

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2010

УДК 330.1 (075. 8)
ББК 65.01 я 73
Г17

Економічна теорія: навч. посіб. / Ю.О. Гаркуша, В.І. Мельникова, С.М. Хмель та ін. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2010. – 212 с.

Відповідно до програми курсу викладено загальні основи розвитку економічної теорії. Основну увагу приділено товарному виробництву й ринку в економічній еволюції суспільства. Розкрито зміст ринкових відносин на мікро-, макро- і глобальному рівнях.

Для студентів вищих навчальних закладів.

Іл. 41. Бібліогр.: 20 назв

Автори: Ю.О. Гаркуша, В.І. Мельникова, С.М. Хмель, В.І. Хмель,
І.Ю. Тур, Г.М. Шведова, В.С. Купріянова

Рецензенти: канд. екон. наук, доц. В.Ю. Кривобок,
канд. екон. наук, доц. Т.М. Паршина

© Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», 2010

© Ю.О. Гаркуша, В.І. Мельникова, С.М. Хмель, В.С. Купріянова,
В.І. Хмель, І.Ю. Тур, Г.М. Шведова, 2010

ЗМІСТ

Передмова.....	6
Глава 1. Предмет економічної теорії та методи економічного аналізу.....	7
1.1. Виникнення й розвиток економічної теорії.....	7
1.2. Продуктивні сили і виробничі відносини.....	15
1.3. Економічні категорії і економічні закони.....	17
1.4. Предмет економічної теорії.....	18
1.5. Метод економічного аналізу.....	20
1.6. Єдність економічної теорії й господарської практики.....	23
Глава 2. Товарна організація господарства – основа ринкової економіки. Теорії вартості й грошей.....	24
2.1. Натуральне і товарне господарства.....	24
2.2. Товар і його властивості.....	26
2.3. Величина вартості товару. Теорії вартості.....	27
2.4. Походження, суть і функції грошей.....	32
2.5. Теорії грошей.....	34
2.6. Закон грошового обігу.....	36
Глава 3. Ринкова економічна система.....	37
3.1. Основні типи економічних систем.....	37
3.2. Суть і функції ринку.....	38
3.3. Структура ринку.....	40
3.4. Попит. Закон попиту. Нецінові детермінанти попиту. Еластичність попиту.....	42
3.5. Пропозиція. Закон пропозиції. Нецінові детермінанти пропозиції. Еластичність пропозиції.....	49
3.6. Ринкова рівновага.....	52
Глава 4. Фірма. Підприємництво в умовах ринкової економіки...53	53
4.1. Фірма – первинна ланка економіки.....	53
4.2. Капітал як економічна категорія товарного виробництва. Кругооборот і оборот капіталу.....	56
4.3. Суть підприємництва, умови його функціонування та форми підприємницької діяльності.....	61
Глава 5. Витрати і доходи підприємства.....	69
5.1. Суть, види і показники витрат підприємства.....	69
5.2. Динаміка витрат фірми при зміні обсягу випуску продукції у короткостроковому й довгостроковому періодах. Правило мінімізації витрат.....	71
5.3. Валовий і чистий доходи підприємства. Показники доходності виробництва.....	77

