Міністерство освіти і науки України
Луцький національний технічний університет



ЕКОНОМІКС

Конспект лекцій
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньої програми «Логістика», «Підприємництво та бізнес-адміністрування»
спеціальності D3 Менеджмент
галузі знань D Бізнес, адміністрування та право
денної та заочної форм навчання

Луцьк 2026

УДК 330.101.541 (07)
Е 45

Електронна копія друкованого видання передана для внесення в репозитарій ЛНТУ
Директор бібліотеки _____Н.П. Поліщук

Рекомендовано до видання вченою радою факультету бізнесу та права ЛНТУ, протокол № ____ від «__» _____ 2026 року
Голова вченої ради факультету бізнесу _____ Л.Л. Ковальська

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри економіки та міжнародних економічних відносин ЛНТУ, протокол № __ від «__» _____2026 року
Завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин_____О.М. Шубалий

Укладач: _____ О.В. Баула, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин ЛНТУ

Рецензент: _____ О.М. Шубалий, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин ЛНТУ

Відповідальний
за випуск: _____ О.М. Шубалий, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин ЛНТУ

Е 45 **Економікс** : Конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньої програми «Логістика», «Підприємництво та бізнес-адміністрування» спеціальності D3 Менеджмент галузі знань D Бізнес, адміністрування та право денної та заочної форм навчання / уклад. О.В. Баула. Луцьк : ЛНТУ, 2026. 163 с.

У виданні розкрито основні питання лекційного курсу, охарактеризовано основні терміни та ключові поняття, подано рекомендовану літературу.

© Баула О.В. 2026

Зміст

Вступ 4

Змістовий модуль 1. Загальні засади економікса. Основи макроекономіки 5

ТЕМА 1. Предмет і метод економікса. Загальні проблеми економічного розвитку 5

ТЕМА 2. Економічна система суспільства. Власність. Теоретичні основи ринкової економіки 28

ТЕМА 3. Макроекономіка як економічна наука. Макроекономічні показники результативності національної економіки 59

ТЕМА 4. Макроекономічна нестабільність: економічні цикли, безробіття, інфляція. Економічне зростання 67

ТЕМА 5: Споживання, заощадження та інвестиції. Економічна рівновага в умовах ринку 77

ТЕМА 6: Держава як суб'єкт макроекономічного регулювання. Фінансова система. Фінансова та фіскальна політика держави 86

ТЕМА 7. Банківська система. Грошово-кредитна політика держави. Державне регулювання зайнятості та соціальна політика держави 99

ТЕМА 8. Міжнародна економіка: сутність, специфіка та суб'єкти. Механізм зовнішньоекономічної політики держави 111

Змістовий модуль 2. Основи мікроекономіки 122

ТЕМА 9. Предмет мікроекономіки. Основи саморегулювання ринкової економіки 122

ТЕМА 10. Основи теорії поведінки споживача 134

ТЕМА 11. Мікроекономічна модель фірми 138

ТЕМА 12. Фірма в ідеальних ринкових структурах: чиста конкуренція і чиста монополія 146

ТЕМА 13. Підприємство в реальних ринкових структурах: монополістична конкуренція та олігополія. 151

Рекомендовані джерела інформації 160

ВСТУП

Перехід України до соціально-орієнтованої ринкової економіки вимагає від фахівців поглиблених теоретичних економічних знань, вивчення основних законів і принципів функціонування ринкового господарства. У системі економічних дисциплін «Економікс» займає провідне місце, оскільки виступає методологічною базою для всієї системи економічних наук, розкриває основоположні базові поняття, економічні закони, категорії, принципи господарювання, що реалізуються в усіх галузях і сферах людської діяльності. «Економікс» дає можливість вивчати закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів з метою задоволення своїх безмежних потреб. Розкриваючи і формуючи економічні категорії і закони «Економікс» тим самим збагачує знання людей, примножує інтелектуальний потенціал суспільства, розширює науковий світогляд людей, сприяє науковому передбаченню економічного розвитку суспільства.

Мета навчальної дисципліни «Економікс» полягає у формуванні в майбутніх спеціалістів нової системи економічних знань, які б відповідали умовам переходу України до ринкових відносин; формуванні навиків, необхідних для аналізу реальних економічних процесів; прийнятті обґрунтованих рішень з приводу економічних проблем; розкритті суті соціально-орієнтованої ринкової економіки, логіки функціонування ринкових відносин у конкретних господарських системах, соціально-економічних суперечностей підприємницького господарювання.

Навчальна дисципліна «Економікс» покликана формувати у студентів економічне мислення. Студенти повинні: вільно володіти економічною термінологією; знати загальні основи економічного життя суспільства; знати механізм дії економічних законів і механізм використання їх дії в процесі господарської діяльності; вміти аналізувати економічні процеси та явища; розкривати об'єктивні економічні зв'язки між предметами та явищами; вміти використовувати економічні знання в повсякденній діяльності; вміти застосовувати набуті знання для вирішення практичних економічних завдань.

Змістовий модуль 1. Загальні засади економікса. Основи макроекономіки

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІКСА. ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1.Предмет економічної теорії (економікса) і його тлумачення різними школами. Складові частини сучасної економічної теорії. Позитивна і нормативна економічна теорія.

2.Економічні закони, принципи і категорії. Система економічних законів.

3.Методи пізнання економічних явищ і процесів. Загальні та специфічні методи наукового пізнання та їх використання.

4. Потреби та їх класифікація. Закон зростання потреб. Варіанти співвідношення потреб і виробництва.

5. Суть та класифікація виробничих ресурсів. Виробничі ресурси як фактори виробництва.

6. Виробництво: суть, еволюція поглядів, структура, форми організації. Ефективність виробництва.

7. Товар і його властивості. Вартість, теорії вартості. Закон вартості.

8. Гроші, їх суть, функції, теорії виникнення. Грошовий обіг та його закони.

Питання перше. Предмет економічної теорії і його тлумачення різними школами. Складові частини сучасної економічної теорії. Позитивна і нормативна економічна теорія.

Економічна наука – це сфера розумової діяльності людини, функцією якої є пізнання та систематизація об'єктивних знань про закони і принципи розвитку реальної економічної дійсності.

Економікс (англ. economics «економічна теорія», «економіка») — галузь економічної науки, економічна теорія, що вивчає теоретичні основи економічних процесів. Термін «економікс» введений в широкий обіг британським ученим-економістом Алфредом Маршаллом і у відомому сенсі замінив поняття «Політична економія», що раніше використалося, додавши йому велику практичну спрямованість. Основою предмету «Економікс» є теорія попиту і пропозиції, встановлення ринкової рівноваги, ринкова конкуренція, поведінка виробників і споживачів на ринку.

Альфред Маршалл назвав політичну економію чистою і прикладною наукою, без впливу політики й щоб протиставити її політичній економії, використав ширший термін – «економікс» (від англ. ECONOMIC Science).

Альфред Маршалл є автором праці «Principles of Economics» (1890—1891), який у рос. перекладі має назву «Принципы экономической науки» («Принципи економічної науки»).

Вихід у світ першого тому «Принципів економічної науки» А. Маршалла 1890 р. був відзначений суспільством як непересічна історична подія. «Пелл-

Мелл газет» писала: «Виникла «нова політекономія», а «стара» політична економія — ця лиховісна наука, котра розглядала індивідуальну людину як винятково егоїстичну і скупу тварину, а державу — лише як масу таких тварин, пішла в минуле».

Автором першого підручника «Економікс» (англ. Economics) став Пол Самуельсон, перше видання якого здійснено у 1948 р.

Джерело економічної науки слід шукати у вченнях мислителів Стародавнього Сходу. Стародавньоіндійські «Закони Ману» (IV-III ст.до н.е.) відмічали існування суспільного розподілу праці, відносин власності і підпорядкування.

Подальший розвиток економічні знання отримали в Стародавній Греції. Погляди стародавніх грецьких мислителів Ксенофонта, Платона, Аристотеля можна охарактеризувати як теоретичні вихідні пункти сучасної економічної науки.

Економічні погляди мислителів Стародавнього Риму (Варрона, Калумелли, Сенеки) були продовженням економічної думки Стародавньої Греції.

Як наука, тобто як систематизоване знання про сутність, цілі і завдання економічної системи, економічна теорія виникла в XVI-XVII ст. Це період становлення капіталізму, зародження мануфактури, поглиблення суспільного поділу праці, розширення внутрішніх і зовнішніх ринків, інтенсифікація грошового обороту.

Основні етапи розвитку економічної науки (з XVII до кінця XIX ст.)

Меркантилізм (представники: А. Монкретьєн, Т. Манн, Д. Юм) – основним джерелом багатства вважали сфери обігу, торгівлю; багатство ототожнювали з накопиченням золотих і срібних монет. А. Монкретьєн написав «Трактат про політекономію» (1615р.).

Фізіократи (Ф. Кене, А. Тюрго, В Мірабо, Д. Норе) – перенесли акцент дослідження на природу і виробництво. Але джерелом багатства вважали тільки працю у сільському господарстві.

Класична політична економія. Виникла з розвитком капіталізму. Засновники: У.Петті, А.Сміт, Д. Рікардо, Міль. Вони зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер виробництва; започаткували трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегулюючу систему.

Марксизм або політична економія праці (засновники Маркс, Енгельс). Досліджували систему законів капіталістичного суспільства з позиції робітничого класу.

Маржиналізм (представники: К.Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас, У. Джевонс) – теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, виходячи з універсальної концепції використання граничних, крайніх («max» чи «min»)

величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну в зв'язку зі зміною інших явищ.

Сучасні напрямки економічної теорії:

1) неокласицизм – заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити рівновагу між сукупним попитом і пропозицією. Засновники теорії – Маршалл і Пігу. Послідовники – Фрідмен, Лаффер. Даний напрям охоплює багато шкіл і концепцій (монетаризм, теорію суспільного вибору, теорію реальних очікувань);

2) кейнсіанство (засновник англ. економіст Дж. Кейнс) – це теорія, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання попиту та інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики (антикризове та анти циклічне регулювання, перерозподіл доходів, збільшення соціальних виплат);

3) інституціоналізм (представники Веблен, Мітчелл, Коммонс) – розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і політичних, соціально–психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є "інститути", під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки;

4) неокласичний синтез (представники Д. Хікс, П. Самуельсон) – це узагальнююча концепція, яка обґрунтовує принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошує на необхідності руху до змішаної економіки.

При вивченні предмету економічної теорії з ціллю більш чіткого його осмислення доцільно виділити:

- сферу дослідження – економічне життя або середовище, в якому здійснюється господарська діяльність;
- об'єкт дослідження – економічні явища;
- суб'єкт дослідження – людина, група людей, держава;
- основне завдання економічної теорії – дати не просто опис економічних явищ, а показати їх взаємозв'язок і взаємообумовленість, тобто розкрити систему економічних явищ, процесів і законів.

Економічна теорія, вивчаючи реальні економічні процеси, сама перебуває у постійному пошуку і розвитку, предмет її дослідження змінюється й уточнюється.

Визначення предмета економічної теорії (економікса) різними школами (авторами).

1. Давньогрецькі та давньоримські мислителі - вчення про закони домашнього господарства;
2. Меркантилісти, фізіократи, класична політична економія - наука про створення, примноження та розподіл багатства нації;

3. Марксисти - наука про виробничі відносини і закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном та споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства;

4. Сучасні західні економісти визначають економічну теорію як науку про:

- А. Маршал - сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов'язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту;
- П. Самуельсон (неокласичний синтез) - дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів;
- Е. Долан - діяльність людей за умов рідкісності ресурсів;
- К.Р.Макконелл - ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини.

Таким чином, *Економікс – це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.*

Екорномікс в широкому розумінні включає такі розділи:

- основи економічної теорії (політекономія);
- мікроекономіка;
- мезоекономіка;
- макроекономіка;
- мегаекономіка.

Позитивна та нормативна економічна теорія.

В залежності від того на яких принципах будується економічна теорія розрізнять в ній два напрямки: позитивну економічну теорію і нормативну.

Позитивна економічна теорія – напрямок в економічній теорії в якому події і факти фіксуються, але при цьому не вважається за потрібне розкривати причинно-логічні зв'язки, шукати причини і наслідки цих подій.

Нормативна економічна теорія – напрямок в економічній теорії, який базується на методі встановлення причинно-наслідкових зв'язків подій і явищ в економічному житті. Розглядає господарське життя як безперервний потік, в якому йде еволюція від відносно простих до все більш складних форм.

В галузі дослідження господарських процесів, які мають місце в суспільстві виокремлюють різні за своїм призначенням сфери – сферу економічної теорії та сферу прикладних досліджень, вивчення закономірностей окремих напрямків господарської діяльності – економіку певних галузей (промисловості, сільського господарства, сфер діяльності (статистика) тощо.

Економічна теорія є методологічною основою для всіх економічних наук. Вивчаючи основні, фундаментальні закони економічного розвитку вона дає їм можливість концентрувати увагу на часткових проблемах та особливостях розвитку окремих галузей.

Економічна політика – система ідей, цілеспрямованих дій та заходів, які проводить держава з метою досягнення стратегічної мети (стабілізації економіки, надання їй певних темпів розвитку, зростання добробуту населення тощо). Економічна політика найбільшого і стабільного ефекту досягає в тому разі, коли опирається на надійну теоретичну базу – економічну теорію.

Питання друге. Економічні закони, принципи і категорії.. Система економічних законів.

Економічні категорії – це поняття, які в узагальненому вигляді виражають суттєві властивості економічних явищ і процесів. Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит і т. д.

Економічні закони відображають найсуттєвіші, стійкі, такі, що постійно повторюються, причинно–наслідкові взаємозв'язки і взаємозалежності економічних процесів і явищ.

Існує система економічних законів, яка включає в себе:

- всезагальні закони – функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб і т. д.);
- загальні закони – функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови (закони ринкової економіки);
- специфічні закони – функціонують лише у межах однієї економічної системи;
- стадійні закони – функціонують на певних стадіях економічної системи (становлення, зрілості чи занепаду).

Рівні використання економічних законів:

I - *науково – теоретичний* (на основі результатів наукового аналізу економічних процесів і явищ відкриваються і формулюються економічні закони, дається тлумачення їх і створюються концепції розвитку економіки);

II - *державно – управлінський* (державна влада, спираючись на закони економічної теорії і провідні концепції, розробляє відповідні нормативні акти та положення, створює програми економічного розвитку та форми і засоби їх виконання);

III - *господарсько – практичний* (використання економічних законів у практиці господарювання економічних суб'єктів).

Економічні принципи – теоретичні узагальнення, що містять певні допущення, усереднення, які відображають загальні тенденції розвитку економічної системи. Порівнюючи економічні принципи із законами, то перші носять менш обов'язків характер.

Питання третє. Методи пізнання економічних явищ і процесів. Загальні та специфічні методи наукового пізнання та їх використання.

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

Діалектика як метод – загальний для всіх наук метод пізнання, у тому числі і для економічної теорії. Він базується на використанні законів і принципів філософії, сутність яких полягає у пізнанні економічних явищ і принципів у їхньому зв'язку та взаємозалежності, у стані безперервного розвитку, у розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що джерелом розвитку є єдність і боротьба протилежностей (закон єдності і боротьби протилежностей, переходу кількісних змін у якісні і закон заперечення заперечення).

Наукова абстракція як метод полягає у поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших ознак сторін певного явища, очищених (абстрагованих) від всього випадкового, неістотного. Результатами застосування методу наукової абстракції є формування понять, економічних категорій, виявлення і формування законів.

Аналіз і синтез. При аналізі об'єкт дослідження розкладається на складові частини, кожна з яких вивчається окремо; при синтезі відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Індукція і дедукція. Індукція – це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. Дедукція – метод пізнання від загального до одиничного.

Історичний і логічний методи використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності. Історичний метод вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один одним. Логічний метод досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей.

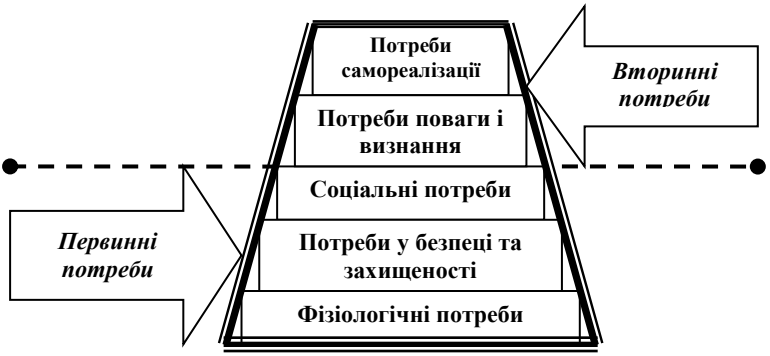
Економічне моделювання – формалізований опис економічних процесів і явищ, структура якого абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. Види економічних моделей: макро – і мікроекономічні; абстрактно – теоретичні і конкретно – економічні; статичні і динамічні; коротко – і довгострокові.

Економічний експеримент – штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Він дає змогу попередити помилки і провали в економічній політиці держави.

Питання четверте. Потреби та їх класифікація. Закон зростання потреб. Варіанти співвідношення потреб і виробництва.

Потреба – це необхідність в будь-чому, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Модель ієрархії потреб А. Маслоу



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

Економічні потреби – це потреби в економічних благах. Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розвитку, обміну та споживання у рамках певної системи соціально – економічних відносин.

Класифікація економічних потреб

I. *За характером виникнення:*

- первинні (пов'язані з самим існуванням людини);
- вторинні (виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації);

II. *За засобами задоволення:*

- матеріальні;
- нематеріальні (духовні потреби);

III. *За нагальністю задоволення:*

- першочергові (предмети першої необхідності);
- другорядні (предмети розкоші);

IV. *За можливостями задоволення:*

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

V. *За участю у відтворювальному процесі:*

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

VI. *За суб'єктами вияву:*

- особисті (виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності людства);
- колективні (потреби колективу);

- суспільні (потреби функціонування та розвитку суспільства);

VII. *За кількісною визначеністю та мірою реалізації:*

- абсолютні (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);
- дійсні (формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду);
- платоспроможні (визначаються платоспроможним попитом);
- фактичні (задовольняються наявними товарами та послугами).

Економічний закон зростання потреб

Всезагальний економічний закон зростання потреб відбиває внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення**.**

Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що у свою чергу стимулює появу дедалі нових і нових потреб.

Таким чином, потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби. Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення.

Вирішення протиріччя між невгамовністю та незадоволеністю потреб обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору й визначає мету економічної діяльності.

Варіанти співвідношення потреб і виробництва

В господарському житті різних країн сформувалися три основні варіанти кількісних пропорцій між виробництвом і потребами.

Перший варіант – *регресивний* (з лат. – рух назад). Він виникає в тих країнах і регіонах, де довгостроковий спад господарства веде до згортання споживання, а тим самим до кількісного і якісного зменшення потреб. Відчувається рух назад до найвищого рівня людських потреб. Таку ситуацію можна бачити в ряді країн Азії, Африки, Латинської Америки.

Другий варіант – *застійний*. При цьому випуск порівняно обмеженого набору товарів зростає дуже повільно. Потреби залишаються досить традиційними і лише трохи розширюються. Рух по колії "виробництво – розподіл – обмін – споживання - потреби" нагадує замкнуте коло. Звідси випливає досить тривалий загальний застій в економіці. В наш час подібне положення можна спостерігати в окремих країнах і регіонах Азії та Африки.

Третій варіант – *прогресивний* (з лат. – рух вперед). В даному випадку виробництво кількісно зростає і якісно вдосконалюється, підвищується рівень споживання і потреб. Цей варіант характерний для провідних промислових розвинутих країнах: США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція та ін.

Питання п'яте. Суть та класифікація виробничих ресурсів. Виробничі ресурси як фактори виробництва.

Для ведення господарської діяльності використовують засоби, які прийнято називати ресурсами. *Виробничі ресурси* складаються з усього того, що неодмінне для виробництва товарів і послуг, потрібних людям. Це фабричні й сільськогосподарські будівлі й споруди, різне устаткування, інструменти, машини, засоби транспорту, зв'язку, незліченні види праці, земля, найрізноманітніші корисні копалини тощо. **Фактори виробництва – це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.**

Одні з цих ресурсів дає природа (відновлювані й невідновлювані), і вже тому вони абсолютно обмежені (земля, корисні копалини). Інші ресурси обмежені, оскільки обмежений наш власний розвиток (праця, знання, інформація, вміння, кваліфікація, види використовуваної енергії тощо). У будь-якому разі *у кожний момент часу* суспільство має лише *певний обсяг ресурсів,* які неможливо моментально збільшити. Правда, *обмеженість ресурсів* дещо відносна, бо вона *зумовлена рівнем потреб.* Звуженням потреб можна порівняно зменшити й обмеженість ресурсів.

Ринкова класифікація ресурсів

Економісти поділяють виробничі ресурси на дві великі групи:

- *матеріальні ресурси* — земля і капітал;
- *людські ресурси* — праця і підприємницький хист.

Земля як економічний ресурс - це всі дарові блага природи, які застосовують у виробництві: орні землі, ліси, родовища корисних копалин, водні ресурси тощо.

Капітал, або капітальні блага, як економічний ресурс, охоплює всі виготовлені виробничі знаряддя, тобто машини, інструменти, устаткування, будівлі, споруди, транспортні засоби, збутову мережу тощо. Капітал, по-перше, завжди є результатом попередньої праці людей і вже тому обмежений ресурс; по-друге, він призначений не для безпосереднього споживання, як споживчі блага, а для подальшої участі в процесі виробництва. Процес виробництва і придбання капітальних благ називають *інвестуванням.* Економісти часто називають капітал *фізичним,* бо він існує у вигляді речей. Гроші не належать до фізичного капіталу. Оскільки гроші нічого не виробляють, а тільки відображають капітал і можуть за певних умов на нього перетворюватися (коли за них купують засоби виробництва), то їх не вважають економічним ресурсом. Гроші — це *фінансовий* капітал.

Праця — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які застосовують у виробництві життєвих благ. Вона є джерелом усіх дій, спрямованих на перетворення речовини природи для задоволення потреб людини. Тільки завдяки праці людське суспільство досягло того надзвичайно високого ступеня матеріальної й духовної культури, який маємо нині і який є основою нашої цивілізації.

Розвиток національної економіки та її результативність зумовлені *кількістю* і *якістю* праці.

Кількість праці залежить від кількості населення, його вікового і статевого складу, ступеня фізичного здоров'я та господарської активності.

Якість праці визначають освітній і професійний рівень працівників, суспільний і технічний поділ праці, ступінь особистої свободи, психофізіологічні умови.

Поєднання й організацію трьох видів економічних ресурсів у процесі виробництва забезпечує *підприємництво (підприємливість),* яке є ще одним, четвертим економічним ресурсом.

Підприємницький хист, або просто *підприємливість* — це особливий людський ресурс. Підприємець виконує низку функцій.

По-перше, він організовує сполучення ресурсів землі, праці, капіталу в єдиний процес виробництва товарів і послуг.

По-друге, підприємець ухвалює рішення у процесі ведення бізнесу.

По-третє, підприємець — це новатор, який намагається запровадити у виробництво нові продукти чи нові виробничі технолога.

По-четверте, підприємець — це людина, яка ризикує. У ринковій економіці прибуток не гарантований. Результатом господарської діяльності підприємця може бути і збиток.

Виробничі ресурси називають ще факторами виробництва.

Питання шосте. Виробництво: суть, еволюція поглядів, структура, форми організації.

— це доцільна діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх потреб. Результатом виробництва є матеріальні й нематеріальні блага, які задовольняють людські потреби. Погляди на зміст поняття "виробництво" як і на "багатство" зазнали змін. На науковому і побутовому рівні під *багатством* розуміли тільки матеріальні блага, а під *виробництвом* — виготовлення тільки матеріально-речових предметів. Сферою, де створювали матеріальні блага, а отже, й багатство народу, фізіократи вважали сільське господарство (головно землеробство). Адам Сміт розширив цю сферу, увівши до неї промисловість. Це означало, що джерелом багатства є *вся праця,* яка була докладена до створення матеріальних благ (речей).

Однак ще з XIII ст. висловлювали думки й щодо інших — *нематеріальних* — форм багатства. Адже людина має не тільки матеріальні, а й духовні потреби, які можуть бути задоволені тільки нематеріальними благами і послугами. Тому виробництво має виробляти і матеріальні, і нематеріальні блага й послуги.

Наприкінці XIX ст. особливу увагу проблемі нематеріальних благ приділяв англійський економіст А. Маршалл.

Виробництво нематеріальних благ і послуг істотно зросло у XX ст., особливо в другій половиш, що зумовлено надзвичайним попитом на них. Адже нематеріальні форми багатства важливі для розвитку працівника, його інтелектуальних і фізичних здібностей, фахових знань, підвищення освітнього і

культурного рівня. Тому зміст поняття *виробництво* сьогодні розширився і збагатився. Вважають, що процес виробництва нині охоплює створення і матеріальних благ та послуг, і нематеріальних.

Процес пристосування багатства природи до потреб людей означає взаємодію людини з природою і навколишнім середовищем.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку.

Суспільне виробництво поділяється на дві великі сфери: матеріальне і нематеріальне виробництво.

Матеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально-речові блага й надають матеріальні послуги.

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

Взаємозв'язок матеріального і нематеріального виробництва:

- матеріальне виробництво створює матеріально-технічну базу для функціонування і відтворення як самого себе, так і сфери нематеріального виробництва;

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

Для здійснення процесу суспільного виробництва необхідна наявність праці (робочої сили), засобів праці і предметів праці (рис. 1.1).

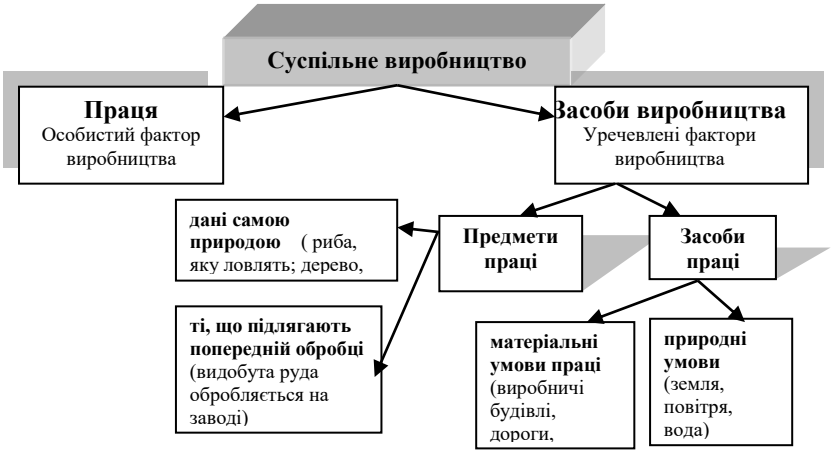


Рис. 1.1. Елементи процесу суспільного виробництва

Робоча сила – це сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує у процесі праці.

Предмети праці – всі речовини природи, на які спрямована праця людини і які становлять матеріальну основу майбутнього продукту.

Засоби праці – це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Сукупність предметів і засобів праці складають **засоби виробництва**, які часто називаються капіталом.

Робоча сила являє собою *особистий фактор,* а засоби виробництва – *уречевлені фактори виробництва* (ресурси).

Засоби виробництва і працівники в їх єдності і взаємодії утворюють ***продуктивні сили*** .

Продуктивні сили знаходяться у стані безперервного розвитку. У їхньому історичному прогресі виділяються три великі епохи:

- ✓ до індустріальна, заснована на ручних ремісничих знаряддях праці;
- ✓ індустріальна, заснована на великій техніці;
- ✓ постіндустріальна, основою якої є електронізація та інформатизація суспільства.

Форма організації суспільного виробництва – це певний спосіб організації господарської діяльності.

Історично першим є натуральне виробництво, при якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб, для споживання всередині господарства, що їх виробило.

Основні риси натурального господарства:

1) замкнутість економічної діяльності (кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою);

2) ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці;

3) відсутність обміну (продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого споживання без зворотних зв'язків);

4) натуральне виробництво – це панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях;

5) натуральне виробництво малоефективне і забезпечує дуже повільний розвиток продуктивних сил.

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво як розвинутіша і ефективніша форма організації суспільного виробництва.

Товарне виробництво – така форма організації суспільного господарства, коли продукти виробляються не для власного споживання їхніми виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

Причини виникнення товарного виробництва:

1) **суспільний поділ праці** – спеціалізація виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності. Поділ праці є об'єктивною основою необхідності обміну результатами діяльності виробників;

2) **соціально-економічна відокремленість виробників**, яка робить їх економічно самостійними товаровласниками. Економічною основою відокремленості виробників є приватна власність на засоби виробництва.

Основні риси товарного виробництва:

1) на відміну від натурального господарства є відкритою економічною формою господарства;

2) між виробниками складаються не безпосередні господарські зв'язки, а опосередковані, тобто через обмін продуктами своєї праці як товарами;

3) виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів;

4) товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах властивих йому економічних законів (закону вартості, попиту й пропозиції, конкуренції, грошового обігу та ін.).

Типи товарного виробництва:

а) просте товарне виробництво – це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок.

б) розвинуте товарне виробництво – це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії.

Ефективність виробництва, сутність, соціальні та економічні показники.

Ефективність виробництва(використання ресурсів) – категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва.

Розрізняють в економічній теорії такі види ефективності виробництва:

1 – **економічна ефективність** – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю праці;

2 – **соціальна ефективність** – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини.

Узагальненим показником економічної ефективності розраховується за формулою:

$$Економічна\ \ ефективність = \frac{Результати}{Витрати}$$

Однак цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективного використання кожного фактора виробництва окремо застосовується система конкретних показників: трудомісткість,

фондовіддача, фондомісткість, матеріаловіддача, матеріаломісткість, капіталомісткість, екологоефективність, продуктивність праці.

З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють різними показниками.

Продуктивність праці на мікрорівні визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості робітників, зайнятих у її виробництві, або до кількості відпрацьованих людино-годин за певний проміжок часу, і розраховується за формулою:

$$Продуктивність\ праці = \frac{Обсяг\ продукції}{Кількість\ робітників}$$

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

$$Продуктивність\ суспільної\ праці = \frac{Національний\ доход}{Середня\ чисельність\ працівників}$$

Трудомісткість – це показник, який відображає кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції:

$$Трудомісткість = \frac{Вартість\ затрат\ живої\ праці}{Вартість\ одиниці\ продукції} = \frac{Час\ затрачений\ на\ виробництво\ продукції}{Кількість\ виробленої\ продукції}$$

Фондовіддача – це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів:

$$Фондовіддача = \frac{Вартість\ виробленої\ продукції}{Вартість\ основних\ фондів}$$

Фондомісткість показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції:

$$Фондомісткість = \frac{Вартість\ основних\ фондів}{Вартість\ виробленої\ продукції}$$

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.):

$$Матеріаловіддача = \frac{Вартість\ продукції}{Вартість\ матеріалів}$$

Матеріаломісткість є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції:

$$Матеріаломісткість = \frac{Вартість\ матеріалів}{Вартість\ одиниці\ продукції}$$

Капіталомісткість – це показник, близький до показника фондомісткості продукції і розраховується за формулою:

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

де K_a – капіталомісткість продукції;

К – обсяг капіталовкладень;

ΔQ - приріст обсягу виробленої продукції.

Питання сьоме. Товар і його властивості. Вартість, теорії вартості. Закон вартості.

Результат товарного виробництва називається **продуктом.** Продукт, який уречевлюється, тобто який існує у формі речі, називається **товаром.** В економічній літературі продукти виробничої діяльності, що їх продають і купують, часто називають товарами, незалежно від того, набувають ці продукти форми речі чи послуги. Широко також вживають категорію «благо». Вважається, що поняття благо історично передує категорії «товар». Австрійська економічна школа визначала товар як особливе економічне благо, вироблене для обміну.

Згідно теорії трудової вартості, яка була започаткована Адамом Смітом і Давідом Рікардо (згодом її продовжили розробляти Карл Маркс і його прихильники), основними характеристиками товару є споживча вартість і вартість.

Споживча вартість – це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини. Споживчу вартість мають також блага, які не створені людиною (повітря, джерельна вода, дари лісу тощо). Це позаекономічні або даровані блага. Тому за рівнем доступності блага поділяють на економічні та неекономічні. **Економічні блага** є результатом господарської діяльності, вони рідкісні та обмежені. **Неекономічні блага** є дарами природи та існують, як правило, в необмеженій кількості.

Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто споживчу вартість, а **суспільну споживчу вартість**, тобто є споживчою вартістю для інших.

Вартість товару – це уречевлена в товарі суспільна праця виробника. Праця, що створює товари, має двоїстий характер. З одного боку, це конкретна праця, а з іншого — абстрактна праця.

Конкретна праця — це корисна праця товаровиробника, що створює речі, якими задовольняються ті чи інші потреби людей. Вона витрачається у визначеній, доцільній формі. Хоча, наприклад, праця чоботаря і кравця витрачається в різних конкретних формах, праця кожного з них є часткою всієї суспільної праці, витратою людської робочої сили взагалі, тобто витратою фізичної, нервової, розумової енергії людини, незалежно від конкретних форм. Така праця називається **абстрактною працею**. Якщо конкретна праця створює споживчу вартість, то абстрактна праця створює вартість товарів.

Абстрактна праця не існує окремо від конкретної праці, так само як не існує окремо споживча вартість від вартості. Якщо конкретна праця виробників виступає в умовах приватної власності як *приватна праця,* а приватна власність і приватні інтереси роз'єднують товаровиробників і породжують між ними відносини конкуренції, то в рамках усього суспільства приватна праця кожного товаровиробника є часткою всієї суспільної праці, тому що між товаровиробниками існує суспільний поділ праці і вони фактично працюють один на одного. *Суспільний характер праці* в умовах приватної власності виявляється тільки через обмін товарів. Якщо товар буде проданий на ринку, то праця приватного виробника знайде своє визнання і суспільну оцінку. Праця, затрачена на виробництво товару окремим товаровиробником, називається індивідуальною працею. А мірою індивідуальної праці є індивідуальний робочий час, що визначає і величину *індивідуальної вартості товару.*

Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її виразу – мінової вартості.

Мінова вартість є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якій споживчі вартості одного роду обмінюються на споживчі вартості іншого роду.

В сучасній неокласичній економічній теорії існують і інші підходи до характеристики товару та його властивостей. Зокрема для характеристики будь-якого товару використовуються такі поняття як “корисність”, “цінність” та “рідкість” товару.

Корисність показує ступінь задоволення або приємності, які отримує конкретна людина від споживання того чи іншого товару або послуги.

Цінність – оцінка ступеня корисності блага індивідом.

Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чиї суб’єктивні оцінки і є основою для визначення виробленого блага як вартості.

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визначення відбивається в **ціні**. Ціна зумовлює можливість одночасного прояву інтересів виробників і споживачів. Тільки вартість є рушійним мотивом для товаровиробника, так само як цінність – рушійним мотивом для споживача.

Рідкість – характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства.

Альтернативні теорії вартості товару

В економічній науці існують різні теорії вартості. Серед них можна виділити наступні:

1) **теорія факторів (витрат) виробництва** визначає вартість товарів за витратами на їхнє виробництво;

2) **теорія попиту і пропозиції** визначає вартість товарів за співвідношенням попиту і пропозиції на них у процесі обміну;

3) **теорія трудової вартості** оцінює вартість товарів залежно від затрат суспільно необхідної праці на їхнє виробництво;

4) **теорія граничної корисності (маржиналістьська)** визначає вартість товарів ступенем корисності останньої одиниці товару для споживача. **Гранична корисність** – додаткова корисність, яку отримує споживач від споживання додаткової одиниці товару чи послуги.

Закон вартості регулює зв'язки між товаровиробниками, а також розподіляє і стимулює суспільну працю в умовах товарного виробництва.

Закон вартості – це закон, який передбачає, що виробництво й обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

Закон вартості відповідає як теорії трудової вартості, так і теорії граничної корисності.

Закон вартості діє через відхилення цін від вартості. Коливання цін є механізмом дії закону вартості.

У ринковій економіці закон вартості виконує такі функції:

- стихійно регулює суспільне виробництво;
- стимулює розвиток продуктивних сил суспільства;
- обумовлює економічну і соціальну диференціацію товаровиробників.

Регулююча функція закону вартості виявляється в тому, що через механізм коливання цін навколо вартості відбувається розподіл робочої сили і капіталу між різними галузями виробництва, внаслідок чого стихійно досягається певна пропорційність, збалансованість між сферами суспільного виробництва. Відхилення цін від вартості економічно сигналізує товаровиробнику про зміну кон'юнктури ринку, а відповідно орієнтує виробництво, яких товарів недостатньо, а яких – надлишок. Якщо того чи іншого товару виробляється недостатньо, то попит на нього перевищує пропозицію. Ціна на такий товар зростає. Це приваблює в галузь ресурси й робочу силу з інших галузей, де прибутки нижчі, отже, виробництво цього товару зростає.

Навпаки, коли виробництво товару перевищує попит на нього, то ціна, а разом з нею і прибутки знижуються. Внаслідок цього виробничі ресурси переливаються в ті галузі, де прибутки вищі.

Таким чином, закон вартості через ринковий механізм цін забезпечує визначення кордонів, які відділяють економічно доцільне виробництво від недоцільного, і саме тим регулює пропорції суспільного виробництва.

Закон вартості стимулює розвиток продуктивних сил. Кожний товаровиробник в умовах конкуренції і загрози банкрутства прагне здобути найбільший прибуток. Цього можна досягнути, якщо індивідуальна вартість його товару буде нижчою, ніж суспільна, ринкова вартість, а це можливо за умови зменшення індивідуальних затрат праці на виробництво товару на основі впровадження нової, продуктивнішої техніки, покращення організації виробництва тощо. Але оскільки до цього постійно прагнуть усі товаровиробники, це зумовлює загальний технічний прогрес, зростання продуктивних сил суспільства. Таким чином, закон вартості виступає **рушійною силою розвитку продуктивних сил.**

Закон вартості спричиняє **диференціацію, розшарування товаровиробників.** В умовах конкуренції відповідно до закону вартості економічні переваги стимулюють дії товаровиробників, які домоглися зниження індивідуальної вартості своїх товарів порівняно із суспільною, і навпаки, потерпають ті товаровиробники, у яких індивідуальна вартість товару вища за суспільну. Перші отримують додаткові прибутки, збагачуються, процвітають, зміцнюють своє економічне становище, другі – не можуть покрити своїх витрат, зазнають збитків, і згодом банкрутують. Таким чином, завдяки дії закону вартості суспільство звільняється від економічно неефективних господарств.

Питання восьме. Гроші, їх суть, функції, теорії виникнення. Грошовий обіг та його закони.

Сутність грошей полягає в тому, що вони є загальним еквівалентом, а в їх функціях виражаються визначені економічні відносини, у які вступають між собою товаровиробники при обміні товарів за допомогою купівлі —продажу. Гроші мають багато тисячолітню історію. Учені неоднаково пояснюють процес їхнього виникнення. Існують дві основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей: раціоналістична й еволюційна.

Раціоналістична концепція (прихильники П.Самуельсон, Дж.К.Гелбрейт) пояснює виникнення грошей як результат домовленості між людьми про введення спеціального інструменту (грошей) для здійснення обміну товарів.

Еволюційна концепція вперше була сформульована К.Марксом, який, спираючись на ідеї А.Сміта та Д.Рікардо, показав, що гроші мають товарне походження і виникли в результаті тривалого розвитку товарообміну та послідовної зміни форм вартості (рис. 1.2).

У теорії грошових відносин склався далеко неоднозначний підхід до визначення функції грошей. У працях Д.Рікардо віддавалася перевага функції грошей як засобу обігу. «Гроші, - писав він, - є товаром..., що слугує загальним засобом обміну». У «Економіксы» П.Самуельсона (1948р.) підкреслюється, що гроші виконують функції засобу обігу, міри вартості та засобу її збереження.



Рис. 1.2. Етапи виникнення грошей

К.Маркс обґрунтував дію п’яти грошових функцій – міри вартості, засобу обігу, нагромадження, платежу і функції світових грошей. Далі розглянемо їх детальніше.

Функції грошей – це певна дія чи “робота” грошей щодо обслуговування руху вартості в процесі суспільного відтворення.

1) **Міра вартості –** це функція, в якій гроші забезпечують вираження і вимірювання вартості товарів, надаючи їй форму ціни. В епоху повноцінних грошей функція міри вартості реалізувалася через **масштаб цін** – це певна вагова кількість дорогоцінного металу, яка законодавчо встановлюється державою як грошова одиниця країни та використовується для виміру товарних цін.

2) **Функція грошей як засобу обігу.** Процес товарного обігу, опосередкованого грошима, можна зобразити формулою Т → Г→ Т/, де Т – товар, Г – гроші. Це процес включає дві протилежні дії – продаж товару за гроші (Т → Г) і купівлю іншого товару за гроші (Г →Т/), в яких гроші відіграють роль посередника і виконують функцію засобу обігу. Перехід від безпосереднього товарообміну (за формулою Т → Т/) до товарного обігу за допомогою грошей (Т → Г → Т/) дає змогу успішно подолати межі (індивідуальні, часові, та просторові), пов’язані з безпосереднім обміном товару на товар. Початково

обмін відбувався за допомогою зливків золота або срібла. Однак це викликало певні незручності: необхідність зважувати грошовий метал, дробити його на частини, визначати проби тощо. Тому почали карбувати **монети** – це зливок благородного металу визначеної форми, маси і проби, що засвідчено на монеті особливим штампом держави. У Київській Русі перші монети були викарбувані за часів князя Володимира Великого наприкінці X століття.

3) **Функцію засобу нагромадження** гроші виконують, якщо за обміном товару не настає обмін грошей на товар і гроші залишають сферу обігу та утворюють скарб. Виникнення функції засобу нагромадження історично стало можливим тоді, коли товаровиробник виявився спроможним частину грошової виручки від продажу своїх товарів не витрачати на придбання інших споживчих вартостей, необхідних для виробництва чи особистого споживання, а відкласти на майбутнє. Ця функція грошей могла виникнути лише тільки після функцій засобу обігу і розвинутися на її основі.

4) **Функція засобу платежу –** це функція, в якій гроші обслуговують погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин, що виникають у процесі розширеного відтворення. Коли гроші здійснюють самостійний рух, переходячи від одного власника до іншого, то вони виконують функцію засобу платежу. Цю функцію вони здійснюють як у сфері товарного обігу (продаж товарів у кредит), так і поза ним (наприклад, виплата заробітної плати, податків, орендної плати, плати за комунальні послуги тощо).

5) **Функція світових грошей** - це функція, в якій гроші обслуговують рух вартості в міжнародному економічному обороті і забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами. Гроші на світовому ринку виконують функцію загального платіжного засобу, загального купівельного засобу і засобу перенесення багатства з однієї країни в іншу. Це означає, що світові гроші – комплексна функція, що повторює по суті всі функції, властиві грошам на внутрішньому ринку.

Грошовий обіг – це рух грошей у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання національного продукту, який здійснюється шляхом безготівкових розрахунків та через обіг готівки. Грошовий обіг – це сукупність усіх грошових платежів і розрахунків, що відбуваються в народному господарстві.

Гроші не існують самі по собі, вони обслуговують потреби економіки і тому повинні за своєю кількісною масою і структурою бути адекватні їм.

На мікрорівні грошовий обіг обслуговує кругообороти індивідуального капіталу. При цьому гроші виступають однією з функціональних форм капіталу, є його складовою та елементом багатства, яким володіє власник цього індивідуального капіталу.

На макроекономічному рівні грошовий обіг обслуговує кругооборот усього сукупного капіталу суспільства на всіх стадіях суспільного відтворення: у виробництві, розподілі, обміні і споживанні.

Суб'єктами грошового обігу є всі юридичні та фізичні особи, які беруть участь у створенні, розподілі, обміні та споживанні ВНП:

1) фірми – суб'єкти, що забезпечують створення та реалізацію ВНП;

2) домашні господарства – суб'єкти, які забезпечують виробництво ВНП основними факторами (робочою силою, засобами виробництва тощо) і є кінцевими його споживачами;

3) державні структури – суб'єкти, які забезпечують розподіл та перерозподіл вартості створеного національного доходу, здійснюючи вплив на реалізацію та споживання останнього;

4) фінансові посередники – суб'єкти грошового ринку, які спрямовують потік грошових коштів від їх власників до позичальників.

Закон грошового обігу полягає в тому, що протягом певного періоду часу для обігу необхідна лише певна об'єктивно зумовлена маса купівельних і платіжних засобів. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обігу грошей.

