сприяє заохоченню іноземного капіталу**

- ✓ занижені податкові ставки;
- ✓ зменшені розміри орендних платежів;
- ✓ спрощена система найму та звільнення робочої сили;
- ✓ наявність необхідної доступної інфраструктури;
- ✓ самостійне визначення термінів амортизації основного капіталу;
- ✓ застосування договірних цін у реалізації товару всередині зони та на експорт;
- ✓ право участі в управлінні БЕЗ;
- ✓ звільнення капіталу від податку у переказі за кордон;
- ✓ спрощена процедура виїзду та в'їзду;
- ✓ свобода вибору джерел фінансування операцій.

Можна виділити такі види БЕЗ:

✓ **Зони вільної торгівлі** — найпоширеніші. Мають за мету заохочення торгівлі, прискорення торгівельних операцій, зниження торгівельних витрат. Вони забезпечують перевезення, обробку та зберігання вантажів. У них створюється пільговий імпоротно-експортний режим (зниження розміру мита та обсягів митного контролю). До зон вільної торгівлі належать вільні порти, безмитні склади, транзитні зони, митні зони на окремих підприємствах.

✓ **Експортні промислові зони** — передбачають пільговий експортно-імпорتنний режим, пільгове фінансування та оподаткування іноземного й національного капіталу, їхня мета — виробництво продукції на експорт.

✓ **Імпортні промислові зони** — створені для стимулювання імпорту.

✓ **Банківські зони** — передбачають особливий (пільговий) режим у банківській сфері.

✓ **Страхові зони** — створюються для спрощення діяльності страхових компаній.

✓ **Офшорні (податкові гавані)** — відрізняються сприятливим валютно-фінансовим режимом, високим рівнем банківської та комерційної секретності, лояльністю державного регулювання. Промислові, торгівельні та банківські компанії в таких зонах не підлягають оподаткуванню або ж оподатковуються за низькими ставками.

25. Інтеграція України у світову економічну систему

Україна перебуває на етапі входження у світову систему господарювання. Від того, як відбуватиметься цей процес, залежить її подальший розвиток. Дотепер на цьому шляху існує низка суттєвих **перешкод**, які гальмують гармонічний розвиток ринкових відносин:

✓ **Низький технологічний рівень виробництва та неефективне використання ресурсів.** Енергомісткість і матеріаломісткість вітчизняної продукції у 1,5—2 рази вищі, ніж в індустріальних країнах. Особливо це стосується машинобудування та обробної промисловості. Це означає, що українські товари не є конкурентоспроможними на світовому ринку і за ціною, і за якістю.

✓ **Нераціональність структури виробництва.** Україна спеціалізується на матеріаломісткому виробництві та, на жаль, не сприяє розвитку наукомістких галузей — електроніки, комп'ютерної техніки, машинобудування. У національному доході та- кож низькою є питома вага споживчої продукції.

✓ **Ресурсні проблеми** — виснажуються певні види ресурсів на території України (мінеральні ресурси, вугілля та ін.).

✓ **Несприятлива ситуація з екологією** як наслідок надмірної кількості промислових та енергетичних комплексів на території України, відсутності екологічно чистих технологій.

✓ **Неефективна структура зовнішньоторговельного обороту**, в якій

переважають сировинні товари. Крім того, для України властивий постачальницько-збутовий характер зовнішньоекономічних зв'язків.

Таким чином, загалом можна констатувати низьку конкурентоспроможність української економіки. Її підвищення повинно стати основним питанням національної політики держави.

Дотепер вважалося, що висока конкурентоспроможність країни може бути досягнута переважно великими обсягами природних, трудових і капітальних ресурсів. Проте нині вона визначається іншим чинником — науковим потенціалом країни, наявністю інформаційних ресурсів, інфраструктури, спеціалістів у пріоритетних галузях. Міжнародний досвід свідчить, що прорив на світові ринки забезпечується не просто продуктом, а цілою галуззю і навіть сукупністю галузей. Тому потрібно точно визначити основні напрями розвитку економіки та розробити конкретні механізми структурної перебудови.