5.4. Умови максимізації прибутку або мінімізації збитків підприємства.....	79
Глава 6. Визначення ціни й обсягу виробництва в умовах досконалої і недосконалої конкуренції.....	81
6.1. Установлення ціни й визначення обсягу виробництва в умовах досконалої конкуренції.....	81
6.2. Установлення ціни й визначення обсягу виробництва в умовах недосконалої конкуренції.....	86
6.3. Вплив недосконалої конкуренції на економічну ефективність виробництва.....	91
Глава 7. Ринок ресурсів. Формування ресурсних доходів.....	95
7.1. Основні фактори, що детермінують попит на виробничі ресурси.....	95
7.2. Ринок праці.....	99
7.3. Ринок позикових ресурсів. Позичковий відсоток. Орендна плата й земельна рента.....	104
Глава 8. Національна економіка: основні результати і їх вимір.....	107
8.1. Національна економіка і її основні цілі.....	107
8.2. Система національних рахунків як основа макроекономічного аналізу.....	107
8.3. Макроекономічні показники й методика їх обчислення...	112
8.4. Тіньова економіка, її причини й суть.....	116
Глава 9. Макроекономічна рівновага.....	119
9.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція.....	119
9.2. Споживання, заощадження, інвестиції й умови рівноваги. Мультиплікатор.....	128
Глава 10. Відтворення й економічне зростання на макrorівні..	134
10.1. Суть і види суспільного відтворення. Роль нагромадження в розширеному відтворенні.....	134
10.2. Економічне зростання, його типи та основні показники.....	137
10.3. Циклічність ринкової економіки. Принцип акселератора.....	140
10.4. Основні структурні співвідношення на макrorівні. Структурні кризи й структурні перебудови економіки...	145
10.5. Антициклічна політика держави.....	146
Глава 11. Кредитно-грошова політика.....	148
11.1. Грошовий ринок: пропозиція та попит. Рівновага на грошовому ринку.....	148
11.2. Кредит, його суть і види. Кредитна й банківська системи держави та їхні функції.....	152
11.3. Банківська система й методи її діяльності.....	154

11.4. Цілі кредитно-грошової політики, методи її реалізації..	157
11.5. Інфляція, її суть, причини і соціально-економічні наслідки.....	159
11.6. Антиінфляційна політика держави.....	162
Глава 12. Фінансова система й фінансова політика	166
12.1. Поняття, суть і функції фінансів.....	166
12.2. Основні ланки фінансової системи.....	168
12.3. Бюджетний дефіцит і державний борг.....	172
12.4. Податкова система, принципи й форми оподаткування.....	175
Глава 13. Соціальна політика держави	180
13.1. Суть і основні напрямки соціальної політики.....	180
13.2. Доходи населення й джерела їх формування.....	182
13.3. Зайнятість і безробіття в ринковій економіці.....	186
13.4. Система соціального захисту населення.....	190
Глава 14. Світове господарство й міжнародні економічні відносини	194
14.1. Генезис і об'єктивні основи розвитку світового господарства.....	194
14.2. Міжнародні економічні відносини і їхні основні форми..	198
14.3. Міжнародні валютні відносини і валютні системи.....	205
Бібліографічний список.....	211

ПЕРЕДМОВА

Сучасна економіка потребує високого рівня кваліфікації спеціалістів, насамперед, знання ними базисних економічних категорій і положень.

Економічна теорія – це фундаментальна наука, яка є системою економічних законів. Категорій, принципів, закономірностей, які, в свою чергу, є теоретичним відображенням складної економічної системи. Іншими словами, економічна теорія – це наука про закони, за допомогою яких управляють економікою. Вона дає систему наукових знань про соціально-економічні закономірності розвитку суспільства, а її вивчення є процесом набуття економічного досвіду, який формує концептуальний тип мислення.

Метою навчального посібника, який відповідав вимогам курсу «Економічна теорія» є надання можливості досягти чіткого розуміння моделей, концепцій сучасних економічних систем. Одним з домінуючих завдань, що вирішуються за допомогою посібника, є всебічне сприяння активізації пізнавальної діяльності, прояву самостійності й творчого потенціалу студентів. Саме на це спрямовано структуру посібника, де систематизуються та в логічному порядку розкриваються основні теоретичні положення політекономії, мікроекономіки, макроекономіки.

Матеріал подається стисло, виділяється лише головне, найбільш суттєве. Формулюються висновки, дається логічно структурована картина пізнання суті суспільного виробництва, економічних відносин власності, товарної форми організації виробництва, капіталу і прибутку.

Студенти повинні:

- на основі знань системи економічних законів вміти пояснювати процеси та явища в економічному житті суспільства;
- використовувати наукові докази для прийняття науково обґрунтованих рішень щодо економічних проблем;
- оволодіти методами реальних економічних процесів;
- здійснювати аналіз суспільних процесів на макро-, мікро- і глобальному рівнях.