Згідно з класичним підходом (за К.Марксом) кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$КГ = \frac{СЦ - К + П - ВП}{О}$$

де КГ – кількість грошей необхідних для обігу;

СЦ – сума цін товарів, що підлягають реалізації в даному періоді;

К – сума цін товарів проданих в кредит;

П – платежі за кредити минулого року (сума цін товарів, проданих в минулі періоди);

ВП – сума платежів, які погашаються шляхом взаємного зарахування боргів;

О – швидкість обороту грошової одиниці за рік.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на неокласичній теорії збалансованості грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І.Фішером:

$$M * V = P * Q$$

де M – маса грошей в обігу;

V – середня швидкість обігу грошей;

P – середній рівень цін на товари та послуги;

Q – кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

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

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

Отже, закон грошового обігу означає, що маса грошей, помножена на швидкість їх обертання, повинна дорівнювати обсягу випущених товарів помноженому на рівень цін. Якщо рівновага порушується, то за допомогою фінансово-економічних заходів необхідно один з показників підкорегувати: збільшити виробництво чи імпорт товарів, відрегулювати швидкість обертання грошей, скоротити грошову масу і підвищити рівень цін.

В кожній державі грошовий обіг відповідно регульований, тобто функціонує національна грошова система. **Грошова система** – це форма організації грошового обігу, яка історично склалася в певній країні й законодавчо закріплена державою, і складається з таких елементів: назва національної грошової одиниці; вид грошових знаків і характер їхнього забезпечення; порядок грошової емісії; встановлення курсу національної валюти і порядок її обміну на іноземну; наявність державних фінансових інститутів, які здійснюють регулювання грошового обігу в країні.

Економісти розрізняють два **типи грошових систем**: металевого обігу і паперово-кредитного грошового обігу.

Види металевих систем:

1) **Біметалізм** – це грошова система, у якій за золотом і сріблом законодавчо закріплена роль грошей. Проіснувала у Західній Європі з XVI до початку XIX ст. Кожний метал використовувався для певного кола операцій: золото використовували пани та великі купці, срібло – для звичайних операцій. Оскільки одночасно в обігу перебували два метали, то держава повинна була встановити їх ціннісне співвідношення. Якщо ринкова ціна одного з металів знижується, то вигідно скуповувати цей метал і карбувати з нього монети. Тому фактичними грошима стає той метал, ціна якого на світовому ринку знизилася. Недоліки біметалізму: використання двох еквівалентів зумовлювало труднощі визначення вартісного співвідношення між металами; коштовні метали використовували щораз більше для виготовлення прикрас. Суперечливість і нестійкість біметалізму поступово призвели до його занепаду і заміни золотим монометалізмом.

2) **Монометалізм** – це грошова система, в якій роль загального еквівалента закріплюється за одним благородним металом – золотом. Уперше золотий монометалізм було запроваджено в Англії у 1816 році, у Австрії – у 1892р., у Росії – в 1897 р.

Залежно від характеру розміну паперових грошей на золото розрізняють наступні різновиди золотого монометалізму:

- *золотомонетний стандарт* – вільний обіг золотих грошей, виконання золотом усіх функцій грошей, усі інші види грошей (паперових грошей і

банкнот) розмінювали на золото за номіналом, вільне карбування золотих монет, вільний рух золота між країнами, країна визначала золотий вміст своєї грошової одиниці, який не змінювався десятиліттями, підтримували жорстке співвідношення між запасом золота в країні та внутрішньою кількістю грошей. Після Першої світової війни країни, які мали значні запаси золота (Англія і Франція), запровадили в себе золотозливковий стандарт;

- *золотозливковий стандарт* - виключає вільне карбування золотих монет і обмін їх на банкноти, паперові гроші обмінювали на золото лише в разі подання суми, передбаченої законом. Обмін банкнот міг проводитись лише на золоті зливки;

- *золотодевізний стандарт* – запроваджується в тих країнах, які не мали значних запасів золота. У такій системі паперові гроші обмінювали на іноземну валюту (девізи), яку розмінювали на золото. Щоб обміняти власну національну валюту на золото, її потрібно було спочатку обміняти на валюту країн із золотозливковим стандартом (англійські фунти стерлінгів, французькі франки), а вже останню – на золоті зливки. Під час світової кризи 1929-1933 рр. і в перші після кризові роки усі три різновиди золотого монометалізму були ліквідовані;

- *золотодоларовий стандарт* – розмін національних валют був відмінений, лише для урядів та центральних банків країн-членів Міжнародного валютного фонду зберігалася можливість обміняти долари США на зливки із золотого запасу США. У 1971 році було припинено й обмін доларів на золото, оскільки золотого запасу США на той час ледве б вистачило, щоб обміняти 25% доларових активів іноземних власників.

3) у 1976 році країни-члени МВФ провели на Ямайці Міжнародну конференцію, на якій оголосили про перехід до нової світової валютної системи – **паперово-кредитної.** Її ознаки: повна відмова від золотого стандарту, демонетизація золота (невиконання золотом функцій грошей); основа системи – паперові гроші; хронічне знецінення грошей; широкий розвиток безготівкового обігу і скорочення обігу готівки; зростання ролі держави в стабілізації грошового обігу; скасована фіксація золотого вмісту національних валют; скасовано офіційну ціну на золото (раніше 35 дол. за одну тройську унцію – 31,1г.); впроваджено перехід до плаваючих валютних курсів; виникнення кредитний грошей.

Кредитні гроші – це знаки вартості, які функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником. Вони випускаються банками і вільно обертаються, забезпечені золотом та іншими активами, їх виникнення пов'язане з функцією платежу.

Види кредитних грошей:

1- вексель – це борговий документ установленого законом зразка про обов'язкову сплату боржником певної суми грошей у вказаний строк. Векселі бувають простими і переказними (можна передавати третій особі для сплати боргу). Однак обіг векселів обмежений. Цей недолік допомагають усунути банки: на суму отриманих комерційних векселів банк випускає своє боргове

зобов'язання банкноту (комерційний вексель - це боргове зобов'язання, яке підприємці видають один одному при купівлі-продажу товарів з відстрочкою платежу, тобто в борг);

2- банкнота – це банківський білет, який виписує банк під комерційні векселі, що є в його розпорядженні. Банкноти виникли за умов металевого обміну і спочатку вільно обмінювалися на золото. Згодом банкноти перетворилися на різновид паперових грошей, а тепер дана назва закріпилася за усіма випущеними в обіг паперовими грошима;

3- чек - це письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахунку з його рахунка на інший рахунок певної суми грошей;

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

Електронні гроші - це магнітні носії платіжної інформації, які замінюють паперові гроші, чеки та інші грошові документи у безготівкових розрахунках між клієнтами і банками за допомогою електронно-інформаційних систем.

ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА. ВЛАСНІСТЬ. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Національна економіка та економічна система. Економічна система: сутність, цілі й основні структурні елементи, типи.

2. Власність: сутність, об'єкти та суб'єкти.

3. Типи, форми і види власності.

4. Суть, функції, етапи, позитивні та негативні риси ринку.

5. Основні суб'єкти ринкової економіки. Кругообіг ресурсів, товарів та доходів в умовах ринкової економічної системи. Доходи суб'єктів ринкової економіки.

6. Структура та інфраструктура ринку.

Питання перше. Національна економіка та економічна система. Економічна система: сутність, цілі й основні структурні елементи, типи.

Економічні ресурси використовуються у межах національної економіки і відповідно певної господарської економічної системи. Національна економіка, або господарство країни – це сукупність домогосподарств, підприємств, відповідних державних інституцій, установ, інфраструктури та різних активів у межах певного природного середовища й державної території. Основне завдання національної економіки – виробництво й розподіл споживчих і капітальних благ, потрібних для підтримки життєдіяльності суспільства.

У національній економіці виділяють фізичну і грошову. Фізична економіка охоплює виробничі ресурси та вироблені життєві блага. Головним компонентом монетарної (грошової) економіки є гроші і пов'язані з ними процентні ставки, валютні курси тощо. Монетарна економіка обслуговує

фізичну економіку, впливає на неї, але має власні закономірності росту. Фізична і монетарна економіка утворюють складну єдність.

Національна економіка складається із галузей – сукупність підприємств і виробництв, які виготовляють однакову або подібну продукцію. Національна економіка має складну структуру і функціонує як певне системне утворення – економічна система.

Система – це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Властивості системи: цілісність, упорядкованість, стабільність, саморух, загальна мета.

Економічна система – це сукупність взаємозв'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Американський економіст П.Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально – економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання:

1. *Що* виробляти і в яких обсягах?

2. *Як* виробляти (хто і за допомогою яких ресурсів та технологій)?

3.*Для кого* виробляти (хто буде власником і споживачем виробленої продукції)?

Структурні елементи економічної системи

Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.

1) *Продуктивні сили* – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

2) *Економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з техніко – економічних, організаційно – економічних, соціально - економічних відносин.

2.1) *Техніко – економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і створюють необхідні життєві блага. Техніко – економічні відносини є матеріально – речовим змістом суспільного виробництва;

2.2) *Організаційно – економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва;

2.3) *Соціально - економічні відносини* - насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності в економічній системі – спосіб поєднання працівника з засобами виробництва;

3) *Механізм господарювання* є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання

економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Типи економічних систем

Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за формою власності на засоби виробництва і за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційна, командна, ринкова, змішана.

Традиційна економічна система властива слаборозвиненим країнам. Вона характеризується багатоукладністю економіки, збереженням натурально–общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці і виробництва, бідністю населення. На соціально–економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення.

Ринкова економічна система характеризується поширенням приватної власності на інвестиційні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково – технічних досягнень, інформації. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси виважене. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Командна економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, не визнає реальних товарно – грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання). Командна економіка була панівною у колишньому Радянському Союзі та низці країн Східної Європи й Азії.

Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн і характеризується такими рисами:

1) високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої інфраструктури суспільства;

2) різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, корпоративних, державних);

3) поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

4) орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні і приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення.

В економічній теорії також є поширеними інші підходи до класифікації економічних систем (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1. Підходи до типізації економічних систем

Критерії класифікації економічних систем	**Типи економічних систем**	**Ознаки економічних систем**
Цивілізаційний підхід	*До індустріальні* (кінець XVIII- початок XIX ст.)	Панівне натуральне господарство з використанням ручної праці
	Індустріальні (період Промислової революції)	Заміна ручної праці машинами, розвиток та поширення ринкових відносин
	Постіндустріальні (сучасний етап)	Зростання ролі інтелектуальної праці, зростання сфери послуг, демократія, свобода особистості
Формаційний підхід (за К.Марксом)	*Первинна* (архаїчна)	Первіснообщинний лад
	Вторинна (з приватною власністю)	Рабовласницький, феодальний і капіталістичний спосіб виробництва
	Комуністична	Ліквідація приватної власності і панування суспільної власності

Особливості сучасних економічних систем

Американська модель є найчистішим різновидом вільного підприємництва, «індивідуалістичним» капіталізмом. Основу американської моделі становить система всілякого заохочення підприємництва, досягнення особистого успіху, збагачення найактивнішої частини населення. Групам населення з низькими доходами забезпечено прийнятний рівень життя завдяки частковим пільгам і допомогам. Завдання соціальної рівності тут узагалі не ставлять.

Державне втручання в економіку неглибоке й охоплює визначення правил гри на ринку, підтримання стабільної кон'юнктури й економічної рівноваги та перерозподілу доходів через податковий механізм тощо.

Ця модель ринкової економіки високоефективна, якщо вона формується за таких умов. *По-перше,* населення зростає повільно, що дає змогу поступово і без обмежень нагромаджувати капітал, нарощувати промислове виробництво, підвищувати продуктивність праці у промисловості, а через запровадження нових технологій — і в сільському господарстві; населення може мігрувати із сільського господарства у промисловість. *По-друге,* країна досягає стадії масового споживання, коли найвищим пріоритетом стає задоволення індивідуальних потреб споживача, зокрема в товарах тривалого користування, предметах розкоші тощо. Це передбачає велику кількість підприємств, здатних задовольняти різні смаки й запити.

Японська модель є різновидом узгодженого вільного підприємництва. Ще інакше її називають «комуні тарним» капіталізмом, або державно-керованим капіталізмом. Її характеризує істотне втручання держави в господарське життя, щоб створити таке макроекономічне середовище, в якому прогресивні галузі зростають найшвидше. Розвиток економіки підпорядкований загальним національним завданням. Розв'язанням соціальних завдань здебільшого займаються корпорації, а не держава. Цій моделі притаманне певне відставання темпів зростання зарплатні порівняно зі зростанням продуктивності праці. Завдяки цьому досягають зниження витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності продукції на світових ринках. Спеціальних перешкод, що стримують майнове розшарування населення, немає, проте розрив у рівнях доходів між 10% найбагатшого населення і 10% найбіднішого помітно менший, ніж в інших країнах.

Така модель ринкової економіки можлива лише за винятково високого розвитку національної свідомості, пріоритету інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви задля процвітання країни. Це є наслідком своєрідного культурно-історичного розвитку, де держава традиційно відіграє важливу роль в економічному розвиткові.

У цій моделі законодавча і виконавча влади чітко не розмежовані, не протистоять одна одній, а отже, законодавство й управління ліпше узгоджені. Схема консультацій різних сил, зокрема узгодження інтересів уряду, бізнесу і праці, добре відпрацьована, і її чітко дотримуються. У країні є компетентна, віддана національній справі керівна еліта.

Шведська модель — це *своєрідне поєднання ринкової економіки і соціалістичної ідеології.* Її часто називають *розподільним соціалізмом.* Головний принцип цієї моделі полягає в розмежуванні двох економічних функцій: створення багатства і його розподілу. Першу функцію виконує в конкурентній ринковій економіці приватний сектор, другу — уряд, який намагається усунути на його погляд, несправедливість через перерозподіл доходів. У Швеції одержавлено лише 5% засобів виробництва, однак частка державних видатків у 90-х роках становила майже 70% валового внутрішнього продукту. Понад половину цих видатків спрямовують на соціальні потреби — забезпечення доступності освіти, охорону здоров'я, щедре страхування на випадок безробіття та пенсії у старості. Зрозуміло, що це можливе лише в умовах високих ставок оподаткування.

Однак шведську громадськість непокоять високі податки і громіздкий бюрократичний апарат, що збільшує накладні витрати і знижує конкурентоспроможність на світових ринках. Чимало фахівців уважає, що зрівнювання матеріального становища людей через перерозподіл доходів уповільнило економічний розвиток цієї країни. Це ставить перед цією моделлю ринкової економіки головне запитання: чи можливий сталий прогрес економіки в умовах руху суспільства до соціальної та економічної рівності?

Прийнятність розподільного соціалізму для інших націй залежить від їхньої здатності розв'язати це питання.

Питання друге. Власність: сутність, об'єкти та суб'єкти.

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

Привласнення – це процес, що виникає в результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно – суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних.

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюється об'єкт власності і його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва. Після цього процес привласнення продовжується через сфери розподілу і обміну, які виступають як вторинна і третинна форми привласнення.

Відчуження – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тими чи іншими об'єктами власності.

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

Відносини власності виявляються через суб'єкти та об'єкти власності.

Об'єкти власності – це все те, що можна привласнити чи відчужити. До них належать:

- засоби виробництва в усіх галузях народного господарства;
- нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти..);
- природні ресурси (земля, її надра, ліси тощо);
- предмети особистого споживання та домашнього вжитку;
- гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них;
- інтелектуальна власність (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо);
- культурні та історичні цінності;
- робоча сила.

Суб'єкти власності – це персоніфіковані носії відносин власності:

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

Юридичний аспект власності реалізується через право власності.

Право власності – це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності.

Власність як економічна категорія, виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів.

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

Володіння – початкова форма власності з господарським володінням ними. Саме по собі володіння не означає повної власності. Господарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар).

Користування – виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх.

Розпорядження – вища і всеохоплююча категорія прав власності, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, а отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи.

Питання третє. Типи, форми і види власності.

Найскладнішою проблемою економічної науки є проблема ***форм*** власності. Існують два підходи до класифікації форм власності: ***вертикально-історичний*** і ***горизонтально-структурний.***

Вертикально-історичний підхід визначає *історичні форми власності,* які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, і зміни однієї форми власності іншою. Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності. На перших етапах розвитку людство протягом тисячоліть використовувало **колективні форми власності,** спочатку у формі племінної, а потім — общинної власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював те, що люди могли тільки спільно (колективно) добувати засоби до існування і спільно їх споживати. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя. Згодом розвиток продуктивних сил, вдосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності — **приватної.** Ці два типи власності (суспільна, колективна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства виявлялися в найрізноманітніших конкретно-історичних формах, відображаючи соціально-економічну природу панівного суспільного ладу.

Для *первіснообщинної* форми власності характерні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт власності — землю, а також на засоби праці й результати виробництва.

Рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба).

Феодальна власність передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака).

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу.

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

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою загальнонародною власністю з метою зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію ***економічних форм власності,*** а також її види і типи.

На основі рівня розвитку продуктивних сил, характеру поєднання працівника із засобами виробництва, механізм розподілу доходу виділяють типи та форми власності (рис.2.1).

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

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

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

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

Акціонерна (корпоративна) власність — це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів.

Державна власність — це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

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

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

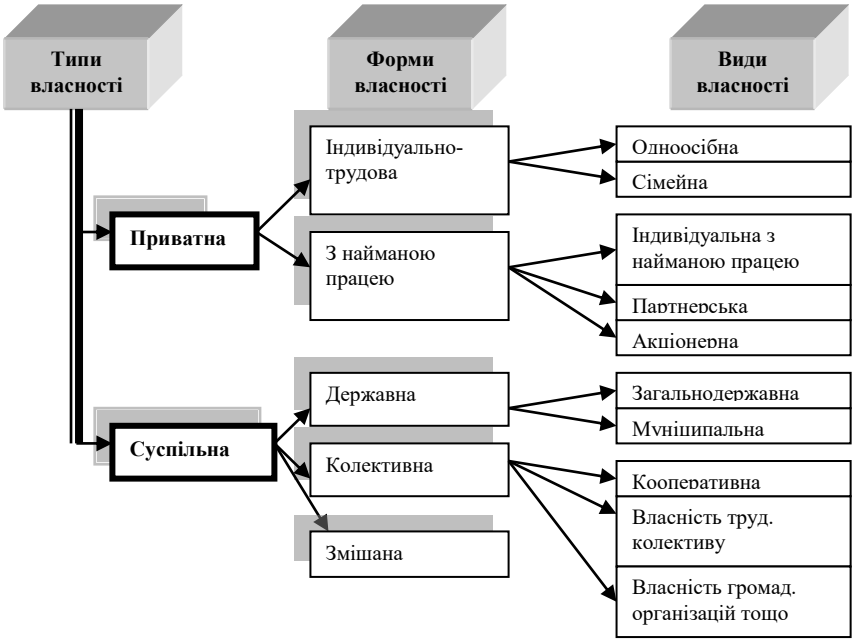


Рис. 2.1. Класифікація типів, форм та видів власності

Кооперативна власність — це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

Власність трудового колективу — спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства.

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

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

В Україні до проголошення незалежності панували дві форми власності – *державна і колгоспно-кооперативна*.

За роки незалежності в Україні відбулися суттєві зміни у співвідношенні форм власності на основі роздержавлення і приватизації підприємств.

Приватизація – це відчуження майна, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власності, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб.

Роздержавлення – це перетворення недержавних підприємств у такі, що засновані на недержавних формах власності.

Питання четверте. Суть, функції, етапи, позитивні та негативні риси ринку.

З давніх часів ринок визначали як місце (ринкова площа), де здійснюється купівля або продаж товарів. Це є правильним лише частково на даному етапі розвитку суспільства.

Історично ринки виникли ще в рабовласницькому суспільстві. Але до XII ст. міста з округами були відокремленими економічними районами і мало залежали від ввозу продуктів харчування, сировини.

У XII ст. починає розвиватися обмін між містами. В них відбувалися численні регулярні ярмарки. Так, у середині XII ст. ярмарки у великих містах на півдні Франції відбувалися по 6 разів на рік. Це свідчило про початок формування єдиного внутрішнього ринку.

Умови виникнення ринкового господарства:

- суспільний поділ праці, що ґрунтується на спеціалізації. Спеціалізація визначається порівняльними перевагами або відносно меншою альтернативною вартістю виробництва;
- економічна відокремленість суб'єктів господарювання зумовлена наявністю різних форм власності (що, як і скільки виробляти вирішує сам виробник);
- величина трансакційних витрат визначає умови і межі ділової активності;
- вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання.

Риси сучасного ринку:

1-економічна свобода (свобода вибору сфери застосування своїх здібностей і капіталу, свобода вибору партнерів, свобода ціноутворення, повна відповідальність за свої рішення, дії та їх наслідки);

2-конкуренція (між суб'єктами ринку, за об'єкти ринку та ін.);

3-мобільність ресурсів (трудова мобільність, альтернативність використання землі і капіталу);

4-автономність дій учасників ринку;

5-вичерпна поінформованість суб'єктів;

6-соціалізація та глобалізація економічних зв'язків.

Ринок – це певна сукупність відносин власності між покупцями і продавцями з приводу купівлі – продажу товарів і послуг та механізм забезпечення цього процесу згідно із законами товарного виробництва.

Принципи функціонування ринку: принцип безмежності людських потреб, обмеженості ресурсів, альтернативність вибору, принцип раціональності поведінки господарюючих суб'єктів, що полягає в прагненні максимізувати корисність, принцип егоїстичного індивідуалізму (те, що вигідно індивіду – вигідно суспільству).

Більш повно і глибоко сутність ринку можна розкрити через функції, які він виконує:

1) *регулююча* функція ринку забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, попитом і споживанням, встановлення пропорцій в економіці та безперервність процесу відтворення;

2) *стимулююча* функція ринку полягає в тому, що вона сприяє заохоченню тих, хто найбільш раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації стимулювання праці та управління;

3) *розподільча* функція полягає в тому, що коли суб'єкти господарювання не прагнуть до постійного підвищення ефективності виробництва, їхні індивідуальні витрати виробництва будуть вищими, ніж суспільно необхідні, то вони будуть не конкурентноздатними і стануть банкрутами. Відповідно відбувається і соціальне розшарування суспільства за доходами – на багатих і бідних;

4) *інтегруюча* функція ринку проявляється у формуванні цілісності національної економіки та у зв'язку з іншими економіками в масштабі світового ринку;

5) *функція санації* – ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші;

6) *алокаційна* – ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів;

7) *інформативна* – ринок через ціни інформує товаровиробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати, а що – ні та ін.

Для ефективного функціонування ринку необхідні певні *умови*:

- реальна наявність різноманітних форм власності та форм господарювання (індивідуальна, колективна, державна, змішані форми власності);
- неспроможність суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін. За наявності такого впливу, що передбачає існування монополій, ефективність функціонування ринку зменшується;
- наявність достовірної інформації про ринок і його суб'єктів;
- конкуренція, яка надає усім суб'єктам господарювання можливість вибору підприємницької діяльності: свободи вибору покупців, постачальників, примушує підприємців застосовувати найпередовішу техніку і технологію,

сприяючи цим зменшенню витрат виробництва, підвищенню ефективності економіки;

- еквівалентний обмін товарів;
- обмеження ролі адміністративного регулювання економіки і переважання при цьому економічних методів.

Етапи формування ринку

1) ***класичний вільний ринок*** (до середини XIX ст.), в якому держава не втручається в економіку, вона лише стежила за тим, щоб усі, хто має самостійне джерело доходів, ретельно сплачували податки до державної казни;

2) ***регульований ринок*** (середина XIX ст. – 50-ті роки XX ст.) характеризувався втручанням держави в економічне життя суспільства з метою обмеження діяльності монополій та захисту конкурентного середовища;

3) ***соціально-орієнтований ринок,*** у якому, крім механізмів регулювання, держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

Ринку належить важлива ***позитивна роль*** в структурі економіки. Ринкова економіка довела, що їй немає альтернативи при вирішенні головних економічних завдань. По-перше, ринок забезпечує взаємозв'язок виробництва і споживання. Це досягається через встановлення відповідності пропозиції обсягом платоспроможного попиту. По-друге, ринок гарантує суспільну оцінку результатів праці відособлених виробників. Механізм такої оцінки полягає в одному: відбулася купівля-продаж чи ні. По-третє, ринок створює умови для високої ефективності виробництва. Цьому насамперед сприяє конкуренція, яка розоряє відстаючих і збагачує процвітаючих.

Позитивною властивістю ринкової системи є і те, що вона *забезпечує своїм суб'єктам реальну економічну свободу, свободу вибору форм і способів господарювання*. Споживачі вільні купувати те, що вони віддають перевагу; підприємства - виробляти і продавати те, що вони вважають за доцільне; постачальники ресурсів можуть за власним вибором знаходити місце докладання наявними у них матеріальним і людським ресурсам. При цьому споживачі демонструють свої переваги у формі попиту, а виробники і постачальники ресурсів відповідно реагують на цей попит, щоб забезпечити свої власні інтереси.

Ринок з високим ступенем ефективності вирішує проблему виробництва необхідних споживачам товарів і послуг. Ринкова економіка в принципі не знає таких традиційних для командно-адміністративної системи явищ, як дефіцит, черги і т.д. Ринковий механізм сам створює постійно діючі стимули для підвищення ефективності виробництва.

Ринковий механізм встановлює чітку залежність між реальним внеском у створення необхідного споживачеві товару і розміром одержуваного доходу. Однією з умов реалізації особистих і сімейних доходів є наявність на споживчому ринку достатньої кількості та асортименту товарів за доступними цінами. Наявність достатньої кількості товарів і послуг дозволяє населенню вдало вкласти гроші, вибрати потрібний товар для задоволення своїх потреб.

Сучасна ринкова система краще, ніж інші, пристосована для застосування досягнень науково-технічного прогресу, інтенсифікації виробництва і в кінцевому рахунку більш повного задоволення потреб суспільства. Що лежить в основі цієї системи ринок виявив свою перевагу у використанні спонукальних стимулів до високоефективної господарської діяльності.

Ринкова економіка базується на принципі економічної доцільності, тобто на прагненні досягти максимального результату при мінімальних витратах. До цього підштовхують умови конкуренції, прагнення обійти суперника, пропозиція на ринку товарів більш високої якості і за нижчою ціною.

Основний економічний аргумент на користь ринкової системи і в тому, що вона сприяє ефективному розподілу ресурсів: спрямовує ресурси у виробництво тих товарів і послуг, в яких суспільство найбільше потребує.

Ринок неупереджено і жорстоко здійснює відбір як товарів, так і способів їх виробництва. Цей відбір незалежно від того, схвалюють або не схвалюють його люди, приносить найважливіші організують і регулюючі початку в економіку.

Ринок має й негативні сторони. При всій своїй величезній позитивної ролі він не в змозі забезпечити ефективне вирішення низки стратегічних завдань розвитку економіки і соціальних проблем.

Наданий час ринку притаманні анархічність і стихійність, що призводять до економічних втрат та зниження ефективності господарювання.

Ринок загострює проблему соціальної нерівності, породжує значну диференціацію доходів, майнове розшарування населення.

Ринкова економіка призводить до економічної диференціації виробників, вивільненню працівників з виробництва і появі безробіття, не дає соціальних гарантій малозабезпеченим верствам населення. Ринок сприяє економічно сильним групам споживачів. Водночас економічно слабкі групи (пенсіонери, інваліди, молодь та ін.) залишаються деколи знедоленими.

Ринок не в змозі самостійно реалізувати стратегічні ідеї в галузі науки і техніки, здійснити в масштабі всієї національної економіки великі структурні зрушення, зорієнтовані на перспективу.

Конкурентна ринкова система не гарантує повної зайнятості населення і стабільного рівня цін.

Негативні сторони - наслідок законів ринку, які викликають до життя тенденції до нестабільного розвитку економіки, до посилення нерівності в розподілі доходів, обмежують можливості розвитку сфер, пов'язаних з виробництвом суспільних благ і послуг.

Тому для сучасної ринкової системи характерно державне втручання в економічний розвиток. У ринковій економіці існують об'єктивні межі для розширення економічних функцій держави. Коригуючи дію ринкового механізму, пом'якшуючи його негативні сторони, держава не повинна підривати основи ринкового ціноутворення і вільну конкуренцію.

Питання п'яте. Основні суб'єкти ринкової економіки. Кругообіг ресурсів, товарів та доходів в умовах ринкової економічної системи. Доходи суб'єктів ринкової економіки.

На ринку функціонують багато різноманітних учасників: це виробники і споживачі, підприємці і наймані робітники, банкіри і торговці, власники позичкового капіталу та власники цінних паперів та інші.

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

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

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

Функції суб'єктів ринку відображаються у *схемі кругопотоку ресурсів, продуктів і доходів в ринковій економіці* (рис. 2.2). Функціонування ринкової економіки ґрунтується на взаємопов'язаному неперервному русі ресурсів, виготовлених продуктів і доходів.

Такий рух називається кругопотоком. Особливості кругопотоку: 1) домогосподарства і підприємства беруть участь у кругопотоці як самостійні і незалежні суб'єкти господарювання; 2) схема кругопотоку відображає складне, взаємопов'язане переплетення процесів ухвалення рішень та економічної діяльності; 3) домогосподарства і підприємства є учасниками і ринку ресурсів і ринку товарів та послуг, проте в кожному випадку вони діють, як контрагенти. На ресурсних ринках фірми діють як покупці, а домогосподарства – як власники ресурсів і постачальники. На ринку товарів і послуг вони міняються ролями: домогосподарства, як споживачі, є покупцями, а підприємства – продавцями; 4) усі операції купівлі – продажу кількісно обмежені, оскільки обмежені грошові доходи економічних суб'єктів.

Однак дана схема кругопотоку не відображає на ступних моментів:

- реального процесу формування цін на товари, послуги і ресурси;
- процесу формування заощаджень та трансформації їх на інвестиції через механізми фінансового ринку;
- тіньового сектору економіки та усього розмаїття взаємозв'язків і взаємозалежностей в економіці.

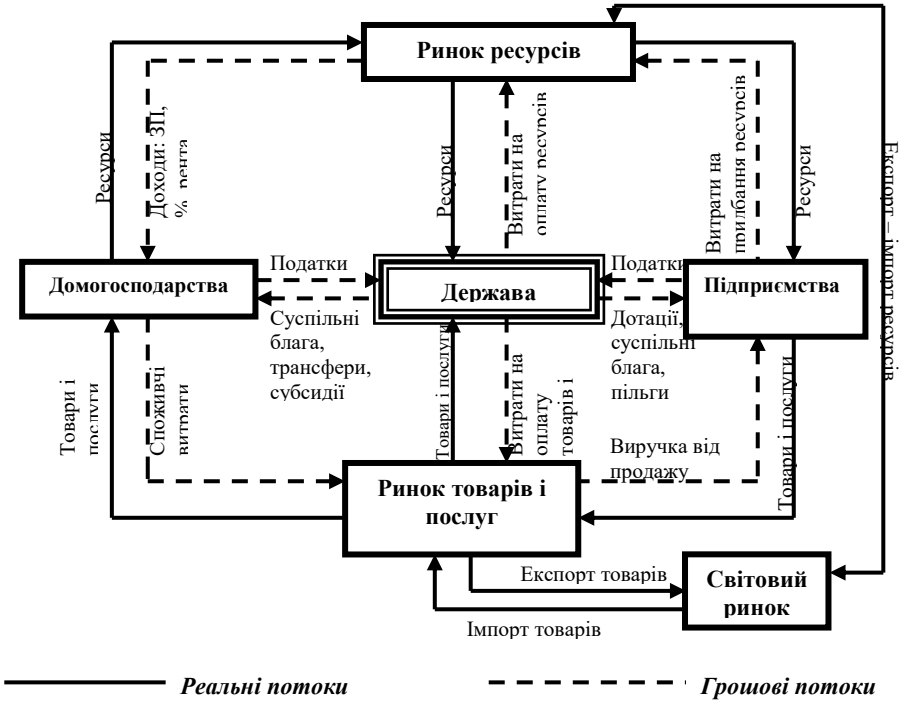


Рис. 2.2. Кругопотік ресурсів, товарів та доходів в умовах соціально - орієнтованої ринкової економіки

Держава як суб'єкт ринкового господарства

Реальна модель економічного устрою передбачає використання як ринкового механізму, що забезпечує ефективне функціонування економіки, так і державного механізму регулювання для вирішення низки проблем, від яких відмовляється ринок, або ринкове вирішення яких для суспільства надто дороге.

Аналізуючи період від Великої депресії (1930-і роки) до початку 1960-х років, економісти та політики зіткнулися з тим, що економіка вільного ринку, навіть найбагатшого в світі (наприклад США), виявилася неспроможною задовольнити деякі основні потреби суспільства. Така модель економіки завжди породжувала періоди безробіття і деякі з них мали масовий характер. За часів Великої депресії рівень безробіття сягнув 25%, а національний продукт у порівнянні з піковим 1929 р. зменшився приблизно на 30%.

Депресія висвітлила ті проблеми, які вже тривалий час існували в завуальованій формі. Внаслідок банкрутства банків та розвалу ринку акцій багато людей втратили фактично всі свої заощадження. Надто низькі ціни на сільськогосподарську продукцію позбавили багатьох фермерів можливості

платити по заставних, а це призвело до їхнього розорення. Долаючи депресію, федеральний уряд не лише вживав активних заходів до стабілізації рівня економічної діяльності, а й прийняв законодавчі акти, спрямовані на «пом'якшення» багатьох конкретних проблем (страхування від безробіття, соціальне забезпечення, федеральне страхування вкладників, федеральні програми дотування цін на сільськогосподарську продукцію), та низку інших програм, спрямованих на різноманітні соціально-економічні цілі Загалом ці програми одержали назву «нового підходу».

Отже, необхідність виконання державою ряду економічних функцій пов'язана з наявністю **неспроможностей ринку**:

- ***недосконалість чи повна відсутність конкуренції на ринку*** (принципи вільної конкуренції здатні забезпечувати економічну ефективність на ринку за умов існування на ньому досконалої конкуренції. Однак будь-яка конкуренція – це явище не довготривале, оскільки процес розвитку товарного виробництва супроводжується концентрацією та централізацією капіталу, тобто утворенням монополії, яка в свою чергу зумовлює підвищення цін та зменшення обсягу виробництва благ. Загалом діяльність монополій порушує економічну рівновагу на ринку і призводить до зниження ефективності ринку);

- ***суспільні блага*** (існують деякі види товарів, що не пропонуються на ринку або ж, якщо пропонуються, то у недостатній кількості. Прикладом такого товару у великому масштабі є національна оборона, у малому масштабі — навігаційні засоби (наприклад, маяки). Вони називаються чистими товарами суспільного споживання (чисті суспільні блага) і мають дві важливі особливості:

- по-перше, ще одній додатковій особі нічого не коштує можливість користуватися товарами суспільного споживання. Формально існує нульова гранична вартість права кожної особи користуватися товарами суспільного споживання. Вартість оборони країни з населенням 1 млн. і одна особа є не більшою, ніж країни населенням 1 млн. осіб. Вартість маяка анітрохи не залежить від кількості кораблів, які пропливають повз нього;

- по-друге, загалом важко чи навіть неможливо відлучити особу від користування товарами суспільного споживання. Якщо я встановлюю маяк у певному каналі, повному підводних скель, щоб забезпечити своєму суднові безпечну навігацію, буде нелегко чи навіть неможливо заборонити іншим кораблям входити у канал за сигналами мого маяка. Якщо одна з властивостей виражена незначно благо буде називатися змішаним суспільним (автомобільні траси, освіта). Ринок не пропонуватиме взагалі або пропонуватиме не досить чистого товару суспільного споживання. Тому суспільні блага створюються державою, оскільки саме це в більшості випадків забезпечує ефективність);

- ***екстерналії*** (існує багато випадків, коли дії окремої особи чи фірми позначаються на іншій особі чи фірмі; коли одна фірма нав'язує витрати іншій, не пропонуючи ніякої компенсації; або ж коли одна фірма створює вигоду для інших компаній, але не пожинає плодів її наслідків. Приклади, коли дії однієї особи накладають витрати на інших, є прикладами **негативних екстерналій.** *Приклад.* Забруднюючи довкілля, підприємство перекладає частину витрат (на застосування очисних споруд, безвідходних технологій тощо), які йому належало б здійснювати, на населення, змушуючи його таким чином витрача-

тися на лікування, проживати в умовах дискомфорту і т. ін., і при цьому не компенсує йому цих витрат.

Але не всі екстерналії є негативними. Існують важливі приклади **позитивних екстерналій,** коли дії однієї особи приносять вигоду іншим. *Приклад.* Затрати на обмеження і ліквідацію епідемії холери (ізоляція хворих, надання їм медичної допомоги, утримання впродовж інкубаційного періоду тих, хто мав контакт із хворими, тощо) дають позитивний неоплачений ефект тим, хто міг би захворіти, але уник цієї біди, не оплачуючи безпосередньо перелічених послуг з охорони здоров'я.

У кожному з випадків таких екстерналій розподіл ресурсів, здійснюваний ринком, може виявитися неефективним. Позаяк індивіди не відшкодовують усіх витрат для захисту від породжуваних ними негативних екстерналій, вони надміру займатимуться такими видами діяльності; і навпаки, позаяк особи не повною мірою отримують вигоду від діяльності, що породжує позитивні екстерналії, вони зведуть цю діяльність до мінімуму. Тому, наприклад, побутує думка, що без урядового втручання рівень забруднення буде надто високим. Інакше кажучи, контроль за забрудненням породжує позитивну екстерналію, тому без урядового втручання здійснення контролю за забрудненням буде недостатнім.

Уряд реагує на екстерналії по-різному. В одних випадках (як правило, при негативних екстерналіях) він намагається регулювати певну діяльність; у такому разі уряд встановлює стандарти автомобільних викидів і накладає обмеження на забруднення фірмами повітря та води.

В інших випадках уряд може намагатися використовувати систему ціноутворення, накладаючи штрафи на негативні екстерналії та винагороджуючи позитивні екстерналії. Так, замість того, щоб регулювати рівень автомобільних викидів, уряд може накласти стягнення, пропорційне рівню викидів, вищому за критичний. Встановлюючи плату за використання доріг, принаймні у години пік, уряд може змусити водіїв усвідомити ті витрати, які вони накладають на інших. У випадку виникнення негативної екстерналії виробник перекладає частку своїх витрат на інших і тим самим виникає тенденція відносного надвиробництва, а у випадку позитивної екстерналії – виробник бере на себе частку витрат інших і тому виникає відносне недовиробництво. З метою забезпечення ефективного розподілу ресурсів держава повинна регулювати таку діяльність);

- ***неповні ринки*** (чисті товари суспільного споживання та послуга не є єдиними, що їх не завжди адекватно пропонують приватні ринки. Там, де приватні ринки не у змозі забезпечити певний товар чи послугу, навіть якщо вартість пропозиції нижча від того, що можуть заплатити індивіди, виникає ринкова неспроможність, і такий ринок ми називаємо **неповним** (повний ринок пропонує всі товари та послуги, якщо вартість цієї пропозиції менша від суми, яку можуть заплатити індивіди). Деякі економісти вважають, що приватні ринки особливо невдало здійснюють пропозицію страхування та кредитування, і це є обґрунтуванням урядової діяльності у цих сферах);

- ***недостовірність і недостатність інформації*** (дана неспроможність ринку зумовлює неоптимальну поведінку покупців і продавців, тому попит не

створює адекватної пропозиції. Інформаційна асиметрія може викликати диктат однієї сторони ринкової угоди);

- ***безробіття, інфляція і дисбаланс*** (ринкова економіка розвивається циклічно. Сучасний ринок не володіє досконалим механізмом, який здатний протистояти економічній нестабільності, тому виникають падіння виробництва, безробіття, інфляція. Все це зумовлює необхідність державного регулювання економіки у вигляді проведення економічної політики).

Міра державного втручання в економіку залежить від багатьох причин історичного, політичного, ідеологічного характеру. Більшість країн, в тому числі і Україна, мають змішану економіку, яка функціонує на основі поєднання ринкового саморегулювання і державного регулювання.

Таким чином, *головні завдання держави в умовах ринкових економічних систем зводяться до:* правового забезпечення функціонування ринкового механізму; організації грошового обігу; захисту і сприяння розвитку конкуренції; виробництва суспільних благ; мінімізації трансакційних витрат (витрати пов'язані з функціонуванням ринку та передачею прав власності); компенсації зовнішніх ефектів (екстерналій); стабілізації макроекономічних коливань; перерозподілу доходів через податкову систему; реалізації національних інтересів у світовій економіці.

Доходи суб'єктів ринкової економіки

Дохід від використання землі

Рента — це ціна за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких обмежена. Пропозиція землі, як уже відомо, є фіксованою, а її вплив на земельну ренту — пасивним. Попит стає основним фактором, який визначає розмір земельної ренти. Проте сам попит на землю (та інші природні ресурси) залежить саме від якості землі.

Рента як додатковий прибуток на середніх і кращих землях була досліджена видатним англійським економістом Давідом Рікардо ще на початку XIX ст. Своє пояснення він зробив виходячи з трудової теорії вартості. Рікардо вважав, що вартість сільськогосподарських продуктів визначається витратами праці на гірших землях, а середні та кращі дають можливість отримувати надприбуток. Він стверджував, що найгірші ділянки взагалі не дають ренти.

К. Маркс, який також вибудовував свою теорію ренти на трудовій теорії вартості, заперечив ідею Рікардо про те, що гірші землі не приносять ренти, на тій підставі, що і найгіршу землю її власник не надасть у користування безплатно. Ренту, яку отримує власник, надаючи землю у користування і яка не залежить від якості землі, Маркс назвав абсолютною, а ту ренту, яку відкрив Рікардо, — диференціальною.

З огляду на те, що існує рента у формі обов'язкової плати за користування будь-якою землею і рента, породжена господарюванням на середніх і кращих землях, сучасні економісти розрізняють комерційну та економічну ренти.

Комерційна рента є доходом власника будь-якої землі. Економічна рента створюється лише на кращих землях.

Економічна рента може виникати принаймні ще у двох випадках.

Випадок перший пов'язаний із можливостями альтернативного використання однієї і тієї самої землі. Нехай певна ділянка землі традиційно використовувалася для вирощування кукурудзи, а попит на цей продукт і його продажна ціна зумовлювали ренту в розмірі 100 грошових одиниць. Виявилося, що земля придатна для вирощування винограду, а значний попит на виноград підняв ренту до 120 одиниць. У цьому випадку виникає економічна рента в обсязі 20 одиниць (120 - 100 = 20).

Другий випадок пов'язаний із вигідним розташуванням землі щодо ринків збуту, центрів бізнесової активності тощо.

Диференціація ціни помешкань зумовлена суттєвими відмінностями в ціні землі. Орендна плата за вигідніше розташовані ділянки та будови містить економічну ренту.

Своєрідної форми набуває рента в добувній промисловості. Коли із землі видобувають якийсь мінеральний ресурс, то рента сплачується за тонну видобутої сировини.

Ми вже наголошували, що земля може бути застосована по-різному з точки зору користувача. Одна й та сама ділянка може використовуватися для вирощування різних культур, для випасання худоби, для будівництва, для спортивного майданчика.

Соціальний прошарок населення, який існує лише за рахунок дивідендів або відсотків від своєї власності і не веде активної трудової діяльності називається **рантьє**.

Рента властива насамперед сільському господарству. Землевласник отримує земельну ренту, яка, в свою чергу, виступає у формі абсолютної ренти, диференційної та монопольної ренти.

Абсолютна рента визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Її мають всі власники землі, які здають землю в оренду і вона є результатом власності на землю.

Різні ділянки землі мають різну родючість і розташування. За інших рівних умов, орендатор буде сплачувати більше за одиницю землі, яка більш вигідно розташована і має більш високу родючість. Власник такої ділянки буде отримувати **диференційну ренту I**. Вона розраховується як різниця між ринковою ціною продукції і витратами виробництва. Витрати виробництва на таких ділянках будуть нижчими ніж на інших.

Виробник може здійснювати капіталовкладення в землю у вигляді нової техніки, технології, агрохімії і отримувати більший дохід, який буде створювати **диференційну ренту II**. Вона є результатом більш ефективного використання капіталу. Диференційна рента I,II виникає тому, що є власність на землю як на об’єкт господарювання.

Деякі ділянки землі мають унікальні властивості, що дозволяє вирощувати рідкісні культури. Тут виникає **монопольна рента**, тому що ціни на продукцію монополізовані і вищі, ніж на конкурентному ринку.

Є альтернатива й у власника землі: він може продати землю, здати її в оренду або залишити собі. Від продажу землі він хотів би мати таку суму, яка, будучи покладена в банк, давала б йому дохід не нижчий, ніж рента. Інакше йому вигідніше віддавати землю в оренду й одержувати ренту. На

підставі цього розраховується ціна землі, тобто капіталізована земельна рента. Формула її така:

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Відсоток за банківські вклади}} * 100\%.$$

Отже, ціна землі залежить від розміру ренти та від норми відсотка, що його дає банк своїм вкладникам.

Ціна землі в ринковій економіці зростає, що, безперечно, очікує і нашу країну в процесі побудови справжнього ринку.

Заробітна плата

Заробітна плата — це винагорода, яку одержує власник робочої сили за свою працю, або ціна, яку платить підприємець працівникові за використання його праці.