Виходячи з потенціалу України, вже називають пріоритетні галузі, за рахунок розвитку яких можна підвищити конкурентоспроможність країни. Це виробництво космічної техніки, порошкова металургія, виготовлення зварювальної апаратури, галузі сільського господарства та харчової промисловості, будівництва важких транспортних літаків, суднобудування, послуги трубопровідного, залізничного транспорту, автотранспорту та авіаперевезень. І хоча розвиток цих галузей можливий мінімум у середньостроковій перспективі, зараз вже можна назвати *можливості*, які має Україна для швидкої та успішної інтеграції в систему міжнародних економічних відносин, серед яких:

- ✓ *дешева робоча сила* — порівняно із заробітною платою США українська заробітна плата становить 13%, а продуктивність праці 20%;
- ✓ *фундамент розвитку промисловості*;
- ✓ *вигідне географічне розташування та багатство природних ресурсів* (родючі ґрунти, клімат, водні ресурси, корисні копалини, вигідне транспортне розташування).

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка: тести, ситуації, завдання, практикум, розв'язання. Навч. посібник. — К.: Четверта хвиля, 1997. — 144 с.
2. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведев В.С. Політична економія. — К.: Ніка-Центр. Ельга, 2000. - 528 с.
3. Гребенников П.И. Макроэкономика. Сб. задач и тестов. — СПб.: Экономическая школа, 1994.-112 с.
4. Григорук А.А., Палюх М.С., Литвин Л.М., Літвінова Т.Д. Основи економічної теорії: політ-економічний аспект / За ред. А.А. Григорука, М.С. Палюха — Тернопіль, 2002. — 304 с.
5. Добрынин А.И., Журавлева Г.П. Общая экономическая теория. — СПб.: Питер, 2000. — 288 с.
6. Економіка: теоретичні основи. Підручник: У 2-х частинах. — Тернопіль: Астон, 1997. — 204 с.
7. Економічна теорія: Макро- та мікроекономіка: Навч. посібник / За ред. З.Г. Ватаманюка та С.М. Панчишина. — Львів: Інтереко, 1998. — 708 с.
8. Економічна теорія: політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевич. — К.: Знання-Прес, 2001.-581 с.
9. Курс экономики: Учебник/ Под ред. Б.А. Райзберга. — М.: ИНФРА, 1997. — 720 с.
10. Курс экономической теории. Учебник / Под редакцией проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. — Киров: Аса, 1998. — 624 с.

11. Макконнелл К.С., Брю С.Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т: пер. с англ. 11-го изд. — М.: Республика, 1993.
12. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка.-К., 1997.-743 с.
13. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко та ін. / За ред. С.В. Мочерного. — К.: ВІД "Академія", 2001. — 472 с.
14. Основи економічної теорії: Підручник: У 2 кн. Кн. 1: Суспільне виробництво. Ринкова економіка / За ред. Ю.В. Ніколенка. — К.: Либідь, 1998. — 272 с.
15. Основи економічної теорії: Підручник: У 2 кн. Кн. 2: Підприємництво, маркетинг, менеджмент. Відтворення в національному та світовому господарстві / За ред. Ю.В. Ніколенка. — К.: Либідь, 1998.-272 с.
16. Основи економічної теорії. Тести. Задачі. Кросворди / За ред. С.В. Мочерного, О.А. Устен-ка. - К.: ВІД "Академія", 1998. - 256 с.
17. Сборник задач и тестов по экономической теории: макроэкономика и микроэкономика. — Киров: Кировская областная типография, 1994. — 182 с.
18. Сборник задач по экономике: Учеб. пособие / Отв. ред. Ю.Е. Власевич. — М.: Издательство БЕК, 1996.-273 с.
19. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Макроекономіка / Пер. з англ. — К.: Основи, 1995.-544 с.
20. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1995.-608 с.
21. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы / Под редакцией А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учеб. для вузов. — СПб.: Питер, 1999. — 448 с.
22. Экономическая теория / Г.М. Гукасян, В.А. Амосова, Г.А. Маховикова. Под общ. ред. Г.М. Гукасян. — СПб: Питер, 2003. — 400 с.
23. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. — СПб: Изд. СПбГУЭФ, Питер, 2006. - 544 с.