Глава 1. ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1.1. Виникнення й розвиток економічної теорії

Людина з моменту своєї появи на Землі, щоб вижити, змушена була активно діяти, пристосовуючи навколишнє середовище до своїх потреб. Але вона не могла одержати в готовому вигляді все від природи. Предмети, що її оточували, потрібно було перетворювати для одержання бажаного в необхідній кількості, у певному місці, у зручний час. Щоб досягти життєво важливих для себе цілей, потрібно було в середовищі свого перебування, яке стародавні греки назвали "ойкос" (будинок, господарство), діяти в певному порядку (гр. *nomos* – правило, закон). Цей вид людської діяльності незабаром одержав назву "економіка", тобто вміння управляти господарством.

Для успішного розвитку цієї діяльності необхідно було мати певні знання. Ці знання накопичувались поступово, в міру набуття досвіду, і спочатку являли собою якісь узагальнені спостереження, закріплені в найдавніших писемних пам'ятках. Так, у давньоіндійських "Ведах", кам'яному клинописі законів вавилонського царя Хаммурапі, трактатах учених стародавнього Китаю та Біблії було знайдено перші сліди економічної думки, що відбила не тільки розуміння сформованого порядку речей, але й певну оцінку спостережуваних явищ.

В епоху античності та середньовіччя виникли перші елементи економічного аналізу, коли факти не тільки реєструвались, а й систематизувалися, визначаючи стійку залежність між ними. Особливістю економічних поглядів великих філософів стародавності Платона й Аристотеля був розгляд господарської практики крізь призму морально-етичної оцінки, тобто відповідності або невідповідності християнським канонам і нормам.

Затвердження економічної системи, основаної на більш складних (ринкових) формах зв'язку, породило потребу в усвідомленні основних принципів механізму її функціонування й виділенні економічних поглядів у самостійну галузь знань. Унаслідок цього виникли перші економічні школи, які намагалися знайти відповіді на економічні проблеми в самій економіці.

Визначальним напрямком економічної думки XV – XVII ст. став меркантилізм (від іт. *mercante* – купець). Мета суспільної системи, на думку меркантилістів, полягає у збагаченні держави й населення. Але оскільки найбільш очевидним втіленням багатства були гроші у

вигляді благородних металів, основне завдання держави полягало в тому, щоб суспільство мало в надлишку запаси золота й срібла. Цього можна було досягти лише в тому випадку, якби державна влада стала активно сприяти реалізації цієї мети, всебічно регулюючи економічне життя і захищаючи торгівлю. Держава в галузі економіки повинна проводити певну політику. Невипадково меркантиліст Антуан Монкретьєн 1615 р. уперше запровадив новий термін "політична економія", давши ім'я науці про способи збільшення суспільного багатства. В епоху становлення ринкової господарської системи подібні погляди набули поширення в багатьох країнах Європи. Так, в Англії видатними прихильниками цього напрямку були У. Стаффорд і Т. Ман, у Франції – А. Монкретьєн і Ж. Кольбер, в Іспанії – Г. Скаруффі й А. Серра, у Росії – А.Л. Ордин-Нащекін та І.Т. Посошков.

Французька економічна думка XVIII ст. представлена школою фізіократів. Термін "фізіократія" походить від грецьких слів і означає "влада природи". Найбільш яскравими представниками цієї школи є Ф. Кене й А. Тюрго.

Фізіократи перенесли основний акцент дослідження (на відміну від меркантилістів) безпосередньо на виробництво. Сам термін "відтворення" був уперше використаний Ф. Кене, досягненням якого було створення "Економічної таблиці". У ній автор визначає ідею процесу відтворення та реалізації як безперервного процесу за умови існування певних економічних пропорцій у рамках сформованої ним класової стратифікації суспільства, а саме між класами виробників, власників і так званим марним класом, до якого належать ремісники. Ідеї Ф. Кене в XX ст. стали однією з теоретичних основ формування міжгалузевих балансів, які дають можливість проаналізувати виробництво та розподіл сукупного суспільного продукту.