Перехід до ринкової економіки означає появу ринку праці, а, отже, купівлю-продаж товару робоча сила. Вихідним положенням при з'ясуванні суті заробітної плати слід брати потреби працівника. Вони можуть бути зведені до так званого **споживчого кошика**, тобто до певного набору життєвих засобів. Далі відбувається грошова оцінка життєвих засобів споживчого кошика з урахуванням деяких факторів оцінки робочої сили (кваліфікації працівника, умов його праці, співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу). Все це утворює вартість або ціну робочої сили. Потім цю вартість ділять на тривалість робочого дня (при почасовій оплаті) або на кількість виробів, які мають бути вироблені при даному робочому дні (при відрядній оплаті) і одержують так звану ціну праці. Далі ціну праці зіставляють з мірою праці, тобто з тим обсягом роботи, який повинен бути виконаний працівником. Потім враховують фактичні витрати і результати праці, відповідно до яких встановлюють грошову оплату праці (фактичне одержання грошової винагороди).

Таким чином, заробітна плата виражає і вартість товару „робоча сила", і оплату за працю, за витрати і її результати, що визначені ринком.

В економічній теорії розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку одержує працівник за годину, день, місяць.

Реальна заробітна плата виражається в сумі товарів і послуг, які працівник може придбати за свою грошову заробітну плату.

Розмір реальної заробітної плати визначається за наступною формулою:

$$ЗП_{реал.} = \frac{ЗП_{номін.}}{Індекс\ \ цін}$$

де $ЗП_{реал.}$ – реальна заробітна плата (грн.);

$ЗП_{номін.}$ – номінальна заробітна плата (грн.);

Індекс цін виражає рівень інфляції в країні.

Номінальна і реальна заробітна плата не обов'язково змінюються в одному напрямі. Наприклад, номінальна заробітна плата може підвищитися, а реальна заробітна плата – знизитись, якщо ціни на товари і послуги зростали швидше, ніж номінальна заробітна плата.

Структура заробітної плати

Заробітна плата містить різні за функціональним значенням складові частини. Співвідношення між ними утворює структуру заробітної плати. У ній розрізняють основну, додаткову частини і види винагороди, що входять до кожної з них.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норм часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників (залежно від виробітку).

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установленні норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати і премії, пов'язані з використанням виробничих завдань і функцій.

Виділяють дві основні форми оплати праці: відрядна і погодинна.

При **відрядній** формі оплата праці проводиться за нормами і розцінками встановленими виходячи з розряду виконуваних робіт. Основними умовами застосування відрядної оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку.

Погодинна форма передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу.

Отже, винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати такі функції:

а) **відтворювальна** функція заробітної плати полягає в тому, що вона є джерелом коштів для розширеного відтворення робочої сили;

б) **стимулююча**. Заробітна плата це основна ланка мотивації високоефективної праці; встановлення безпосередньої залежності заробітної плати від кількості і якості праці кожного працівника, його трудового внеску;

в) **регулююча**. Заробітна плата є засобом перерозподілу доходів з врахуванням ринкової кон'юнктури (якщо попит на робочу силу більший за пропозицію на неї, то в основному рівень заробітної плати зростає, і навпаки);

г) **соціальна**. Забезпечення соціальної справедливості (за однакову працю – однакова винагорода).

Позичковий відсоток

Позичковий процент є винагородою, яку дістає власник грошей за те, що надав їх підприємцям або приватним особам для користування. Гроші самі по собі не *є* продуктивним ресурсом, тобто не можуть виробляти товари чи послуги. Але за гроші підприємці купують засоби виробництва, наймають робочу силу, орендують землю, одержують інформацію і в результаті отримують готову продукцію. Оскільки частину готової продукції створено завдяки використанню позичених грошей, підприємець має не лише повернути борг, а й заплатити за користування грошима. Ціна, яку сплачують за користування грошима, називається ставкою, або нормою позичкового процента. Вона розраховується як процент від кількості позичених грошей. Наприклад, якщо ви позичили 1000 грошових одиниць, а маєте повернути через рік 1200, то річна ставка процента становитиме 20.

$$((1200 - 1000)/1000) \cdot 100\ \% = 20\ \%.$$

Ставка процента, як ви вже знаєте з попередньої теми, визначається взаємодією попиту і пропозиції на грошовому ринку. Рівень ставки процента залежить від багатьох факторів. Насамперед, слід розрізняти номінальну та реальну ставки процента. Номінальна ставка —- це кількісне вираження процентної ставки за поточним курсом грошової одиниці. Реальна ставка дорівнює номінальній мінус рівень інфляції:

$$i_r = i_n - T_i,$$

де, i_r — реальна ставка процента; i_n — номінальна ставка процента;

T_i — рівень інфляції.

Прийняття рішень з інвестування залежить від величини реальної ставки відсотку. Припустимо, банк надав позику під 50 % річних, але рівень інфляції також становить 50 %. У такій ситуації інфляція «з'їсть» приріст грошей, а отже, втратиться сенс діяльності банку.

Ставки відсотку диференційовані, тобто існує декілька ставок. Це залежить від таких факторів:

- Ризик. Якщо є можливість того, що позичальник не сплатить позику, то ставка відсотку буде високою.
- Термін. Ставка відсотку залежить від терміну позики. Для довгострокових позик вона більш висока ніж для короткострокових.
- Величина позики. За інших рівних умов ставка відсотку більш висока на меншу позику ніж на велику.
- Оподаткування. Кредитор, що має високий дохід може надати перевагу меншій ставці відсотку і сплачувати менший податок.
- Обмеження умов конкуренції ринку. Монопольне становище кредитора дозволяє йому штучно підвищувати ставку відсотку.

Прибуток

Прибуток — це винагорода, яку одержує підприємець. У наступному розділі йтиметься про підприємство як унікальне явище ринкової економіки, про те, як підприємець обчислює свої доходи. В даній темі розглянемо прибуток як ще одну форму ринкової винагороди.

Власник землі одержує ренту, працівник — заробітну плату, власник грошового капіталу — процент, а підприємець винагороджується прибутком. Це є плата за те, що він організовує виробництво, управляє ним, упроваджує інновації (нововведення), ризикує. Виконуючи свої функції, підприємець забезпечує перевищення виручки (доходу) від реалізації продукції над витратами на виробництво.

Джерелом такого перевищення, по-перше, може бути досконалість організації виробництва та кваліфікованість управління. Завдяки цьому підприємець може навіть без додаткових інвестицій скоротити витрати на виробництво. Частка прибутку в ціні продукції збільшиться.

По-друге, реалізація нових ідей у процесі виробництва сприяє зниженню витрат, поліпшенню якості товарів і послуг, появі на ринку нової продукції, збільшенню обсягів продажу, що забезпечує додатковий дохід фірмі.

По-третє, прибуток є платою за ризик, який бере на себе підприємець. Економічним або підприємницьким ризиком називається загроза того, що

підприємець матиме збитки, втратить ресурси чи одержить доходи менші, ніж ті, на які він розраховував. Але прибуток підприємець отримує, звичайно, не просто за те, що ризикує, а за те, що вміє своєчасно запобігти можливим втратам, реально оцінити варіанти виробничо-торговельних операцій, обрати кращі. Ризик, на який свідомо йде підприємець, упереджуючи всі негативні наслідки, є розумним. Це — гідна підстава для винагороди.

По-четверте, прибуток може включати відшкодування за виняткове становище виробника в певній галузі.

Прибуток — це дохід, який має кілька елементів. Його частиною є заробітна плата підприємця за управління певною справою. Вона подібна до плати, яку одержує звичайний службовець.

Другою частиною прибутку є так званий **нормальний прибуток.** Його визначають як прийнятне відшкодування капіталовкладень. Кожний підприємець, вклавши у справу капітал, сподівається на розумне відшкодування інвестицій у певній галузі. Якщо це відшкодування виявиться замалим, то власник капіталу шукатиме іншого способу його застосування. У теоретичній моделі ідеальної ринкової економіки, де ніщо не перешкоджає переміщенню капіталу із галузі в галузь, має існувати загальна, усереднена норма прибутку для всіх. У реальному житті цей процес відбувається не зовсім так. Зокрема, деякі дослідники стверджують, що певні галузі є традиційно більш прибутковими і нормальний прибуток у них вищий, ніж в інших галузях.

Третя частина прибутку — це так звана **квазі-рента**. Вона є прибутком, що тимчасово виникає у підприємців певної галузі через ускладнення із входженням у неї конкурентів. Такі ускладнення можуть бути спричинені дефіцитом кваліфікованих працівників або необхідністю реконструкції підприємств протягом певного часу.

Четвертим елементом прибутку може бути **монопольна рента**. Вона виникає тоді, коли комусь із підприємців удається подолати своїх конкурентів і мати монополію у галузі. Це досягається патентуванням певних прав на виробництво, привласненням джерел натуральних ресурсів або надзвичайно майстерним виготовленням певних речей тощо.

Прибутки, які одержують окремі підприємці, розрізняються за своєю величиною, їхня диференціація зумовлюється різними факторами: кількість залучених до виробництва коштів, прибутковість вкладів, рівень витрат на виробництво, швидкість обороту капіталу.

Чим більші обсяги вкладених у виробництво коштів, тим значніші обсяги виробництва, а отже, і виручка від реалізації. Відповідно збільшується величина отриманого прибутку.

Величина прибутку залежить від прибутковості, тобто від співвідношення прибутку і витрат. Існують галузі з різною прибутковістю, що залежить від технологічних особливостей, рівня технічного розвитку. Капітал, вкладений у більш прибуткове виробництво, забезпечує більший прибуток.

Прибуток, що обчислюється як різниця між виручкою (ціною реалізації) та витратами фірми (на виробництво і реалізацію продукції), називається **балансовим, або бухгалтерським прибутком.** Отримавши його, фірма має

зробити певні виплати та відрахування. Головним чином, це — податок на прибуток, проценти за кредити, рентні платежі.

Після всіх відрахувань у підприємця залишається чистий прибуток. Хоча він є власністю підприємця, його ніколи не використовують тільки на особисті цілі. В ринковій економіці прибуток головним джерелом фінансування розвитку підприємства.

У конкурентній економіці прибуток виконує три функції:

1) розвитку виробництва, оскільки частина прибутку знову складається в розширення та оновлення підприємства, підготовку і перепідготовку кадрів, преміювання працівників тощо;

2) стимулу виробництва, оскільки прибуток спонукає підприємця до пошуку нових, нетрадиційних рішень у виробництві та реалізації продукту;

3) орієнтиру доцільного розподілу ресурсів, оскільки прибуток показує, яку галузь слід розвивати, а яку, навпаки, скорочувати чи залишати як неконкурентоспроможну.

Розрахунковий прибуток – це різниця між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво. Підприємство може мати розрахунковий прибуток, але не мати економічного. При такому становищі інвестування капіталу в цю сферу діяльності припиняється.

Абсолютні розміри прибутку не є достатньою підставою для характеристики якості цієї роботи. Величина прибутку залежить від обсягу виробництва, на який впливає чимало чинників. Тому якість роботи підприємства визначають за відносним показником, який відображає ступінь прибутковості стосовно різних факторів виробництва. Таким показником є рентабельність.

Рентабельність підприємства – відношення прибутку до вартості основних виробничих та оборотних засобів.

Рівень рентабельності продукції – відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво.

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Можна також сказати, що це дохід, який власник міг би отримати, вкладаючи свої ресурси в інше діло, використовуючи власні ресурси поза своєю фірмою.

Питання шосте. Структура та інфраструктура ринку.

Пізнати ринок як економічну категорію неможливо без глибокого аналізу його **структури**, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Для цього слід обрати критерій, за яким можна розмежувати елементи ринку.

І. За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин

а) ринок предметів споживання і послуг призначений для задоволення фізіологічних та соціальних потреб людини;

б) ринок засобів виробництва спрямований на задоволення виробничих потреб;

в) ринок нерухомості формується для торгівлі землею, об'єктами, що на ній збудовані;

г) ринок науково-технічних розробок та інформації включає науково-технічну продукцію, технічні засоби інформації, інформаційні системи;

д) фінансовий ринок (ринок капіталу, фондовий ринок) – це специфічна сфера економічних відносин, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів. Він формується на основі коштів підприємств, організацій і населення й обслуговує обіг платіжних коштів, кредитів та цінних паперів;

е) ринок праці (ринок робочої сили) означає надання прав кожній людині на вільний продаж своєї робочої сили за власним бажанням і вибором на засадах трудового найму.

ІІ. За ступенем зрілості ринкових відносин

а) розвинений ринок – це система товарно-грошових відносин, які є визначальною формою зв'язку між суб'єктами господарської діяльності, покупцями і продавцями, що здійснюється на основі економічної самостійності, рівноправності та конкуренції товаровиробників і споживачів. *Характерні риси*: відпрацьованість і узгоджуваність законодавчих актів, нормативних документів щодо господарського життя його суб'єктів; стійкість позитивної психічної налаштованості населення щодо ринку;

б) ринок, що формується – перебуває у стадії становлення. *Характерні риси*: наявність елементів неринкових відносин (бартер, надмірне втручання держави у господарське життя), не відпрацьованість законодавчих документів, антиринкова психологія багатьох верств населення;

в) ринок з різним ступенем обмеження конкуренції (монопольний, олігопольний). Монопольним називається ринок, на якому домінує один постачальник або продавець. Головною ознакою *олігополії* є ситуація, коли на ринку товарів чи послуг панує мала кількість господарських суб'єктів.

ІІІ. Класифікація ринків відповідно до чинного законодавства

а) нелегальний (тіньовий) ринок – заборонений законом (приховування від обліку доходів, незаконна діяльність);

б) легальний ринок.

IV. За адміністративно-територіальною ознакою

а) місцевий – розташований у певному місці (на певній території), де здійснюється купівля продаж різноманітних товарів і послуг;

б) національний (внутрішній) – є ринком конкретної країни, який інтегрує у собі всі ринки: предметів споживання і послуг, засобів виробництва, нерухомості і т.д.;

в) світовий – це сукупність національних ринків. Він ґрунтується на міжнародному поділі праці.

IV. Залежно від умов, в яких діють господарюючі суб'єкти

а) вільний;

б) монополізований;

в) монополістичної конкуренції;

г) регульований.

Ринкова інфраструктура – це сукупність допоміжних ланок і установ, які опосередковують і полегшують взаємодію економічних суб'єктів і забезпечують неперервне функціонування господарських зв'язків, укладання, виконання та регулювання ринкових угод.

Функції інфраструктури ринку:

- опосередкування взаємин економічних суб'єктів, забезпечення безперебійності господарських взаємозв'язків і руху ресурсів;
- здійснення захисту, регулювання та контролю за діяльністю суб'єктів ринкових відносин.

Підсистеми ринкової інфраструктури:

1) інфраструктура реального сектору економіки (товарні біржі, оптові ринки, аукціони, ярмарки, консалтингові компанії, інформаційні центри, рекламні агентства, юридичні контори, біржі праці, митна система тощо);

2) інфраструктура фінансового сектору (фондові біржі, фінансово-кредитні посередники, банківська система, небанківські фінансові інститути).

Розглянемо особливості деяких елементів ринкової інфраструктури.

Біржа – організаційно–правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа) або систематичних операцій з купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), робочої сили (біржа праці).

Термін «біржа» в перекладі з латинської мови означає «шкіряний гаманець».

Біржі виникли ще у Стародавньому Римі як збори торговців з метою обміну інформацією та укладання угод. Особливо поширення набули біржі у зв'язку з великими географічними відкриттями у XVI –XVII ст. Перша біржа була зареєстрована в Антверпені у 1531р. Згодом центр біржової торгівлі перемістився в Англію (перша біржа у Лондоні виникла у 1566р.). У XIX ст. через розвиток виробництва біржі з'являються у Німеччині, США, Франції, Японії, Росії.

У сучасних умовах біржі створюються переважно як закриті акціонерні товариства. Торгівля на біржі відбувається не безпосередньо між покупцями і продавцями, а через посередників: брокери, дилери, маклери. *Брокери* працюють за кошти інвестора і від його імені. *Дилери* торгують на свій ризик, за власний кошт і від свого імені. Їх дохід визначається різницею між ціною купівлі та ціною продажу. *Маклери* – це висококваліфіковані працівники бірж, які регулюють проведення торгів з активами.

Розрізняють різні **види бірж**: товарні (спеціалізовані та універсальні), фондові, товарно-сировинні, валютні, біржі праці.

Товарна біржа – це оптовий товарний ринок, для якого характерні такі особливості:

- торгівля товарами за стандартами та зразками, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;
- регулярність торгів на основі певних правил;
- формування цін на основі зіставлення попиту і пропозиції (котирування);
- стандартизація контрактів і мінімальних партій поставок.

Залежно від об'єкта продажу товарні біржі поділяють на *універсальні* та *спеціалізовані.*

Фондова біржа – це установа, яка створена для забезпечення сприятливих умов вільної купівлі-продажу цінних паперів за ринковими цінами на регулярній та упорядкованій основі.

Цінні папери - документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам.

Поява цінних паперів дала поштовх для виникнення і розвитку ринку цінних паперів та його інститутів. Перші операції з цінними паперами відбувалися на оптових ринках і товарних біржах. Батьківщиною фондової біржі вважається бельгійський порт Антверпен, який відіграв в епоху великих географічних відкриттів значну роль у світовій торгівлі. Слідом за Антверпеном на межі XVI і XVII ст. котирування майже всіх тогочасних цінних паперів почали здійснювати в нідерландському порту Амстердамі, де було створено одну з перших фондових бірж. Хоч ще раніше у світі існували певні елементи ринку цінних паперів: облігації державної позики стали об'єктом торгівлі у Венеції і Флоренції ще до 1328 року; в Генуї у XIV ст. діяв дуже активний ринок розписок та платіжних зобов'язань банку «Каса ді Сан – Джорджо», а з XV ст. акції – «частки» («куксен») німецьких рудень продавалися на лейпцизьких ярмарках; французькі ренти на Ратушу ввійшли в обіг у 1522 році.

На Амстердамській біржі покупець ставав власником акцій тільки шляхом запису їх на його ім'я в реєстрі. Спочатку вважали, що в такий спосіб можна протистояти спекуляції: адже гравець продає те, чим не володіє, а купує те, чим не володітиме. Тому спекуляція тут була досить поширеним явищем. Проте, в цю добу дана практика ще не досягла такого розмаху, якою вона буде у наступному столітті, починаючи з Семилітньої війни, з розширення гри на акціях англійської Ост – Індської компанії, Англійського банку, Компанії Південних морів і особливо на позиках англійського уряду. Однак до 1747 року курси акцій не публікуватимуться офіційно, тим часом, як Амстердамська біржа це здійснювала ще у 1585р. Вибух спекуляції в Амстердамі пояснюється тим, що, по-перше, до неї були причетні не тільки великі капіталісти, а й дрібні гравці; по-друге, не було офіційного курсу, який дозволяв би легко стежити за зміною котирування; по-третє, маклер в такому разі звертався до людей, що не мали права доступу до біржі (ним володіли тільки купці та маклери).

Вагомим центром ринку цінних паперів також став Лондон. З 1695 року Королівська біржа почала здійснювати перші угоди з державними паперами, індськими акціями та акціями Англійського банку. Спекуляції на Лондонській біржі набули значного розповсюдження і стосувалися векселів державної скарбниці, морського відомства та акцій великих компаній (близько шістдесяти).

Розвиток міжнародної торгівлі став основним рушієм розвитку ринку цінних паперів і фондових бірж. Позитивний вплив на цей процес справили і державні фінанси: поява державних (казначейських) облігацій та векселів розширила коло цінних паперів на фондових біржах, передовсім Англії, Франції та Німеччини. Аналогічно еволюціонували фондові біржі і на американському континенті. Перша фондова біржа в Америці виникла у 1791 році у Філадельфії, а у 1792 році – у Нью-Йорку. На той час вони виконували важливу макроекономічну роль (наприклад, створення залізно дорожньої мережі у США у XIX ст. пов'язане з Нью-Йоркською біржею).

На початку XIX ст. роль фондових бірж в економіці зростає. Це значною мірою пов'язано з первісним нагромадженням капіталу і промисловою революцією, яка сприяла інтенсивному зростанню економіки і була джерелом нагромадження великих фінансових коштів. У 1840 році на Паризькій фондовій біржі котирувалися боргові і пайові цінні папери близько 130 емітентів.

У XIX ст. поряд з концентрацією фінансових коштів у великих фінансових і виробничих інститутах змінюється й ринок цінних паперів. Кількісні зміни вплинули на якість процесу обігу цінних паперів. Ринок цінних паперів удосконалюється, що, однак, не рятує його від злетів і падінь. В історію фондової біржі XIX ст. увійшли кризи 1869, 1873, і 1895 років. Якщо швидкий розквіт ринку цінних паперів позитивно впливає на поступальний розвиток економіки, то біржові кризи і спади активності на ринку цінних паперів є не тільки провісниками економічних криз, а й їх детонаторами. Світова економічна криза 1929 – 1933 років почалася саме з краху на Нью-Йоркській фондовій біржі 22 жовтня 1929 р., коли масовий продаж цінних паперів спричинив паніку інвесторів та біржовиків.

Таким чином, фондова біржа сприяє придбанню на певних умовах і на певний строк вільних грошей, залученню коштів за рахунок випуску і продажу акцій, облігацій і спрямування їх на технічне оновлення підприємства, його переорієнтацію на випуск продукції, яка має найвищий попит. Фондова біржа представляє **вторинний ринок цінних паперів**, де здійснюється перепродаж цінних паперів.

Фондова біржа виконує функцію організатора торгів цінними паперами, надає місце для проведення цих торгів, створює необхідну інфраструктуру, позитивно впливає на економіку країни в цілому.

Для того, щоб емітент мав змогу продавати свої цінні папери на біржі, він має пройти процедуру **лістингу** - сукупність процедур з включення цінних паперів до реєстру організатора торгівлі та здійснення контролю за відповідністю цінних паперів і емітента умовам та вимогам, установленим у правилах організатора торгівлі.

В Україні діяльність фондових бірж регулюється Законом України "Про цінні папери і фондовий ринок".

Валютна біржа **–** це ринок, на якому здійснюються певні операції з купівлі-продажу іноземних валют, зливків та виробів з благородних металів. Основним завданням валютної біржі є організація і проведення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти; сприяння, регулювання і формування ринкового курсу гривні. Валютна біржа – це не лише місце торгівлі валютами, а й важливий організуючий чинник банківської політики. Вона організовує валютні торги, проводить розрахунки в іноземній та національній валюті відповідно до домовленостей, визначає поточний ринковий курс іноземних валют по відношенню до гривні, а також організовує операції Національного банку з метою регулювання або підтримки поточного валютного курсу національної грошової одиниці. Право на участь у торгах валютної біржі і право стати її членом мають лише зареєстровані *банки і фінансові установи,* які отримали офіційний дозвіл (ліцензію НБУ).

Біржа праці – це установа, яка здійснює посередницьку місію між найманими працівниками та роботодавцями у процесі купівлі-продажу товару

«робоча сила». Згідно Закону України «Про зайнятість населення» в Україні реалізується програма формування ринку праці через створення регіональних центрів зайнятості, які проводять реєстрацію безробітних і здійснюють їх працевлаштування.

Існують і інші організаційні форми продажу товарів та послуг.

Аукціон — форма організації реалізації товарів та послуг, що ґрунтується на проведенні публічних торгів, де право купити має той, хто пропонує найвищу ціну.

Головні суб'єкти аукціону: власник цінностей (продавець); організатор аукціону; покупець.

Первинна (вихідна) ціна визначається угодою між організатором аукціону і власником — продавцем. Торги на аукціоні веде аукціоніст, який має певні повноваження оголошувати найвищу ціну під час торгів.

Види аукціонів:

— ***товарні*** — реалізують вироби мистецтва, ювелірні вироби, хутра та інші унікальні вироби;

— ***валютні*** — один із методів організації валютного ринку країни. Це публічні валютні торги. Об'єкт валютного аукціону — валютні відрахування організацій. Мета валютного аукціону — надання можливостей купити валюту тим господарюючим суб'єктам, які не мають можливості заробити її або отримати із централізованих фондів.

Торговельно-промислові палати — комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків із партнерами зарубіжних країн. Вони є юридичними особами і здійснюють надання цільових інформаційних послуг.

Торговий дім — торговельні фірми, які закуповують товари у виробників або оптовиків і перепродують їх всередині своєї держави або за її межами.

Ярмарок — періодично організована в одному **й** тому самому місці виставка зразків товарів широкого вжитку і (або) устаткування, транспортних засобів, засобів зв'язку, ноу-хау, де експоненти укладають угоди **в** національному та міжнародному масштабі. На міжнародному ярмарку не дозволяється продаж на винос. Подекуди ярмарки визначають як місце періодичної торгівлі.

Консалтингові фірми надають послуги суб'єктам економіки з питань: дослідження і прогнозування ринку; оцінки торговельно-політичних умов здійснення експортно-імпортних операцій; розробки і впровадження маркетингових програм тощо.

Аудиторська фірма здійснює консультування з питань бухгалтерського обліку та контролю фінансової діяльності щодо проведення господарсько-фінансових ревізій; управління через систему обліку; готує висновки стосовно достовірності фінансового звіту фірм, що підлягають аудиторському контролю.

Кредитна система — це система кредитних відносин, принципів і форм кредитування (функціональна структура) та сукупність кредитно-фінансових установ, які створюють, акумулюють і надають грошові засоби на засадах кредитування.

У загальному вигляді ***кредитну систему*** можна представити таким чином: центральний банк; комерційні банки; спеціалізовані банківські установи

(іпотечні, зовнішньоторговельні, ощадні банки тощо); небанківські фінансово-кредитні установи (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії і т. ін.).

Назва «банк» походить від німецького *bank* і означає лавку, де відбувалися розрахунки. В сучасному розумінні банки є фінансово-кредитними установами, що обслуговують рух грошей та капіталів.

Центральний банк – це некомерційна державна установа, яка виконує ряд функцій*:*

— розробка та реалізація грошово-кредитної політики;
— емісія готівкових грошей — монопольне право центрального банку;
— емісія безготівкових грошей;
— видання кредитів комерційним банкам;
— зберігання золотовалютних резервів країни;
— акумуляція та зберігання касових резервів комерційних банків;
виконання кредитних та розрахункових операцій на потребу.

Комерційні банки – це комерційні фінансово-кредитні установи, що виконують пасивні (залучення вкладів) та активні (надання позик) операції. Вони є основою кредитної системи.

За способом формування статутного капіталу розрізняють комерційні банки без участі держави, з участю держави, з участю іноземного капіталу тощо.

Залежно від обсягу операцій, які виконують комерційні банки, їх поділяють на: ***універсальні*** (здійснюють усі операції) та ***спеціалізовані*** (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь чи сферу економічної діяльності або групу клієнтів).

Функції комерційних банків:

— ведення поточних рахунків (акумуляція безстрокових депозитів);
— акумуляція строкових депозитів вкладників;
— видача грошових засобів з рахунків;
— перерахування з одного рахунка на інший;
— розміщення акумульованих грошових засобів шляхом надання кредитів, купівлі-продажу цінних паперів;
— продукування кредитних грошей шляхом мультиплікації банківських депозитів та ін.

Хоча *власний капітал* (акціонерний капітал, капіталізація частини банківського прибутку, резерви) є неодмінною умовою створення сучасного банку, *позичені кошти* (строкові депозити, поточні рахунки, заощаджувальні внески, міжбанківські кредити, засоби залучені від емісії цінних паперів) становлять близько 75% їхнього капіталу.

Банківські операції поділять на ***активні*** й ***пасивні.***

Пасивні банківські операції пов'язані з акумуляцією ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших активних операцій. До них належать:

- депозитні вклади (розрахункові рахунки юридичних осіб, чекові рахунки, бюджетні рахунки для бюджетних організацій, поточні рахунки для фізичних осіб);
- термінові вклади;
- ощадні вклади (з метою нагромадження грошей);

- позики від Центрального банку та інших банків та фінансових інститутів.

Активні операції комерційних банків пов'язані з розміщенням ресурсів з метою одержання прибутку. Це кредитні операції та операції з розміщення цінних паперів.

За об'єктами активні операції можна поділити таким чином:

- *Вексельні операції* - купівля векселів у компанії та видача під них позик.
- *Фондові операції* — операції з цінними паперами, що мають таку структуру: кредит під цінні папери; банківські інвестиції, тобто купівля банками цінних паперів.
- *Лізингові операції.*
- *Факторингові операції* — придбання банком (факторинговою фірмою) права вимагати виплати за фінансовими зобов'язаннями, скупленими в різних осіб.
- *Трастові (довірчі) операції* — операції банків щодо управління майном та виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнтів.

Елементом кредитної системи є також спеціалізовані ***кредитно-фінансові інститути.***

Ощадний банк — фінансові установи, що спеціалізуються на обслуговуванні населення, залученні грошових заощаджень громадян, наданні кредитів та інших банківських послуг.

Іпотечний банк — банк, що видає довгострокові кредити під заставу нерухомого майна.

Інноваційний банк спеціалізується на фінансуванні й кредитуванні інноваційних проектів. Кредитування здійснюється шляхом придбання відповідних акцій та розміщення облігаційних позик.

Інвестиційний банк надає довготермінові кредити промисловим підприємствам.

Банк споживчого кредиту кредитує придбання споживчих товарів довгострокового користування.

Зовнішньоторговельний банк здійснює операції з кредитування експорту та імпорту за зовнішньоторговельними розрахунками, гарантує й обліковує векселі з експортних кредитів, наданих комерційними банками.

До складу кредитної системи входять і ***небанківські фінансові інституції,*** здатні акумулювати грошові засоби та розміщувати їх на засадах строковості, повернення і платності. До них належать:

1) с*трахові компанії* мобілізують кошти, продаючи страхові поліси. Отримані кошти вони вкладають в акції, облігації, заставні документи. Доходи від цих активів використовують для виплати страхових відшкодувань в разі настання страхового випадку;

2) *пенсійні фонди* акумулюють грошові засоби у формі пенсійних внесків та нарахувань. Пенсійні фонди розрізняють за *формою організації* управління та за *структурою активів.* Так, мають місце пенсійні страхові фонди, управління якими здійснюють страхові компанії, а також пенсійні фонди, що перебувають в управлінні приватних підприємств або банків за дорученням

останніх. Є також *фондовані пенсійні фонди* (їхні засоби інвестують у цінні папери) та *нефондовані* (виплата пенсій із поточних надходжень);

3) *інвестиційні фонди та компанії* – це особливий вид фінансових інститутів, які забезпечують посередництво інвестиційному процесі через акумулювання грошових коштів інвесторів через випуск і реалізацію власних цінних паперів та вкладання цих коштів в акції й облігації різних підприємств;

4) *кредитні спілки*. Більшість коштів кредитні спілки використовують для надання кредитів (споживчих та іпотечних) членам кредитної спілки; близько 30% коштів вкладають у без ризикові державні цінні папери, цінні папери урядових агентств, у депозитні сертифікати тощо.

ТЕМА 3. МАКРОЕКОНОМІКА ЯК ЕКОНОМІЧНА НАУКА. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.Предмет, методи та функції макроекономіки. Історія формування макроекономічної науки.

2. Система національних рахунків як нормативна база макроекономічного рахівництва. Методи розрахунку ВВП (ВНП).

3. Інші показники СНР. Взаємозв'язок між ними.

4. Номінальні та реальні макроекономічні показники.

Питання перше. Предмет, методи та функції макроекономіки. Історія формування макроекономічної науки.

Макроекономіка – це частина економічної теорії, яка вивчає закономірності функціонування і тенденції розвитку економіки країни в цілому.

Об'єктом макроекономічного аналізу виступає економічна система в цілому та її агреговані параметри.

Економічна система – це певним чином упорядкована система зв'язків між виробниками і споживачами матеріальних та нематеріальних благ та послуг.

Агрегування – це поєднання окремих одиниць або даних в одну одиницю.

Цілі макроекономіки: економічне зростання; високий рівень зайнятості; стабільний рівень цін, стабільність валюти; зовнішньоекономічна рівновага; економічна ефективність виробництва; справедливий розподіл доходів; соціальний захист; економічна забезпеченість громадян; економічна свобода.

Методи макроекономічних досліджень.

Макроекономіка використовує діалектико-матеріалістичні методи, а саме:

- наукової абстракції; аналіз; синтез;
- індукція; дедукція;
- гіпотези; економіко – математичне моделювання.

До інструментів макроекономіки відносять: фіскальну (бюджетно-податкову) політику; монетарну (кредитно-грошову) політику; стабілізаційну політику; політику регулювання доходів; зовнішньоекономічну політику.

Функції макроекономіки.

- *Теоретично – пізнавальна* - дослідження економічних процесів на макрорівні та побудова моделей цих процесів.
- *Практична* – розробка практичних рекомендацій на основі економічного аналізу.
- *Світоглядно-виховна* - макроекономіка покликана виробляти новий тип економічного мислення, формувати сучасний світогляд людини, економічної психології економічної культури.
- *Методологічна функція* – сформульовані нею наукові уявлення про механізм функціонування національної економіки та понятєво-категоріальний апарат використовують інші економічні науки – галузеві та функціональні.
- *Макроекономіка* – це галузь макроекономічної науки, яка вивчає ефективність функціонування національної економіки як єдиного цілого з позиції усталеного економічного зростання, повної зайнятості ресурсів, рівня інфляції та зовнішньої рівноваги.

Макроекономіку поділяють на позитивну і нормативну. **Позитивна макроекономіка** – констатує факти й залежності між ними, не використовуючи суб'єктивні судження, тобто відповідає на питання як воно є. Позитивні твердження мають описовий характер, наприклад: «Рівень інфляції становить 15%». **Нормативна макроекономіка** – напрям в економічній науці, який оцінює цілі економічного розвитку, тобто міркування про те, якою повинна бути економіка. Нормативна економіка має рекомендаційний характер. Наприклад: «Дефляцію потрібно зменшити». Нормативна макроекономіка є науковою основою для розробки економічної політики держави.

Історія формування макроекономічної науки.

Макроекономіка є однією із наймолодших економічних наук, своєї зрілості вона досягла у 30-ті роки XX ст., у період світової економічної кризи, коли набула здатності впливати на економічну практики. Основні етапи розвитку макроекономіки як науки зображено у таблиці 3.1.

В 70-х р. XX ст. вперше у світовій практиці виникла стагфляція – поєднання спаду виробництва та інфляції. Це підірвало позиції кейнсіанської теорії. У цих умовах активно розвиваються різні напрямки неокласичної теорії – монетаризм, теорія раціональних очікувань, економіка пропозиції.

Таблиця 3.1. Основні етапи розвитку макроекономіки

Економічна теорія та школи	Представники	Основні положення.
Меркантилізм XVII- XVIIIст.	А. Монкретьєн, Т.Ман, Ж.Б.Кольбер	Меркантилісти обґрунтували необхідність формування централізованих національних держав і захист національного ринку. Вони з'ясували, що саме веде до збагачення країни – перевищення експорту над імпортом, нагромадження золота і срібла. Економічною політикою держави, повинна стати політика протекціонізму – обмеження доступу іноземних купців до внутрішнього ринку, і стимулювання вивозу готової продукції за кордон.
Фізіократи XVIII ст.	Франсуа Кене	Ф.Кене розробив макроекономічну схему кругопотоку (економічна таблиця) між основними секторами національної економіки й класами суспільства.
Класична політекономія XVII – поч. XIX ст.	В.Петі, А.Сміт, Д.Рікардо	В основі їх теорії лежало поняття ринкової економії як системи, що саморегулюється через механізм цін. Коливання ринкових цін автоматично встановлює рівновагу в економіці. Тому державне регулювання економіки не потрібне.
Марксистська XIX – XX ст.	К. Маркс	К.Маркс розробив дві моделі господарського кругообороту – моделі простого і розширеного відтворення. Він прийшов до висновку, що в умовах постійного нагромадження капіталу норма прибутку має тенденцію до зниження, внаслідок чого скорочується виробництво, виникає криза, що руйнує капіталістичну ринкову систему.
Кейнсіанство 30-х р. XX ст.	Дж.М.Кейнс	Дж.М.Кейнс піддав гострій критиці класичну школу, яка твердила, що ринкові ціни здатні автоматично встановлювати рівновагу в економіці. Він висунув тезу про те, що ринкова рівновага – ще не благо для економіки, так як може досягатися за неповної зайнятості, і для її усунення необхідне втручання держави у вигляді стимулювання сукупного попиту.

Питання друге. Система національних рахунків як нормативна база макроекономічного рахівництва. Методи розрахунку ВВП (ВНП).

Для аналізу економічних явищ і процесів, складних господарських взаємозв'язків необхідна система взаємопов'язаних показників. В якості узагальнюючих показників результатів функціонування національної економіки за певний період використовують різні форми виміру суспільного продукту.

Протягом майже сімдесятьох років в колишньому Радянському Союзі використовувалась система макроекономічних показників, яка мала назву Баланс

народного господарства (БНГ). Характерною особливістю цієї системи був розподіл суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери: матеріальне і нематеріальне виробництво. Відповідно до цієї концепції, сукупний суспільний продукт (ССП) та національний доход (НД) як основні макроекономічні показники БНГ створювалися лише виробничою сферою. А продукт, вироблений нематеріальними галузями економіки в розрахунок не брався.

Формування і розвиток ринкових відносин в економіці України визначили необхідність переходу вітчизняної статистики до прийнятої у міжнародній практиці методології обліку, що базується на концепції **системи національних рахунків (СНР).**

СНР враховує всі види діяльності суб'єктів господарювання, пов'язані з виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, і являє собою сукупність показників економічного розвитку країни, виробництва і споживання продукту, розподілу і перерозподілу доходів, нагромадження капіталу і фінансів.

Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних показників, які використовуються для опису та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні.

Головною метою СНР є інформаційне забезпечення комплексного аналізу процесу створення та використання волового внутрішнього продукту (валового національного доходу), співставлення економічних показників різних країн.

До цілей СНР відносять:

- інформаційне забезпечення комплексного і всебічного аналізу процесу створення, розподілу та використання національного продукту та національного доходу;
- інформаційне забезпечення прогнозування довгострокового розвитку економіки;
- інформаційне забезпечення формування й реалізації заходів економічної політики.

Ця система покликана полегшити можливості співставлення економічних показників різних країн з метою усунення труднощів та перепон у прийнятті господарських і політичних рішень на міжнародному та національному рівнях, пов'язаних із суттєвими відмінностями існуючих у різних країнах систем рахунків.

СНР виходить з того, що у ринковій економіці всі пропорції та результати виробництва формуються й відображаються на рівні статистики як результат взаємодії самостійних суб'єктів господарювання; фінансово-грошові потоки є пріоритетними при достатньому рівні відображення їхнього зв'язку з матеріальними потоками.

В основі розрахунків макроекономічних показників лежить рівність доходів і витрат. Економічна система є замкненою, і всі витрати на купівлю

товарів і послуг неминуче є доходами виробників цієї продукції. Щоб уникнути подвійного рахунку – ситуації, коли одна й та сама операція може бути врахована двічі, в СНР вирізняють такі поняття:

- **проміжна продукція –** це товари і послуги, що купують з метою подальшої переробки або для перепродажу;
- **кінцева продукція –** товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання і не використовується в виробничих процесах у вигляді сировини чи матеріалах;
- **додана вартість –** вартість, що створена в процесі виробництва на даному підприємстві і охоплює реальний вклад підприємства у створення вартості і охоплює реальний вклад підприємства у створення вартості конкретного продукту, не включає вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва.

При розрахунку макроекономічних показників у СНР враховується відмінність між національною та вітчизняною основами реєстрації показників. Розрізняють показники результатів економічної діяльності: валовий внутрішній продукт (ВВП) та валовий національний продукт (ВНП).

Валовий внутрішній продукт (ВВП) характеризує сукупну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених всіма виробниками в поточному періоді на економічній території країни.

Валовий національний продукт (ВНП) - це сума доданих вартостей, створених з використанням факторів виробництва, що належать даній країні та її громадянам.

ВНП = ВВП+ Чисті факторні доходи з-за кордону

Чисті факторні доходи з-за кордону визначаються як різниця між доходами, отриманими громадянами даної країни за кордоном, і доходами іноземців, отриманими на території даної країни.

Різниця між показниками ВВП і ВНП незначна й знаходиться в межах від одного до декількох відсотках.

Головним макроекономічним показником результативності поточної економічно діяльності є ВВП (ВНП). В економічній науці та в статистиці використовуються різні методи визначення ВВП (ВНП). Як ВВП, так і ВНП можна розрахувати трьома методами:

1) виробничий метод (метод доданих вартостей);
2) за доходами (розподільчий метод);
3) за витратами (метод кінцевого використання).

1. Виробничим методом ВВП розраховується як сума валової доданої вартості всіх галузей економіки (ВДВ) та чистих податків на виробництво та імпорт (ЧПВІ).

$$ВВП_{виробничим} = \sum ВДП + ЧПВІ$$

Вартість ВДВ визначається як різниця між валовим випуском (ВВ) і проміжним споживанням (ПС). Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними.

$$ВВП = ВВ – ПС + ЧПВІ$$

2. Розрахунок ВВН за витратами. ВВП розраховується як сума споживчих витрат населення (С), валові інвестиції ($І_в$), державні закупки товарів і послуг (G) та чистого експорту (NE).

$$ВВП_{за\ витратами} = СВ + І_в + ДВ + ЧЕ$$

Споживчі витрати (СВ) включають витрати домашніх господарств на товари довготермінового використання і постійного споживання, без вирахування витрат на придбання житла.

Валові інвестиції ($І_в$) включають виробничі капіталовкладення або інвестиції в основні виробничі фонди, інвестиції в житлове будівництво, інвестиції в товарно-матеріальні запаси. Валові інвестиції складаються з суми чистих інвестицій та амортизації.

Чисті інвестиції ($І_ч$) – інвестиції на купівлю нового обладнання.

$$І_в = І_ч + А$$

Державні витрати (ДВ) об'єднують усі види витрат держави на виробництво товарів та послуг (утримання закладів освіти, медицини, армії, державного апарату управління), а також оплату праці державних службовців та працівників бюджетних установ.

Трансферні платежі ($Т_р$), хоча є частиною державних видатків, не включаються до ВВП, тому що ті, для кого вони призначені , не виробляють і не надають послуг.

Чистий експорт (ЧЕ) розраховується як різниця між експортом (Е) та імпортом (Ім).

$$ЧЕ = Е – Ім$$

3. Розрахунок ВВП за доходами. Визначається як сума усіх доходів господарських одиниць від економічної діяльності також амортизація та непрямі податки.

$$ВВП_{за\ доходом} = ЗП+ Р+Пр+П+ А+НП$$

Заробітна плата (ЗП)- це оплата праці найманих робітників і службовців. Вона включає суму зарплати, додаткові виплати на соціальне забезпечення, соціальне страхування.

Рента (Р) – це рентні доходи, отримані домогосподарствами в результаті здачі в оренду зелі, житлових приміщень тощо.

Прибуток (П) – це прибуток, що отримують власники одноосібних господарств, товариств та корпорацій. Прибуток корпорацій. У свою чергу , містить три складові: податок на прибуток; дивіденди акціонерам; нерозподілений прибуток корпорацій.

Відсоток (Пр) - це доходи від грошового капіталу, покладеного до банку, за кредит та ін.

Амортизаційні витрати (А) – це обсяг капіталу, спожитого в процесі виробництва впродовж року.

Непрямі податки(НП) – не факторний дохід держави, який здійснює витрати споживача вище, ніж валова виручка фірми від реалізації кінцевих товарів і послуг (акцизи, ПДВ, мито). Тобто це різниця між цінами, за якими купують товари споживачі, та продажними цінами фірм.

Слід зазначити, що ВВП (ВНП) не враховує: роботу домогосподарок у своєму домашньому господарстві; бартерний обмін; доходи тіньового бізнесу; трансферні платежі; зростання фонду вільного часу; екологічні наслідки виробництва; оплату у вигляді чайових і т.п.

Питання третє. Інші показники СНР. Взаємозв'язок між ними.

Показник ВВП (ВНП) дає можливість вартісного виміру обсягу річного національного виробництва. Разом з тим ВВП не повністю відображає реальний добробут нації, які були названі вище. Існує ще цілий ряд інших взаємопов'язаних показників, які розраховуються на підставі ВВП і використовуються в макроекономічному аналізі.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) можна отримати із ВВП, коли його зменшити на величину амортизаційних відрахувань.

$$ЧВН = ВВП – А$$

Національний дохід (НД) – це дохід, зароблений упродовж року власниками факторів виробництва, що є резидентами певної держави, незалежно від того, де вони використовувались.

Іншими словами, показник НД характеризує обсяг фактичних доходів від праці, власності на землю, капіталу та підприємницьких здібностей протягом року.

$$НД = ВВП – А – НП$$
$$НД = ЗП+ Р+Пр+П$$

Важливим макроекономічним показником у СНР є **особистий дохід (ОД),** отриманий приватними особами. Він розподіляється на споживання, заощадження і виплату податків. Для визначення особистого доходу слід від обсягу національного доходу відняти виплати на соціальне страхування (СС), податок на прибуток корпорацій ($ПП_к$), нерозподілений прибуток корпорацій (Пнероз), додати трансферні платежі ($Т_р$).

$$ОД = НД – СС - ПП_к – Пнероз +Тр$$

Дохід кінцевого використання (ДКВ) – це частина особистого доходу, яка залишається після сплати індивідуальних податків.