Французький економіст А. Тюрго продовжував розвиток фізіократичної школи. Він сформулював розуміння фізіократами виробництва чистого продукту як результату особливої продуктивності праці, зайнятого в землеробстві. В його теорії розкриваються проблеми цін, вартості, і їх трактування дозволяє зробити висновок про створення основ майбутньої теорії корисності.

Найвизначнішими представниками англійської класичної школи в XVIII – на початку XIX ст. були А. Сміт і Д. Рікардо.

Проведений А. Смітом аналіз природи людини, взаємодії та взаємозв'язків людини й суспільства було покладено в основу формування поняття "економічна людина". А. Сміт вважав, що основним стимулом економічної активності людини є особистий інтерес.

Порядок вільного прояву та ефективного задоволення економічного інтересу, а також стихійного функціонування об'єктивних економічних законів називається, на думку А. Сміта, природним порядком.

Основою економічного навчання А. Сміта був принцип вільної конкуренції. Тільки при вільному пересуванні капіталу, товару, грошей і людей ресурси суспільства можуть використовуватися оптимально.

Другим найвизначнішим представником англійської класичної школи став Д. Рікардо. Визначальною рисою його наукової системи стало визнання закону вартості фундаментальним, на основі якого вибудовується в єдину систему теорія політичної економії. Д. Рікардо у своїй концепції розподілу вважав сферу виробництва джерелом вартості й доходів. Капіталізм, на його думку, є абсолютно раціональною системою виробництва, а норма прибутку – стимулом капіталістичної економіки.

Із критикою економічного механізму капіталістичного суспільства у ХІХ ст. виступив швейцарський економіст Ш. Сімонді. У його трактуванні політична економія покликана бути наукою вдосконалення соціального механізму заради щастя людини.

Ідею створення майбутнього суспільства висунули соціалісти-утопісти Анрі Клод, Сен-Сімон, Шарль Фур'є (Франція) та Роберт Оуен (Великобританія). Вони критикували капіталістичну систему, вважаючи її минущою. Соціалісти-утопісти виступили з вимогою нової організації виробництва, розподілу та споживання. Суспільну систему, покликану замінити існуючу, Сен-Сімон назвав індустріалізмом, Ш. Фур'є – гармонією, Р. Оуен – комунізмом. Теоретики суспільства майбутнього виходили з необхідності зникнення приватної власності, ліквідації протилежності між розумовою та фізичною працею, встановлення, на їхню думку, справедливої соціальної системи. Однак вони були проти політичної боротьби та революцій, вважаючи, що суспільство, яке ними проектується, можна створити шляхом поширення ідей соціальної справедливості. Ця ідея, незважаючи на її привабливість, не була достатньо аргументована насамперед економічно й не витримала серйозної наукової критики.

Більш глибоке її обґрунтування пов'язане з виникненням марксизму. Карл Маркс і Фрідріх Енгельс у ХІХ ст. створили теоретичну концепцію, яка одержала загальну назву "марксизм". Економічне вчення К. Маркса ґрунтувалося на тому, що продуктивні сили, якими розпоряджається суспільство, прогресуючи у своєму розвитку, набувають все більш суспільного характеру, тобто можуть бути раціонально використані лише при колективній організації праці

й виробництва. Цей процес усупільнення відбувається в суперечності із приватною формою привласнення умов і результатів виробництва. Основне протиріччя проявляється насамперед як антагонізм основних класів суспільства – капіталістів і найманих робітників. Їхні відносини складаються на основі існуючої в даному суспільстві загальної форми економічного зв'язку на базі товарного обміну. Продаючи капіталістові робочу силу та одержуючи замість неї вартісний еквівалент – заробітну плату, робітник створює своєю працею вартість більшу, ніж та, яка втілюється у вартості його робочої сили. Цю додану вартість безкоштовно привласнює власник засобів виробництва, який частково використовує її на особисте споживання, а частково – на розширення виробництва, створюючи тим самим умови для розширеного відтворення відносин експлуатації. В остаточному підсумку це призводить до поляризації соціальних сил, при якій, по-перше, концентруються багатство на одному полюсі й убогість – на іншому, і, по-друге, у процесі нагромадження багатства відносно знижується частка капіталу, яка затрачується на робочу силу і є джерелом доданої вартості, що, в свою чергу, породжує тенденцію до зниження норми прибутку.

Обидва наслідки відображають історичну обмеженість капіталістичного способу виробництва, породжують соціальні та економічні конфлікти, які призводять до соціальної революції, що відкриває шлях соціалістичному способу організації виробництва й поширення.

Погляди К. Маркса, поширюючись, сприяли формуванню двох основних напрямів: реформістського та радикального. Представники реформістського напрямку, зберігаючи прихильність соціалістичній ідеї та поділяючи ряд теоретичних положень, висунутих К. Марксом, не погоджувалися, проте, з деякими його висновками й вважали за необхідне коректувати його теорію відповідно до мінливої ситуації в розвитку самого капіталізму, а головне – рух до соціалізму бачили в поступовому, еволюційному перетворенні капіталістичних відносин та інститутів. Представники другого напрямку наполягали на непорушності постулатів марксистської теорії й головний шлях її практичного втілення бачили в революційному руйнуванні капіталістичних порядків і насадженні нових, соціалістичних. Визначним прихильником цього напрямку був В. Ленін, який на практиці втілював ці ідеї в Росії.

Одним з фундаментальних принципів економічної теорії виявилось положення про те, що функціонування економічної системи є можливим лише при досягненні рівноваги між його

складовими елементами. Це положення, уперше сформульоване класичною школою, витримало випробування часом і стало загально визнаною основою економічного життя, а різні школи й напрямки в економічній науці відрізнялися лише пропонованими способами досягнення даної рівноваги. Зокрема, класики вважали, що рівновага досягається в процесі обміну на основі витрат на виробництво товарів і послуг. Однак такий підхід не міг обґрунтувати необхідність повернення системи в рівноважний стан. Більше того, саме з позиції трудової теорії вартості К. Маркс обґрунтував неминучість розбалансування системи, її краху й пошуку рівноважної на іншій (нетоварній) основі.

Головна проблема, яка перебуває в центрі уваги представників неокласичної школи в особі А. Маршалла (1842 – 1924 рр.) і А. Пігу (1877 – 1939 рр.), – задоволення потреб людини. Визначаючи цілі економічної науки, неокласики говорили про вплив різних факторів на економічний добробут. На перший план ними висувалися споживча вартість (корисність) благ (товарів і послуг) і попит на ці блага з боку споживачів. Представники неокласиків виходили з того, що економічні закони однакові для будь-якого суспільства, як для індивідуального господарства, так і для сучасних, досить складних економічних систем.

А. Маршалл розробив концепцію, що стала компромісною між різними напрямками економічної науки й, зокрема, теоріями вартості. Його підхід до трактування ціни і проблеми ціноутворення спирається як на теорію виробничих витрат, так і на положення австрійської школи граничної корисності. Корисність – це здатність задовольняти певні потреби індивідуума.

Завдання виявлення переваг споживачів шляхом порівняння корисності (споживчих вартостей) поставили перед собою економісти австрійської школи: Карл Менгер (1840 – 1921 рр.), Євген Бембаверк (1851 – 1914 рр.) та ін. Вони дійшли висновку, що споживчий вибір залежить від ступеня значущості блага, яке здобувається для певного індивідуума, рівня насиченості та кількості цих благ, можливості їх відтворення. Під граничною корисністю прийнято розуміти зміну загальної корисності при зміні споживання того чи іншого блага.