Дохід кінцевого використання розподіляється на споживання і заощадження.

$$ДКВ = ОД – Т_{інд}$$

ВВП на душу населення більш повно характеризує економічний благоустрій членів суспільства. Він залежить від ступеня рівності в розподілі заходів, від динаміки рівня цін.

$$ВВП_{НА\ ДУШУ\ НАСЕЛЕННЯ} = ВВП / КІЛЬКІСТЬ\ НАСЕЛЕННЯ\ КРАЇНИ$$

Потенційний ВВП – ВВП при повній зайнятості ресурсів.

Національне багатство – це сукупність матеріальних благ, створених працею людей за весь період існування країни, розвіданих природних ресурсів і нагромадження культурних та духовних цінностей.

Питання четверте. Номінальні та реальні макроекономічні показники.

Інфляційні процеси ускладнюють розрахунки економічних показників. Тому розрізняють номінальний і реальний ВВП.

Номінальний ВВП – відображає фізичний обсяг вироблених товарів і послуг в поточних діючих в даному році цінах.

Це показник загального обсягу виробництва, який обчислюється у поточних цінах.

$$ВВПн = \sum P_п Q_п$$

де $P_п$ – ціна товару в поточних цінах;

$Q_п$ – обсяг виробництва в поточному році.

Реальний ВВП – це номінальний ВВП, скоректований з урахуванням зміни цін чи виражених в цінах базового року.

Реальний ВВП = Номінальний ВВП/ІСЦ

Дефлятор ВВП – це ціновий індекс, який показує цінові зміни одного року щодо іншого, і таким чином допомагає порівняти реальний і номінальний ВВП.

$$ІСЦ = \frac{\sum P_n Q_n}{\sum P_б Q_n}$$

де $P_{п,б}$ – ціни, відповідно в поточному і базисному періодах;

$Q_{б,п}$ – обсяг виробництва в поточному і базисному періоді.

ТЕМА 4. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ, БЕЗРОБІТТЯ, ІНФЛЯЦІЯ. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

1. Циклічність економічного розвитку.
2. Зайнятість і безробіття.
3. Інфляція та її наслідки.
4. Економічне зростання: сутність, типи і фактори. Неокласична модель економічного зростання. Неокейнсіанська модель мультиплікатора-акселератора.

Питання перше. Циклічність економічного розвитку.

Важливою рисою ринковою ринкової економіки є її нестабільність. Періоди швидкого зростання економіки змінюються спадом виробництва, низьким рівнем зайнятості (безробіттям) та зростанням цін (інфляцією). Розвиток економіки носить хвилеподібний характер у формі економічних циклів.

Економічний цикл – коливання економічної активності. коли періоди підйому змінюються періодами спаду в економіці.

У чому ж причина циклічного розвитку економіки? Економісти створили за два століття близько 200 різноманітних концепцій, за допомогою яких намагалися розкрити ці причини. У загальному сенсі можна виділити три підходи до пояснення причин циклічності: екзогенний, ендогенний і еклектичний. Прихильники екзогенного підходу пов'язують природу циклу із зовнішніми причинами, що перебувають за межами даної економічної системи. До них відносяться: демографічні фактори, інновації, війни та інші політичні події, зміни цін на нафту, відкриття родовищ золота, інших копалин, цикли сонячної активності.

Англійський економіст У.С.Джевонс пов'язував економічний цикл з 11-річним циклом сонячної активності, що спричиняє коливання врожайності сільськогосподарської продукції, а це, у свою чергу впливає на циклічність промислового виробництва. Американський економіст Г.Мур пов'язував циклічність з дією атмосферних факторів, що впливають на врожайність.

Прихильники ендогенного підходу природу циклу вбачають в чинниках, властивих даній економічній системі, серед яких найчастіше називають коливання в споживчому попиті і попиті на інвестиції.

Еклектики вважають, що цикл детермінується певним синтезом екзогенних і ендогенних чинників.

Економічний цикл складається з чотирьох фаз, які послідовно змінюють одна одну: криза, депресія, пожвавлення і підйом (рис.4.1).

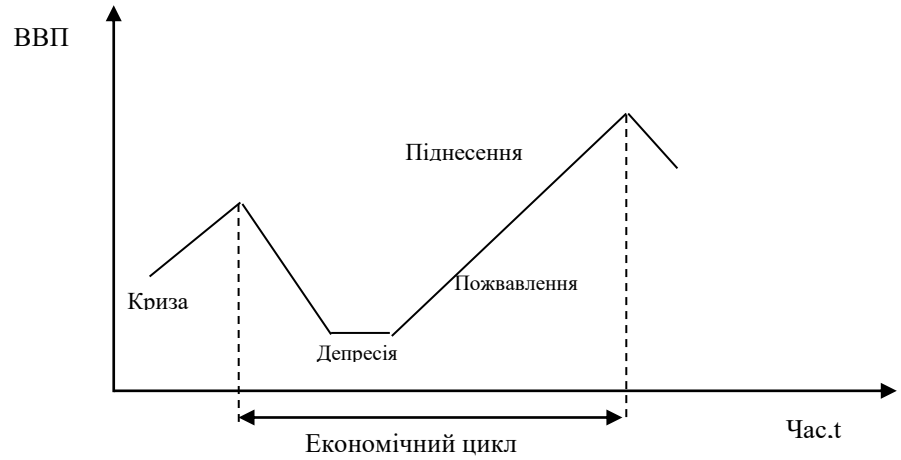


Рис. 4.1. Фази середньострокового (промислового) економічного циклу

Криза (спад, рецесія) виявляється, в першу чергу, в перевиробництві товарів, скороченні кредитів і підвищенні рівня позичкового відсотка. Це призводить до зниження прибутків і падіння виробництва, зростання заборгованості, банкрутства підприємств, скорочення зайнятості.

Після кризи наступає **депресія:** виробництво вже не скорочується, але й суттєво не зростає. Товарні надлишки поступово реалізуються, але торгівля йде мляво.

Поступово відбувається перехід до **пожвавлення**. Підприємства, що пристосувалися до нових умов ринку, поступово збільшують випуск товарів, здійснюють нове промислово будівництво, підвищується норма прибутку, ставка позичкового відсотка і заробітна плата.

Коли рівень ВВП перевищує докризовий рівень починається фаза **піднесення** (експансія, бум). В економіці спостерігається повна зайнятість і виробництво працює на повну потужність. Спостерігається масове оновлення капіталу, розширення виробництва, зростання прибутку та заробітної плати. Але поступово розміри виробництва знову виходять за межі платоспроможного попиту, ринок переповнюється нереалізованими товарами, і починається новий економічний цикл.

Економічні цикли суттєво відрізняються один від одного за тривалістю, амплітудою коливань, механізмом походження і поділяються так:

- цикли Кондратьєва: довгохвильові, тривалість 40-60 років. Головна рушійна сила - радикальні зміни в технології виробництва;
- цикли Кузнеца: до 20 років. Рушійною силою є зрушення в структурі виробництва;
- цикли Жуглара – тривалість 7-12 років, причина у специфіці банківської діяльності та оновленні основного капіталу.

➢ цикли Китчина: 3-5 років, цей вид циклів пов'язується або із змінами світових запасів золота , або з нерівномірністю відтворення оборотного капіталу, або із змінами грошового обігу.

В сучасних умовах в більшості країн світу держава істотно впливає на хід економічного циклу, проводячи **антициклічну політику**. Вперше це було здійснено під час виходу з Великої депресії урядом Ф.Д.Рузвельта (1929-1933рр.). Найважливішими методами, за допомогою яких держава впливає на економічний цикл, виступає бюджетно-податкова і грошово-кредитна політика. У фазі спаду заходи держави мають бути спрямовані на стимулювання ділової активності, а під час підйому держава проводить політику стримування.

Для запобігання спаду, активізації виробництва держава ініціює зниження податкових ставок, надання податкових інвестиційних пільг, проводить політику прискореної амортизації. Створити додатковий попит держава може за рахунок збільшення видатків бюджету. В цей період проводиться політика «дешевих грошей». Зазначені заходи збільшують обсяг попиту на інвестиції, посилюють ділову активність, сприяють зниженню безробіття, але в довгостроковій період можуть посилити інфляційні тенденції.

У період підйому держава реалізує заходи, направлені на стримання сукупного попиту. В галузі податково-бюджетної політики підвищуються податкові ставки, скасовуються податкові пільги, обмежуються можливості прискореної амортизації, скорочуються державні видатки. Одночасно проводиться політика «дорогих грошей», складовими якої є підвищення процентних ставок і скорочення кредитних можливостей комерційних банків. Ці заходи гальмують зростання сукупного попиту, обсягів виробництва, загального рівня цін. Однак в довгостроковому періоді політика «дорогих грошей» може привести до скорочення інвестицій і , відповідно, обсягу виробництва і рівня зайнятості.

Питання друге. Зайнятість і безробіття

Досягнення повної зайнятості належить до головних цілей макроекономіки. Безробіття є проявом нестабільності економічного розвитку країни.

У відповідності з міжнародними стандартами, розробленими Міжнародною організацією праці, все населення можна поділити на три категорії:

1. **Зайняті (З)** – це ті люди, які виконують будь-яку оплачувану роботу, а також ті, що мають роботу, але тимчасово не працюють через хворобу, страйк чи відпуску. До цієї категорії належать і ті, хто зайнятий неповний робочий день.
2. **Безробітні (U)** – ті, хто не має роботу, але активно її шукає або чекає, щоб повернутися на попереднє місце роботи.

Зайняті та безробітні складають **робочу силу** (L) , або **економічне активне населення** країни на даний період.

$$L = З + U$$

3. **Економічно пасивне населення** – це люди до 16 років, ті хто перебувають у спеціалізованих установах (психіатричних диспансерах,

виправних закладах тощо), а також дорослі, які потенційно можуть працювати, але не працюють і не шукають роботи (навчаються з відривом від виробництва, військові строкової служби, перебувають на пенсії, жінки, які доглядають дитину; мають інвалідність або просто не шукають роботи) (рис. 4.2).

<table>
<tr><td>Зайняті (З)</td><td>Безробітні (U)</td><td rowspan="2">Економічно пасивне населення</td></tr>
<tr><td colspan="2">Робоча сила (L)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Економічно активне населення</td></tr>
<tr><td colspan="3">Населення країни</td></tr>
</table>

Рис. 4.2. Розподіл населення за категоріями у відповідності з міжнародними стандартами

Для аналізу економічного стану країни використовується показник **рівень безробіття** - відношення чисельності безробітних до загальної кількості робочої сили.

Безробіття виникає з наступних причин:

- темпи зростання народонаселення перевищують темпи зростання виробництва (Т.Мальтус, XVIIIст.);
- відносне відставання попиту на працю від темпів нагромадження капіталу, зростання технічної та органічної побудови капіталу (К.Маркс, XIXст.);
- зі зростанням доходів люди схильні збільшувати своє споживання, але не тією мірою, якою зростає дохід (Дж. Кейнс, 1936);
- циклічний розвиток економіки – на стадії економічної кризи спад виробництва призводить до зменшення сукупного попиту на товари та послуги і, як наслідок, до зниження рівня зайнятості працездатного населення;
- розвиток науково-технічного прогресу зумовлює структурні зрушення в економіці, виникнення нових галузей, які потребують кваліфікованіших робітників і більше часу на професійну підготовку працівників;
- сезонні зміни у рівнях виробництва знижують попит на працю у сільському господарстві, будівництві та ін.;
- економічна політика уряду щодо збільшення мінімального розміру заробітної плати призводить до зростання витрат виробництва і зниження попиту на працівників.

В економіці країни розрізняють такі види безробіття: фрикційне, структурне та циклічне.

Фрикційне безробіття пов’язане з пошуком або очікуванням роботи. Цей вид безробіття вважається неминучим. **Структурне безробіття** є наслідком зрушень у структурне виробництва, які зумовлюються розвитком науково-

технічного прогресу, змінами сукупного попиту та відбуваються у змінах структури попиту на робочу силу. Це потребує певного часу й витрат для пристосування робочої сили до змін на ринку праці.

Фрикційне і структурне безробіття в сукупності утворюють **природний рівень безробіття,** що відповідає потенційному рівню ВВП.

Циклічне безробіття породжується спадом виробництва, зменшенням сукупного попиту, скороченням зайнятості ресурсів. Коли циклічне безробіття дорівнює нулю, то досягається природний рівень безробіття.

Безробіття зумовлює значні матеріальні втрати, так як зменшується виробництво ВВП. Ці втрати пов'язані із циклічним безробіттям. Для вимірювання цих втрат економісти використовують закон Оукена.

Закон Оукена – при зростанні рівня безробіття на 1% вище природного рівня безробіття відбувається недовиробництво ВВП на 2,5%.

$$\frac{Y^* - Y}{Y^*} = \gamma(u - u^*),$$

де Y^* - потенційний національний доход в умовах повної зайнятості;
Y – фактичний рівень національного доходу
u – фактичний рівень безробіття;
u^* - рівень природного безробіття;
γ - коефіцієнт Оукена.

Питання третє. Інфляція та її наслідки

Інфляція є одним із найтяжких проявів макроекономічної нестабільності і як економічне явище існує вже тривалий час. Вважається що її поява пов'язана з виникненням паперових грошей. Вперше термін інфляція (від лат. «вздуття») почав вживатися в Північній Америці в період громадянської війни 1861-1865 рр. і означав процес збільшення паперово-грошового обігу.

Інфляція означає зростання загального рівня цін, або падіння купівельної спроможності грошей.

Показником інфляції є **темп інфляції**, що показує, як змінилася сама інфляція за певний проміжок часу:

$$TI = \frac{P_n - P_б}{P_б} \cdot 100\%,$$

де P_n – індекс цін аналізованого (поточного) періоду,
$P_б$ – індекс цін попереднього (базового) періоду.

Інфляція виникає внаслідок наступних причин:

- порушення пропорцій суспільного виробництва;

- надмірна емісія грошей яка порушує закони грошового обігу;
- дефіцит державного бюджету і державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами;
- монополія великих компаній на встановлення цін;
- недосконаліть податкової системи;
- мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість. Призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит;
- випередження зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці;
- структурні світові кризи, що супроводжуються багаторазовим зростанням цін на сировину;
- зменшення надходжень від зовнішньої торгівлі;
- від'ємне сальдо платіжного балансу тощо.

Поняття інфляції містке та баготопланове. Є декілька видів інфляції.

За характером прояву: **відкрита і прихована**.

Відкрита інфляція – характеризується зростанням цін на вільному ринку при невтручанні держави у процес їх формування.

Прихована інфляція – це така інфляція, коли держава вживає заходи, спрямовані на безпосереднє стримування цін на товари і послуги. В цьому випадку держава бореться ні причинами інфляції а з її наслідками.

За темпами зростання: **повзуча, галопуюча і гіперінфляція**.

Повзуча інфляція – характеризується повільним зростанням ці . Вона підхльостує економіку. Зростання цін стимулює виробників і ринок швидше насичується . Для перехідних економік поріг, що є допустимим, складається 20-30%, для інших країн – до 10%.

Галопуюча інфляція – коли річний приріст цін вимірюється десятками або сотнями відсотків (від 20% до 300% на рік). Інфляція виходить з-під контролю держави. Різко впливаючи на всі сфери економіки та соціального життя.

Гіперінфляція – коли річний приріст цін вимірюється тисячами або мільйонами на рік. Інфляція стає некерованою, гроші втрачають здатність виконувати свої функції, починається натуралізація господарських зв'язків, порушуються фінансовий та кредитній механізми, населення втрачає заощадження.

Залежно від можливості передбачати зростання цін: **очікувана та неочікувана інфляція.**

Очікувана інфляція – це помірна інфляція, яку можна спрогнозувати. Частіше всього вона є результатом дій уряду.	**Неочікувана інфляція –** є результатом непередбачених змін в економіці, наслідком виникнення незапланованих змін у сукупному попиті та пропозиції. Характеризується різким стрибком цін.

В залежності від причин і механізму зростання загального рівня цін розрізняють: **інфляцію попиту** і **інфляцію пропозиції.**

Інфляція попит – спостерігається, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни, що намагаються зрівноважити пропозицію і попит, зростають.

Інфляція попиту безпосередньо пов'язана з дією монетарних факторів, насамперед – з надлишковою емісією грошей, яка призводить до перевищення попиту над існуючою пропозицією товарів та послуг.

Інфляція попиту, як правило, виникає в умовах повної зайнятості та повної завантаженості виробничих потужностей. У цих умовах зростання попиту не супроводжується еластичним розширенням пропозиції, тому ціни зростають.

Інфляція витрат (або інфляція пропозиції) - виникає через зростання витрат виробництва чи скорочення сукупної пропозиції. Зростання витрат відбувається в наслідок зростання цін на сировину, енергоносії, підвищення заробітної плати, монополістичної політики ціноутворення та ін.

Інфляція негативно позначається на всі соціально-економічні аспекти життя країни.

Основні **соціально-економічні наслідки інфляції**:

- заважає проведенню ефективної макроекономічної політики;
- зменшується обсяг виробництва і рівень зайнятості в національній економіці;
- ціна перестає виконувати свою головну функцію у ринковому господарстві – бути об'єктивним інформаційним сигналом;
- відбувається відтік капіталу у торгівлю;
- прискорюється матеріалізація грошей, під час інфляції зростають ціни на нерухомість та товарно-матеріальні запаси, тому домогосподарства та підприємства намагаються позбутися грошей і вкласти їх у нерухомість та товарні запаси;
- порушує функціонування грошово-кредитної системи, відроджує бартер;
- знецінює надходження від оподаткування, тим самим негативно впливає на фіскальну політику;
- підриває курс національної валюти;

- знижує мотивацію до інвестування, інвестиції стають ще більш ризикованими;
- знижує мотивацію до праці;
- зниження реальних доходів населення, насамперед це стосується осіб, які отримують фіксовані номінальні доходи (працівники бюджетних організацій, пенсіонери, студенти);
- знецінювання заощаджень населення, інфляція знецінює їх вартість.

Для боротьби з інфляцією держава проводить **антиінфляційну політику** – це комплекс заходів державного регулювання економіки, спрямованих на боротьбу з інфляцію. Антиінфляційна політика передбачає: зростання виробництва і наповнення ринку товарами; структурна перебудова економіки; обмеження грошової маси; скорочення дефіциту державного бюджету; скорочення державних витрат; вдосконалення податкової системи та збільшення податкових надходжень до бюджету.

Питання четверте. Економічне зростання: сутність, типи і фактори. Неокласична модель економічного зростання. Неокейнсіанська модель мультиплікатора-акселератора.

Економічне зростання – це збільшення реального національного доходу на душу населення.

Економічне зростання – основний показник розвитку і добробуту будь-якої країни – є однією з головних цілей, досягнення якої обумовлено необхідністю випереджаючого зростання національного доходу порівняно з ростом чисельності населення для підвищення рівня та якості життя в країні.

Економічне зростання має свою систему показників, за допомогою яких характеризується його кількісний та якісний стан.

Основні показники економічного зростання:

1) темпами зростання реального ВВП або національного доходу за певний проміжок часу – здебільшого за рік.

Темп зростання ВВП= $\frac{ВВП_n}{ВВП_б} \cdot 100\%$, де

ВВПn – валовий національний продукт поточного року;

ВВПб– валовий національний продукт базового року;

2) темпами зростання реального ВВП на душу населення.

Економічне зростання забезпечується певними чинниками або **факторами**:

1. **Фактори пропозиції**: кількість та якість природних ресурсів; кількість та якість трудових ресурсів; обсяг основного капіталу країни; технологія і організація суспільного виробництва.

2. **Рівень скупного попиту на товари і послуги**. Економіка країни повинна задовольняти попит на зростаючий обсяг ресурсів, інвестицій, товарів і послуг. Для цього слід постійно підвищувати сукупний попит в суспільстві.

3. **Фактори розподілу**. Для зростання виробництва недостатньо тільки нарощувати виробничі ресурси, їх потрібно правильно розподіляти.

Залежно від того, під впливом яких факторів відбувається економічне зростання, виділяють два його типа: **екстенсивний, інтенсивний, змішаний (реальний).**

Екстенсивний тип економічного зростання досягається завдяки кількісному приросту факторів виробництва за їхнього незміненого технічного рівня. **Інтенсивний тип** економічного зростання характеризується зростанням обсягу ВНП за рахунок удосконалення факторів виробництва та ефективного використання їх. Поділ економічного зростання на екстенсивне та інтенсивне значною мірою умовно в реальні економіці утворюється змішаний тип економічного зростання, але розрізняють переважно інтенсивний або екстенсивний тип змішаного економічного зростання. **Змішаний (реальний) тип** економічного зростання здійснюється збільшенням виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва і вдосконалення техніки і технології.

Найважливішими проблемами економічного зростання є: тенденції та джерела зростання; забезпечення його довготермінової стійкості; наслідки вибраної моделі технологічної політики; вимір факторів та результатів зростання.

З метою вирішення цих та інших проблем застосовують моделі економічного зростання: неокласична модель, неокейнсіанська модель економічного зростання.

Неокласична модель економічного зростання.

Модель економічного зростання Р.Солоу

1.За основу зростання в моделі Р.Солоу береться зростання продуктивності праці *(y = V/L)*, а не зростання продукту *(V)*.

2.Модель враховує вплив трьох чинників:

- *капіталоозброєності (k =K/L);*
- *зростання населення (ΔL);*
- *технологічного прогресу (Т.П.).*

3. За моделлю Р, Солоу існує стійкий рівень капіталоозброєності (**k***), який визначає економічну динаміку. Цей стійкий рівень капіталоозброєності (**k***) можна визначити за формулою:

$$\frac{s}{v} = \frac{k^*}{f(k^*)}$$

s **–** норма заощаджень; ***v*** **–** норма амортизації; ***k**** – стійкий рівень капіталоозброєності; ***f(k*)*** – продуктивність праці за стійкого рівня капіталоозброєності.

4. Джерелами економічного зростання за Солоу є:

а) ***Зростання капіталоозброєності k*,*** залежить від зростання норми заощаджень (s).

Але зростання норми заощаджень не може бути постійним, оскільки заощадження (S) обмежують споживання (C).

Солоу сформулював «***золоте правило»,*** яке виконується за умови, що граничний продукт капіталу **(МРК)** дорівнює його вибуттю (амортизації σ): ***МПК = σ***

«Золоте правило»: При визначенні норми заощаджень критерієм повинна бути максимізація добробуту суспільства, тобто якнайбільше споживання (С).

б) ***Зростання населення*** (**t_L** - темп зростання населення) впливає на економічне зростання через динаміку капіталоозброєності:

$$\Delta K = I/L - (\sigma + t_L)\, k$$

де I/L – інвестиції на одного працюючого; σ – норма амортизації; t_L – темп зростання населення; k – капіталоозброєність.

в) ***Технологічний прогрес,*** який за моделлю, на відміну від попередніх чинників, є джерелом постійного зростання як продуктивності праці (**y**), так і загального продукту (**Y**).

Якщо ефективність виробництва (**E**) під впливом технологічного прогресу змінюється з темпом (**g**), то продуктивність праці змінюється з тим же темпом, а загальний обсяг виробництва зростає з темпом ***t_L + g :***

$$Y = (t_L + g)\, y_0 L$$

y_0 – базова продуктивність праці.

Модель економічного зростання Р. Солоу зображена на рис. 4.3.

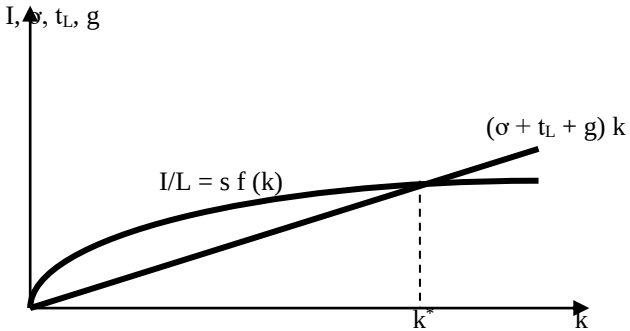


Рис. 4.3. Модель економічного зростання Р. Солоу

k – капіталоозброєність одиниці праці з постійною ефективністю;

k^* – стійкий стан капіталоозброєності, за якого σk = I, тобто величина капіталу, що вибуває (σk), дорівнює капіталу, що інвестується (I = s f (k);

σ – норма амортизації;

t_L – темп зростання населення;

g – темп зростання ефективності виробництва під впливом технологічного прогресу.

Неокенсіанська модель мультиплікатора-акселератора.

Модель взаємодії акселератора і мультиплікатора може бути представлена формулою Хікса:

$$Y_n = (1 - s)\, Y_{n-1} + b(Y_{n-1} - Y_{n-2}) + I_n^a$$

Y_n – національний дохід в n-му році;

S – частка заощаджень в національному доході;
$(1 - s)$ – частка споживання в НД;
b – коефіцієнт акселерації
Y_{n-1} – національний дохід в $(n - 1)$-му році;
Y_{n-2} – національний дохід в $(n - 2)$-му році;
I_n^a – автономні інвестиції в n-му році.

У даній формулі відображаються обидві сторони залежності між національним доходом та інвестиціями.

Неокейнсіанські макроекономічні моделі за необхідну умову економічного зростання вважають рівність інвестицій заощадженням, тобто повну реалізацію коштів, котрі йдуть на накопичення. Нерівність цих величин розглядається як ознака порушення економічної рівноваги.

Перевищення (I) над (S) повинне означати нестачу коштів щодо інвестиційного попиту, а перевищення (S) над (I) – неповну задіяність ресурсів. Завдання економічного регулювання полягає в досягненні повного використання національного доходу як джерела ефективного попиту, за умови, що сума $\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y}$ повинна дорівнювати одиниці.

ТЕМА 5: СПОЖИВАННЯ, ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЇ. ЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА В УМОВАХ РИНКУ

1.Макроекономічна модель споживання та заощадження.

2.Інвестиції та фактори інвестування.

3.Сукупний попит та сукупна пропозиція. Модель макроекономічної рівноваги.

Питання перше. Макроекономічна модель споживання та заощадження.

Дохід (V) домогосподарств після сплати податків розпадається на споживання і заощадження.

Споживання – це видатки на придбання товарів і послуг для задоволення потреб людей.

Заощадження – це частина доходу, що не витрачається на споживання.

$$V - T_{інд} = C + S, \text{ де}$$

V –особистий дохід;
$T_{інд}$ – податки індивідуальні;
C – обсяг споживання;
S – обсяг заощаджень.

Споживання в першу чергу залежить від доходу тобто існує функціональна залежність споживання від доходу:

$$C = C(V)$$

C_o – автономне споживання, тобто обсяг споживання, який не залежить від поточного доходу (життя в борг або за рахунок попередніх заощаджень, він визначається прожитковим мінімумом).

На рис. 5.1 зображено макроекономічну модель споживання.

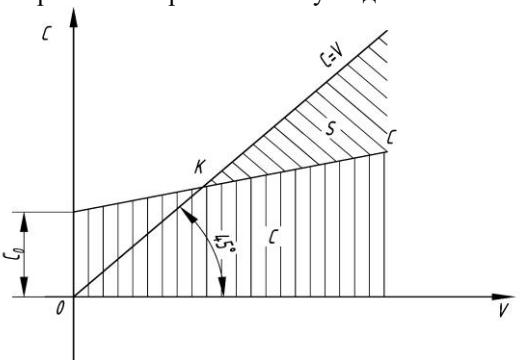


Рис. 5.1. Макроекономічна модель споживання

На графіку обсяг споживання визначається відстанню від лінії доходу (V) до лінії споживання(C) . В точці К перетинається функція споживання та бісектриса, тобто при даному рівні доходу споживання дорівнює доходу (C = V). При зростанні доходу з'являється заощадження . Обсяг заощаджень визначається відстанню від лінії споживання до бісектриси.

Однак, дохід є не тільки фактором, який визначає величину споживання, але й заощадження, тобто існує функціональна залежність між обсягом заощаджень і доходом S = S (V), це можна показати за допомогою графіка. На графіку (рис. 5.2) обсяг заощаджень визначається відстанню від лінії доходу (V) до лінії заощаджень (S).

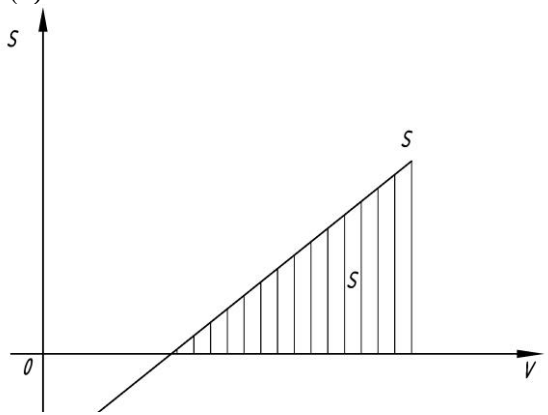


Рис. 5.2. Макроекономічна модель заощадження

Крім доходу на споживання і заощадження впливають:

- податки (їх ріст зменшують споживання і заощадження, і навпаки);
- величина багатства (збільшення багатства збільшує заощадження і споживання);

- рівень цін (зростання цін скорочує і споживання і заощадження);
- ріст пропозиції на ринку призводить до зменшення заощаджень;
- споживча заборгованість (якщо заборгованість досить висока, то поточне споживання і заощадження зменшується).

Внаслідок впливу названих факторів обсяг споживання та заощадження збільшується чи зменшується, на графіку відбувається зсув лінії споживання та заощадження в гору чи вниз.

Середня та гранична схильність до споживання і заощадження.

В макроекономічному аналізі розрізняють середню та граничну схильність до споживання та заощадження.

Середньою схильністю до споживання ARC 70% (c) називають частку доходу (V), що використовується на споживання (C) (у %):

$$c = \frac{C}{V} \quad \text{або} \quad c = \frac{C}{V} \cdot 100\%$$

Середньою схильністю до заощадження ARS=0.3*100=30% (s) називають частку доходу, що використовується на заощадження (S) (у %):

$$s = \frac{S}{V} \quad \text{або} \quad s = \frac{S}{V} \times 100\%$$

Закономірним є перевищення середньої схильності до споживання середньої схильності до заощадження, тобто: c > s

Крім того: c + s = 1, чи c + s = 100%

Гранична схильність до споживання MRC=30% ($c^{/}$) показує, яка частка додаткового доходу іде на додаткове споживання (у %):

$$c^{/} = \frac{\Delta C}{\Delta V} \times 100\% \quad \text{або} \quad c^{/} = \frac{\Delta C}{\Delta V}$$

Аналогічно гранична схильність до заощадження **MRS** ($s^{|}$) вказує на співвідношення між додатковими заощадженнями та додатковим доходом, що викликав ці заощадження (у %);

$$s^{/} = \frac{\Delta S}{\Delta V} \times 100\% \quad \text{або} \quad s^{/} = \frac{\Delta S}{\Delta V}$$

Сума граничних схильностей до споживання та заощадження для будь-якої зміни у доходах після сплати податків завжди дорівнює одиниці або 100 %:

$c^{/}+s^{/}=1$ або $c^{/}+s^{/} = 100\%$

Введемо у функції споживання і заощадження граничні величини, тоді їх можна показати у вигляді:

$C= C_0 + c^{/} (V – T)$

$S = -C_0 + (1 – c^{/})(V – T)$, або $S = -C_0 + s^{/} (V – T)$

Світова статистика свідчить про те, що в міру збільшення доходів зростають також споживання та заощадження, але при цьому гранична схильність до споживання має тенденцію до зниження, а гранична схильність до заощадження – до зростання.

Питання друге. Інвестиції та фактори інвестування.

Інвестиції – це вкладання у капітал, тобто видатки на виробництво і нагромадження капітальних благ.

Є три види інвестиційних видатків: інвестиції в основний капітал; інвестиції у житлове будівництво; інвестиції у матеріальні запаси.

Величина інвестиції залежить від:

1. Величини чистого прибутку від цих інвестицій. Чистий прибуток розраховується:

$NP = (GP – TP) – I \times r_p$, де

NP – чистий прибуток;

GP – валовий прибуток;

TP – податок на прибуток;

I – величина інвестицій;

r_p – реальна процентна ставка

Попит на інвестиції має місце лише тоді, коли NP>0.

2. Відсоткової ставки. Існує зворотна залежність між ставкою проценту й попитом на інвестиції, яку можна показати за допомогою графіка (рис. 5.3).

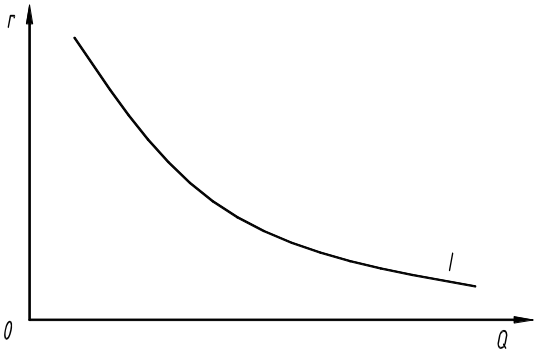


Рис. 5.3. Вплив ставки % на інвестиційний попит

При цьому враховується реальна процентна ставка, яка обчислюється за формулою: $r_P = r – i$, де

r – номінальна процентна ставка;

i – рівень інфляції.

3. Податку на прибуток. Збільшення податків призведе до зниження попиту на інвестиції, і навпаки.

4. Технологічні змін. Прискорення науково-технічного прогресу збільшує інвестиції.

5. Обсягу виробництва.

6. Кон'юнктурних коливань.

7. Сподівань на майбутнє.

Питання третє. Сукупний попит та сукупна пропозиція. Модель макроекономічної рівноваги.

Сукупний попит (AD) – це величина обсягу продукції, яку готові купити за кожного рівня цін макроекономічні суб'єкти.

Сукупний попит можна визначити за формулою розрахунку ВНП методом витрат:

$$ВНП = AD = C + I + G + NE$$

Тому існують чотири основні складові сукупного попиту.

1. Споживання (C) – сума видатків домогосподарств на різні товари і послуги.
2. Інвестиції (I) – видатки фірм на купівлю устаткування, виробничих будівель та видатки домогосподарств на купівлю житла.
3. Державні закупки (G) – уряд купує певні товари і послуги.
4. Чистий експорт (NE) – різниця між вартістю експорту та імпорту товарів і послуг.

Графічне відображення сукупного попиту (рис. 5.4).

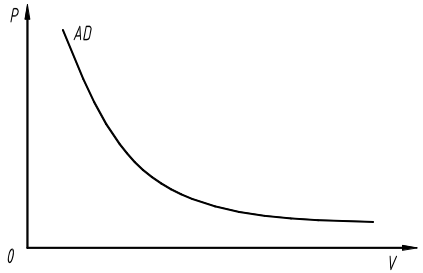


Рис. 5.4. Графічне зображення сукупного попиту

Крива сукупного попиту має від'ємний нахил, тобто існує обернена залежність між рівнем цін і об'ємом сукупного попиту, це виникає внаслідок трьох причин:

1. Ефект процентної ставки. Підвищення рівня цін призводить до росту номінального попиту на гроші, і відповідно до росту процентної ставки, внаслідок чого, зменшуються інвестиції, споживчі витрати і об'єм сукупного попиту.

$$P\uparrow => M_D\uparrow => r\uparrow => I\downarrow \text{ і } C\downarrow => AD\downarrow$$

2. Ефект багатства. Підвищення загального рівня цін призводить до зниження споживчої здатності фінансових активів з фіксованою грошовою вартістю, внаслідок чого зменшуються споживчі витрати і сукупний попит.

$$P\uparrow => \text{Реальна вартість активів}\downarrow => C\downarrow => AD\downarrow$$

3. Ефект імпортних закупок. Підвищення рівня цін призводить до збільшення імпорту та зменшення експорту, внаслідок чого зменшується об'єм сукупного попиту.

$$P\uparrow => NE\downarrow => AD\downarrow$$

Перелічені чинники називають ціновими, крім них на сукупний попит впливають нецінові чинники: добробут населення; очікування споживачів; податки на споживачів; заборгованість населення по споживчому кредиту; процентна ставка; очікування прибутку від інвестицій; податки з підприємств; нтп, зміни в технологіях; надлишкові потужності; політика в галузі державних витрат; величина національного доходу; валютні курси.

Графічно вплив їх відображається зміщенням кривої сукупного попиту вправо чи вліво (рис. 5.5).

Сукупна пропозиція (AS) – це обсяг товарів та послуг, який фірми готові виробляти та продавати за кожного рівня цін.

Крива сукупної пропозиції.

Стосовно залежності сукупної пропозиції від ціни в теорії існують дві моделі: класична і кейнсіанська.

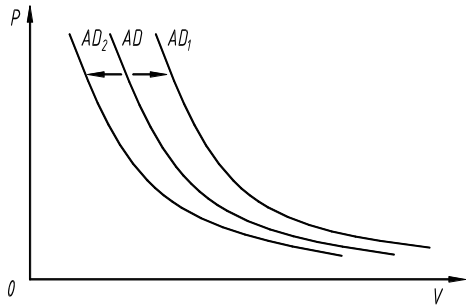


Рис. 5.5. Вплив нецінових чинників на криву сукупного попиту

Класична модель

В її основі лежить положення про абсолютну гнучкість цін і зарплати. Якщо, наприклад, сукупний попит падає порівняно з потенційним ВНП, то: з одного боку, знижуються ціни; з іншого – падає попит на ринку праці та адекватно зменшується зарплата. Внаслідок цих змін прибутковість фірм не змінюється, тому у підприємств не виникає мотивації до зменшення сукупної пропозиції. Вона залишається на рівні ВНП, але при нижчій ціні і зарплати. Тому на графіку крива AS – це вертикальна лінія, яка започатковується в точці потенційного ВНП.

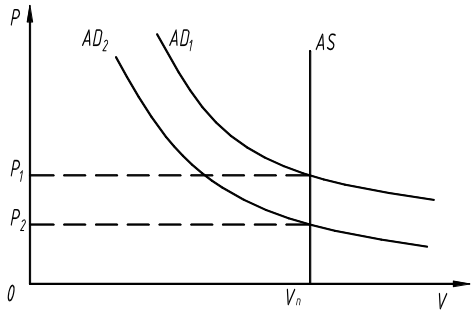


Рис. 5.6. Класична модель сукупної пропозиції

Практика показує, що фактичний ВНП досить часто і на тривалий період відхиляється від потенційного ВНП. Це означає, що ринок не може швидко відновити сукупну пропозицію на потенційному рівні, можливо лише в межах довгострокового періоду. Тому класична модель – це модель сукупної пропозиції для довгострокового періоду.

Кейнсіанська модель.

В основі даної теорії – положення про негнучкість зарплати протягом короткострокового періоду. Це пояснюється існуванням колективних угод між профспілками і підприємцями. Отже, згідно з кейнсіанською моделлю, в короткостроковий період гнучкими є лише ціни, а зарплата тимчасово не змінюється.

Якщо, сукупний попит падає відносно ВНП, то, за логікою цієї моделі, знижуються ціни, а зарплата залишається стабільною. За цих умов прибутковість виробництва зменшується, внаслідок чого скорочується сукупна пропозиція. Тому на графіку крива AS набуває вигляду додатньопохилої лінії, а кейнсіанська модель – це модель сукупної пропозиції для короткострокового періоду.

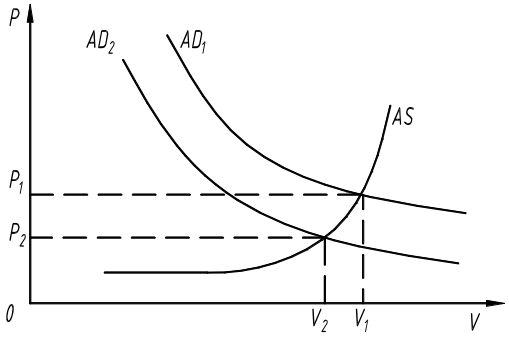


Рис. 5.6. Кейнсіанська модель сукупної пропозиції

Об’єднуючи класичну і кейнсіанську модель, криву AS можна умовно поділити на три ділянки:

I. горизонтальний, або кейнсіанський;

II. висхідний, або проміжний;

III. . вертикальний, або класичний.

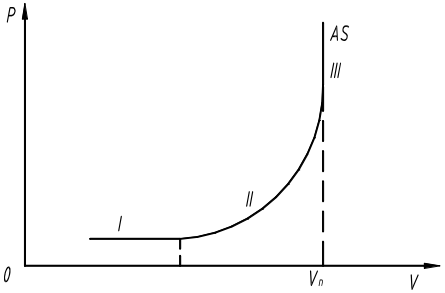


Рис. 5.7. Синтезована крива сукупної пропозиції

На ***горизонтальній*** ділянці економіка характеризується в умовах глибокого падіння виробництва, коли фактори виробництва використовуються не повністю. Із збільшенням об’ємів виробництва і застосуванням вільних факторів у процес виробництва, ціни залишаються стабільними до певного рівня ВНП (V_1), після чого ситуація на ринку змінюється.

На ***висхідній*** ділянці поступове залучення вільних факторів виробництва призводить в кінцевому результаті до збільшення витрат, що позначається на вартості продукції. Відбувається поступове зростання рівня цін і сукупної пропозиції.

На ***вертикальній*** ділянці, економіка знаходиться в умовах повної зайнятості, і в таких умовах при збільшенні сукупного попиту сукупна пропозиція тимчасово збільшитись не може. Тому єдиним наслідком є зростання цін.

Крім ціни, на сукупну пропозицію впливають нецінові чинники: ціни на ресурси; продуктивність праці; податок на прибуток; субсидії підприємствам. В графічній моделі це викликає зміщення AS у відповідний бік.

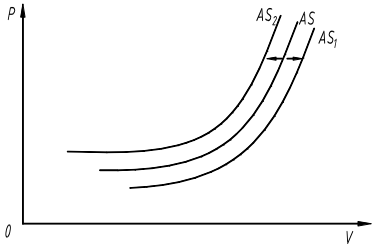


Рис. 5.8. Вплив нецінових чинників на криву сукупної пропозиції

Рівновага на товарному ринку виникає тоді, коли сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції. Перетин кривих AS і AD визначає рівноважний об'єм випуску і рівня цін в економіці (Е).

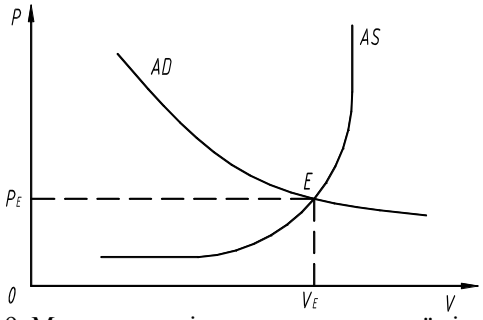


Рис. 5.9. Макроекономічна модель ринкової рівноваги

Модель AS – AD є базовою моделлю економічної рівноваги. Між сукупним попитом і сукупною пропозицією постійно виникає розбіжність. Але вона постійно відновлюється ринком. Найбільш нестабільним компонентом економічної рівноваги є сукупний попит. Якщо сукупний попит змінюється в межах кейнсіанського відрізку, то зростання попиту призводить до реального обсягу національного виробництва і зайнятості при сталих цінах.

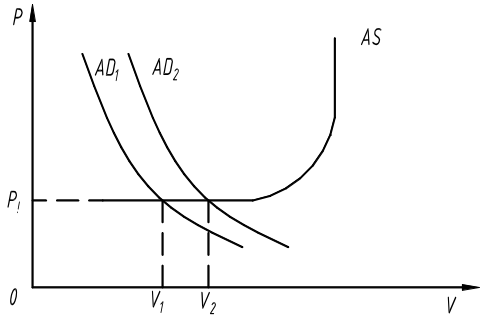


Рис. 5.10. Макроекономічна модель ринкової рівноваги на кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції

Якщо сукупний попит зростає на проміжному відрізку, це призводить до зростання реального обсягу національного виробництва, рівня цін та зайнятості.

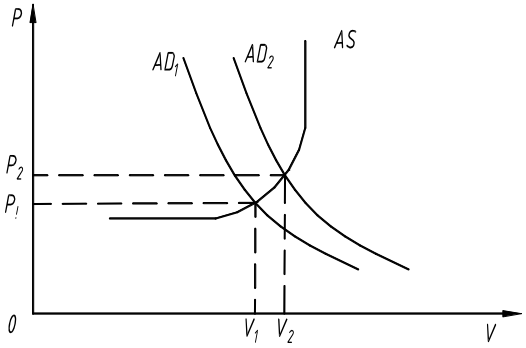


Рис. 5.11. Макроекономічна модель ринкової рівноваги на проміжному відрізку кривої сукупної пропозиції

Якщо сукупний попит зростає на класичному відрізку AS, це призводить до інфляційного зростання цін та номінального ВНП при незмінному обсязі реального ВНП.

Економічна рівновага може порушуватися і сукупною пропозицією.

ТЕМА 6: ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ. ФІНАНСОВА СИСТЕМА. ФІНАНСОВА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

1. Необхідність та функції державного регулювання економікою.
2. Методи та інструменти державного регулювання економікою.
3. Класична модель макроекономічної рівноваги.
4. Кейнсіанська теорія макроекономічного регулювання.
5. Альтернативні теорії державного регулювання.
6. Сутність та функції фінансів. Фінансова система.
7. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг.
8. Система оподаткування. Податкова політика.
9. Фіскальна політика держави та її вплив на стан національної економіки.

Питання перше. Необхідність та функції державного регулювання економікою.

Державне втручання в економіку є об'єктивно необхідним для будь-якої країни з ринковою економікою. Держава коректує ті недоліки, які притаманні ринковому механізму. А саме:

- він схильний до нестабільного розвитку з рецесійними та інфляційними процесами;
- задовольняє потребу тих, хто має гроші і не пропонує соціально-необхідні потреби;

- не створює товари колективного використання;
- не гарантує право на дохід і працю;
- не забезпечує розвиток фундаментальної науки;
- не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів і захисту навколишнього середовища;
- не регулює використання ресурсів, які належать всьому людству.

Основні функції держави:

- створення правової бази функціонування суб'єктів ринкової економіки;
- формування конкурентного середовища і його захист;
- усунення (мінімізація) негативних екстерналій;
- розподіл і перерозподіл доходів;
- виробництво суспільних товарів і благ;
- розробка і здійснення науково обґрунтованої і цілеспрямованої державної структурної політики.

Державне регулювання економікою – це управління соціально-економічним розвитком країни, тобто сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їхніх інтересів і дій для реалізації конкретних цілей.

Об'єкти державного регулювання економікою: економічний цикл; структура економіки; умови нагромадження й інвестиційна діяльність; науково-технічний прогрес та інноваційні процеси; грошовий обіг, інфляція; ціни; платіжний баланс; блок соціальних проблем (зайнятість і дохід населення; підготовка і перепідготовка кадрів, соціальний захист тощо); умови конкуренції; навколишнє середовище, регіони тощо.

Суб'єкти державного регулювання економікою: держава та її інституційні органи (законодавчі, виконавчі і судові органи різних рівнів), громадські й політичні об'єднання, засоби масової інформації, окремі особистості.

Питання друге. Методи та інструменти державного регулювання економікою.

Залежно від строкової розмірності розрізняють довгострокове й короткострокове регулювання.

Довгострокове регулювання – обумовлення необхідністю досягнення стратегічних цілей.

Короткострокове регулювання – це антициклічне регулювання, основою якого є вплив на сукупний попит.

За характером впливу на господарські суб'єкти державне регулювання економікою поділяється на пряме і непряме.

Прямі методи державного регулювання економікою – методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економічні процеси (держконтракт, держзамовлення, субсидії, субвенції, дотації, встановлення фіксованих цін, валютних курсів, ліцензування тощо).

Непрямі методи державного регулювання економікою – це сукупність опосередкованих засобів державного впливу на діяльність суб'єктів економіки. Вони поділяються на:

- ***правові методи*** державного регулювання економікою – система законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів господарювання;
- ***адміністративні методи –*** це заходи державної влади: заборони, дозвіл або примус (укази, розпорядження, ліцензування тощо);
- ***економічні методи*** державного регулювання економікою – це створення державою фінансових чи матеріальних стимулів, здатних впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання і зумовлювати їхню поведінку (ставка податку, облікова ставка, митний тариф, норма амортизації).

Питання третє. Класична модель макроекономічної рівноваги.

В економічній науці ведеться дискусія про те, які механізми – ринкові чи державні – здатні як найефективніше підтримувати в економіці повну зайнятість.

Прихильниками класичної теорії вважають, що повна зайнятість – це норма ринкової економіки. Неповна зайнятість, якщо і виникає, то виникає під впливом випадкових, зовнішніх щодо ринкової економіки (війни, політичні перевороти, стихійне лихо тощо) чинників. Якщо це відбувається, то ринок здатний швидко відновлювати повну зайнятість без державного втручання.

Основні положення класичної теорії:

1. Досліджується економіка в довгостроковому періоді.
2. Ціни на товари і послуги, як і на фактори виробництва, є абсолютно еластичними, і за їх допомогою економіка адаптується до будь-яких змін.
3. Рівність сукупного попиту і сукупної пропозиції забезпечується автоматично. Це здійснюється на основі закону Сея – пропозиція сама створює собі попит.
4. Якщо і відбуваються вилучення в економіці у вигляді заощаджень домогосподарств, закон Сея порушується, оскільки сукупний попит стає меншим сукупної пропозиції. Однак через ринок грошових ресурсів заощадження знову повертаються в потік «доходи – витрати» у вигляді інвестицій (S=I). Вирішальна роль у цьому належить процентній ставці.
5. В економіці існує автоматична тенденція до повної зайнятості і максимально ефективному використанню ресурсів.
6. Головну роль в економіці відіграє сукупна пропозиція.

Питання четверте. Кейнсіанська теорія макроекономічного регулювання.

Положення класичної теорії про здатність ринку до швидкого відновлення повної зайнятості починаючи з кінця 20-х років XX ст. входить у суперечність із реальною економікою. Досвід багатьох країн свідчить, що економіка досить часто і тривалий період може перебувати в умовах неповної зайнятості, і без державного втручання не здатна швидко вийти з цього стану.

Вперше такого висновку дійшов англійський економіст Д.М.Кейнс. Спираючись на світову економічну кризу (1929-1933рр.) він піддав

конструктивній критиці класичну теорію і запропонував альтернативну теорію, яка отримала назву «кейнсіанська теорія».

Кейнс вважав, що періодичні повторення спадів і депресій, які супроводжуються значним безробіттям, є не випадковістю, а закономірною рисою ринку. Це явище він пояснював двома обставинами.

По-перше – нестабільністю сукупного попиту, яка зумовлюється внутрішніми властивостями ринкової економіки. З одного боку, **при збільшенні доходів населення, їх гранична схильність до споживання зменшується («основний психологічний закон» Кейнса).** За цим законом динаміка споживання відстає від динаміки виробництва, що викликає його падіння. З іншого боку, внаслідок падіння виробництва і виникнення песимістичних очікувань, зменшується схильність до інвестування, а відсоткова ставка не здатна виправити ситуацію.

По-друге, ціни і зарплати не є гнучкими в короткостроковому періоді і не можуть знижуватися в умовах падіння сукупного попиту. Єдиним наслідком цього падіння є скорочення обсягів виробництва і зайнятості при стабільних цінах.

Спираючись на перелічені аргументи, кейнсіанці доходять висновку про необхідність державного втручання в економіку. При цьому об'єктом державного впливу має бути сукупний попит, який отримав назву «ефективний попит». Це означає, що, збільшуючи сукупний попит, держава отримує здатність компенсувати дефіцит попиту з боку приватної економіки і завдяки цьому відновлювати повну зайнятість.

Основним методом стимулювання сукупного попиту кейнсіанці вважають фіскальну і грошово-кредитну політику на основі збільшення державних закупівель, трансфертів та зниження податків. Оскільки стимулювальна фіскальна політика може викликати бюджетний дефіцит, то для його фінансування пропонується використовувати державні позички і в певних межах грошову емісію.

Питання п'яте. Альтернативні теорії державного регулювання.

Наприкінці 70-х р. XX ст. в економіці багатьох країн з'явилися інші негативні явища. Особливої гостроти набули проблеми подолання інфляції при одночасному падінні виробництва, тобто стагфляція. Виявилося, що кейнсіанські рекомендації, в основі яких лежало збільшення бюджетних витрат і застосування при цьому дефіцитного фінансування, в нових умовах виявилися неефективними. Суттєва зміна економічної кон'юнктури й неефективність економічних концепцій знову, як це було у 30-х р., викликали появу нових економічних теорій. Серед них найвідомішими є погляди інституціоналістів, монетаристів, прибічників теорії економіки пропозиції, концепції раціональних очікувань та неолібералізму.

Монетаризм MV=PQ

Теоретичну концепцію монетаризму розглядають як заперечення кейнсіанських поглядів – так звану «контрреволюцію», здійснену засновником цього напряму Мільтоном Фрідменом. Найбільш відомими представниками монетаризму є К. Бруннер, Ф. Коган, Д. Ландер, А.Мальтцер, Дж. Стайн. Основи монетаристських поглядів викладено у праці М. Фрідмена «Кількісна

теорія грошей: нове формування» (1956) та у книзі «Історія грошей у Сполучених Штатах. 1867 – 1960», написаній у співавторстві з А. Шварц (1963).

Відзначимо основні концепції М. Фрідмена і його прихильників.

1. Монетаристи вважають, що ринкове господарство в силу внутрішніх тенденцій прагне до стабільності, саморегуляції. Якщо мають місце диспропорції, порушення рівноваги, то це відбувається в результаті зовнішнього втручання. Дане положення спрямоване проти ідей Д. Кейнса. Було висунуте гасло: «Назад, до Сміта», що означало відмову від втручання держави в економіку. Відповідно до поглядів монетаристів гроші є головною сферою, що визначає рух і розвиток виробництва. Попит на гроші мас постійну тенденцію до росту і, щоб забезпечити відповідність між грошовим попитом і пропозицією, необхідно жорстко контролювати кількість грошей в обігу.

2. В якості головного регулятора, що впливає на господарське життя, служить грошова емісія (грошові імпульси) М.Фрідмен стверджував, посилаючись на «монетарну» історію США, що між динамікою грошової маси й динамікою національного доходу існує тісний кореляційний зв'язок й що грошові імпульси - найбільш надійне настроювання економіки. Грошова маса впливає на розмір витрат споживачів, фірм; збільшення маси грошей призводить до зростання виробництва, а після повного завантаження потужностей - до росту цін.

3. Оскільки зміни грошової маси позначаються на економіці не відразу, а з деяким запізненням (лагом), що може призвести до невиправданих порушень рівноваги, варто відмовитися від короткострокові грошової політики. Її варто замінити довгостроковою політикою, розраховано на тривалий, постійний вплив на економіку. Дане положення також спрямоване проти кейнсіанського курсу на поточне регулювання кон'юнктури, тому що кейнсіанський корективи запізнюються й можуть призводити до протилежних результатів. Тривалість лагів М. Фрідмен визначає від 6 місяців до 2 років.

4. Приріст грошової маси (монетарного базису) повинен відповідати росту ВНП з врахуванням змін у швидкості обертання грошей. Фрідмен виходив з того, що грошова політика повинна бути спрямована на досягнення відповідності між попитом на гроші та їх пропозицією. Для цього необхідно, щоб відсоток приросту грошей в обігу відповідав приросту цін національного доходу або ВНП. У цьому полягає *грошове правило Фрідмена.* Практично стосовно США приріст грошової маси повинен здійснюватися на рівні 4-5% щорічного приросту.

5. Монетарне також вважають, що число державних регуляторів має бути скорочене до мінімуму: виключається податкове, бюджетне регулювання (так звані адміністративні методи).

Теорія економіки пропозиції

Суть концепції прихильників економіки пропозиції – у перенесенні зусиль із керування попитом на стимулювання сукупної пропозиції, активізацію виробництва й зайнятості. Представниками теорії є такі американські вчені, як М. Фельдштейн, Г. Гільдер, А. Лаффер та ін. Назва „економіка пропозиції" походить від основної ідеї авторів концепції – стимулювати пропозицію капіталів і робочої сили. Вона містить обгрунтування системи практичних рекомендацій у галузі економічної політики, насамперед податкової.

На думку представників зазначеної концепції, ринок є не тільки найефективнішим способом організації господарства, а й єдино нормальною, природною системою обміну. Як і монетаристи, прихильники теорії економіки пропозиції виступають за ліберальні методи керування економікою, критикують методи прямого державного регулювання. Погляди цієї школи на роль держави схожі з позицією економіста Фрідріха фон Хайека (1899—1992), який наполегливо проповідував вільне ринкове ціноутворення.

Зупинимося коротко на рекомендаціях школи економіки пропозиції у сфері податкової політики. На їх думку, збільшення податків призводить до росту витрат і цін, що у кінцевому рахунку перекладається на споживачів. Високі податки стримують інвестування, вкладення коштів у нові технології та в удосконалення виробництва. На відміну від Кейнса, прихильники економіки пропозиції стверджують, що податкова політика країн Заходу не стримує, а підсилює інфляцію, не стандартизує економіку, а підриває стимули до зростання виробництва. Прихильники цієї теорії виступають за скорочення податків з метою стимулювання інвестицій. Пропонується відмовитися від системи прогресивного оподатковування (одержувачі високих прибутків є лідерами у відновленні виробництва й підвищенні продуктивності), знизити податкові ставки на підприємництво, на зарплату й дивіденди. Зниження податків збільшить прибутки і заощадження підприємців, зменшить рівень процентної ставки, внаслідок чого будуть зростати накопичення й інвестиції. Для одержувачів зарплати зниження податків збільшить принадність додаткової роботи й одержання додаткових заробітків. Зростуть стимули до праці, збільшиться пропозиція робочої сили.

Рекомендації цієї школи щодо збільшення пропозиції капіталів і робочої сили використовуються в економічних програмах США та інших західних країн. Варто згадати й інші рекомендації прихильників школи економіки пропозиції.

Оскільки зниження податків веде до скорочення доходної частини бюджету, пропонуються різні способи подолання дефіциту держбюджету. Так, рекомендується урізувати соціальні програми, скоротити управлінський держапарат, позбутися малоефективних федеральних витрат (наприклад, субсидій промисловим підприємствам, витрат на розвиток інфраструктури тощо).

Політика заморожування соціальних програм, здійснювана у США, Англії, Франції й інших країнах, спирається на обґрунтування прихильників економіки пропозиції й монетаристів.

Концепція раціональних очікувань

Концепція раціональних очікувань є одним із наймолодших напрямків сучасної економічної думки. Широке застосування для побудови економічних моделей вона одержала лише у 70-х роках внаслідок використання методологічних принципів класичної економіки.

Автор концепції раціональних очікувань Роберт Лукас – професор Чиказького університету – одержав Нобелівську премію з економіки у 1995р. Основоположниками теорії є також Т. Дж. Саржент та Н. Уолес.

Одна з центральних ідей неокласиків полягає в тому, що економічні агенти, використовуючи економічну інформацію, спроможні самостійно

прогнозувати економічні процеси та приймати оптимальні рішення. При цьому споживачі прагнуть до максимізації корисності.

Іншим основним положенням теорії раціональних очікувань є ідея про те, що ринки товарів і чинників виробництва є висококонкурентними, і тому ставка на зарплати й ціни на товари і чинники виробництва гнучко реагують на зміни у сфері виробництва й обміну. Масштаби пропозиції і рівноважних цін швидко пристосовуються до змін у технологіях виробництва, ринкових потрясінь і перерв у економічній політиці держави. Під впливом нової ринкової ситуації споживачі й підприємці приймають адекватні економічні рішення, внаслідок чого ціни на товари й ресурси змінюються.

Подібна реакція споживачів, підприємців і власників чинників виробництва зводить нанівець результати дискретної стабілізаційної політики. Наприклад, центральний банк проводить політику «дешевих» грошей, здатну викликати інфляцію. У відповідь робітники вимагають підвищення зарплати, підприємці підвищують ціни на товари й послуги, кредитори збільшують процентну ставку. В результаті стимулююча політика «дешевих» грошей поглинається ростом цін і зарплати, а реальний обсяг виробництва й зайнятості не розширюється. Таким чином, раціональне поводження споживачів, підприємців і власників чинників виробництва зводить до нуля дієвість стабілізаційної політики.

Однак економічні агенти можуть приймати й помилкові неправильні рішення через неадекватну оцінку наявної інформації. Наприклад, виробники можуть сприйняти загальний ріст цін як ріст попиту на конкретний товар і збільшать пропозицію товару. Оскільки ця помилка набуває повсякденного характеру, то через визначений час сукупна пропозиція починає перевищувати сукупний попит. В міру того, як це стає очевидним, виробництво скорочується.

Помилкова оцінка ситуації, на думку неокласиків, має місце у тому випадку, коли уряди приймають несподівані рішення, що впливають на перемінні, та беруть участь у визначенні обсягу сукупної пропозиції. Тому уряди повинні відмовитися від кон'юнктурної антициклічної політики. Така політика не в змозі забезпечити тривалу рівновагу в економіці. Це досягається шляхом прийняття оптимальних рішень господарюючими суб'єктами, якщо є стабільність умов, що регламентують економічне життя.

Не заперечуючи необхідності участі держави в економічних процесах, прихильники концепції раціональних очікувань вважають неефективною як кейнсіанську, так і монетаристську концепції. Неефективність кейнсіанської та, меншою мірою, монетаристської політики полягає в нестабільності, непередбачуваності чинників, що визначають прийняття рішень економічними агентами. Вони виступають за створення стабільних правил, відповідно до яких могли б приймати рішення й уряд, і економічні агенти. Серед цих правил, наприклад, пропонується прийняти закон, згідно з яким прийняті урядом рішення у сфері грошової і фіскальної політики могли б вступати у дію тільки через два роки після їх прийняття. Це дозволило б запобігти прийняттю кон'юнктурних, несподіваних для економічних агентів рішень, що диктуються, крім іншого, й політичними мотивами, наприклад тактикою передвиборної боротьби тощо.

Перелічені альтернативні концепції макроекономічного регулювання не знижують значення кейнсіанської теорії, а швидше доповнюють її, поглиблюючи наші уявлення про складний механізм функціонування економіки. Практичний досвід переконує, що у нинішніх умовах буде помилкою надавати перевагу лише кейнсіанським чи монетаристським концепціям. У процесі державного регулювання економіки найкращий ефект досягається за умов поєднання фіскальної та грошово-кредитної політики.

Питання шосте. Сутність та функції фінансів. Фінансова система.

Економічна структура будь-якого суспільства не може функціонувати без нормальної організації потоку грошових засобів між державою і виробничими структурами, державою і населенням, між регіонами і окремими державами.

Фінанси – це система економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремими державами і міжнародними економічними інститутами й організаціями щодо акумуляції та використання грошових засобів на основі розподілу й перерозподілу валового національного продукту і національного доходу.

Фінанси виникають як реакція на реальні потреби суб'єктів суспільного життя. Завдяки акумуляції грошових ресурсів, тобто зібранню та накопиченню їх у спільному фонді, і розподілу їх незалежно від внеску суб'єктів, що формували цей фонд, здійснюється стабілізаційний вплив на економічний стан членів сім'ї, економічний і соціальний клімат підприємства, відбувається економічне та соціальне вирівнювання в суспільстві.

Фінансова система включає:

- **фінанси домогосподарств**, це грошові фонди, що утворюються з доходів домашніх господарств;
- **фінанси підприємств**, установ і організацій, за допомогою їх створюється національний продукт, який є джерелом фінансових ресурсів населення і держави;
- **фінанси держави** – сукупність грошових засобів, зосереджених у руках держави і призначених для виконання властивих їм функцій.

Всі елементи фінансової системи тісно взаємозалежні між собою і спрямовані на здійснення фінансової політики держави

Питання сьоме. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг.

Система фінансових відносин різних рівнів та інститутів, що забезпечують їхнє функціонування, називається ***фінансовою систему*** країни.

Найважливішою ланкою фінансової системи держави є ***державний бюджет***.

Державний бюджет – це грошове вираження збалансованого кошторису доходів та видатків за певний період.

Функції державного бюджету

Фіскальна функція бюджету полягає в тому, що акумульовані в державному бюджеті грошові засоби уряд використовує для перерозподілу, спрямовуючи їх на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури,

інвестування в капіталомісткі галузі, на структурну перебудову, прискорення НТП, зростання життєвого рівня населення, вирішення соціальних проблем.

Стимулююча функція бюджету проявляється в тому, змінюючи базу та ставки оподаткування, використовуючи пільги, тарифи тощо, уряд здійснює стимулюючу політику, впливаючи на циклічні коливання економіки.

Головні джерела формування надходжень до державного бюджету: податки; відрахування на соцстрах та інші види відрахувань; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; рентні платежі; продаж державного майна; державна позика; емісія грошей.

Форми виплат із державного бюджету:

асигнування – видатки на утримання підприємств та установ;

субсидії – державна допомога організаціям, установам, громадянам;

субвенції – грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарським органам для розвитку;

дотації – допомога підприємствам, установам, організаціям для покриття збитків з метою підтримки.

Головні видатки державного бюджету: національна оборона; утримання державного апарату; фінансування бюджетного сектору економіки; соціальні видатки; фінансування розвитку економіки; проценти за державний борг.

За ***станом*** розрізняють державний бюджет:

- ***нормальний (збалансований),*** коли надходження і видатки врівноваженні;
- ***дефіцитний,*** коли видатки перевищують доходи;
- ***профіцитний,*** коли доходи перевищують видатки.

Дефіцитний бюджет, зазвичай, має місце у період спаду обсягів національного виробництва, коли податкові надходження зменшуються, а потреба у видатках зростає.

Профіцитний бюджет характерний для періоду економічного зростання і застосовується як засіб для упередження економічного буму, за яким неминуче наступає економічний спад.

Причини бюджетного дефіциту:

- спад виробництва внаслідок циклічних коливань, який призводить до зниження рівня доходів (а відтак і податків), що надходять до державного бюджету;
- збільшення державних витрат на розвиток військово-промислового комплексу (ВПК), реалізацію соціальних програм, фінансування збиткових підприємств тощо;
- значний сектор „тіньової економіки", що уникає сплати податків;
- зростання витрат на утримання управлінського апарату;
- непомірні втрати, приписки, розкрадання державних ресурсів тощо.

Види державного дефіциту:

- ***фактичний*** – відображає реальні надходження і видатки за певний період часу;
- ***структурний*** – показує, якими можуть бути надходження, урядові витрати і дефіцит при потенційному обсязі національного виробництва;

- ***циклічний*** – відбиває вплив циклічних коливань на надходження, видатки та дефіцит і визначається як різниця між фактичним і структурним дефіцитом.

Способи фінансування державного дефіциту:

- грошово-кредитна емісія;
- позика.

Нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіциту державного бюджету утворює державний борг.

Державний борг існує у двох формах:

- ***внутрішнього*** боргу перед юридичними та фізичними особами країни;
- ***зовнішнього*** боргу перед іноземними країнами (міжнародними фінансовими організаціями, урядами іноземних країн та іноземними приватними особами й організаціями).

Управління державним боргом – це система заходів держави, пов'язана з: вивченням кон'юнктури на ринку позичкового капіталу; випуском та розміщенням нових боргових зобов'язань; погашенням нових боргових зобов'язань; виплатою відсотків на позики; зміною строків позик; зміною відсоткових ставок на позики (конверсія); анулюванням боргу (у випадку фінансової неспроможності держави).

Держава може ***рефінансувати*** свій борг, тобто випустити нові боргові зобов'язання для розрахунку за старі борги.

Питання восьме. Система оподаткування. Податкова політика.

Податки – обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня платниками податків у порядку та умовах, визначених законодавством.

Функції податків:

- ***Фіскальна*** – централізація частини ВНП у бюджеті на загальносуспільні потреби.
- ***Розподільча*** – перерозподіл вартості ВНП між державою (юридичними та фізичними особами).
- ***Регулююча*** – вплив податків на різні сторони діяльності їхніх платників.

Елементи системи оподаткування:

- ***суб'єкт*** (платник податків) – юридична чи фізична особа, що сплачує податки;
- ***об'єкт оподаткування –*** кількісно визначений економічний феномен, який служить базою для оподаткування;
- ***джерело оподаткування*** – дохід платника податку, що підлягає оподаткуванню.
- ***Податкова ставка*** (норма оподаткування) – законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування.

Форми податкових ставок:

- ***середня податкова ставка –*** відношення обсягу податків до величини доходу, який оподатковується;
- ***гранична податкова ставка*** – відношення приросту виплачуваних податків до приросту доходу;

- ***податкові пільги*** – звільнення від податків або зменшення податкових ставок.

Класифікація податків:

Залежно від рівня державних структур:

- ***загальнодержавні*** – встановлюються державними органами влади вищого рівня;
- ***місцеві*** – встановлюються місцевими органами влади та управління.

За об'єктом оподаткування:

- ***податки на доходи*** фізичних і юридичних осіб (заробітну плату, прибуток, ренту тощо);
- ***податки на майно –*** сплачуються постійно впродовж усього часу перебування майна у власності;
- ***податки на споживання –*** сплачуються при використанні доходів.

За формою оподаткування:

- ***прямі –*** вилучаються безпосередньо у власників майна, отримувачів доходу;
- ***непрямі –*** вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг, тобто перекладаються на споживача і не залежать від рівня доходу.

Переваги непрямих податків: швидке надходження до бюджету, оскільки оподатковуються реалізація та споживання; рівномірність вилучення у територіальному аспекті; мотиваційна роль у створенні державою умов для виробництва і реалізації як передумови стабільності податкових надходжень; обмеження споживання одних груп товарів та послуг і розширення інших завдяки диференціації податкових ставок державою.

Недоліки непрямих податків: неадекватність податків розміру доходів платників; непомірна обтяжливість для малозабезпечених верств населення.

Сукупність вилучених у державі податків, а також форм і методів їх побудови утворюють податкову систему.

Податкова система – сукупність чинних у країні податків, фірм, принципів та методів їхньої побудови, а також інститутів та організацій, що забезпечують вилучення їх, здійснюють контроль за дотриманням податкового законодавства.

Принципи оподаткування:

- обов'язковість;
- оптимальне поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості;
- відносна стабільність у коротко- та середньостроковому періоді і гнучкість у довгостроковому періоді;
- прогресивний характер оподаткування;
- захист вітчизняного виробника;
- уникнення подвійного оподаткування.

Зв'язок між розміром податкової ставки та обсягами податкових надходжень до бюджету дослідив американський економіст А.Лаффер. Графічне зображення цієї залежності відоме як «крива Лаффера» (рис. 6.1).

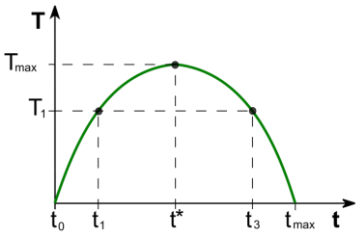


Рис. 6.1. Крива Лаффера

Ця крива виявляє таку ставку оподаткування, за якої податкові надходження досягають максимального обсягу (*N*). При подальшому зростанні податкової ставки, нівелюються стимули до підприємництва та праці, знижується податкова база та податкові надходження до бюджету. При податковій ставці 100% держава не отримуватиме доходу, оскільки охочих працювати безплатно немає.

Питання дев'яте. Фіскальна політика держави та її вплив на стан національної економіки.

Під ***фіскальною*** (бюджетно-податковою) політикою розуміють сукупність фінансових заходів держави щодо регулювання бюджетних доходів і витрат (видатків) з метою цілеспрямованого впливу на соціально-економічний розвиток країни. Тобто фіскальна політика – це система регулювання, пов'язана з державними витратами на утримання держави, а також державні закупки товарів і послуг (на будівництво доріг, шкіл, медичні заклади, сільськогосподарську продукцію тощо).

Фіскальна політика, яку проводить держава повинна відповідати суспільним цілям: згладжувати коливання економічного циклу; підвищувати темпи економічного зростання; досягнення високого рівня зайнятості; досягнення незначних темпів інфляції.

Існують два види фіскальної політики: *дискреційна* та *автоматична.*

Дискреційна фіскальна політика – це свідома маніпуляція урядовими витратами і доходами, яка здійснюється на підставі державних рішень (парламенту і уряду).з метою досягнення макроекономічної рівноваги на рівні повної зайнятості при відсутності інфляції.

Основні інструменти дискреційної фіскальної політики:

1. Зміна об'єму державних закупок товарів і послуг (G).
2. Зміна суми оподаткування (T).

Зміна об'єму державних закупок товарів і послуг.

Під час економічного спаду з метою збільшення об'єму виробництва і зайнятості здійснюється збільшення державних закупок товарів і послуг. Таким чином, державні витрати (G) збільшують розмір сукупних витрат, тим самим стимулюючи сукупний попит і виробництво ВНП.

Вплив державних закупок на ВНП можна показати за допомогою методу «витрат-випуск» (рис. 6.2).

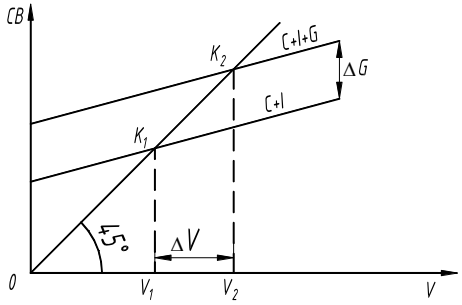


Рис. 6.2. Мультиплікаційний вплив зміни державних витрат на національний обсяг виробництва

Збільшення державних закупок товарів і послуг на ΔG піднімають функцію сукупних витрат вгору і зміщують точку рівноваги з $К_1$ в $К_2$. Зміна об'єму державних витрат має мультиплікативний ефект.

Мультиплікатор державних витрат показує приріст ВНП внаслідок приросту державних витрат, витрачених на закупку товарів і послуг.

$$m_G = \frac{\Delta ВНП}{\Delta G}; \quad m_G = \frac{1}{1-c'} = \frac{1}{s'}; \quad m_G = \frac{1}{1-c' \cdot (1-t)};$$

t – частка податків у сукупних доходах.

$$\Delta ВНП = \frac{\Delta G}{1-c'} = m_G \cdot \Delta G \cdot$$

Зміна суми оподаткування

Змінюючи ставку податку держава також може впливати на об'єм виробництва і зайнятості населення.

Мультиплікатор податків показує на скільки зміниться ВНП в наслідок зміни ставок податку.

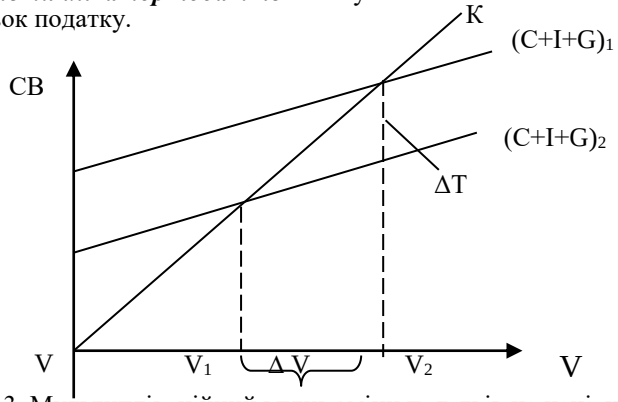


Рис. 6.3. Мультиплікаційний вплив зміни податків на національний обсяг виробництва

$$m_T = \frac{\Delta ВНП}{\Delta T}; \qquad m_T = \frac{-c'}{1-c'}; \; m_T = \frac{-c'}{1-c'(1-t)}$$

Держава може застосувати одночасно ці два фіскальних засобів. Тоді зміна доходу визначається за формулою:

ВНП = $\Delta G \cdot m_G - \Delta T \cdot m_T$.

Автоматична фіскальна політика.

У національній економіці є кілька механізмів, що автоматично, без дій уряду, дають змогу певним чином стабілізувати економічні процеси і впливати на відносні рівні державних видатків і податків автоматично, у результаті дії вбудованих стабілізаторів економіки.

Автоматичний («вбудований») стабілізатор – механізм, який дозволяє зменшити циклічні коливання в економіці без зміни податкового законодавства. Такими стабілізаторами є:

- прогресивна податкова система;
- трансферні платежі;
- допомоги по безробіттю у період економічних криз.

Вбудовані в державні закони автоматичні стабілізатори стимулюють або гальмують економічне зростання без спеціального корегування економічного курсу. Тому в період економічного зростання податкові надходження автоматично зростають, що впливає на зниження сукупного попиту і стримування економічного зростання. І навпаки, у період економічного спаду податкові надходження автоматично скорочуються, а сума вилучених доходів зменшується, тобто відбувається поступове зростання купівельної спроможності. Аналогічно відбувається і з трансферними платежами та допомогою по безробіттю. У період підйому економіки і скорочення безробіття виплати різних допомог зменшується, що стримує сукупний попит, але підчас кризи система виплат по безробіттю та соціальної допомоги збільшується, що перешкоджає різкому скороченню сукупного попиту.

Вбудовані стабілізатори не здатні повністю скорегувати небажані кон'юктурні зміни. Вони лише обмежують амплітуду і тривалість економічних коливань. Для коригування інфляції чи спаду виробництва потрібно застосовувати паралельно дискреційну та недискреційну фіскальну політику, тому розробка і проведення оптимальної фіскальної політики – завдання дуже складне і відповідальне.

ТЕМА 7. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

1. Грошова пропозиція та грошові агрегати. Попит та гроші. Механізм досягнення рівноваги на грошовому ринку. Банківська система та її структура. Грошова маса та її агрегати.

2. Цілі та інструменти монетарної політики.

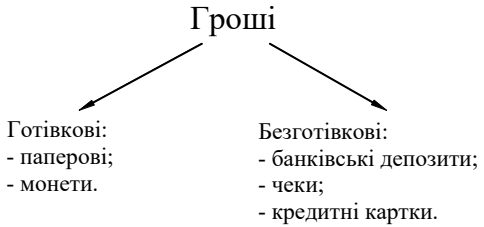
3. Ринок праці та державна політика зайнятості.

4. Соціальні стандарти та проблема нерівності доходів населення.

5. Соціальна політика держави.

Питання перше. Грошова пропозиція та грошові агрегати. Попит та гроші. Механізм досягнення рівноваги на грошовому ринку. Банківська система та її структура. Грошова маса та її агрегати.

Гроші – загальновизнаний засіб платежу за товари та послуги.



Вся сукупність готівкових і безготівкових грошей складає ***грошову масу.*** Об'єм грошової маси залежить від багатьох факторів, але визначними є попит і пропозиція грошей, які визначають об'єм і кон'юнктуру грошового ринку.

Пропозиція грошей – загальний обсяг загально визначених платіжних засобів, які знаходяться в обігу.

$M_S = C + D$

M_S – грошова маса яка знаходиться в обігу (пропозиція в вузькому значенні слова);

C – кількість готівкових грошей в обігу;

D – об'єм депозитів до запитання.

Існують два джерела пропозиції грошей:

1. Центральний банк, який випускає готівкові гроші;
2. Комерційні банки, які відкривають вклади до запитання, тобто створюють кредитні гроші.

Грошова пропозиція складається з різних форм грошових активів. Залежно від рівня ліквідності всі вони об'єднуються зростаючим підсумком в окремі грошові агрегати.

Ліквідність – відносна легкість і швидкість, з якою фінансовий актив виконує функцію платіжного засобу.

M_0 = готівкові гроші (гроші поза банками);

$M_1 = M_0$ + кошти на поточних та розрахункових рахунках;

$M_2 = M_1$ + строкові депозити;

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

Грошова пропозиція не залежить від відсоткової ставки, а може змінюватися Національним банком згідно з цілями монетарної політики. Тому в графічній моделі грошової пропозиції її крива набирає вигляду вертикальної лінії (рис. 7.1).

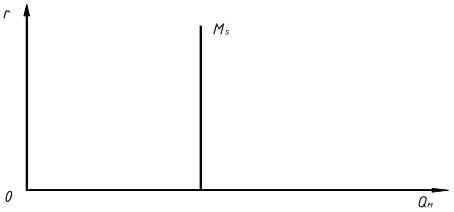


Рис. 7.1. Грошова пропозиція

Попит на гроші – це попит на реальну грошову масу, який складається з двох елементів: попиту на гроші для угод (трансакційний попит) і попиту на гроші як активи (спекулятивний попит).

Попит на гроші для угод випливає з їхньої функції виступати платіжним засобом.

Тому його величина залежить від:

1. Реального обсягу виробництва – з його зростанням зростає і попит на гроші.

2. Швидкість і обертання грошей – чим вища швидкість обертання грошей, тим менша їх кількість необхідна.

Ця залежність випливає з рівня Фішера.

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

$Md=ВНП_{номінальний} / V$

Отже, попит на гроші для угод не залежить від відсоткової ставки. Тому в графічній моделі крива цього попиту набирає вигляду вертикальної лінії

Попит на гроші як активи впливає з їхньої функції виступати засобом збереження вартості. Щоб зрозуміти, від чого залежить цей попит, слід розглянути, як приклад, два альтернативних варіанти збереження вартості:

1) у формі грошей;
2) у формі акцій, облігацій, які належать до альтернативних активів.

Порівнюючи цих два види активів, потрібно врахувати їх переваги й недоліки. Перевагою грошей як засобу збереження вартості є висока ліквідність, але вони не приносять дохід їх власникам. Переваги облігацій в тому, що вони приносять дохід у формі відсотку, але мають низьку ліквідність. Для вирішення альтернативи власники фінансових активів враховують відсоткову ставку. Чим вища відсоткова ставка, тим більші втрати від зберігання вартості у формі грошей, тим менший попит на гроші і більший – на облігації. Це свідчить про те, що попит на гроші як активи перебуває в оберненій залежності від відсоткової ставки. Тому на графіку крива цього попиту набирає вигляду від'ємного – похилої лінії.

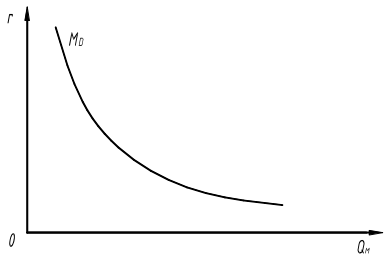


Рис. 7.2. Грошовий попит

Отже, ***сукупний попит на гроші*** – це реальна грошова маса, яка необхідна економічним суб'єктам для оплати угод та в якості фінансових активів. Виходячи з цього, функція попиту виглядає наступним чином:

$$M_D = L\ (V, r).$$

Спираючись на визначення грошової пропозиції і грошового попиту, можна побудувати графічну модель грошового ринку.

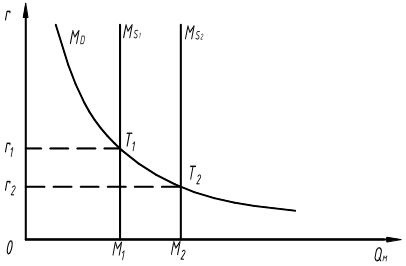


Рис. 7.3. Рівновага на грошовому ринку

Перетин кривих M_D і M_{S1} у точці T_1 засвідчує початкову рівновагу на грошовому ринку з рівноважної відсоткової ставки на рівні r_1. Рівноважна ставка проценту водночас є і рівноважною ціною грошей.

Якщо припустити, Нацбанк збільшив грошову пропозицію то крива зміниться в положення $M_{S2.}$ За даної відсоткової ставки рівновага порушується. Але ринок тяжіє до рівноваги. Механізм відновлення рівноваги виглядає так:

1) перевищення пропозиції над попитом викликає появу надлишкових грошей, які спрямовуються на придбання облігацій;
2) надлишкові гроші збільшують попит на облігації, що підвищує їх ціну;
3) зростання цін на облігації викликає зниження відсоткової ставки, що впливає із її формулами:

$$r = \frac{Відсотковий\ \ дохід}{ціна\ \ облігацій} \times 100\,\%$$

Тому в разі зростання цін на облігації відсоткова ставка падає. На графіку вона зменшиться до r_2, що збільшить грошовий попит до рівня грошової пропозиції і рівноважить грошовий ринок.

Структура сучасної кредитно-фіскальної системи.

- Центральний Банк;
- Депозитні інститути (комерційні банки, інвестиційні банки, ощадні банки, судно-ощадні асоціації, кредитні союзи).
- Ощадні інститути договірного типу (страхові компанії, приватні і державні пенсійні фонди);
- Інвестиційні інститути (фінансові компанії, інвестиційні компанії).

Центральний банк – головний банк країни, який відповідає за проведення грошово-кредитної політики.

Особливості Центрального банку:

1. Метою діяльності не є отримання прибутку.
2. Не надає банківських послуг ні фізичним особам, ні небанківським закладам.

Основні функції Центрального ринку:

1. Емісія грошей.
2. Збереження золотовалютних резервів.
3. Банкір уряду:
   - відкриття вкладів уряду (казначейству);
   - надання позику ряду.
4. Банкір банків:
   - відкриття вкладів комерційних банків та інших депозитних закладів;
   - надання суди комерційним банкам і депозитним закладам.
5. Контроль та нагляд за діяльністю комерційних банків.
6. Проведення грошово-кредитної політики.

Головним посередником фінансових послуг є комерційні банки. Вони виконують дві основні функції:

1) залучення грошей на депозити;
2) надання кредитів.

Пасиви банку – поточні рахунки, заощадження та строкові депозити (те що банк заборгував).

Активи банку **–** це напрями використання коштів банку. Основними статтями активів банку є резерви, цінні папери, надання позик та інші активи.

Активи = пасиви + власний капітал.

Баланс банку – перелік активів і пасивів банку.

Резерви – це частина депозитів, яку банки зберігають у Центральному банку у вигляді обов'язкових резервів.

Загальна норма банківських резервів визначається відносно депозитних грошей (D) за формулою:

rr = R/ D, де

R – резервні гроші;

D – депозитні гроші.

$\Delta Ms=\Delta D*m_m$

$\Delta Ms=\Delta H*m_m$

Кредитні гроші (МС), обчислюються як різниця між депозитними грошима і банківськими резервами за формулою:

$MC = D – R$

Головна особливість комерційних банків полягає в тому, що, залучаючи початково на депозит певні суми грошей, вони володіють здатністю створювати нові депозити. Це означає, що між початковим приростом депозитних грошей ($\Delta\overline{D}$) і створеними депозитами існує не проста, а помножена, тобто мультиплікована залежність.

Механізм примноження депозитних грошей можна розглянути за допомогою схеми, де rr = 0,2

	ΔD	ΔR	ΔMC
Банк №1	100	20	80
Банк №2	80	16	64
Інші банки	320	64	256
Усього	500	100	400

Здатність банківської системи примножувати початкову величину депозитних грошей визначається депозитним мультиплікатором

$$m_M = \frac{1}{rr}$$

Однак ми розглядали спрощену модель грошової пропозиції, яка складається лише із депозитних грошей, тобто $M_S = D$. Насправді грошова пропозиція включає як депозитні так і готівкові гроші (С), тобто $M_S = C + D$. За цих умов грошовий мультиплікатор визначається за формулою:

$$m_M = \frac{1+cr}{rr+cr}, \qquad \text{де}$$

cr – коефіцієнт готівки (коефіцієнт депонування), який відображає відношення готівкових грошей до депозитних грошей $cr = \frac{C}{D}$.

Питання друге. Цілі та інструменти монетарної політики.

Грошово-кредитне регулювання економіки здійснює Національний банк за допомогою монетарної політики. Теоретичною базою монетарної політики слугує монетаристська теорія, в основі якої лежить кількісне рівняння: MV = PQ

Згідно з монетариською теорією, швидкість обертання грошей (V) є стабільною, а можливі її зміни можна легко передбачити. За цих умов держава, регулюючи грошову масу (М), може цілеспрямовано впливати на ВНП через усі компоненти сукупного попиту.

$$\uparrow M \rightarrow \uparrow AD \rightarrow \uparrow ВНП$$

Спираючись на це положення, М.Фрідмен, який є засновником монетаристської теорії, запропонував встановити «монетарне правило», за яким

грошова маса має щорічно збільшуватися такими самими темпами, що й темп приросту реального ВНП.

Δ ВНП = ΔМ

Монетарна політика – це сукупність певних цілей (економічне зростання, зайнятість, стабільність цін) та інструментів їх досягнення. Існують також проміжні цілі (грошова пропозиція, відсоткова ставка). За допомогою проміжних цілей Національний банк впливає на кінцеві цілі.

Основною проміжною ціллю є грошова пропозиція. На її динаміку Національний банк впливає трьома головними методами:

1) Операції з державними цінними паперами. В процесі цих операцій Національний банк купує державні облігації або продає їх. При купівлі цих облігацій продавці їх отримують гроші, на величину яких збільшується грошова база. Протилежний результат досягається при продажу облігацій.

2) Зміна норми обов'язкових резервів. За підвищення цієї норми зменшується грошовий мультиплікатор, що адекватно зменшує вплив грошової бази на грошову пропозицію. І навпаки.

3) Зміна облікової ставки, згідно з якою Національний банк надає кредити комерційним банкам. Змінюючи облікову ставку, Національний банк регулює попит комерційних банків на свої кредити, що адекватно впливає на величину грошей, залучених банками на депозит, і в останньому підсумку – на грошову пропозицію.

Питання третє. Ринок праці та державна політика зайнятості.

На ринку праці домогосподарства в якості найманих робітників пропонують свою робочу силу (N), а підприємці, як роботодавці, задовольняють свій попит у робочій силі залежно від співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили формується зарплата (W) і певний рівень безробіття.

Безробіття – це стан ринку робочої сили за умов, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї.

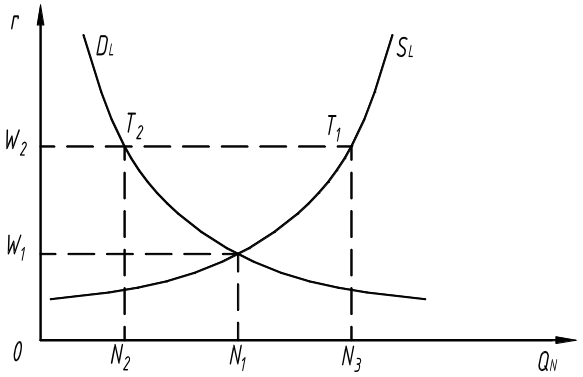


Рис. 7.4. Графічне зображення рівноваги на ринку праці

Існує кілька теорій, які по-різному пояснюють механізм функціонування ринку праці. Згідно з ***класичною теорією,*** зарплата є основним регулятором ринку праці, а попит і пропозиція на цьому ринку є високо еластичними щодо зарплати. Це означає, що в умовах зростання зарплати попит скорочується, а пропозиція збільшується. І навпаки. Отже, рівновага на ринку праці забезпечується автоматично за допомогою абсолютно гнучкої зарплати.