У ринковій економіці ціна повинна відповідати граничній корисності товару. Відповідно до виробленого неокласиками підходу ціна товару визначається двома факторами: граничною корисністю та витратами виробництва. Ціна, яку покупець згоден сплатити за товар, обумовлена ступенем його корисності; ціна, яку призначає продавець, має у своїй основі витрати виробництва. Ціни формуються під час

своєрідного компромісу між покупцями й продавцями як гранично допустимі з боку попиту та пропозиції.

Прихильники ідей неокласичного синтезу Джон Хікс (1904 – 1989 рр.), Пол Самуельсон (1915 – 2009 рр.) не перебільшували регулюючі можливості ринку. Вони вважали, що в міру ускладнення економічних взаємозв'язків і відносин необхідно вдосконалювати й активно використовувати різні методи державного регулювання. Прихильники школи неокласиків широко використовують методи макроаналізу. Якщо А. Маршалл розглядав, головним чином, часткову рівновагу на ринку товарів, то в центрі уваги сучасних теоретиків – проблема загальної рівноваги з урахуванням усієї маси товарів і цін на фактори виробництва.

З критикою гіпотези "раціональної", "економічної" людини, що піклується завжди тільки про максимальну вигоду, виступали представники інституціоналістського напрямку. До них належать Т. Веблен (1857 – 1929 рр.), Дж. Гелбрейт (1908 – 2006 рр.), Я. Тін-берген (1920 р.). На їхню думку, неокласики малюють занадто спрощену й, деякою мірою, перекручену картину дійсності. Інституціоналізм має свої відмінні риси. По-перше, інституціоналісти дуже широко трактують предмет економічної теорії. На їхню думку, економічна наука не повинна займатися суто економічними відносинами. Важливо врахувати весь комплекс умов і факторів, що впливають на господарське життя, – правових, соціальних, психологічних, політичних. Правила державного управління становлять більший інтерес, ніж механізм ринкових цін. По-друге, слід вивчати не тільки функціонування, але й розвиток, трансформації капіталістичного суспільства. Ринок, вважають вони, аж ніяк не нейтральний і не універсальний механізм розподілу ресурсів. Саморегулюючий ринок стає мішенню для збагачення й підтримки великих підприємств. Спираючись на міцність держави, монополізовані галузі виробляють свою продукцію з величезним надлишком й нав'язують її споживачеві. Визначальну роль тепер відіграє не споживач, а виробник, техноструктура. По-третє, слід відмовитися від аналізу економічних відносин з позиції так званої "економічної" людини. Потрібні не розрізнені дії окремих членів суспільства, а організація. Державі необхідно взяти під свою опіку екологію, освіту, медицину.

Представників інституціоналізму цікавлять дві основні проблеми: економічна влада та контроль над нею. В основі еволюції людського суспільства лежать зміни в техніці виробництва. Відповідно до цього інституціоналісти розробили різні концепції історичної трансформації

суспільства – індустріального, постіндустріального, інформаційного й технологічного.

Одна з найбільш відомих і визнаних шкіл економічної теорії, що запропонувала свої рецепти регулювання економіки, нерозривно пов'язана з ім'ям і роботами англійського економіста Дж. Кейнса (1883 – 1946 рр.). У 30-х роках ним була опублікована "Загальна теорія зайнятості, відсотка й грошей", у якій пропонувалася концепція виходу із глибокої кризи й створення умов для виробництва й подолання масового безробіття. Суть запропонованої Кейнсом концепції полягає в тому, що, по-перше, її називають теорією ефективного попиту, оскільки вона спрямована на методи активізації та стимулювання сукупного попиту й тим самим впливу на розширення виробництва і пропозиції. По-друге, ця теорія надає вирішального значення інвестиціям. По-третє, відповідно до цієї теорії держава може впливати на інвестиції за допомогою регулювання рівня відсотка. Дж. Кейнс не вірив у саморегулюючий ринковий механізм і вважав, що для забезпечення нормального зростання економіки й досягнення економічної рівноваги необхідним є втручання держави. Сама ринкова економіка "вилікувати" себе не може.