На графіку початкова рівновага в точці T_1 забезпечується рівноважною зарплатою на рівні W_1. Якщо через зовнішні причини зарплата збільшиться до W_2, то попит на робочу силу впаде до N_2, а її пропозиція збільшиться до N_3. Внаслідок цього виникає безробіття. Згідно з класичною теорією причиною його виникнення є надмірна зарплата.

Проте ринок здатний усунути нерівновагу через вплив попиту і пропозиції на зарплату. Недостатній попит і надлишкова пропозиція швидко примусять зарплату зменшитися до рівноважного рівня (W_1), що відновить рівновагу на ринку праці.

Згідно з класичною теорією, надмірна зарплата викликає безробіття, а безробіття, зменшуючи зарплату, відновлює рівновагу і в такий спосіб само себе усуває. Якщо певна частка робітників не бажає найматися на роботу за зниженої зарплати, то, за теорією, таке безробіття є добровільним.

Але, як показує практика, зниженню зарплати протистоять наймані робітники та профспілки. Це враховує ***кейнсіанська теорія***, згідно з якою в короткостроковому періоді зарплата майже не змінюється під впливом попиту і пропозиції на ринку праці, особливо в бік зниження. Тобто ринок неспроможний швидко усувати безробіття і забезпечувати повну зайнятість. Вирішити цю проблему можливо за умов державного втручання в економіку. Відповідно до кейнсіанської теорії держава, застосовуючи політику стимулювання сукупного попиту, може викликати збільшення попиту на ринку праці, що дозволяє зменшити безробіття і підвищити номінальну зарплату.

Теоретичною основою державного регулювання зайнятості слугує кейнсіанська теорія, згідно з якою усунення вимушеного безробіття має досягатися за допомогою політики стимулювання сукупного попиту. Але така політика має і негативні побічні наслідки – породжує інфляцію. Це означає, що між безробіттям та інфляцією існує обернена залежність, яку можна показати за допомогою кривої Філіпса.

Крива Філіпса свідчить, що за зменшенням безробіття від V_1 до V_3 інфляція зростає від i_1 до i_3. Спираючись на криву Філіпа, можна зробити висновки: велике безробіття не може існувати одночасно з високою інфляцією; стимулювальна політика може забезпечити зменшення безробіття лише ціною підвищення інфляції; вибір співвідношення між безробіттям та інфляцією залежить від пріоритетів уряду. Проте наведений варіант кривої Філіпса адекватно описує залежність між безробіттям та інфляцією лише в короткостроковому періоді. В довгостроковому періоді між безробіттям та інфляцією не існує альтернативи. В довгостроковому періоді проблему

зайнятості можна вирішити за рахунок нагромадження капіталу і збільшення потенційного ВНП.

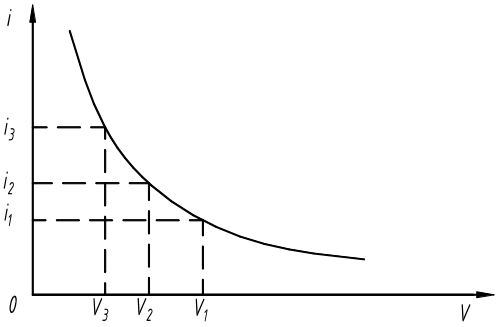


Рис. 7.5. Крива Філіпса

Державне регулювання зайнятості.

Державне регулювання ринку робочої сили здійснюється за трьома основними принципами:

- Працевлаштування працездатного населення та надання допомоги щодо підготовки і перепідготовки кадрів.
- Стимулювання формування гнучкого ринку праці. Правове забезпечення трудових відносин.
- Соціальний захист потерпілих від безробіття людей.

Механізм державного регулювання зайнятості має такі складові: система вивчення і прогнозування стану загальнонаціонального та локального ринків праці; розробка загальної стратегії та конкретних науково обґрунтованих програм регулювання зайнятості; система професійної підготовки та перепідготовки; розгалужена система органів працевлаштування; централізовані й місцеві банки даних попиту на робочу силу та її пропозицію; спеціальні програми стимулювання зайнятості у праценадлишкових регіонах.

Методи впливу на рівень зайнятості:

Активні:	*Пасивні:*
• перепідготовка та підвищення кваліфікації; • сприяння в пошуках роботи; • сприяння підприємствам у заповненні вакансій; • стимулювання створення нових робочих місць; • організація громадських робіт; • сприяння мобільності робочої сили.	• виплати вихідної допомоги та допомоги по безробіттю; • стипендії в період перепідготовки та підвищення кваліфікації; • дострокове оформлення пенсій за віком.

Питання четверте. **Соціальні стандарти та проблема нерівності доходів населення.**

Дохід – це сума грошових засобів отриманих за певний проміжок часу, що використовуються для отримання баг і послуг особистого споживання, а також для здійснення заощаджень.

Джерела доходів:

1. Заробітна плата;
2. Доходи від власності (прибуток, рента, процент, дивіденди);
3. Соціальні виплати.

Функції доходів в ринковій економіці:

- ***добробуту –*** забезпечують певний рівень життя населення;
- ***мотиваційну –*** сприяють ефективному включенню до виробничого процесу шляхом створення системи нових стимулів;
- ***соціальну –*** формують відповідну якість життя.

Ринковій економіці притаманна нерівномірність в доходах домогосподарств. Це пов'язано з:

- відмінністю в освіті й особистих здібностях;
- нерівномірним розподілом економічних ресурсів;
- відмінністю у становищі на ринку;
- різному ставленні до ризиків;
- наявністю зв'язків або дискримінації.

Для визначення нерівномірності розподілу доходів використовується крива Лоренца (рис. 7.6).

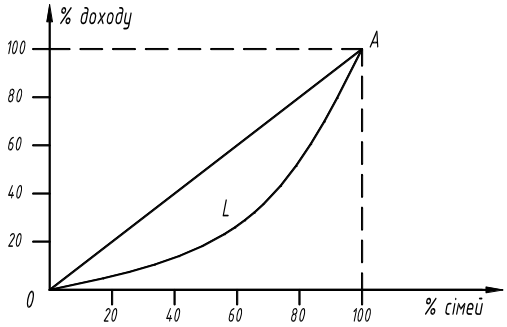


Рис. 7.6. Крива Лоренца

Лінія ОА відображає ситуацію абсолютної рівності у розподілі доходів. Фактичний рівень розподілу доходів відображає крива L, тобто опукла крива, яка відхиляється від бісектриси і свідчить про існування певної нерівності в доходах.

Дискримінація доходів з одного боку – важливий чинник стимулювання людей до праці, з іншого – породжує проблему бідності, яка унеможливлює

нормальний розвиток людини. Це вимагає від держави здійснення політики соціального захисту населення.

Питання п'яте. Соціальна політика держави.

Соціальна політика – це скоординована діяльність держави по створенню сприятливих умов життя населенню. Соціальна політика спрямовується на захист населення від безробіття, інфляції, на забезпечення права їх на працю, відпочинок, освіту, на зростання життєвого рівня населення.

Соціальна політика проводиться на рівні підприємства, фірми, на загальнодержавному та міжнародному.

Для оцінки результативності соціальної політики держави існують показники результативності соціальної політики.

Система показників рівня життя, рекомендована ООН:

1. Народжуваність, смертність, тривалість життя та інші демографічні показники.
2. Санітарно-гігієнічні умови життя.
3. Споживання продовольчих товарів.
4. Житлові умови.
5. Освіта і культура.
6. Умови праці і зайнятість.
7. Доходи і витрати населення.
8. Вартість життя і споживчі ціни.
9. Транспортні засоби.
10. Організація відпочинку.
11. Соціальне забезпечення.
12. Свобода людини.

Крім зазначених показників і для отримання більш реальної картини треба мати точку відправлення, для цього вводяться додаткові показники:

1.***Мінімальний рівень споживання*** – це такий споживчий набір, зменшення якого ставить споживача за межу забезпечення нормальних умов існування; тут проходить межа бідності.

2.***Раціональний рівень споживання*** – відображає кількість і структуру споживання, найбільш сприятливу для індивіда .

3.***Фізіологічний мінімум споживання*** – нижче якого людина просто не в змозі існувати фізично. Точкою відліку для всіх цих показників є «споживчий кошик», який включає певний набір благ і послуг, що які забезпечують нормальний рівень споживання.

Структура соціальної політики:

1. Політика формування доходів.
2. Політика зайнятості.
3. Політика соціального захисту.
4. Антиінфляційна політика.
5. Політика захисту інтересів споживача.

- Політика розвитку соціальної інфраструктури: розвиток закладів культури, театрів, музеїв і бібліотек; розвиток закладів охорони здоров'я; розвиток закладів освіти і науки; розвиток торгівельних закладів, побутового обслуговування населення; розвиток транспортної системи.

Державний соціальний захист, в свою чергу, може здійснюватися двома шляхами: через соціальне страхування та соціальну допомогу. Найбільш масштабна частина – це державне соціальне страхування. Переважна частка виплат іде на пенсії за віком, інвалідністю, у випадку смерті годувальника, на медичну допомогу. Однак соціальні виплати компенсують лише частину загального фонду засобів життя.

Державна соціальна допомога також здійснюється двома шляхами: програми допомоги в грошовій формі; допомога в натуральній формі, тобто у вигляді продовольчих талонів, шкільних сніданків та обідів, продовольчих товарів людям похилого віку, медичного обслуговування, житлової допомоги, позичок студентам тощо.

За умов інфляції очевидним є різке зниження рівня життя осіб з фіксованими доходами: викладачів, лікарів, студентів, пенсіонерів тощо. В такому випадку держава використовує тимчасові заходи або запроваджує окремі елементи системи соціального захисту. До тимчасових заходів належать закони та постанови про компенсацію та індексацію доходів населення.

Моделі соціальної політики держави

Модель розвитку соціальної сфери і соціального захисту в адміністративно-командній економіці — превалювання ідеї вторинності соціальної сфери щодо виробництва; жорсткий контроль державою соціальних відносин; зрівняльний принцип розподілу (егалітаризм), низький рівень доходів; визнання зарплати, отриманої на державних підприємствах, їх основним джерелом; заохочення колективних форм споживання, у тому числі в "натуральному вираженні" (надання безоплатного житла, відпочинку, соціальних послуг тощо), на шкоду більш ринковим грошовим трансфертам; незацікавленість в особистих збереженнях та інвестуванні.

Американська модель соціальної політики — найбільш лібералізований варіант, який базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. При цьому забезпечується досить високий рівень і якість життя основної частини населення.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) — найбільш соціалізована модель, тобто економіка найбільшою мірою працює на задоволення потреб членів суспільства. Вона відзначається надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет (понад 50%), акумулюванням у руках держави значних фінансових ресурсів, домінуванням ідеї рівності та солідарності у здійсненні соціальної політики, активною упереджувальною політикою, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим рівнем соціального захисту населення, що забезпечується в основному за державні кошти. Тут соціальна політика тісно

пов'язана з державним регулюванням економіки, яке має чітко виражену соціальну спрямованість, тобто соціальна політика виступає як мета економічної діяльності держави.

Німецька модель (ФРН, Франція, Австрія) характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучення коштів держави та підприємців.

Японська модель соціальної політики передбачає проведення політики вирівнювання доходів, особливу політику використання робочої сили (система довічного найму з певними сучасними модифікаціями), домінування психології колективізму, солідарності в доходах, досягнення консенсусу між різними суб'єктами у вирішенні соціально-економічних проблем, виділення питань підвищення життєвого рівня населення в ранг національних пріоритетів.

Англосаксонська модель (Велика Британія, Ірландія, Канада) виступає як проміжна між лібералізованою американською і соціально орієтованою шведською та німецькою моделями. Для неї характерним є активніше, ніж для першої моделі, регулювання соціальних процесів з боку держави, проте нижчий, ніж в останніх двох моделях, рівень оподаткування і перерозподіл ВВП через держбюджет (не більше 40%). Крім того, має місце приблизно рівний розподіл витрат на соціальне забезпечення між державою та приватним сектором, пасивна державна політика на ринку праці.

Модель соціальної політики Української держави має представляти собою симбіоз лібералізму та соціальної орієнтації. Перший дає можливість в умовах відсутності достатніх фінансових коштів у держави створити умови для самореалізації і самозабезпечення економічних суб'єктів. Друга складова передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення.

В умовах соціально-ринкової трансформації держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогам засадах.

Соціальні амортизатори — це механізми соціального захисту.

Підвищення ролі соціальних амортизаторів має місце на етапах: системної, соціально-економічної трансформації; структурної перебудови; виходу на новий щабель економічного розвитку; переходу до нового рівня цивілізації.

ТЕМА 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: СУТНІСТЬ, СПЕЦИФІКА ТА СУБ'ЄКТИ. МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. Міжнародна економіка, її структура, принципи та рівні міжнародної економічної діяльності. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності.
2. Валютний курс.
3. Платіжний баланс та його складові.
4. Зовнішньоекономічна політика.

Питання перше. Міжнародна економіка, її структура, принципи та рівні міжнародної економічної діяльності. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності.

Господарські процеси, що відбуваються у світовій економіці, є одним із напрямів економічної теорії. Міжнародна економіка як частина економічної теорії що вивчає операції між країнами у сфері купівлі продажу товарів і послуг, фінансових потоків і переміщення факторів виробництва. Її економічний зміст полягає в поєднанні економічних відносин, що діють на національному та інтернаціональному рівнях.

Міжнародна економіка - це органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними

Структура міжнародної економіки може розглядатися в різних площинах та базуватися на різних **принципах** (рис. 8.1).

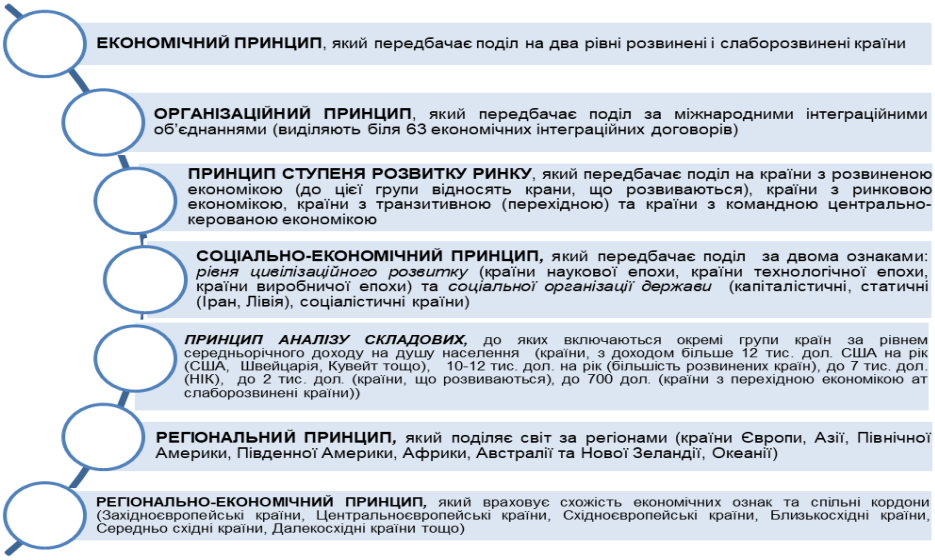


Рис. 8.1. Принципи міжнародної економіки

Міжнародне співробітництво в результаті збільшення його обсягів та поглиблення міжнаціональних зв'язків дедалі більшою мірою впливає на характер і перспективи розвитку національних економік. Виникає поняття відкритої економіки.

Відкритою економікою є така господарська система, що бере участь у системі міжнародного поділу праці та опосередковує в ході міжнародної кооперації вагому частку сукупного продукту, за умов забезпечення макроекономічної рівноваги шляхом активізації зовнішньоекономічної діяльності

Характеризуючи ступінь відкритості економіки, слід враховувати й те, що акцент у міжнародних економічних зв'язках певної країни може припадати як на торгівлю товарами (наприклад паливно-енергетичними ресурсами - країни ОПЕК, технологічними новинками – ЄС, США, Японія тощо), послугами, так і на фінансово-кредитні операції (Швейцарія).

Існування відкритих економік спричиняє існування цілісного господарського комплексу або світового господарства.

Світове господарство - це динамічна система взаємопов'язаних національних економік та відносин між належними до них суб'єктами економічного життя

Функціонування міжнародної (світової) економіки базується на дії двох принципів: ***національного та міжнародного*** (рис. 8.2.)

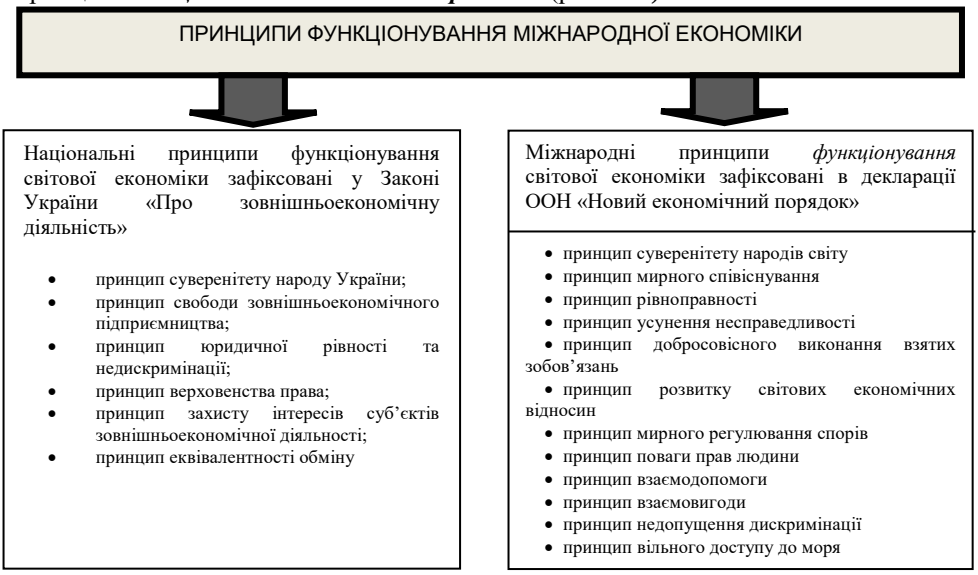


Рис. 8.2. Принципи функціонування світової економіки

Економічні зв'язки між національними господарствами є однією із форм прояву міжнародної економічної діяльності.

Рівні міжнародної економічної діяльності (загальні):

- *первинний* – відносини між фізичними та юридичними особами або на рівні держав;
- *вторинний* – відносини між фізичними та юридичними особами чи державою, з одного боку, і міжнародними організаціями;
- *третинний* – відносини між міжнародними організаціями.

Міжнародна економічна діяльність – це цілісна система господарських зв'язків між національними економіками різних країн, належних до них або утворених ними суб'єктами господарського життя, а також міжнародними організаціями, яка має характерні лише для себе взаємозв'язки, закономірності та реалізує ті специфічні інтереси, які пов'язані з використанням переваг міжнародного співробітництва, поділу праці та фактичного розташування

Якісні рівні міжнародної економічної діяльності:

- *економічні міжнародні контакти* – нерегульовані зв'язки між суб'єктами.
- *економічна взаємодія* – стійкі зв'язки.
- *економічне співробітництво* – постійні зв'язки, тривалі.
- *економічна інтеграція* – усесторонні господарські зв'язки.

У практичній діяльності визначення основних критеріїв організації міжнародної економічної діяльності в країні та способи адаптації до умов світового господарства, відбувається на підставі об'єктивної оцінки його сутності, поточного стану та тенденцій розвитку.

Повномасштабне входження України до системи світового господарства на вигідних для неї умовах сприятиме розвитку ринкових інститутів, виробничої та фінансово-кредитної сфер, стимулюватиме науково-дослідну, інноваційно-інвестиційну діяльність.

Важливим критеріям прискорення відкритості економіки є наявність ліберального режиму міжнародної економічної діяльності. У свою чергу, лібералність режиму міжнародної економічної взаємодії передбачає посилення конкурентоспроможності національної економіки в цілому, та її підприємницьких структур зокрема. Недооцінка цього положення може призвести до значних втрат на українському національному ринку товарів та послуг.

Не існує єдиного підходу щодо класифікації учасників міжнародної економічної діяльності, тому скористаємось комбінованим підходом який враховує природу, принципові інтереси учасників ринкових відносин, а також рівні їхньої політики та масштаби її реалізації (рис. 8.3).

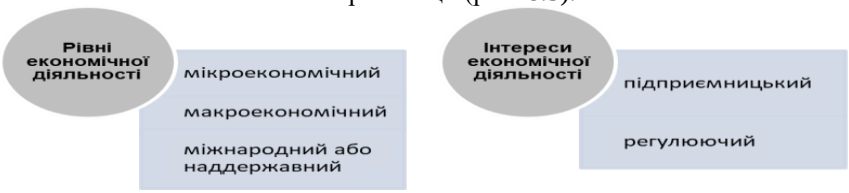


Рис. 8.3. Рівні та інтереси економічної діяльності

Суб'єкти міжнародної підприємницької діяльності ***на мікроекономічному рівні*** в Україні визначено Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», які самі створюють правове поле за допомогою укладання координаційних угод (рис. 8.4).

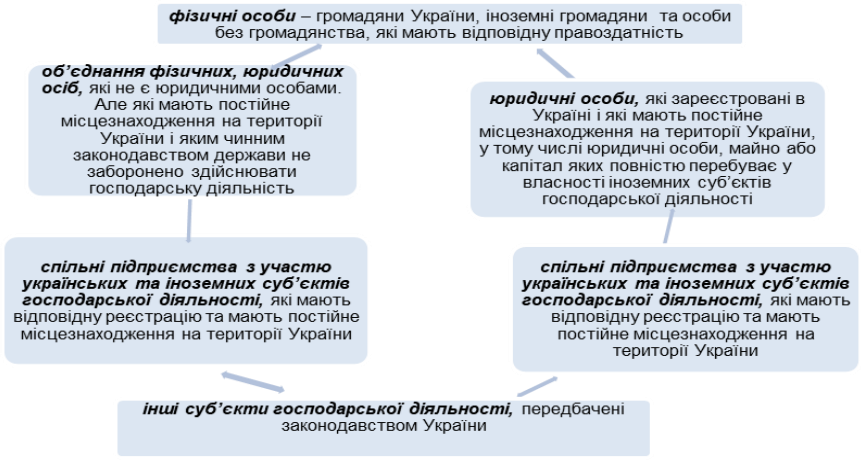


Рис. 8.4. Суб'єкти міжнародної підприємницької діяльності України

На мікроекономічному рівні усі суб'єкти поєднані взаємозв'язаними та взаємообумовленими цілями, такими як максимізація прибутку, розширення виробництва, зменшення конкурентних ризиків, розширення ринків збуту, підвищення ефективності міжнародної господарської діяльності, подолання бар'єрів у світовій торгівлі, розв'язання проблем, пов'язаних з нестабільністю світової цінової політики, валютної політики тощо.

Дещо відособлену групу підприємницьких суб'єктів міжнародної економічної діяльності складають фінансово-кредитні установи, які одночасно учасниками та регуляторами ринку. Така подвійна роль притаманна для банків, страхових компаній та інших фінансових інституцій.

До регулюючих мікроекономічних структур можна віднести об'єднання підприємств, інформаційні служби, аудиторські, юридичні установи, організації зі сприяння розвитку малого та середнього підприємництва, а також державні організації.

Мікроекономічні суб'єкти міжнародної економічної діяльності відповідно до своїх комерційних інтересів та можливостей можуть відігравати роль як замовників, так і виконавців посередницьких послуг.

Макроекономічний рівень – є сферою реалізації інтересів країни в цілому на міжнародній арені. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачено регулювання міжнародної економічної діяльності, а саме:

- Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавні органи управління економікою (біржі, торговельні палати, спілки підприємців тощо).

У структурі державного апарату можна виділити такі групи органів, що займаються регулюванням міжнародної економічної діяльності (рис. 8.5).



Рис. 8.5. Структура державного апарату, що займаються регулюванням міжнародної економічної діяльності

До завдань суб'єктів макроекономічного рівня відносяться:

- сприяння поглибленню національної спеціалізації та розширення кооперативних зв'язків вітчизняних товаровиробників з метою максимізації випуску продукції;
- посилення довгострокової міжнародної конкурентоспроможності країни та забезпечення її економічної безпеки;
- гарантування дотримання екологічних, санітарно-епідеміологічних, радіаційних, генетично модифікованих та гуманітарних норм економічної діяльності;
- оптимізація розподілу доходів в економіці засобами тарифної, цінової політики та запровадження валютних обмежень;
- поліпшення умов формування бюджету усіх рівнів за рахунок позитивного сальдо зовнішньоекономічної діяльності тощо.

У сучасних умовах господарювання зростає роль **міждержавного або наддержавного рівня** міжнародної економічної діяльності. Відбувається делегування деяких повноважень, які раніше належали до компетенції національних урядових структур, до міжнародних структур. Перенесення цих повноважень відбувається у відповідності до міжнародно-правового режиму, який реалізується через систему дво- та багатосторонніх угод та засадничих документів міжнародних організацій.

Питання друге. Валютний курс.

Результати зовнішньоекономічної діяльності кожної країни значною мірою пов'язані з курсом національної валюти.

Валютний (обмінний) курс – це ціна будь-якої валюти, виражена через певну кількість іншої валюти. Національна грошова одиниця стає валютою, якщо вона використовується в міжнародних розрахунках.

Валютний курс може встановлюватися у двох формах:

• у формі *прямого котирування* — одиниця іноземної валюти виражається через певну кількість національної валюти;

• у формі *оберненого котирування* — масштабна одиниця національної валюти виражається через певну кількість іноземної валюти.

Між курсами національної та іноземної валют існує обернено пропорційна залежність, тобто якщо курс іноземної валюти падає, то курс національної валюти зростає.

Дії уряду рідко бувають насипними щодо курсу національної валюти, оскільки він має значний вплив на торговельний баланс, рівень виробництва і зайнятості і державі. Залежно від ступеня втручання органів грошово-кредитного регулювання формування курсу національної валюти, їх поділяють на гнучкі та фіксовані.

Гнучкі курси можуть бути вільними або регульованими. *Вільні курси* складаються на валютних ринках під впливом попиту і пропозиції без втручання держави. *Регульовані курси* складаються на ринку під впливом валютної політики держави.

Залежно від режиму формування валютного курсу слід розрізняти такі його види:

1) *вільний плаваючий валютний курс* – складається під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку незалежно від курсів інших валют при помірних інтервенціях центральних банків (США. Японія. Аргентина, Великобританія, Австралія, Венесуела та ін.);

2) *керований плаваючий валютний курс* – коливання регулюється центральними банками держав за набором показників (Греція, Туреччина, Індія, Південна Корея та ін.);

3) *спільне плавання* – система гнучких обмінних курсів валют декількох кран з узгодженими межами курсових коливань. Розрізняють жорстке прив'язування курс національної валюти змінюється так само, як і базової, або м'яке прив'язування – врахування додаткових умов.

Особливим різновидом регулювання валютного курсу є фіксований валютний курс – курс, який держава підтримує на фіксованому рівні і за яким зобов'язується вільно обмінювати національну валюту на іноземну без обмеження. Різновидом фіксованого курсу є валютний коридор.

В основі валютного курсу лежить паритет купівельної спроможності окремих валют – закон єдиної ціни, згідно з яким відносні ціни благ мають бути однаковими на всіх національних ринках. При зіставленні купівельної спроможності окремих валют до уваги береться ринковий кошик – набір доступних і найбільш вживаних товарів та послуг).

Усі фактори, від яких залежить валютний курс, знаходять своє відображення через стан платіжного балансу. Особливо це стосується торговельного балансу. Між торговельним балансом і валютним курсом існує обернений зв'язок.

Питання третє. Платіжний баланс та його складові.

Головним критерієм функціонування міжнародної економіки є її вплив на динаміку зростання економічних показників. Цей вплив виявляється через систему кількісних показників: рівня розвитку міжнародної економічної діяльності країни, ступеня її інтегрованості до системи світового господарства, ефективності міжнародних зв’язків тощо.

Фінансовий стан країни у системі світового господарства зазвичай оцінюють за її ***платіжним балансом (ПБ)***.

Платіжний баланс – це статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наводяться підсумкові дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами за певний період

Платіжний баланс використовують у двох тлумаченнях:

РИНКОВИЙ ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС
це поточне співвідношення між двома потоками платежів, у які постійно втягнена країна, - одним вихідним, іншим вихідним

ОБЛІКОВИЙ ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС
це статистичний звіт, що підсумовує всі зовнішні операції, в яких брала участь країна протягом періоду часу

Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн. Така модель складається з метою розробки та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу та прогнозу стану товарного та фінансового ринків, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема МВФ, приймаються рішення про надання країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту.

Розробка і складання ПБ є обов'язковою умовою для всіх країн-членів МВФ і базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації (табл. 8.1).

Таблиця 8.1. Структура платіжного балансу

Кредит	Дебет
I. Рахунок поточних операцій	
1. Експорт товарів	2. Імпорт товарів
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
3. Експорт послуг	4. Чистий імпорт
5. Чисті доходи від інвестицій	
6. Чисті поточні трансферти	
Сальдо балансу поточних операцій **II. Рахунок операцій із капіталом і фінансовими інструментами**	
7. Чисті капітальні трансферти	8. Довгострокові та короткострокові кредити (надані)
9. Довгострокові та короткострокові кредити (отримані)	
10. Чисті пропуски і помилки	
Сальдо балансу офіційних розрахунків	
	11. Чисте збільшення офіційних валютних резервів

Основні принципи побудови ПБ:

1) охоплення всіх зовнішньоекономічних операцій країни за визначений період (квартал, рік);

2) метод подвійного запису, оскільки це бухгалтерська балансова тотожність, то кожна операція відображається двома записами, що мають однакове вартісне вираження (до кредиту «+», по дебету «-»);

3) економічна територія країни – географічна територія, що знаходить під юрисдикцією уряду даної країни(повітряний простір, територіальні води, континентальний шельф, територіальні анклави – дипломатичні установи, що розташовані в інших країнах), у межах якої можуть вільно переміщуватись робоча сила, товари і капітал;

4) визначення *резидента (нерезидента)*, тобто резидентом вважається одиниця, яка розташована на економічній території даної країни, функціонує більше одного року і веде господарську діяльність та економічні операції в межах країни на тривалий термін;

5) ринкова ціна, тобто ціни за якими укладаються реальні угоди між незалежним покупцем і продавцем;

6) розрахункова одиниця, при складанні ПБ країни варто використовувати ту розрахункову одиницю, яка застосовується нею у внутрішніх розрахунках і обліку;

7) час реєстрації, кожна операція в ПБ має бути подана двома записами, які здійснюються одночасно у момент її здійснення;

8) джерела інформації, для складання ПБ використовується митна статистика, статистична звітність Держкомстату, інформація про обсяги зовнішнього боргу, звітність щодо валютних операцій тощо. Звітність надається відповідно до стандартної класифікації, розробленої МВФ.

В Україні складанням ПБ згідно чинного законодавства займається НБУ, який конвертує всі дані в долари США за середньомісячним курсом.

Відповідно до принципів побудови ПБ в цілому завжди перебуває в стані рівноваги. Тому говорити про сальдо, або незбалансованість платіжного балансу, можна щодо окремих статей. На практиці підраховують два ***сальдо***:

ЗА БАЛАНСОМ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ (РПО) -

це сальдо, що відображає рух за кордон та із-за кордону товарів, послуг та трансфертних платежів (експорт, імпорт, витрати на купівлю послуг, зокрема тих, що супроводжують товарну політику, а також туризм, страхування тощо)

ЗА БАЛАНСОМ РУХУ КАПІТАЛУ -

це ніби «контрбаланс» сальдо РПО, якщо сальдо РПО від'ємне, то воно погашається (повністю або частково) додатним сальдо руху капіталу; якщо додатне, то це створює базу для того, щоб експорт капіталу із країни перевищував імпорт

ПБ більшості країн світу постійно перебувають у не рівноважному стані, тобто сальдо РПО, як правило, не дорівнює нулю і тому балансується рухом капіталу та змінами резервних активів. Відсутність рівноваги ПБ, яка є

регулятором внутрішньо економічних процесів, викликає ряд наслідків для її економіки. Вплив держави на стан ПБ здійснюється за допомогою методів ***прямого*** та ***непрямого регулювання***.

Пряме регулювання включає регулювання імпорту тарифних та нетарифних інструментів, а саме: митних та інших зборів, квотування, заборони чи обмеження на перекази за кордон доходів від іноземних інвестицій тощо. У короткотерміновому періоді прямий контроль дає позитивний результат, а довготерміновому періоді ефективність цих заходів досить сумнівна, тому що створюються преференційні умови для національних виробників, а це шкодить їхній конкурентоздатності на світовому ринку.

Непряме регулювання включає:

- ***дефляцію*** (зниження курсу національної валюти у відношенні до інших валют), що спрямована на вирішення внутрішньо економічних цілей (вагомий антиінфляційний засіб), однак паралельно поліпшує стан ПБ. Однак, існує дві протилежні позиції, щодо впливу дефляції на зовнішньоекономічну політику держави, а саме: перша наголошує, що дефляційна політика призводить до падіння обсягу виробництва, інвестицій та доходів, що веде до скорочення імпорту та зростання резервних потужностей для нарощування експорту; друга наголошує, що дефляція та високий курс їхньої національної валюти стримує експорт і збільшує імпорт;
- ***зміни валютного курсу,*** як при фіксованому, так і при плаваючому курсах відбуваються під контролем держави. Зміни валютного курсу допомагають державі регулювати рівновагу ПБ, але слід враховувати ефект від ревальвації(підвищення курсу національної валюти у відношенні до інших валют), а саме: ввезення зростає перед можливою ревальвацією, а після неї зростає вивезення капіталу. Нестабільність національної валюти може погіршити умови руху капіталів і спричинити погіршення бізнесового клімату в країні, тому цим інструментом варто користуватись досить обережно.

Питання четверте. Зовнішньоекономічна політика.

До основних елементів зовнішньоекономічної політики належать такі: торговельна політика, валютна політика, політика іноземного інвестування.

Торговельна політика – державна політика, яка впливає на обсяги зовнішньої торгівлі через податки, субсидії та прямі обмеження на експорт або імпорт. Слід розрізняти два типи торговельної політики: протекціонізм і вільна торгівля.

Протекціонізм – це політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції. Вона реалізується через підтримку національного виробництва, стимулювання експорту, обмеження імпорту. Недоліком є те, що, захищаючи національну економіку від зовнішньої конкуренції, вона сприяє зниженню конкурентоспроможності національних товарів, позбавляє країну можливості використовувати вигоди від передових науково-технічних досягнень інших країн.

Вільна торгівля (торговий лібералізм) – це торгівля без обмежень, тобто без державного втручання – ринок регулює експорт та імпорт товарів послуг. Вільна торгівля стимулює конкуренцію і обмежує монополію.

У реальній практиці зовнішньоторговельна політика кожної країни є змішаною. Вона поєднує елементи протекціонізму і вільної торгівлі. Елементи протекціонізму переважають у періоди економічного падіння, а вільної торгівлі – у періоди економічного піднесення.

В умовах змішаної зовнішньоторговельної політики значну роль відіграє держава. У своїй діяльності вона спирається на певну систему інструментів:

1) Митні засоби. Застосовується імпортне та експортне мито.

Імпортне мито – податок, який накладається на кожну одиницю товару, що завозиться до країни. Існує три види митних податків:

- *адвалерне мито* – запроваджується у вигляді відсотка від митної вартості товару;
- *специфічне мито* – визначається у вигляді фіксованої суми з одиниці виміру (ваги, площі, обсягу та ін.);
- *комбіноване мито* – визначається як поєднання ставок адвалерного та специфічного мита.

Важливим Митним засобом є так зване антидемпінгове мито. Це додаткове імпортне мито, яким обкладаються товари, які ввозяться у країну за демпінговими пінами, тобто за цінами, нижчими від собівартості їхнього виробництва.

2) Немитні засоби та заходи – адміністративні та економічні методи впливу на зовнішню торгівлю. Квотування – встановлення квот на експорт або імпорт певних товарів.

Добровільне обмеження експорту – країни-експортери добровільно беруть на себе зобов'язання щодо обмеження експорту в певну країну.

До немитних належать також такі засоби:

- введення державної монополії на торгівлю певними видами товарів;
- впровадження технічних бар'єрів – дискримінація імпортних товарів на користь вітчизняних за допомогою специфічних стандартів якості, норм безпеки, санітарних обмежень тощо;
- пільгове кредитування експортерів. Унаслідок цього експортери отримують можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому.

Надзвичайною формою державного обмеження зовнішньої торгівлі є торговельне ембарго – заборона державою ввозу до якої-небудь країни або вивозу із якої-небудь країни товарів.

Важливим фактором макроекономічної стабілізації є валютна політика До основних елементів валютної політики можна віднести такі: регулювання рівня лібералізації валютного ринку; нормування обов'язкових валютних резервів комерційних банків; встановлення режиму формування валютних курсів; впровадження контролю за розподілом іноземної валюти; застосування валютних інтервенцій.

Змістовий модуль 2. Основи мікроекономіки

ТЕМА 9. ПРЕДМЕТ МІКРОЕКОНОМІКИ. ОСНОВИ САМОРЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Предмет мікроекономічного дослідження. Об'єкти мікроекономіки. Мікроекономічні суб'єкти та їх поведінка.
2. Обмеженість ресурсів та альтернативна вартість. Крива виробничих можливостей. Вибір. Методологія мікроекономіки.
3. Попит і пропозиція: сутність, закони та фактори.
4. Ринкова рівновага, її зміни та відхилення.
5. Еластичність попиту і пропозиції.

Питання перше. Предмет мікроекономічного дослідження. Об'єкти мікроекономіки. Мікроекономічні суб'єкти та їх поведінка.

Економічна діяльність спрямована на задоволення потреб людини. В умовах ринку існує можливість вибору для кожного суб'єкта. Необхідність альтернативного вибору обумовлена основним протиріччям між потребами, з одного боку, і можливостями їх задоволення, з іншого. Основу протиріччя складає обмеженість ресурсів, які необхідні для забезпечення потреб, що постійно зростають.

Практично всі види ресурсів в даний момент часу відносно обмежені, тому для досягнення результату завжди доводиться вирішувати питання *альтернативних* напрямків їх використання.

Мікроекономіка пояснює причини і закономірності, які визначають раціональний вибір економічних суб'єктів. На мікрорівні економічну ситуацію можна розглянути як результат поведінки окремих економічних суб'єктів (одиниць): споживачів, підприємств (фірм), власників ресурсів, державних та громадських організацій. Основу їх поведінки складає прагнення до раціональності рішень, тобто вибору варіанту, який забезпечує максимальний результат.

Можливість раціонального вибору оцінюється з позицій *граничного* аналізу. Раціональна поведінка суб'єкту означає, що він оцінює не загальний результат, а приріст результату чи збитків. Кожний економічний суб'єкт прагне до максимізації чистої вигоди, співставляючи граничні витрати і граничний результат.

Таким чином, предметом дослідження в мікроекономіці є вивчення принципів і закономірностей раціональної поведінки економічних суб'єктів.

Відмінність між ними є такою, як між лісовим насадженням та окремими деревами. Дослідника макрорівня буде цікавити приріст всього насадження, мікрорівня – приріст окремого дерева, від якого залежить розвиток та стан насадження.

Економічна діяльність спрямована на задоволення потреб людини. В умовах ринку існує можливість альтернативного вибору. Необхідність такого

вибору обумовлена основним протиріччям: між потребами, що постійно зростають і можливостями їх задоволення. Основу протиріччя складає обмеженість ресурсів. Відомо, що темпи зростання потреб перевищують темпи зростання ресурсів і тому ресурси є відносно обмеженими, тобто економічними (виробничими). Відносна обмеженість ресурсів означає, що навіть за умов їх повного використання, кількість благ, що будуть вироблені, є недостатньою для задоволення всіх потреб.

Мікроекономіка вивчає поведінку економічних суб'єктів

Суб'єкт (від лат. *cubjectum* – підкладене) – носій певного роду діяльності; джерело активності, спрямованої на об'єкт. Суб'єктами на мікрорівні є домогосподарство (споживач благ і постачальник ресурсів), фірма (підприємство), державні та громадські організації.

Домогосподарство – це особа чи група осіб, які на основі об'єднання доходів та власності, приймають економічні рішення. Воно є як споживачем товарів та послуг, так й постачальником ресурсів.

Фірма (підприємство) в мікроекономіки – це суб'єкт господарювання, що за допомогою економічних ресурсів, виробляє товари та послуги, реалізовує їх і намагається збільшити прибуток.

Державні та громадські організації здійснюють вплив на суб'єктів, регулюючи їх відносини щодо оптимізації поведінки та створення суспільних благ.

Факт обмеженості ресурсів обумовлює необхідність раціональної поведінки суб'єктів для досягнення мети. **Раціональність** (розумність) поведінки суб'єктів спрямована на ефективне використання обмежених ресурсів: досягнення кращого результату за наявних ресурсів. У своїй поведінці суб'єкти керуються особистим інтересом. Досягнення раціональності для кожного суб'єкту дозволить, по-перше, **оптимізувати** функціонування економічної системи і, по-друге, оптимізувати суспільний інтерес.

Основним методом дослідження в мікроекономіці є аналіз **граничних показників**: суб'єкта цікавить не стільки загальний результат, а його зміни (приріст чи скорочення) за змін використаних ресурсів.

Питання друге. Обмеженість ресурсів та альтернативна вартість. Крива виробничих можливостей. Вибір. Методологія мікроекономіки.

Базовим аспектом мікроекономіки для визначення цінності ресурсу та ефективності його використання є *альтернативна вартість*.

Припустимо, що економіка країни використовує власні ресурси на виробництво лише двох товарів: засобів виробництва і предметів споживання

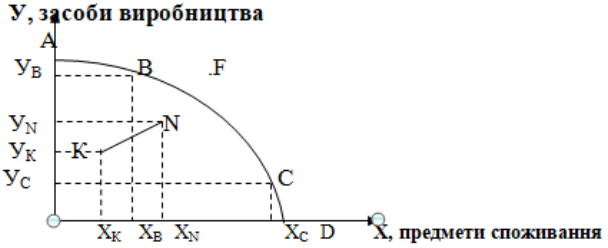
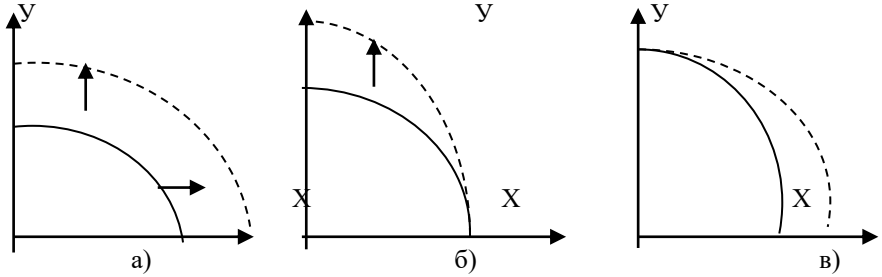


Рис. 9.1. Межа виробничих можливостей.

Будь-яка точка на кривій показує максимальну кількість одиниць засобів виробництва і предметів споживання, які виробляються ефективному використання ресурсів.

т.А характеризує максимально можливу кількість засобів виробництва, яка виробляється з наявних ресурсів, за умов відсутності виробництва предметів споживання. **т.Д** – навпаки. **Точки К** і **N** характеризують виробництво певних кількостей засобів виробництва і предметів споживання при неповному використанні ресурсів. Пересуваючись уздовж кривої з **т.В** в **т.С**, слід відмовитися від виробництва певної кількості засобів виробництва. **т.F** знаходиться поза межею виробничих можливостей країни. Рух вздовж кривої характеризує *альтернативну вартість* або вартість втрачених можливостей, а саме кількість одиниць товару, якою необхідно пожертвувати заради виробництва однієї додаткової одиниці іншого товару. Так, при переході з **т.В** в **т.С** ми відмовляємось від виробництва ($У_B$ - $У_C$) одиниць засобів виробництва для того, щоб створити додатково (X_C – X_B) одиниць предметів споживання. В якій точці на кривій слід зупинитися, вирішує граничний аналіз, згідно з логікою якого: кращий вибір буде при рівності вартості втрачених можливостей і корисності від додаткових одиниць блага.

Економіка може вийти за межу своїх виробничих можливостей в наслідок запровадження *нововведень.*



У – засоби виробництва;

Х – предмети споживання.

а) нововведення запроваджуються одразу в усіх галузях;

б) нововведення запроваджуються переважно в галузях, що виробляють засоби виробництва;

в) нововведення запроваджуються переважно в галузях, що виробляють предмети споживання.

Ринковій системі доводиться вирішувати такі основні питання: що виробляти? Скільки виробляти? Як виробляти? Для кого виробляти? Чи здатна ринкова система до адаптації? При вирішенні цих питань керуються принципом альтернативної вартості на основі використання граничного аналізу.

В наслідок обмеженості ресурсів концепція *ефективності* є центральною в економічному аналізі.

Ефективність – можливість використати найкращим чином ресурси для досягнення максимального результату. Стан економіки може бути характеризований як ефективний, якщо ефективність досягнута одночасно на всіх взаємопов'язаних ринках.

У ринковій економіці специфічними сигналами, які дозволяють визначити ефективність обраних напрямків використання ресурсів, є *ринкові ціни*. Вони є головним засобом передачі інформації. Ринкові ціни, вільно пристосовуючись до ринкових умов, відіграють роль *механізму*, що координує.

Мікроекономіка в своїх дослідженнях використовує різні методи. Метод (в перек. з грецької) – це "шлях до чогось", тому *метод* – це діяльність, яка спрямована на досягнення мети. Методами економічного дослідження є: 1) методи формальної логіки; 2) методи діалектичної логіки; економіко-математичне моделювання; економічні експерименти.

1. Засновником формальної логіки був Аристотель. Формальна логіка включає аналіз і синтез; індукцію і дедукцію; порівняння; аналогію; гіпотезу тощо.

Аналіз – це пізнання, яке передбачає поділ цілого на частини. Синтез – це метод поєднання окремих частин. *Індукція* – це метод, що передбачає рух від часткового до загального. *Дедукція* – це метод руху від загального до часткового. *Порівняння* – метод визначення подібності або відмінності явищ і процесів. *Аналогія* – це метод перенесення властивостей відомого явища на невідоме. *Гіпотеза* – це метод пізнання, що передбачає науковий підхід і характеризує причини та взаємозв'язки явищ і процесів. Вона виникає в тому випадку, коли з'являються нові факти, які суперечать старій теорії.

2. *Діалектика* – це наука про найбільш загальні закони розвитку. Її засновниками були представники німецької класичної філософії (Кант, Гегель, Фіхте). В економічних дослідженнях її використав К.Маркс.

Методами діалектичної логіки є: сходження від абстрактного до конкретного; єдність історичного і логічного.

3. Математизація економічної науки стала основою для розвитку економіко-математичного моделювання. Цьому сприяло перетворення

формальної логіки в математичну. Засновниками математичної логіки є Буль, Джевонс, Шрьодер, а економічної – Богданов, Кантарович, Вінер.

Модель – це взаємозв'язок між екзогенними (відомі величини, що вводяться в модель /зовнішні/) та ендогенними (величини, які отримують при вирішенні задачі /внутрішні/) факторами. Найбільш простою моделлю є графіки. Моделі поділяються на: абстрактно-теоретичні і конкретно-логічні; статичні і динамічні; лінійні і нелінійні; макро- і мікроекономічні.

При вивченні реальних економічних процесів використовується метод *економічного експерименту* – це штучне відтворення економічного явища. Експерименти проводяться на мікрорівні (Форд, Тейлор тощо) і макрорівні (кейнсіанство, монетаризм).

Питання третє. Попит і пропозиція: сутність, закони та фактори.

Ринок є середовищем, у якому взаємодіють основні суб'єкти – споживачі (покупці) та виробники (продавці). Логіку їх поведінки відображають дві ринкові сили: попит і пропозиція. Результатом такої взаємодії може бути угода про купівлю-продаж блага. За взаємодії попиту і пропозиції визначається ціна, яка є регулятором ринкових процесів.

Попит – це кількість товару чи послуги, яку споживачі бажають і можуть купити за певної ціни у певний проміжок часу.

Він є платоспроможним. Попит окремого споживача називається ***індивідуальним***, усіх споживачів блага – ***ринковим***. Ринковий попит – це сума індивідуального попиту споживачів блага.

Американський економіст Х. Лейбенстайн попит поділяє на дві групи: ***функціональний*** і ***нефункціональний*** (рис. 9.2).

Важливу частину нефункціонального попиту займає попит соціальний, який обумовлений впливом соціуму на споживача. У соціальному попиті можуть діяти три ефекти. *Ефект приєднання до більшості* – величина, на яку попит збільшується унаслідок того, що інші купують це благо.

Ефект сноба – це величина, на яку попит зменшується внаслідок того, що інші купують це благо (прагнення «виділитися з юрби»). *Ефект Веблена* – це престижне споживання благ, які мають високу ціну. Цей ефект діє щодо заможних споживачів.

На більшості ринків діє **закон попиту**, який характеризує обернений взаємозв'язок між ціною та обсягом попиту (кількістю блага, що купують споживачі). Крива попиту має спадний характер і від'ємний нахил (рис.9.3).

Зміна ціни призводить до зміни обсягу попиту і відбувається рух уздовж кривої попиту. Спадний характер кривої попиту пояснюється ефектом доходу та ефектом заміщення. **Ефект доходу** означає, що у випадку підвищення ціни, реальний дохід споживачів зменшується і вони купують менший обсяг товару та

навпаки. **Ефект заміщення** означає, що у випадку підвищення ціни, споживачі будуть заміщувати цей товар більш дешевим і тому зменшується споживання товару та навпаки.

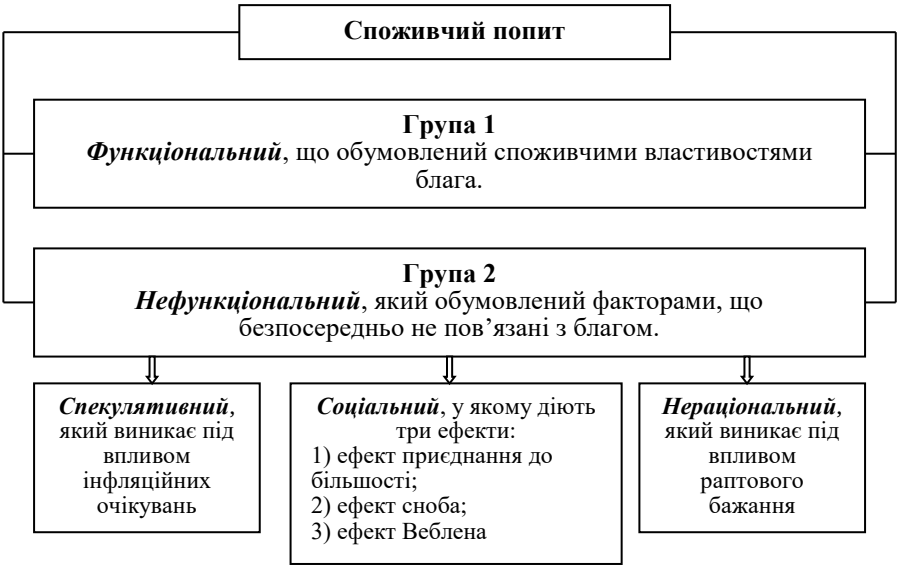


Рис. 9.2. Класифікація споживчого попиту за Х. Лейбенстайном

Зміна попиту відбувається під впливом нецінових факторів (детермінантів). Зростання попиту призведе до зміщення кривої попиту праворуч, зменшення – ліворуч (рис. 9.4).

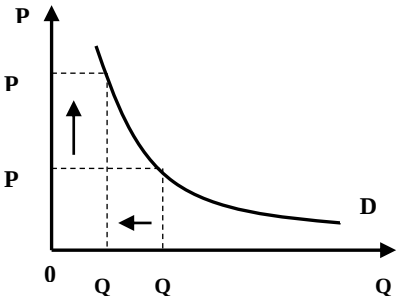


Рис. 9.3. Крива попиту

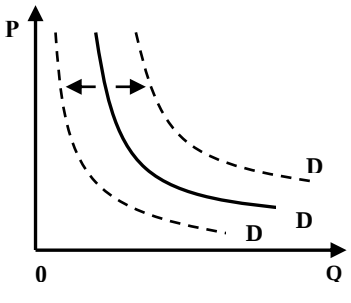


Рис. 9.4 Зміщення кривої попиту

Вплив нецінового фактора розглядається за умов, що інші фактори не змінюються. Основні ***нецінові фактори*** – це:

1) *зміна доходу споживачів*. У випадку збільшення доходу попит зростає на нормальні (більш якісні) товари і зменшується на аномальні (менш якісні) товари та навпаки;

2) *зміна смаків чи переваг споживачів*. Сприятливі зміни смаків споживачів призводять до збільшення попиту, несприятливі – до зменшення;

3) *зміна ціни на супутні товари*. Супутні товари поділяються на товари-субститути (замінники) і товари-комплементи (товари, що доповнюють). Зміна ціни на товар-субститут і зміна попиту на даний товар відбувається в одному напряму, для товарів-комплементів – у протилежних напрямах;

4) *очікування споживачів на зміну ціни і доходу в найближчому майбутньому*. Очікування споживачів підвищення ціни і доходу найближчим часом приводить до зростання попиту у теперішній час та навпаки;

5) *зміна кількості споживачів*. Збільшення кількості споживачів (під впливом міграції, сезону тощо) призводить до зростання попиту та навпаки.

Крива попиту відображає ***ціну попиту –*** максимальну ціну, яку може заплатити споживач за товар. Вона визначається величиною його доходу та може не співпадати з ринковою ціною.

Крива попиту лінійного характеру описується рівнянням:

$$Q_D = a - b \times P, \qquad (9.1)$$

де *a, b* – числові коефіцієнти, що визначають нахил кривої попиту,

P – ціна товару.

$b = \Delta Q_D / \Delta P$

Виробник (продавець) представляє іншу сторону ринкових відносин – **пропозицію**.

Пропозиція - є результатом виробництва і відображає кількість товару чи послуги, яку виробники бажають та можуть постачати на ринок за певної ціни в певний проміжок часу.

На більшості ринків діє **закон пропозиції**, який характеризує прямий взаємозв'язок між ціною та обсягом пропозиції, тому крива пропозиції має висхідний характер та додатній нахил (рис. 9.5). Зміна ціни приводить до зміни кількості товару, що пропонують виробники і відбувається рух уздовж кривої пропозиції.

Зміна пропозиції визначається дією нецінових факторів (детермінантів), під впливом яких пропозиція може зростати і крива пропозиції буде зміщуватися праворуч, або зменшуватися і крива пропозиції буде зміщуватися ліворуч (рис.9.6).

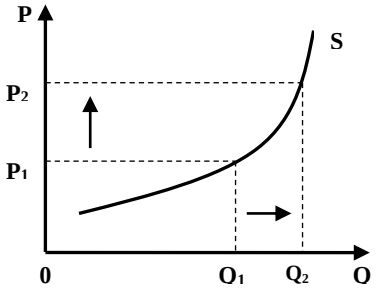


Рис. 9.5. Крива пропозиції

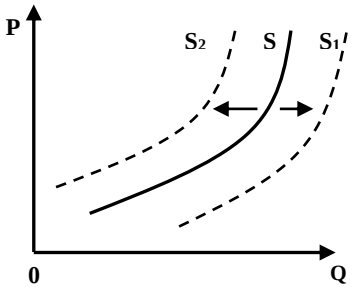


Рис. 9.6. Зміщення кривої пропозиції

Вплив нецінового фактору на зміну пропозиції розглядається за умов, що інші фактори не діють. Основні ***нецінові фактори*** зміни пропозиції – це:

1) *зміна ціни на ресурси*. Підвищення ціни на ресурси призводить до зростання витрат на виробництво товару, зменшення прибутку виробників (за існуючого рівня ціни) і зменшення пропозиції та навпаки;

2) *запровадження новітньої технології*. Новітні технології забезпечують зниження середніх витрат, збільшення прибутку виробників і збільшення пропозиції;

3) *зміна податків і дотацій*. Підвищення податків і зниження дотацій збільшує витрати, зменшує прибуток і пропозицію та навпаки;

4) *зміна ціни на споріднені товари*. Споріднений товар виробник може виготовляти без суттєвих змін у технології (столи і шафи). Між зміною ціни на споріднений товар і зміною пропозиції даного товару існує обернений взаємозв'язок;

5) *очікування виробників на зміну ціни у найближчому майбутньому*. Очікування виробниками підвищення ціни призводить до зниження пропозиції та навпаки;

6) *зміна кількості виробників*. Збільшення кількості виробників призводить до збільшення пропозиції товару та навпаки.

Крива пропозиції відображає ***ціну пропозиції*** – мінімальну ціну, за якої виробники можуть продавати товар на ринку. У випадку лінійного характеру кривої пропозиції її рівняння матиме вигляд:

$$Q_S = c + d \times P, \qquad (9.2)$$

де *c і d* - числові коефіцієнти, що визначають нахил кривої пропозиції.
$d=\Delta Q_S/\Delta P$

Питання четверте. Ринкова рівновага, її зміни та відхилення.

За взаємодії попиту і пропозиції можуть виникати різні ситуації. Одна із ситуацій, що виникає – **ринкова рівновага**, тобто стан ринку, за якого кількість

товару, що пропонують виробники відповідає кількості товару, що купують споживачі (рис.9.6). Така ситуація виникає за умов встановлення ***ціни рівноваги*** (P_E). У стані рівноваги ціна попиту дорівнює ціні пропозиції. В мікроекономіці розглядається ринок одного товару чи послуги, а рівновага на такому ринку називається частковою.

Будь-які відхилення від стану рівноваги призводять до виникнення **надлишку** чи **дефіциту**. Надлишок виникає у тому випадку, якщо на ринку встановлюється ціна (P_1), що перевищує ціну рівноваги, дефіцит – коли ціна (P_2) нижче від ціни рівноваги (рис. 9.7).

Рівновага – це стан динамічний: ціна рівноваги та рівноважна кількість товару можуть змінюватися як під впливом зміни попиту, так й під впливом змін пропозиції.

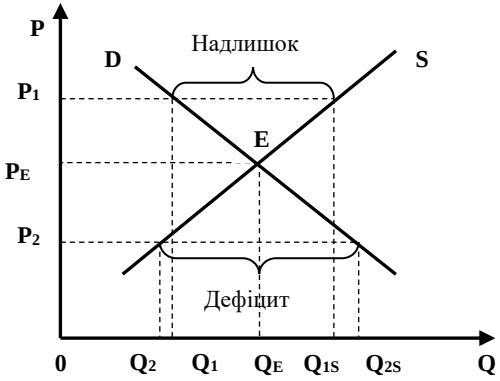


Рис. 9.7. Взаємодія попиту і пропозиції

Ціна рівноваги є вигідною для більшості споживачів, тому що вона нижче ніж максимально можлива ціна. Крім того, вона є вигідною і для більшості виробників, тому що є вище за мінімально можливу ціну. Площа трикутника над ціною рівноваги характеризує *надлишок споживача*, а під ціною рівноваги – *надлишок виробника* (рис. 9.8).

Ціна рівноваги виконує важливі **функції** в економіці: *інформаційну* – вона є орієнтиром для всіх суб'єктів ринкової економіки; *нормуючу* – вона нормує розподіл товарів і попит виробника на ресурси; *стимулюючу* – регулює розширення чи скорочення виробництва.

Ринкова рівновага може бути: ***стійкою*** і ***нестійкою***, ***локальною*** і ***глобальною***. Стійка рівновага, в свою чергу, поділяється на *абсолютну* і *відносну*.

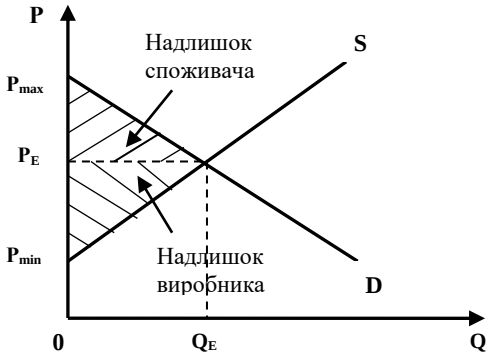


Рис. 9.8. Надлишки споживача і виробника

Абсолютна рівновага має місце у випадку встановлення єдиної ціни рівноваги, відносна – за незначних відхилень від ціни рівноваги. Якщо рівновага досягається лише в певних межах коливання ціни, то – це локальна рівновага. Якщо рівновага встановлюється за будь-яких відхилень цін від рівноважної, то така рівновага має глобальний характер.

Питання п'яте. Еластичність попиту і пропозиції.

Еластичність – це одна із найважливіших категорій економічної науки, яка була запроваджена А. Маршалом і означає виражену у відсотках зміну однієї величини як реагування на виражену у відсотках зміну іншої.

Чутливість споживачів і продавців на зміну ціни може бути різною за інтенсивністю. Так, споживачі по-різному відреагують на підвищення ціни автомобілів і хліба. Для характеристики ступеня впливу зміни ціни на поведінку споживачів і виробників використовують поняття **цінової еластичності попиту і пропозиції**, яка визначається співвідношенням між відсотковими змінами обсягу попиту і пропозиції та відсотковими змінами ціни. Величина еластичності вимірюється за допомогою коефіцієнтів цінової еластичності попиту (E_D^P) і пропозиції (E_S^P):

$$E_D^P = \frac{\Delta Q_D}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_D}, \qquad E_S^P = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_S} \quad . \tag{9.3}$$

Залежно від величини коефіцієнту виділяють різні види еластичності попиту і пропозиції (рис. 9.9).

Види цінової еластичності попиту (пропозиції)

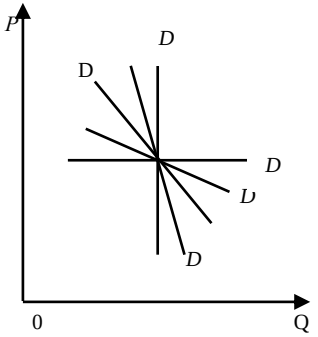
Еластичний попит – обсяг попиту змінюється на більший % порівняно з % *P* і $\left|E_D^P\right|$ >1.

Нееластичний попит – обсяг попиту змінюється на менший % порівняно з % *P* і $\left|E_D^P\right|$ <1.

Попит з одиничною еластичністю – обсяг попиту і *P* змінюється на однаковий % і $\left|E_D^P\right|$ =1.

Абсолютно еластичний попит – крива попиту горизонтальна лінія і $\left|E_D^P\right| \to \infty$.

Абсолютно нееластичний попит – крива попиту вертикальна лінія і $\left|E_D^P\right|$ =0.



D – абсолютно еластичний;
D₁ – абсолютно нееластичний;
D₂ – з одиничною еластичністю ($\angle 45^\circ$);
D₃ – нееластичний;
D₄ – еластичний.

Рис. 9.9. Класифікація цінової еластичності попиту і пропозиції

Коефіцієнт цінової еластичності попиту має від'ємне значення, проте при визначенні ступеня еластичності знак «–» не враховується, а враховується лише абсолютне значення показника. Знак «–» вказує на те, що обсяг попиту і ціна змінюються у протилежних напрямах. Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції має знак «+» – обсяг пропозиції і ціна змінюються в одному напрямі.

Цінова еластичність попиту і пропозиції визначає нахил кривих: більш висока еластичність – більший нахил кривих до горизонтальної вісі і навпаки.

Основними ***факторами***, що спричиняють зміну ***цінової еластичності попиту*** є: *наявність товарів-субститутів* (більше таких товарів – більш еластичний попит і навпаки); *частка товару у бюджеті споживача* (більша частка товару у бюджеті – більш еластичний попит і навпаки); *необхідність товару для споживача* (для товарів першої необхідності попит є нееластичним, для більшості товарів розкоші – еластичним); *фактор часу* (у нетривалому

періоді попит є нееластичним, у тривалому – еластичним); *величина запасу* (більший запас товару у споживача впливатиме на підвищення еластичності попиту та навпаки).

Еластичність пропозиції – це чутливість пропозиції до змін, що відбуваються в ціні товару, який підприємець готовий поставити на ринок.

Коефіцієнт еластичності пропозиції (E_{SP}) кількісно визначається як відношення зміни обсягу пропозиції (ΔQ_S) до зміни ціни (ΔP), вираженої у відсотках :

$$E_{SP} = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P}$$

Пропозицію товару називають **еластичною**, якщо зміна ціни веде до суттєвої зміни обсягу пропозиції ($E_{SP}>1$). Пропозицію вважають **нееластичною**, якщо зміна ціни призводить до незначної зміни обсягу пропозиції ($E_{SP}<1$).

На еластичність пропозиції впливають також фактор часу і взаємозамінність факторів виробництва (зростання ціни на один із факторів, який можна замінити іншим, дешевшим, зумовлює скорочення витрат підприємця і збільшення пропозиції).

Фактором, що спричиняє ***зміну цінової еластичності пропозиції*** є *фактор часу*. Ця залежність є прямою: у миттєвому періоді, коли ресурси не змінюються, пропозиція – абсолютно нееластична; в короткостроковому періоді, коли можна змінити кількість деяких ресурсів – пропозиція еластична, а в довгостроковому періоді, коли достатньо часу для зміни кількості всіх ресурсів – пропозиція абсолютно еластична.

Від величини цінової еластичності попиту залежить можливість виробника збільшувати обсяг реалізації продукції за рахунок зниження ціни. За умов еластичного попиту загальний дохід виробника зростатиме у випадку зниження ціни, за умов нееластичного – знижуватиметеся. Цінову еластичність попиту має враховувати уряд при визначенні переліку підакцизних товарів та ціновому регулюванні сільськогосподарської продукції.

Перехресна еластичність – це чутливість споживчого попиту на товар А до змін, що відбулися в ціні супутнього товару В.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту – це відношення відсоткової зміни попиту на товар А до відсоткової зміни ціни товару В.

$$E_{DA/B} = \frac{\Delta Q_{DA}}{\Delta P_B},$$

де $E_{DA/B}$ – перехресна еластичність попиту;

ΔQ_{DA} - відсоткова зміна обсягу попиту на товар А;

ΔP_B - відсоткова зміна ціни на товар В.

- Для товарів-замінників: обсяг попиту на товар А змінюється прямо пропорційно зміні ціни на товар В ($E_{DA/B}>0$);

- Для взаємодоповнюючих товарів: обсяг попиту на товар А знаходиться в оберненій залежності від зміни ціни на товар В ($E_{DA/B}<0$);

- Для незалежних товарів (які не є спорідненими) коефіцієнт перехресної еластичності має нульове значення, тобто $E_{DA/B}=0$. Це означає, що, наприклад, зміна ціни на пральний порошок не впливає на обсяг попиту на взуття.

Еластичність попиту за доходом показує ступінь зміни попиту на товар, зумовлений зміною доходу споживача

$$E_{DI} = \frac{Відсоткова\ \ зміна\ \ обсягу\ \ попиту}{Відсоткова\ \ зміна\ \ доходу},$$

де E_{DI} – коефіцієнт еластичності попиту за доходом.

Відсоткова зміна доходу визначається як відношення зміни обсягу доходу до обсягу доходу до його зміни.

Для нормальних товарів $E_{DI}>0$, для нижчих - $E_{DI}<0$.

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

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

ТЕМА 10. ОСНОВИ ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

1. Корисність та її види.
2. Крива байдужості, гранична норма заміщення.
3. Бюджетна лінія та вибір споживача.

Питання перше. Корисність та її види.

Важливим суб'єктом ринкових відносин на мікрорівні є споживач, що вирішує три питання: 1) що купити? 2) скільки коштує? 3) чи вистачить грошей на покупку? Відповідь на перше запитання дає корисність, на друге – ціна і на третє – бюджет (дохід) споживача.

Корисність – це здатність товарів і послуг задовольняти потреби споживача.

На мікрорівні розглядається **економічна корисність**: благо є економічно корисними, якщо його купує споживач, незалежно від того як воно впливає на його здоров'я. Категорія корисності розглядалась економістами, починаючи з XVIII ст. – це: Тюрго, Кондільяк, Сміт, Маркс, Менгер, Госсен та інші.

Розрізняють два підходи щодо аналізу корисності: кардиналістський і ординалістський. *Кардиналісти* оцінюють корисність числом (ютила), тому їх підхід називається кількісним. *Ординалісти* вважають, що споживач здійснює вибір між благами та наборами благ, тому їх підхід є порядковим.

Корисність можна поділити на види: пряма, непряма і повна; тактична і стратегічна; загальна і гранична.

Пряма корисність – це задоволення від блага, що безпосередньо впливає на добробут людини (споживання яблука чи винограду). ***Непряма корисність*** – це задоволення від блага, що безпосередньо не впливає на добробут людини, проте використовуються для виготовлення благ з прямою корисністю (споживання вина з яблука чи винограду). ***Повна корисність*** – це сукупність прямої і непрямої корисності.

Тактична корисність – це задоволення від блага у даний час. ***Стратегічна корисність*** – це задоволення від блага з врахуванням його тривалого споживання. Більшість благ має тактичну корисність, частина – стратегічну (наприклад, ліки).

Загальна корисність (*TU*) – це задоволення від споживання певної кількості блага за певний час (наприклад, з'їсти чотири бутерброди за півгодини).

Гранична корисність (*MU*) – це задоволення від кожної додаткової одиниці блага (від кожного бутерброда).

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q} \qquad (10.1)$$

У межах звичайної норми споживання збільшення кількості блага, що споживається, призводить до зростання загальної і зменшення граничної корисності. Споживання поза нормою означає, що загальна корисність зменшується, а гранична набуває від'ємного значення.

По відношенню до більшості благ діє ***закон спадної граничної корисності***:

кожна додаткова одиниця блага, що споживається, забезпечує меншу граничну корисність порівняно з попередньою **(Перший закон Госсена).**

Англійський економіст В.Джевонс (1835-1882рр.) першим почав систематично використовувати граничну корисність для аналізу поведінки споживача і так пояснював цей закон: якщо обсяг їжі поділити на 10 частин (кожну десяту частину він назвав інкрементом) і вилучати поступово одну частину, то останні інкременти їжі є менш необхідні порівняно з першими.

Для антиблаг (алкоголь, марки) діє ***закон граничної корисності, що зростає***: кожна додаткова одиниця антиблага, що споживається, забезпечує більшу граничну корисність порівняно з попередньою.

Питання друге. Крива байдужості, гранична норма заміщення

Суб'єктивні уявлення споживача щодо вибору між двома благами можна охарактеризувати за допомогою **кривої байдужості** – лінії, що поєднує різні комбінації (варіанти) двох благ, споживаючи які суб'єкт матиме однаковий рівень задоволення (корисності).

Нехай, суб'єкт упродовж тижня споживає м'ясо і сир. Він може їх комбінувати у різних співвідношеннях (табл.10.1).

Таблиця 10.1. Варіанти споживання благ

Комбінації (варіанти)	М'ясо (*X*), кг /тижд.	Сир (*Y*), кг / тижд.	$MRS_{X,Y}$, гранична норма заміщення
C	4,0	1,5	-
D	3,0	2,0	0,5
E	2,5	2,5	1,0
F	2,0	3,5	2,0

Ці набори благ мають однакову корисність і, якщо з'єднати всі точки варіантів споживання *X* і *Y*, то вони будуть відображати лінію рівної корисності (*U*, рис.10.1).

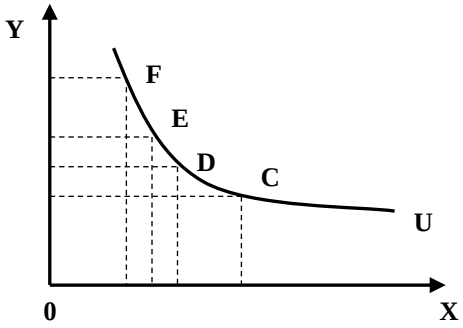


Рис. 10.1. Крива байдужості

Крива байдужості має спадний характер, тому що збільшення споживання одного блага призводить до зменшення споживання іншого. Рух уздовж кривої байдужості характеризується ***граничною нормою заміщення***, яка показує зміни споживання одного блага у випадку зміни споживання іншого на кожну додаткову одиницю:

$$MRS_{X,Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta X}, \quad MRS_{Y,X} = \frac{\Delta X}{\Delta Y} \qquad (10.2)$$

Суб'єкт може збільшувати чи зменшувати споживання як одного, так й іншого блага і, відповідно, мати більший (U_1) чи менший рівень корисності (U_2). Всі комбінації, що будуть характеризувати такі зміни, можна відобразити новими кривими байдужості, сукупність яких називається **картою кривих байдужості** (рис. 10.2).

Криві байдужості не перетинаються, тому що одна комбінація двох благ не може забезпечувати два чи більше рівня корисності. Криві байдужості відображають можливі варіанти вибору споживача без врахування його бюджетних можливостей.

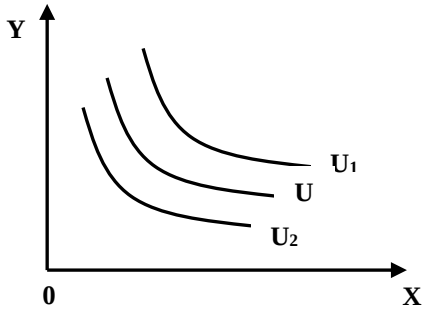
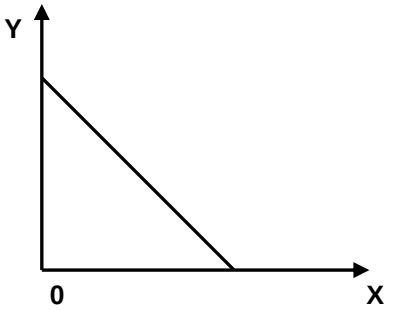


Рис. 10.2. Карта кривих байдужості

Питання третє. Бюджетна лінія та вибір споживача.

Споживач здійснює вибір, враховуючи ціну благ та свої бюджетні можливості, які характеризуються **бюджетною лінією**. Вона поєднує різні комбінації двох благ, при споживанні яких бюджет витрачається повністю (рис.10.3).

Будь-які комбінації двох благ, які розміщуються у середині трикутника характеризують неповне використання бюджетних можливостей споживача. Комбінації благ за межами трикутника, є недосяжними для споживача за даного бюджету. За умов зміни бюджету та незмінних цін бюджетна лінія буде зміщуватися праворуч у випадку зростання бюджету і ліворуч у випадку його зменшення. За умов зміни ціни блага і незмінному бюджеті бюджетна лінія змінюватиме кут нахилу.



$$P_X \times X + P_Y \times Y = I$$ -

рівняння бюджетної лінії

Рис. 10.3. Бюджетна лінія

Для визначення оптимальної комбінації двох благ необхідно поєднати бюджетну лінію і карту байдужості (рис. 10.4). Точка дотику кривої байдужості *U* до бюджетної лінії – це **оптимум** чи **рівновага споживача**. Точки перетину кривої байдужості U_2 і бюджетної лінії не є оптимальними, тому що: по-перше, є надлишок одного блага, а іншого недостатньо; по-друге, комбінації благ на

кривій байдужості U_2 характеризують менший рівень корисності порівняно з кривою U.

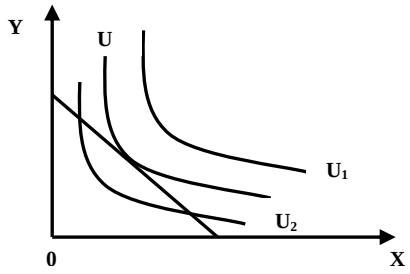


Рис. 10.4. Оптимум споживача

Рівновага (оптимум) споживача:

- кардиналістський підхід (другий закон Госсена): $\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}$;
- ординалістський підхід: $MRS_{X,Y} = \frac{P_X}{P_Y}$.

ТЕМА 11. МІКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ФІРМИ

1. Економічна природа та теорія фірми (підприємства).
2. Витрати фірми у коротоко- і довгостроковому періоді.
3. Дохід та прибуток фірми.

Питання перше. Економічна природа та теорія фірми (підприємства).

Основним суб'єктом ринку є **фірма** (підприємство), поширення якої пов'язують з періодом початкового накопичення капіталу. За деякий час вони стають основою фабричного виробництва і організаційною формою підприємницької діяльності. Фірма (від італ. *firma* – підпис) означала «торгове ім'я» комерсанта. Поступово її значення та функції змінювались.

В навчальній літературі фірма розглядається як організація, економічний та правовий суб'єкт, що здійснює виробничу діяльність і має господарську самостійність. Фірма є координатором у розподілі ресурсів, тому її функція полягає в об'єднанні ресурсів для виробництва благ з метою збільшення прибутку.

Між фірмою і підприємством суттєвих відмінностей немає, проте деякі аспекти їх можуть відрізняти, зокрема мета діяльності. Як зазначено, основною метою фірми є одержання прибутку, а діяльність підприємства, залежно від форми власності, може бути неприбутковою. На мікрорівні розглядається поведінка суб'єктів, що діють в ринкових умовах, тому будемо вважати, що фірма і підприємство є аналогічними за суттю.

Існування фірми пов’язано з певним парадоксом, суть якого обумовлюють дві форми організації господарської діяльності: спонтанний порядок та ієрархія. **Спонтанний порядок (неусвідомлена координація)** передбачає узгодження дій через ринок. Рішення учасників угоди здійснюються самостійно через власні мотиви та наявність інформації. **Ієрархія (усвідомлена координація)** передбачає підпорядкування дій учасників розпорядженням центральної влади («ієрархія» походить від грец. *hierarchia* – священна влада). Роль координатора виконує керівник, який організовує і планує діяльність.

Внутрішня структура фірми – це типовий приклад ієрархії. Спонтанний порядок та ієрархія – це два полюси, що взаємодіють і не мають абсолютних переваг, проте кожний з яких має свої позитиви та негативи. Фактори, що забезпечують більш високу ефективність фірми порівняно із спонтанним порядком, такі: краще пристосування до складних ділових операцій та координація спеціалізованих ресурсів; зниження ризику недобросовісності партнерів; підвищення адаптації до спонтанних змін ситуації.

Різні аспекти економічної природи фірми охарактеризовані у теоріях економістів (рис.11.1).

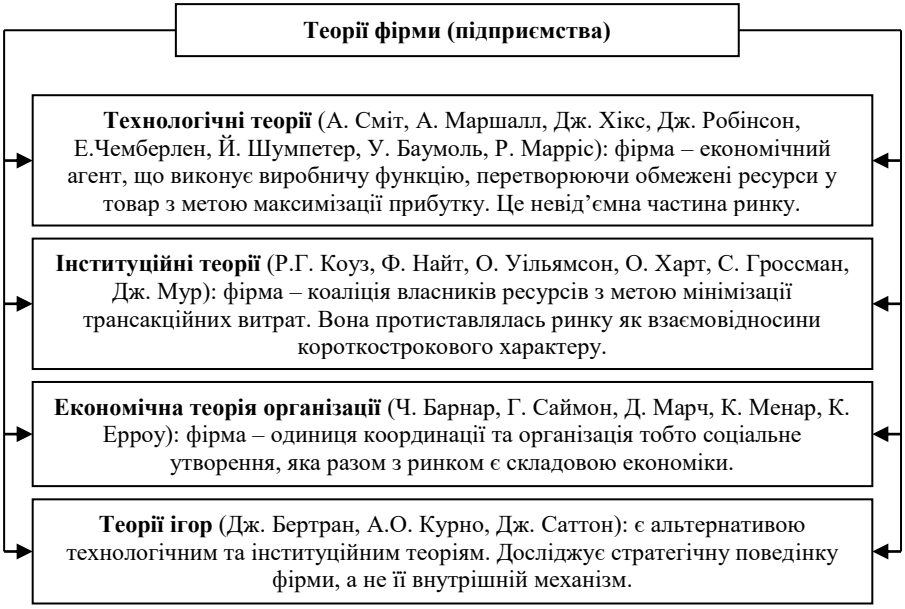


Рис. 11.1. Теорії економічної природи фірми (підприємства)

У будь-якій економічній системі функціонує велика кількість різних фірм, у яких можна виділити три основні типи організаційно-правових форм підприємницької діяльності.

Питання друге. Витрати фірми у коротоко- і довгостроковому періоді.

Для здійснення виробничої діяльності фірма залучає ресурси, які формують її затрати. Крім затрат, що безпосередньо пов'язані з виробництвом, вона має й невиробничі затрати, які обумовлені процесом взаємодії ринкових агентів під час укладання угод. Р. Коуз назвав їх **трансакційними затратами** (від лат. *transactio* – угода) і поділив їх на чотири категорії:

1) затрати на збирання та обробку інформації;
2) затрати на проведення переговорів і прийняття рішень;
3) затрати по контролю за виконанням угоди;
4) затрати з юридичного забезпечення контракту.

Величина трансакційних затрат може бути суттєвою, тому фірми намагаються зменшити їх.

Важливе значення для виробника має визначення величини затрат на виробництво благ, тобто визначення цінності ресурсів, що використовуються і формують витрати. В економічній літературі існують дві концепції витрат:

1) **концепція бухгалтерських витрат** (собівартості продукції);
2) **концепція альтернативних витрат (витрат втрачених можливостей)**.

Відповідно до першої концепції, витрати – це сума виплат, які здійснює фірма постачальникам ресурсів. Вони мають грошовий вимір і включають такі статті витрат: матеріальні затрати, затрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизацію та інші операційні витрати. Така оцінка є ретроспективною і дозволяє визначити прибутковість чи збитковість діяльності підприємства.

Концепція бухгалтерських витрат має певні недоліки: по-перше, фірма купує ресурси в ринкових умовах, тому їх ціна може змінюватися незалежно від її діяльності; по-друге, у виробництві благ використовуються і власні ресурси, які не оплачуються і не відображаються в бухгалтерській звітності. Тому існує інший підхід до визначення витрат – концепція альтернативних витрат чи витрат втрачених можливостей, відповідно до якої, витрати – це цінність інших благ, які можна отримати за найбільш вигідного із всіх можливих способів використання ресурсів. Такі витрати в економічній літературі називають економічними чи виробничими.

Економічні витрати – це всі платежі, включаючи і нормальний прибуток, які необхідні для того, щоб залучити і утримати ресурси в межах даного напряму діяльності.

Вони поділяються на зовнішні (явні) і внутрішні (неявні).

Зовнішні витрати – це платежі постачальникам ресурсів, які не є співвласниками підприємства.

Внутрішні витрати – це вартість втрачених можливостей від альтернативного використання власних ресурсів (наприклад, власне приміщення підприємець може здати в оренду і мати орендну плату, а не використовувати для організації власного бізнесу).

Внутрішні витрати пов'язані з власними ресурсами підприємства. Вони не набувають форму грошових платежів, проте дозволяють оцінити ефективність використання власних ресурсів.

Нормальний прибуток, як елемент економічних витрат, – це мінімальна винагорода підприємцю, яка дозволяє йому залишатися в даному напряму діяльності.

Його величина не повинна бути менше за внутрішні витрати. Взаємозв'язок між бухгалтерськими та економічними витратами показано на рис. 11.2.



Рис. 11.2. Взаємозв'язок витрат

Величина витрат залежить від кількості ресурсів та інтенсивності їх використання. Кількість деяких ресурсів виробник може швидко змінити, змінюючи обсяг продукції. Такі ресурси називаються **змінними** і до них відносять: працю, сировину, матеріали тощо. Для зміни кількості інших ресурсів потрібний більш тривалий проміжок часу. Такі ресурси називаються **постійними** і до них відносять виробничу потужність підприємства. Матеріально-речовими елементами виробничої потужності є: будівлі, споруди, верстати й обладнання.

Враховуючи різний час, що потрібний для зміни кількості ресурсів, розрізняють коротко– і довгостроковий періоди у визначенні витрат. **Короткостроковий період** – це час, необхідний для того, щоб виробник міг змінити обсяг продукції змінюючи кількість лише змінних ресурсів. **Довгостроковий період** – це час, упродовж якого виробник може змінити обсяг продукції, змінюючи кількість всіх ресурсів, у тому числі і виробничу потужність.

У короткостроковому періоді діє ***закон спадної граничної продуктивності***: додавання змінного ресурсу до фіксованої кількості постійного призводить до ситуації, коли граничний продукт (продуктивність) починає знижуватися. Змінний ресурс має межу ефективності використання. Так, лише певна кількість мінеральних добрив може забезпечити підвищення врожайності сільськогосподарських культур. *Граничний продукт* (продуктивність) – це продукт, що створює кожна додаткова одиниця змінного ресурсу. Його величина розраховується діленням зміни загального продукту (обсягу виробництва – ΔTP_L) на зміну кількості змінного ресурсу (ΔL). Якщо змінним ресурсом вважати працю, то величину граничного продукту можна розрахувати за формулою:

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L}. \qquad (11.1)$$

У короткостроковому періоді всі витрати поділяються на постійні і змінні. **Постійними** вважаються витрати, загальна величина яких не змінюється у випадку зміни обсягу продукції. Підприємство може мати постійні витрати навіть за нульового обсягу продукції. До постійних витрат відносять затрати на зарплату адміністративно-управлінського персоналу, амортизаційні відрахування, відсоток за кредит тощо.

Величина **змінних витрат** змінюється зі зміною обсягу продукції. До них відносять: зарплату робітників, затрати на сировину, матеріали тощо.

Для аналізу діяльності підприємства в короткостроковому періоді використовують такі показники витрат, як:

1) ***загальна сума витрат*** *чи* ***загальні витрати*** (*TC*) – це сума постійних (*TFC*) і змінних витрат (*TVC*) для кожного обсягу продукції:

$$TC = TFC + TVC; \qquad (11.2)$$

2) ***середні загальні витрати*** – загальні витрати поділені на обсяг продукції (*Q*), тобто це витрати в середньому на одиницю продукції:

$$ATC = \frac{TC}{Q}; \qquad (11.3)$$

3) ***середні постійні витрати*** – постійні витрати поділені на обсяг продукції:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}; \qquad (11.4)$$

4) ***середні змінні витрати*** – змінні витрати поділені на обсяг продукції:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}; \qquad (11.5)$$

5) ***граничні витрати*** – зміна загальних чи змінних витрат поділена на зміну обсягу продукції, тобто це витрати на кожну додаткову одиницю продукції:

$$MC = \frac{\Delta TC(\Delta TVC)}{\Delta Q}. \qquad (11.6)$$

Криві короткострокових витрат виробництва

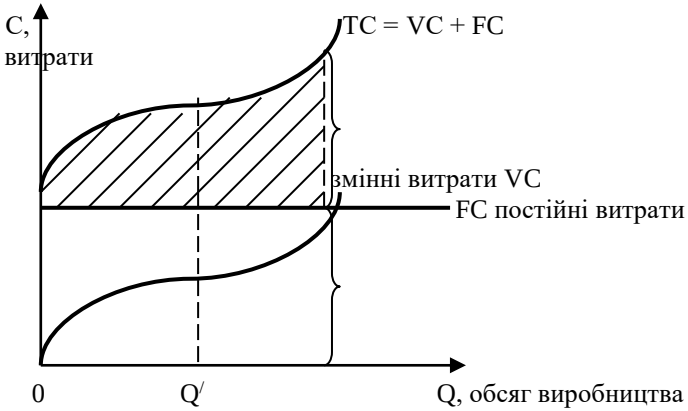


Рис. 11.3. Графічне відображення короткострокових постійних, змінних та загальних витрат

Графік граничних витрат, середніх змінних та середніх загальних буде мати вигляд (рис. 11.4):

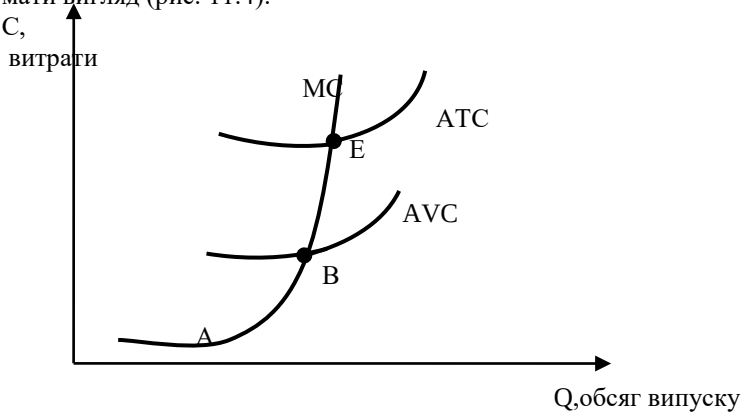


Рис. 11.4. Графік MC, AVC, ATC

1) в точці А граничні витрати мінімальні. Тобто після точки А при кожній наступній додатковій одиниці продукції величина додаткових сукупних витрат буде збільшуватися;

2) криву МС перетинають криві середніх загальних витрат (АТС) і середніх змінних витрат (AVC) в точках їх найменшого (мінімального) значення;

3) в точці Е, де АТС=МС значення середніх загальних витрат мінімальне, тобто фірма оптимізує виробництво з точки зору на мінімальні витрати.

В довгостроковому періоді достатньо часу для зміни всіх ресурсів, тому витрати не поділяються на постійні і змінні, вони усі є змінними. Це означає, що фірма, враховуючи ринковий попит, може змінювати **масштаб виробництва** (рис. 11.5).

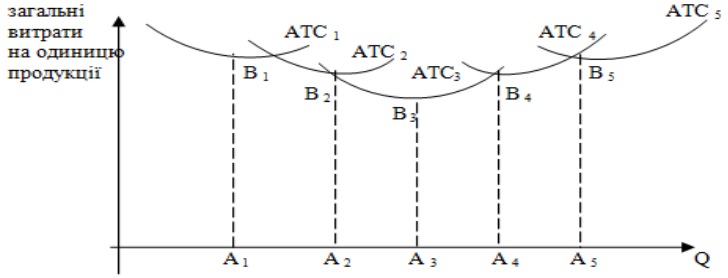


Рис. 11.5. Крива довгострокових середніх загальних витрат фірми (п'ять варіантів потужностей)

Для визначення масштабу виробництва, як правило, враховується динаміка довгострокових середніх витрат чи довгострокових граничних витрат. Залежно від їх зміни може бути економія чи дезекономія на масштабах. Якщо темпи зростання обсягу виробництва перевищують темпи зростання ресурсів, то має місце ***позитивний ефект масштабу*** і середні витрати знижуються. Якщо навпаки – то середні витрати зростають і має місце ***негативний ефект масштабу***. У деяких випадках темпи зростання ресурсів відповідають темпам зростання обсягу продукції і середні витрати будуть незмінними, а ***ефект масштабу – постійним***.