Послідовники Дж. Кейнса (неокейнсіанці) доповнили його рекомендації. Ними була створена теорія регулювання економіки в різних кон'юнктурних умовах (попиту та пропозиції). Розроблено положення про регулювання економіки через держбюджет з використанням стабілізаторів, покликаних певною мірою автоматично реагувати на циклічні коливання, пом'якшити їхній стабілізаційний ефект через виплати по соціальному страхуванню, допомог.

Із другої половини 70-х – на початку 80-х рр. ХХ ст. відбувався інтенсивний пошук нових підходів до регулювання економіки. Якщо при розробленні теорії Кейнса центральним питанням було безробіття, то потім ситуація змінилася. Головною стала проблема інфляції при одночасному зниженні виробництва. Ця ситуація одержала назву стагфляції. Кейнсіанські рекомендації збільшення бюджетних видатків і тим самим проведення політики дефіцитного регулювання в умовах, що змінилися, виявилися непридатними. Почалися переоцінка цінностей і пошук нових рецептів.

У процесі розроблення нової концепції та перегляду економічної політики найбільш впливовими були рекомендації монетаристів (з англ. monetary – грошовий, валютний). Теорія монетаризму була створена американським економістом М. Фрідменом (1912 – 2006 рр.).

Позитивний внесок монетаризму в економічну теорію, насамперед у теорію грошей, полягає в докладному дослідженні механізму зворотного впливу грошового обігу на товарний, монетарних інструментів і монетарної політики – на розвиток економіки в цілому. Монетаристські концепції є основою кредитно-грошової політики як найважливішого методу державного регулювання.

Відповідно до поглядів монетаристів гроші є головною сферою, що визначає рух і розвиток виробництва. Попит на гроші має постійну тенденцію до зростання, і, щоб забезпечити відповідність між грошовим попитом і пропозицією грошей, необхідне поступове збільшення грошей в обігу. Державне втручання повинне обмежуватися регулюванням грошового обігу.

Як і монетаристи, прихильники школи економіки пропозиції виступають за ліберальні способи управління економікою. Вони критикують методи прямого, безпосереднього регулювання з боку держави. Представники цієї школи вважають, що збільшення податків призводить до зростання витрат і цін, тобто, в остаточному підсумку, перекладається на споживачів. Підвищення податків – поштовх до "інфляції витрат". Високі податки стримують інвестування, вкладення коштів у нові техніку й технології, в удосконалювання виробництва.

Прихильники школи економіки пропозиції також виступають за скорочення податків з метою стимулювання інвестицій. Зі зниженням податків збільшуються доходи й заощадження підприємців, зростають нагромадження й інвестиції. Для одержувачів заробітної плати зі зниженням податків збільшується привабливість додаткової роботи й додаткових заробітків, зростають стимули до роботи, збільшується пропозиція робочої сили.

Прихильники неоліберального напрямку в економічній науці й практиці господарювання відстоюють принцип саморегулювання. Сучасні представники економічного лібералізму дотримуються двох традиційних положень: по-перше, вони виходять із того, що ринок як найбільш ефективна система господарювання створює найкращі умови для економічного зростання; по-друге, відстоюють пріоритетне значення волі суб'єктів в економічній діяльності. Держава повинна забезпечувати умови для конкуренції й здійснювати контроль там, де відсутні ці умови.

До неоліберального напрямку належать три школи: чиказька (М. Фрідмен), лондонська (Фрідріх фон Хайек), фрайбургська (В. Ойкен, Л. Ерхард).

1.2. Продуктивні сили і виробничі відносини

Щоб жити й розвиватися, люди повинні мати їжу, одяг, взуття, житло та інші матеріальні блага й послуги. Ці блага необхідно виробляти. Процес виробництва життєвих благ потребує наявності робочої сили, предметів і засобів праці.

Робоча сила – це здатність людини до праці, сукупність її фізичних і розумових здібностей, які використовуються в процесі виробництва життєвих благ (споживної вартості). Споживанням робочої сили є праця.