На рис. 11.5 ординати A_1-B_1, A_2-B_2 і наступні виражають величину загальних витрат при нарощуванні виробничих потужностей фірми. Неважко помітити, що середні загальні витрати мінімальні в третьому варіанті, а потім починають зростати. Реальна динаміка валових витрат при збільшенні виробничих потужностей буде виражена кривою $B_1B_2B_3B_4B_5$, яка являє собою ламану криву, кожний з елементів якої відповідає певному етапу нарощування потужностей фірми. Разом з тим, дана крива – це крива вибору фірми. Коли змінюється ситуація на ринку – необхідно приймати нове рішення: збільшувати або зменшувати потужності.

Ефективність використання ресурсів в довгостроковому періоді пов'язана з реалізацією позитивного ефекту масштабу. Критерієм ефективності розміру фірми є **оптимальний (мінімальний ефективний) обсяг виробництва** – це такий розмір фірми, що забезпечує мінімізацію довгострокових середніх витрат.

Питання третє. Дохід та прибуток фірми.

Важливими показниками діяльності фірми є дохід і прибуток.

Дохід (виторг чи виручка) – це сума грошей, яку отримує виробник від реалізації продукції.

Розрізняють декілька показників доходу: загальний, середній і граничний.

1. ***Загальний дохід*** – добуток обсягу реалізованої продукції на ціну реалізації:

$$TR = Q \times P \tag{11.7}$$

2. ***Середній дохід*** – загальний дохід поділений на обсяг реалізованої продукції:

$$AR = \frac{TR}{Q} \tag{11.8}$$

3. ***Граничний дохід*** – зміна загального доходу (ΔTR) поділена на зміну обсягу продукції. Він відображає дохід на кожну додаткову одиницю продукцію:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \tag{11.9}$$

Від величини доходу і витрат залежить величина прибутку як основного результату діяльності фірми. В економічної теорії розглядають такі види прибутку, як: нормальний, економічний і бухгалтерський.

Нормальний прибуток є складовою частиною економічних витрат і його величина свідчить про ефективність використання власних ресурсів фірми.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним доходом і зовнішніми витратами. Він є абсолютним показником, що характеризує стан справ на фірмі, проте не дає інформації про її місце порівняно з іншими.

Економічний прибуток – це різниця між загальним доходом і загальними витратами, які включають і нормальний прибуток. Його наявність є сигналом для інвестування у галузь.

Взаємозв'язок між доходом, витратами і прибутком відображено на рис. 11.6.

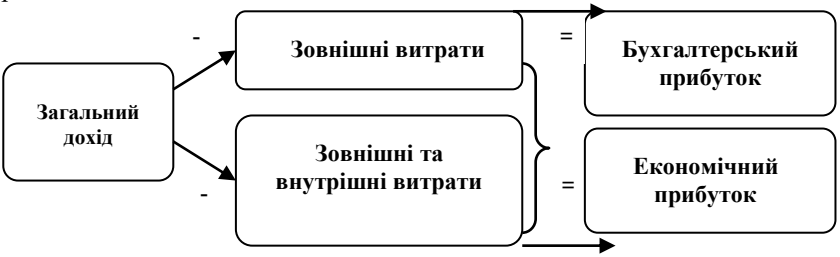


Рис. 11.6. Взаємозв'язок доходу, витрат і прибутку

Отже, економічний прибуток узагальнює результативність використання всіх ресурсів, що залучає фірма. Питання про джерело та причини виникнення

економічного прибутку є предметом дискусій в економічній літературі. Погляди економістів на джерело прибутку:

1) *меркантилізм*, представники якого вважали, що джерелом прибутку є зовнішня торгівля. Тому прибуток створюється в сфері обігу;

2) *трудова теорія вартості* (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс), представники якої пов'язували утворення прибутку з працею найманих працівників. Зокрема, К. Маркс вважав, що прибуток власникові засобів виробництва створює експлуатація найманої праці. Частина вартості робочої сили привласнюється та перетворюється у «додану вартість», яка створює прибуток;

3) *маржиналістські* теорії, представники яких вважали, що джерелом прибутку є специфічний фактор – підприємницькі здібності. Цей фактор має властивості, які дозволяють йому збільшити ймовірність одержання прибутку за умов невизначеності. Власники інших факторів (землі, праці, капіталу) відмовляються від частини своїх доходів на користь підприємця;

4) *монопольне становище на ринку*, завдяки якому підприємства можуть впливати на підвищення ринкової ціни і збільшувати прибуток. Проте, таке джерело прибутку вважається тимчасовим і соціально несправедливим.

ТЕМА 12. ФІРМА В ІДЕАЛЬНИХ РИНКОВИХ СТРУКТУРАХ: ЧИСТА КОНКУРЕНЦІЯ І ЧИСТА МОНОПОЛІЯ

1. Короткостроковий період на ринку чистої конкуренції.
2. Довгостроковий період на ринку чистої конкуренції. Ефективність ринку.
3. Поведінка фірми в чистій монополії.
4. Способи збільшення прибутку чистої монополії. Ефективність ринку.

Питання перше. Короткостроковий період на ринку чистої конкуренції.

Основною ознакою, що відрізняє ринкову економіку від адміністративно-командної є **конкуренція**.

Конкуренція, з одного боку, - це економічне змагання за досягнення кращих результатів, боротьба товаровиробників за більш вигідні умови господарювання, отримання більшого прибутку. З іншого боку – це елемент ринкового механізму, що забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів у виробництві та збуті продукції. Конкуренція існує в тому випадку, коли виробник не має можливості впливати на формування ринкової ціни.

Умови, в яких вона відбувається і від яких залежить, називаються ринковою структурою.

Ринкова структура характеризується кількістю і розміром підприємств, типом товару, умовами входження у галузь, ступенем впливу на ринкову ціну, доступністю інформації. Виділяють такі основні види ринкових структур: чиста (повна, досконала) конкуренція; недосконала конкуренція, яка представлена олігополією і монополістичною конкуренцією; чиста монополія. Чисту

конкуренцію і чисту монополію відносять до ідеальних ринкових структур, яких практично не існує в сучасних умовах.

Чиста конкуренція має такі ознаки:

1) в галузі функціонує велика кількість відносно невеликих виробників, які виробляють однорідний, стандартизований товар. Це означає, що товар одного виробника не відрізняється від товару конкурентів;

2) не існує бар'єрів на шляху створення нових підприємств і тому вони вільно входять та виходять з галузі;

3) підприємства повністю поінформовані про ринок, купують ресурси приблизно за однаковими цінами і тому їх середні витрати не відрізняються;

4) частка кожного підприємства є відносно невеликою і тому воно не має можливості впливати на формування ринкової ціни. Ціна формується на ринку під впливом загального попиту та пропозиції товару (рис. 20.1, а). Підприємство сприймає ціну як задану ринком і тому його крива попиту має абсолютно еластичний характер (рис. 12.1, б).

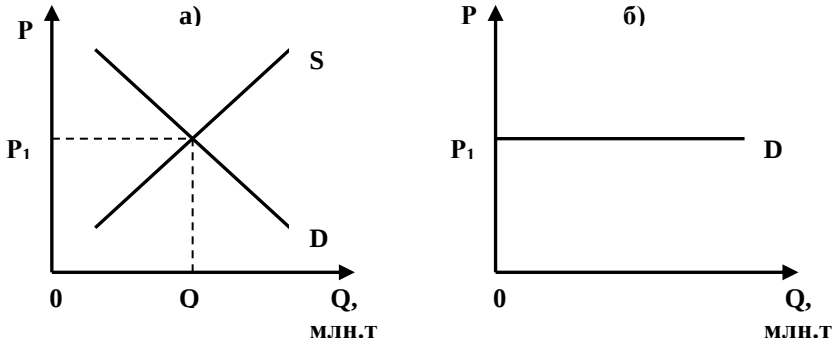


Рис. 12.1. Механізм формування ринкової ціни (а) і крива попиту на товар підприємства (б)

Ринками, які найбільше нагадують чисту конкуренцію є ринок зерна (торгівля зерном на товарній біржі) і ринок цінних паперів (торгівля цінними паперами на фондовій біржі).

Абсолютно еластичний характер кривої попиту означатиме, що граничний дохід виробника буде відповідати ціні за будь-якого обсягу продукції. Підприємство не може впливати на ринкову ціну, тому вибирає лише обсяг виробництва та реалізації продукції.

У короткостроковому періоді на ринку чистої конкуренції можуть виникати різні ситуації:

1) за сприятливих умов на ринку підприємство може виробляти такий обсяг продукції, що забезпечує йому максимальний прибуток. Прибуток буде максимальним, якщо ціна (граничний дохід) відповідатиме граничним витратам:

$$P(MR) = MC; \qquad (12.1)$$

2) у випадку зниження ринкової ціни підприємство може виробляти продукцію, не маючи прибутку і мінімізуючи збитки. Збитки будуть мінімальними, якщо ціна (граничний дохід) буде перевищувати середні змінні витрати:

$$P(MR) \geq AVC; \quad (12.2)$$

3) за несприятливої кон'юнктури ринку і зниження ціни підприємству буде вигідним згорнути виробництво продукції. Така ситуація можлива, коли ціна (граничний дохід) буде менше від середніх змінних витрат:

$$P(MR) < AVC. \quad (12.3)$$

Питання друге. Довгостроковий період на ринку чистої конкуренції. Ефективність ринку.

Входження на ринок чистої конкуренції і вихід з ринку є вільними, тому в довгостроковому періоді рівень прибутковості буде регулятором використання ресурсів у галузі. Ринкова ціна, що перевищує середні витрати буде сигналом про те, що в галузі є економічний прибуток. Він буде стимулом для створення нових підприємств, які будуть збільшувати попит на ресурси. Збиткова діяльність буде виконувати роль антистимулу, що впливатиме на зменшення кількості підприємств і скорочення обсягу ресурсів, що використовуються у виробництві товару.

Отже, взаємозв'язок між рівнем прибутковості, обсягом ресурсів, що використовуються та обсягом пропозиції визначатиме **беззбитковість** підприємств, що функціонують в довгостроковому періоді. **Довгострокова рівновага** на ринку чистої конкуренції відповідатиме трьом умовам:

1) виконується умова **короткострокової рівноваги –** ціна відповідає граничним витратам;

2) кожне підприємство має оптимальний обсяг виробничих потужностей і тому коротко – і довгострокові середні витрати мінімальні;

3) підприємство одержує нормальний прибуток і тому ціна відповідає мінімальному значенню довгострокових середніх витрат.

Усі умови довгострокової рівноваги можна представити таким чином:

$$P = MR = MC = ATC_{\min} = LATC_{\min}. \quad (12.4)$$

Ціллю будь-якої країни є досягнення **економічної ефективності**: забезпечення ефективного розподілу обмежених ресурсів та ефективного їх використання. Умовою ефективного розподілу ресурсів є рівність між ціною і граничними витратами, а ефективного використання ресурсів (виробнича ефективність) – це рівність між ціною та мінімальними довгостроковими витратами.

На ринку чистої конкуренції забезпечується як ефективний розподіл ресурсів, так й ефективне їх використання. Беззбитковість підприємств в довгостроковому періоді гарантує стійкість галузі і відсутність надприбутків. За умов виробництва всіх товарів на ринку чистої конкуренції з обмежених ресурсів вироблялась би максимальна кількість благ й найбільш повно задовольнялись потреби споживачів. Проте така структура ринку є абстракцією і лише на деяких ринках присутні ознаки чистої конкуренції.

Теоретичні дослідження ринку чистої конкуренції мають практичну й методологічну цінність. ***Практична цінність*** означає, що модель конкурентного ринку дозволяє виявити принципи функціонування малих підприємств, які виробляють стандартизовану продукцію. ***Методологічна цінність*** дослідження конкурентного ринку дозволяє зрозуміти логіку дії підприємства і визначити відмінності функціонування його в реальних структурах ринку.

Чиста конкуренція має ***недоліки***, основними з яких є:

1) виробництво стандартизованих товарів обмежує вибір споживачів;

2) функціонування невеликих підприємств не дозволяє концентрувати фінансові ресурси для проведення наукових досліджень;

3) малі підприємства не спроможні використовувати сучасну техніку і забезпечувати економію на масштабах.

Питання третє. Поведінка фірми в чистій монополії.

Антиподом чистої конкуренції є **чиста монополія –** це ринкова структура, якій притаманні такі ***ознаки***:

1) в галузі функціонує одна велика фірма, що виробляє унікальну продукцію, яка не має близьких замінників;

2) існують бар'єри на шляху створення нових фірм;

3) відсутність конкурентів дозволяє фірмі формувати ринкову ціну.

Є три види чистої монополії: закрита, природна і відкрита.

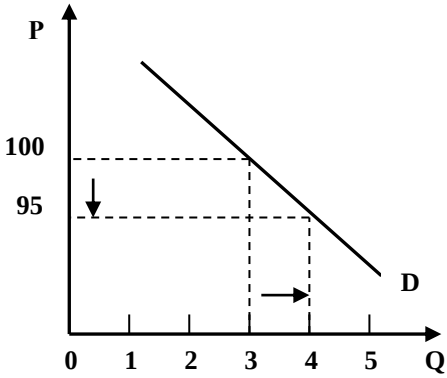
1. ***Закрита монополія (адміністративна)*** має захист від конкуренції у вигляді юридичних обмежень (патенти і ліцензії).

2. ***Природна монополія*** – це галузь, в якій довгострокові середні витрати досягають мінімального значення у випадку функціонування одного підприємства. Прикладами природної монополії є комунальні підприємства-постачальники міста води, газу, електроенергії та залізниця.

3. ***Відкрита монополія (економічна)*** **–** підприємства не мають спеціального захисту від конкуренції, проте на деякий час є єдиними виробниками товару. Це можуть бути підприємства, які першими виходять на ринок з новою продукцією або їх існування пов'язано з недосконалою структурою економіки країни.

Причинами виникнення чистої монополії (бар'єрами на шляху нових підприємств) можуть бути: *патенти* (на час дії патенту підприємство має захист від конкуренції), *ліцензії* (приводять до створення закритої державної монополії – виробництво зброї), *невигідність конкуренції для споживачів* (конкуренція призведе до зростання середніх витрат), *ефект масштабу* (за великого обсягу капітальних вкладень зниження середніх витрат можливо лише за великого обсягу виробництва продукції), *територіальне розміщення підприємства* (у гірському селище відділення комерційного банку буде монополістом), *змова виробників* (на ринку олігополії таємна змова перетворює ринок у чисту монополію).

Єдиним фактором, що впливає на ціноутворення чистого монополіста є закон попиту (рис. 12.2).



TR_1=3*100=300;
TR_2=4*95=380;
***MR*=(380-300)/(4-3)=**
=80;
втрати = 3*5=15.

Рис. 12.2. Механізм ціноутворення на ринку чистої монополії

Спадний характер кривої попиту означає, що:

по-перше, монополіст не тільки встановлює ціну, але й вибирає обсяг продукції. Висока ціна відповідає невеликому обсягу продукції та навпаки;

по-друге, збільшуючи обсяг продукції монополіст змушений знижувати ціну не тільки на додаткову одиницю продукції, але й на попередні, тому він має втрати, а граничний дохід буде менший від ціни для віх одиниць продукції крім першої;

по-третє, збільшувати обсяг продукції і знижувати ціну монополіст може тільки на еластичному відрізку кривої попиту, тому що його загальний дохід зростатиме.

В короткостроковому періоді на ринку чистої монополії підприємство максимізує прибуток за такої ціни і обсягу продукції, які забезпечують рівність граничного доходу і граничних витрат:

$$MR = MC \rightarrow \max прибутку \qquad (12.5)$$

В короткостроковому періоді підприємство-монополіст не застраховано від збитків, які можуть виникати внаслідок зниження попиту на його продукцію. Збитки будуть мінімальними, якщо ціна перевищує середні змінні витрати.

Довгострокова рівновага на ринку чистої монополії має такі особливості:

1) підприємство може мати не тільки нормальний, але й економічний прибуток унаслідок наявності бар'єрів на шляху нових підприємств. Його величина буде максимальною за умов рівності довгострокового граничного доходу і довгострокових граничних витрат;

2) прибуток на одиницю продукції є невеликим, проте монополіст може збільшувати загальну величину прибутку;

3) обсяг продукції за умов чистої монополії буде меншим, а ціна більш високою порівняно з ринком чистої конкуренції.

Питання четверте. Способи збільшення прибутку чистої монополії. Ефективність ринку.

Чиста монополія може збільшити прибуток за рахунок здійснення **цінової дискримінації**, яка означає реалізацію блага за різною ціною різним споживачам за умов, що якість та витрати блага не відрізняються.

Основною умовою для здійснення цінової дискримінації монополістом є неможливість перепродажу блага, тому вона найбільш поширена у сфері послуг.

Розрізняють чотири **види** цінової дискримінації: ***за часом*** (у різний час – різна ціна); ***за соціальним статусом споживача*** (для пенсіонерів, студентів інша ціна на деякі види послуг); ***за обсягом споживання блага*** (у межах норми одна ціна, поза норму – інша); ***за доходом споживача*** (послуги адвокатів).

За способом здійснення дискримінація поділяється на **три ступені**:

1) ***І-й ступінь*** дискримінації (абсолютна) означає, що монополіст встановлює максимально можливу ціну (ціну попиту) для кожного споживача і тому його граничний дохід відповідатиме ціні для кожної одиниці продукції. Таку дискримінацію реалізувати важко;

2) ***ІІ-й ступінь*** дискримінації передбачає встановлення монополістом різної ціни для різних партій блага;

3) ***ІІІ-й ступінь*** дискримінації – це поділ споживачів на групи залежно від еластичності попиту і встановлення для кожної групи різної ціни (плата за електроенергію для підприємств і населення).

У попередніх питаннях ми з'ясували сутність економічної ефективності. На ринку чистої монополії не забезпечується ефективного розподілу обмежених ресурсів, тому що ціна перевищує граничні витрати. Крім того, монополіст не забезпечує виробничої ефективності, тому що середні витрати не будуть мінімальними. Це пояснюється явищем, яке має назву **«*х*-неефективність»**.

Х. Лейбенстайн почав використовувати цей термін, характеризуючи чисту монополію, яка за відсутності конкурентів, немає стимулу ефективно використовувати ресурси і знижувати середні витрати. Довгострокові середні витрати на ринку чистої монополії будуть вище за оптимальний рівень.

Наявність чистої монополії на ринку викликає негативні наслідки для економіки країни. Це: недовиробництво товару, завищення ціни, зниження якості, гальмування технічного прогресу, відсутність сервісу тощо.

ТЕМА 13. ПІДПРИЄМСТВО В РЕАЛЬНИХ РИНКОВИХ СТРУКТУРАХ: МОНОПОЛІСТИЧНА КОНКУРЕНЦІЯ ТА ОЛІГОПОЛІЯ.

1. Монополістична конкуренція та диференціація товару.
2. Характеристика ринку олігополії: ознаки, види та показники концентрації.
3. Основні моделі поведінки підприємства.
4. Антимонопольне регулювання діяльності підприємства.

Питання перше. Монополістична конкуренція та диференціація товару.

Монополістична конкуренція як різновид недосконалої конкуренції характеризується такими ***ознаками***:

1) на ринку функціонує відносно велика кількість невеликих підприємств, які виробляють диференційовану продукцію. Продукція одного виробника є недосконалим замінником продукції конкурентів;

2) практично не існує бар'єрів на шляху створення нових підприємств. Проте, здійснення диференціації вимагає додаткових коштів, які будуть створювати фінансові бар'єри на шляху нових підприємств;

3) наявність великої кількості підприємств гарантує, що таємної змови між ними з метою підвищення ціни та зменшення обсягу виробництва, не існує;

4) не існує залежності між підприємствами, тому кожне з них визначає свою цінову політику, не враховуючи реакцію конкурентів;

5) частка кожного підприємства є відносно невеликою, тому воно не впливає на формування ринкової ціни і диференційований характер товару дозволяє йому встановлювати свою ціну. Крім того, єдиний ринок поділяється на самостійні частини (сегменти), на кожної з яких частка підприємства може зростати.

З метою збільшення обсягів реалізації підприємство здійснює диференціацію продукту. За формами **диференціація** поділяється на явну та уявну.

Явною формою диференціації є відмінність у якісних параметрах. Це означає, що товари можуть відрізнятися дизайном, матеріалом, функціональними особливостями (наприклад, зубна паста може очищати зуби, укріпляти емаль чи ясна тощо). ***Уявні форми диференціації*** – це: послуги та умови, які пов'язані з реалізацією товару (надання товару у кредит, доставка товару тощо); розміщення торгових точок; стимулювання збуту (реклама, акції, розіграші призів) та упаковка.

Крива попиту на товар монополістичного конкурента є більш еластичною порівняно з кривою попиту чистого монополіста унаслідок більшої кількості товарів-замінників. В короткостроковому періоді для підприємства можуть виникнути ***три ситуації***:

1) *наявність прибутку і можливість його збільшення*. За сприятливого попиту підприємство може максимізувати прибуток, якщо граничний дохід відповідатиме граничним витратам;

2) *відсутність прибутку і можливість мінімізувати збитки*. Унаслідок здійснення диференціації середні витрати виробника зростуть і можуть перевищить ціну. Підприємство буде виробляти продукції мінімізуючи збитки, якщо ціна перевищує середні змінні витрати, а граничний дохід відповідатиме граничним витратам;

3) *зростання збитків і згортання виробництва*. Зростання витрат і зниження попиту змушує підприємство зупинити випуск продукції, якщо ціна буде менше ніж середні змінні витрати.

В довгостроковому періоді на ринку монополістичної конкуренції існує тенденція до одержання нормального прибутку за умов, коли ціна відповідатиме середнім витратам:

$P = LRAC \rightarrow$ довгострокова рівновага. (13.1)

Наявність збитків у короткостроковому періоді змушує частину підприємств вийти з галузі. Зменшується кількість виробників, що виробляють товари-замінники і крива попиту на товар підприємства стає менш еластичною (прямує до вертикальної), а це підвищує ціну.

За умов прибуткової діяльності в короткостроковому періоді будуть створюватися нові підприємства. Це вплине на підвищення еластичності попиту (крива попиту буде наближатися до абсолютно еластичного) і зниження ціни. В результаті таких змін підприємства будуть мати тільки нормальний прибуток.

Порівнюючи цей ринок з чистою конкуренцією можна відмітити, що він не забезпечує економічної ефективності. По-перше, ціна перевищує граничні витрати, внаслідок чого ресурси не розподіляються ефективно. По-друге, середні витрати зростатимуть в результаті диференціації товару, тому не забезпечується виробнича ефективність. По-третє, насичення ринку не дає можливості підприємствам повністю завантажувати свої виробничі потужності.

Диференціація товару є основою ***нецінової (товарної) конкуренції*** і розширює можливості споживача у його виборі. Товарна конкуренція має дві форми: удосконалення товару та реклама. Якщо перша форма сприяє пристосуванню продукту до смаків споживачів, то друга – пристосовує попит споживачів до продукту.

Товарна конкуренція має переваги над ціновою.

1. Цінова конкуренція є невигідною для всіх учасників й, особливо, для малих та середніх підприємств.

2. За сучасних умов запроси споживачів стають більш різноманітними і вдала диференціація товару дозволяє підприємству знайти вільний від конкуренції сегмент ринку.

3. Обґрунтовані витрати на диференціацію продукції є більш вигідними підприємству порівняно із втратами у наслідок зниження ціни.

Отже, монополістична конкуренція – це не абстрактна ринкова структура. Вона характерна для харчової промисловості, виробництва одягу та взуття, меблевої промисловості, роздрібної торгівлі тощо.

Питання друге. Характеристика ринку олігополії: ознаки, види та показники концентрації.

Іншим видом недосконалої конкуренції є **олігополія**. Олігополія (від грец. *όλίγος* – малий і *πωλέω* – продаю) – це панування декількох підприємств. Класичному олігопольному ринку притаманні такі ознаки:

1) невелика кількість відносно великих підприємств можуть виробляти як однорідний (хімічна промисловість), так й диференційований товар (виробництво автомобілів). Відповідно до типу товару олігополія поділяється на *чисту* і *диференційовану*;

2) існують бар'єри на шляху створення нових підприємств. Бар'єром може бути *ефект масштабу*, якщо ефективне функціонування підприємства і зниження середніх витрат досягається за великих обсягів продукції (за даними автомобільних компаній США збільшення масштабу виробництва зі 100 тис до 20 млн машин скорочує затрати на кожну машину на 34%). Бар'єром також може бути *приватна власність на стратегічну сировину*;

3) підприємства на такому ринку **взаємозалежні** і у визначенні своєї цінової стратегії вони мають враховувати реакцію конкурентів.

Ринок олігополії характеризується високим рівнем **концентрації виробництва** і, відповідно, монополізації ринку. Для його оцінювання використовують різні показники.

1. Найбільш поширеним є коефіцієнт концентрації 4-х чи 8-ми великих фірм у загальному обсязі продукції. Цей показник має певні недоліки, тому що його величина може бути однаковою як для олігополії, так й для галузі, в якій домінує одна велика фірма.

2. Індекс Герфіндаля-Гіршмана:

$$H = \sum_{i=1}^{n} S_i^2 \ , \tag{13.2}$$

де S_i – питома вага (у %) фірми в загальному обсязі продукції ринку.

Максимальне значення індексу (для чистої монополії) становить 10 000. Цей індекс використовується в антимонопольному законодавстві США для оцінки рівня монополізації галузі. Галузь вважається високо монополізованою, якщо величина індексу перевищує 1 800.

3. Індекс Лернера (індекс монопольної влади):

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E_D} . \tag{13.3}$$

Чим більше величина індексу наближається до 1, тим вищий рівень монопольної влади фірми. Цей індекс характеризує вплив еластичності попиту (E_D) на підвищення ціни – менш еластичний попит означає більш високу ціну і навпаки.

Питання третє. Основні моделі поведінки підприємства.

Поведінка підприємств на ринку олігополії може бути кооперативною і некооперативною.

У випадку **некооперативної поведінки** підприємства не погоджують свої дії.

Кооперативна поведінка передбачає домовленість між підприємствами.

Економісти пропонують різні **моделі**, які пояснюють поведінку учасників у невизначених ситуаціях. Основні – це: «цінова війна», що пояснює взаємозалежність фірм та її наслідки у випадку зниження ціни; моделі Курно та Бертрана, які характеризують поведінку фірм за умов конкуренції між ними; «дилема ув'язненого», що пояснює високий рівень ціни на такому ринку; «ламана крива попиту», яка доводить стабільність ціни; модель Штакелберга, що характеризує поведінку домінуючої та дрібних фірм тощо.

«Цінова війна»

«Цінова війна» – це цикл поступового зниження ціни з метою витиснення конкурента з ринку. За умов **дуополії** (від лат. *duo* – два), коли фірми виробляють однорідний товар, одна з них може розпочати «цінову війну». Максимальний рівень, до якого вона може знизити ціну – це рівень середніх витрат. Фірма-конкурент також буде змушена знижувати ціну, щоб не втратити ринок збуту. В результаті «цінової війни» рівновага встановлюється на рівні середніх витрат і у фірм не буде економічного прибутку. Від «цінової війни» виграватимуть споживачі, а втрачатимуть виробники. Фірми усвідомлюють свою взаємозалежність, і тому така політика у межах національного ринку не має поширення.

Модель Курно

Статистичний аналіз поведінки фірм в дуополії був запропонований у 1838 році французьким математиком і економістом А.Курно. Він виходив з таких умов, що 2 фірми виробляють однорідний товар, їм відома функція ринкового попиту P= a-b (Q1+Q2)і кожна фірма приймає рішення самостійно і незалежно від іншої. Фірма немає точної інформації про поведінку конкурента і тому можливі різні результати. Центральний елемент моделі – те, що кожна фірма визначає свій обсяг випуску, припускаючи про незмінність обсягу випуску конкурента.

Фірма А вибирає свій обсяг продукції, виходячи з умов максимізації прибутку **(MR =MC**). Поведінка фірми Б буде аналогічною.

Загальний висновок: обсяг виробництва, що максимізує прибуток фірми А є спадною шкалою обсягу, який на думку фірми А, вироблятиме фірма Б. Ця шкала називається кривою (функцією) реагування фірми А або кривою (функцією) реагування фірми Б.

Функція реагування – це крива , яка показує який обсяг продукції буде буде виробляти один олігополіст, за кожного заданого обсягу виробництва іншого.

Перетин кривих реагування характеризує рівновагу Курно: кожна фірма правильно передбачає поведінку конкурента і вибирає оптимальне для себе рішення, ні одна з фірм не має стимулу змінювати свій обсяг виробництва.

Модель рівноваги Курно передбачає, що фірми конкурують між собою. Ситуація принципово зміниться, якщо фірми домовляються між собою і колективно визначають обсяг виробництва.

Порівняння доводить, що рівновага Курно забезпечує більший обсяг виробництва, ніж контрактна рівновага, але менший ніж рівновага на конкурентному ринку.

Крім моделі Курно є і інші інтерпретації дуополії, наприклад модель Бертрана.

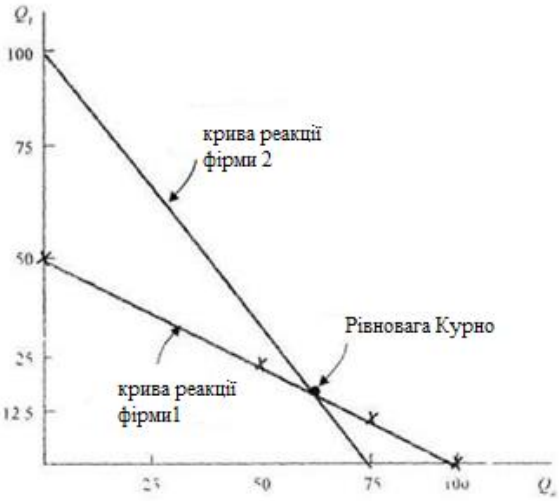


Рис. 13.1 Рівновага Курно

Модель Бертрана

Модель Бертрана (розроблена у 1883 р.) базується на конкуренції цін. Припускається, що кожна з двох фірм при максимізації прибутку очікує, що конкурент залишить свою ціну без змін. Конкурентна боротьба характеризується за допомогою кривих реагування.

Крива реагування фірми А побудована з припущення, що фірма Б не змінює свою ціну при зміні ціни фірми А. Фірма Б діє відповідно. Ця модель має стійку рівновагу в точці перетину кривих реагування, що означає однакову ціну для фірм. Модель Бертрана має певні недоліки, по-перше: коли фірми виробляють однорідний товар, то більш природною є конкуренція шляхом визначення обсягу виробництва і по-друге: коли фірми встановлюють однакову ціну, то не відомо, який обсяг виробництва відповідає кожній з них.

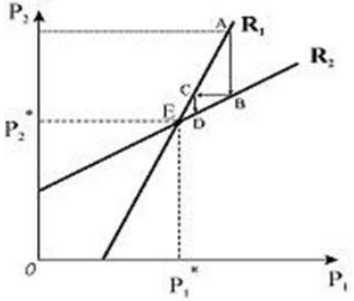


Рис. 13.2 Рівновага Бертрана

Загальний висновок: у моделі Бертрана олігополісти конкурують, визначаючи ціну товару. Цінова конкуренція призводить до встановлення конкурентної рівноваги, і фірми отримують лише нормальний прибуток.

«Дилема ув'язненого»

На ринку дуополії фірми виробляють однорідну продукцію і перед кожною з них постає проблема встановлення ціни. У випадку однакових цін їх загальний дохід також буде однаковим і становитиме, наприклад: за ціни 3 грн за одиницю – 10 млн грн і за ціни 5 грн за одиницю – 15 млн грн. Якщо одна фірма встановлює нижчу ціну, а інша залишає ціну на високому рівні, то їх дохід становитиме відповідно 18 і 6 млн грн. (рис. 13.3).

1-а / 2-а	5 грн.	3 грн.
5 грн.	15 / 15	18 / 6
3 грн.	6 / 18	10 / 10

Рис. 13.3. Матриця доходів в «дилемі ув'язненого»

Кожній фірмі окремо вигідна політика зниження ціни за умов, що конкурент ціну залишає високою. Фірми взаємозалежні, тому з метою уникнення ризику вони вибирають політику неконкурентних високих цін. Ця модель доводить, що ціни на ринку олігополії є відносно високими.

«Ламана крива попиту»

Модель ламаної кривої попиту була запропонована незалежно П. Суізі, Р. Хітчем і К. Холлом у 1939 році (рис. 13.4).

В моделі розглядається реагування фірм 2 і 3 на поведінку фірми 1 у випадку підвищення та зниження нею ціни відносно рівня P_A. У випадку підвищення фірмою ціни інші фірми залишаються на відрізку попиту D_2A (не прямують за Ф.1), а у випадку зниження – переходять на відрізок AD_1 (прямують за Ф.1). Результатом такої поведінки буде ламана крива попиту D_2AD_1, яка складається з більш еластичного відрізку D_2A і менш еластичного AD_1.

Різна еластичність відрізків кривої попиту означає, що підвищення (на еластичному відрізку) чи зниження (на нееластичному відрізку) ціни відносно рівня P_A призведе до зменшення загального доходу, тому фірмам не вигідно ні значно підвищувати, ні значно знижувати ціну. Ця модель пояснює відносну стабільність цін на ринку олігополії.

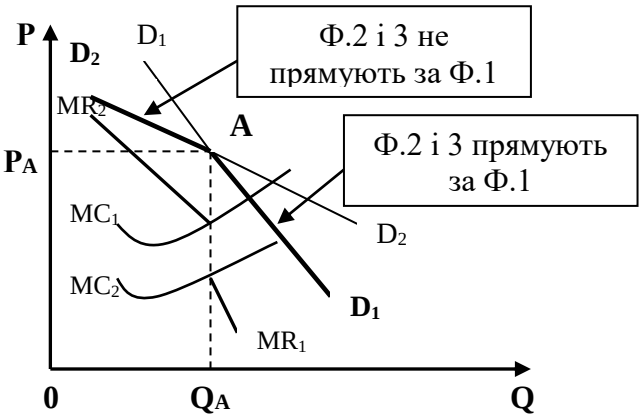


Рис. 13.4. Модель ламаної кривої попиту

Взаємозалежність фірм на такому ринку може призвести до угод, тобто кооперативної поведінки. Результатом угоди може бути створення картелю (ОПЕК – постачальники нафти). Класичний **картель** передбачає угоду про єдину ціну, обсяг виробництва (квоту) чи розподіл ринків та єдину політику до постачальників ресурсів. Картелі негативно впливають на ринкову економіку:

1) підвищення ціни і зменшення обсягу продукції призводить до виникнення дефіциту;

2) вони можуть свідомо знижувати якість продукції (у 30-ті роки XIX ст. міжнародний електротехнічний картель «Феб» рекомендував обмежити строк служби електричних лампочок, хоча вже існувала технологія, яка дозволяла його збільшувати у тричі);

3) картелі можуть гальмувати НТП.

У більшості країн антимонопольним законом заборонено створювати картелі, тому виникає **таємна змова**, в результаті якої ринок олігополії перетворюється у чисту монополію.

Питання четверте. Антимонопольне регулювання діяльності підприємства.

Негативний вплив монополізму на суспільство сприяв формуванню **антимонопольного законодавства**. Перший антимонопольний (антитрестовський) закон (закон Шермана) був прийнятий у США в 1890 році. У подальшому закон удосконалювався. Показником, що визначає рівень монополізації ринку є індекс Герфіндаля-Гіршмана. Критерії, які дозволяють порушувати справу проти підприємства – це: протидія нововведенням; великий обсяг, що не сприяє економії на масштабах; одержання надприбутків тощо.

Інші країни світу також почали ухвалювати антимонопольні закони – це: Франція, Італія, Бельгія, Велика Британія, Німеччина, Японія тощо. Країни мають спеціальні державні органи, які контролюють дотримання норм

антимонопольного законодавства. Кожна країна має свої нормативи щодо визначення монопольного становища підприємства.

У 1992 році в Україні було прийнято перший антимонопольний закон – Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». У подальшому законодавча база була розширена. Зокрема, були прийняті такі закони: «Про антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про економічну конкуренцію» тощо.

Підприємство вважається монополістом, якщо його частка на ринку перевищує 35%. Порушенням антимонопольного законодавства є: зловживання монопольним становищем на ринку; угоди, що спрямовані на обмеження конкуренції; дискримінація підприємств органами влади. Відповідальність за порушення законів може бути майновою і у вигляді оперативно-господарських санкцій (примусовий поділ фірми, позбавлення ліцензії тощо).

Практика дії антимонопольного законодавства в Україні показала, що воно не в повній мірі запобігає монопольним зловживанням, тому передбачені заходи щодо подальшого його удосконалення.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Баула О. В., Вісина Т. М., Лютак О. М. та ін. Економікс. Частина 1: Вступ до економікса. Мікроекономіка: навчальний посібник. Видання друге. Суми: Університетська книга, 2025. 424 с.

2. Баула О. В., Лютак О. М., Галазюк Н. М. та ін. Економікс. Частина 2: Макроекономіка. Загальні питання світового господарства: навчальний посібник. Суми: Університетська книга, 2025. 590 с.

3. Задоя А.О. Макроекономіка: навчальний посібник / А.О. Задоя, Ю.Є. Петруня. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2022. 256 с.

4. Мікроекономіка: підручник / За заг. ред. А.І. Ігнатюк. Київ: Видавництво Ліра-К, 2023. 420 с.

5. Фісуненко Н. О., Альошина Т. В., Сидоров О. А., М'ячин В. Г. Макроекономіка : навч. посіб. / Н. О. Фісуненко, 10. Т. В. Альошина, О. А. Сидоров, В. Г. М'ячин. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2023. 148 с. URL: https://dspace.krkm.dnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/c8a33f7f-f81f-400c-8e94-452145c32b8f/content

6. Радіонова І.Ф., Котенок Д.М. Макроекономіка: навч. посібник [Електронний ресурс] / І.Ф. Радіонова, Д.М. Котенок. Київ : КНЕУ, 2025. 335 с. URL: https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/36c9c3b8-a574-4ed1-8e58-c68123e8ed4a/content

7. Мікроекономіка та макроекономіка: основи: Навч. посіб. для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня спец. D1 «Облік і оподаткування, C1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» / Н. Т. Шадура-Никипорець, О. В. Мініна. Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2025. 290 с. URL: https://ir.stu.cn.ua/server/api/core/bitstreams/3f7d8ad3-839e-44c3-b48f-e601e3aede5e/content

8. Макро- та мікроекономіка: практикум для підготовки до аудиторних занять та самостійної роботи здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти [Електронне видання] / уклад. О.Кібік, Є. Рединa, О.Слободянюк, В. Котлубай, І. Примаченко: Нац. ун-т «Одеська юрид. академія». Одеса : Фенікс, 2026. 128 с. URL: https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/307f76b5-a9f6-4f16-b2a4-5305694aaaac/content

Додаткові

9. Баула О.В. Трансформація інвестиційно-інноваційних процесів у цифрову епоху: роль Industry 4.0+ та платформених рішень. *Grail of Science.* 2026, Вінниця-Відень. No 68. С. 615-624. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/3583

10. Baula Olena, Khomanets Volodymyr, Urban Oksana, Tovt Yuri, Hrachevska Tamila, Bohorodytska Anna. Social Effects of Global Financial Turbulence: Challenges for Developing Countries. *Financial and Credit Activity Problems of*

Theory and Practice. 2026. № 2 (67). P. 536–551. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/3585

11. Баула О. В. Кластерні механізми реалізації трансформаційних проєктів у системі міжнародного інвестування. *Grail of Science*. 2026. No 69. С. 812-820. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5435

12. Баула О. В. Концептуальні засади конструювання інноваційних екосистем у контексті синергії цифрової та зеленої трансформацій. *Grail of Science*. 2026. № 65. С. 415–424. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5472

13. Баула О.В., Баула В.В. Глобальні технологічні зсуви та геоекономічна фрагментація як детермінанти трансформації інвестиційно-інноваційної діяльності. *Grail of Science*: міжнар. наук. журнал. Вінниця - Відень: ГО «Європейська наукова платформа»; НУ «Інститут науково-технічної інтеграції та співпраці», 2026. No 64. С. 339-349. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5519

14. Баула О. В. Інституційна архітектура кластерних механізмів міжнародного інвестування. *Středoevropský věstník pro vědu a výzkum.* 2026. Vol. 1 (7). Pp. 39–56. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5715

15. Баула О. В. Модель функціонування міжнародного інвестиційного середовища у реалізації трансформаційних проєктів. *Економічний простір.* 2026. №216. С.182-189. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/6291

16. Баула О. В., Лютак О. М. Україна в процесах міжнародного інвестування: виклики та перспективи. *Інтернаука. Серія: «Економічні науки»*. 2025. № 1. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/544

17. Baula O., Svynarenko D., Liutak, O., Ivantsov, S., Zhydyk, A. Modelling of national economic development in the context of ensuring sustainable development and human capital progress. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice.* 2025. Vol. 3 (62). P. 132–143. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/551

18. Баула О. В., Солов'єнко Д. В. Діджиталізація як чинник зміни структури та механізмів функціонування міжнародного фондового ринку. *Grail of Science*. 2025. № 58. С. 418–424. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5728

19. Лютак О.М., Баула О.В., Татарчук Д.Д. Аутсорсинг в міжнародному бізнес-середовищі: перспективи та виклики. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 275-279 / URL: https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-45

20. Баула О. В. Концептуальні засади конкурентного позиціонування вітчизняного аграрного бізнесу на світовому ринку. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* 2024. Т. 1, Вип. 20. С. 32-41. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5399

21. Баула О. В., Лютак О. М., Федишин В. І. Розвиток електронної комерції та її вплив на вітчизняне та міжнародне бізнес-середовище. *Економічний простір.* 2024. № 191. С. 285-289. URL: https://repository.lntu.edu.ua/handle/123456789/5400

22. Amiti M., Heise S., Karahan F., & Şahin A. Inflation Strikes Back: The Role of Import Competition and the Labor Market. *NBER Macroeconomics Annual*. 2024. 38. https://doi.org/10.1086/729195

23. Ark B. van, de Vries K., & Pilat D. Are pro-productivity policies fit for purpose? *The Manchester School*. 2024. 92(2), 191–208. https://doi.org/10.1111/manc.12464

24. Dorn D., & Levell P. Trade and inequality in Europe and the US. *Oxford Open Economics.* 2024. 3(Supplement_1), i1042–i1068. https://doi.org/10.1093/ooec/odad046

25. Emmerling J., Andreoni P., Charalampidis I., et al. A multi-model assessment of inequality and climate change. *Nature Climate Change.* 2024. 14, 1254–1260. https://doi.org/10.1038/s41558-024-02151-7

26. Martínez-Martínez I., et al. The impact of climate change on international trade: A gravity model estimation. *The World Economy*. 2023. 46(9), 2624–2653. https://doi.org/10.1111/twec.13464

27. Tang Y., Zhang Q., & Fang K. Does international trade reduce global carbon inequality? Evidence from a producer-consumer shared responsibility. *Journal of Environmental Management.* 2024. 355. https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2024.120307

Інформаційні ресурси

1. Державна служба статистики України. Офіційна статистична інформація. https://stat.gov.ua/

2. Національний банк України. Статистика, макроекономічні показники, інфляція та грошово-кредитна політика. https://bank.gov.ua/ua/statistic

3. World Bank. World Development Indicators — міжнародні статистичні дані про економічний розвиток країн світу. https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators

4. International Monetary Fund (IMF). World Economic Outlook — прогнози та аналітика щодо світового економічного зростання, інфляції та міжнародної економіки. https://www.imf.org/en/Publications/WEO

5. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Економічна статистика, аналітичні дослідження та огляди економічної політики. https://www.oecd.org/en/data.html

6. Eurostat. Офіційна статистика Європейського Союзу: ціни, зайнятість, виробництво, доходи та економічне зростання. https://ec.europa.eu/eurostat

7. Our World in Data. Аналітичні дані та візуалізації щодо глобальної економіки, бідності, нерівності, зайнятості й добробуту населення. https://ourworldindata.org/

8. EconPapers. База наукових публікацій з економіки. https://econpapers.repec.org/

Економікс : Конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньої програми «Логістика», «Підприємництво та бізнес-адміністрування» спеціальності D3 Менеджмент галузі знань D Бізнес, адміністрування та право денної та заочної форм навчання / уклад. О.В. Баула. Луцьк : ЛНТУ, 2026. 163 с.

Е 45

Комп'ютерний набір та верстка О.В. Баула

Редактор О.В. Баула

Підп. до друку «___»_____2026 р. Формат 60х84/16. Папір офс. Гарн. Таймс. Ум. друк. арк. 10,25.

43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75
Друк – ЛНТУ