Праця – виняткове надбання людини. На відміну від інстинктивних дій мурахи, бджоли та інших тварин і комах це усвідомлена й доцільна діяльність людей, спрямована на виробництво життєвих благ. Перш ніж будувати будинок, людина повинна мати його проект.

Предмети праці – це все те, на що спрямовано людську працю: ґрунт, що обробляє хлібороб; пряжа, з якої виробляють тканини; метал, що піддається обробленню на машинобудівному заводі.

Засоби праці – це річ або комплекс речей, за допомогою яких впливають на предмети праці. Серед них вирішальну роль відіграють знаряддя праці. У сучасному виробництві до них належать машини, устаткування, інструменти, прилади. Виготовлення й застосування знарядь праці становлять найважливішу відмінність людської праці. У широкому розумінні до засобів праці відносять всі матеріальні умови праці (виробничі будівлі, дороги, трубопроводи й т.д.) і природні умови (землю, повітря, воду).

Предмети і засоби праці в сукупності становлять засоби виробництва.

Робоча сила являє собою особистий фактор, а засоби виробництва – речовинний фактор виробництва. Найактивнішим елементом процесу виробництва є особистий фактор. Без нього навіть найновіша техніка залишається купою мертвих речей. Але активну й вирішальну роль особистого фактора не треба абсолютизувати. У відомих межах фактори виробництва взаємозалежні й взаємозамінні. Механізація й автоматизація виробництва означають все більшу заміну живої праці упередметненими засобами виробництва.

З розвитком суспільного виробництва ускладнюються та збагачуються фактори виробництва. Сьогодні в умовах науково-технічної революції підсилюється роль енергії як самостійного засобу

праці. У його складі виділився як самостійна ланка керівний пристрій ("електронний мозок").

Не менш важливим ресурсом і фактором виробництва стала інформація. Процеси одержання, передачі, зберігання й використання інформації, створення й упровадження інформаційної техніки й технології в усі сфери громадського життя утворюють самостійну галузь науково-технічної діяльності – інформатику.

Предмети праці збагатилися синтетичними матеріалами (пластмаси, волокна), композитами (металосклокераміка, оптичне волокно) та ін.

Особисті й речовинні фактори виробництва у своїй сукупності становлять продуктивні сили суспільства. Люди, що працюють, – головна й найбільш активна продуктивна сила. В умовах НТР усе більш важливою продуктивною силою стають науковці. Поряд з ученими, інженерно-технічними працівниками, робітниками, селянами, фермерами до продуктивних працівників належать підприємці та керівники, чий внесок у створення матеріального й духовного багатства все більш зростає.

Суспільне виробництво не можна подавати у вигляді механічного поєднання речовинних і особистих факторів виробництва. Вони утворюють складну систему взаємодії. У будь-якій системі виникає ефект взаємопроникнення її елементів, який пов'язаний з технологією й організацією виробництва.

Оскільки виробництво має суспільний характер, у процесі виробництва між людьми виникають певні відносини й зв'язки, тобто виробничі відносини. Вони підрозділяються на організаційно-економічні й соціально-економічні. Організаційно-економічні відносини виникають під час організації виробництва. До них належать поділ праці, її спеціалізація й кооперування, концентрація й комбінування виробництва.

Соціально-економічні відносини являють собою певні зв'язки й відносини, в які незалежно від волі й свідомості вступають люди в процесі матеріального виробництва й на які спираються різні типи економічних систем.

На певній стадії розвитку продуктивні сили й виробничі відносини, що відповідають їм, в сукупності утворюють способи виробництва. При цьому продуктивні сили являють собою зміст суспільного виробництва, а виробничі відносини – його суспільну форму. В історії людства відомо п'ять способів виробництва: первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і комуністичний. Спосіб виробництва вважається базисом, на якому

ґрунтується властива певній системі організація політичних, правових, ідеологічних, національних та інших суспільних відносин та інститутів, що становлять у сукупності надбудову суспільства. Сьогодні пропонуються й інші варіанти періодизації розвитку суспільства.

1.3. Економічні категорії і економічні закони

Під час вивчення економічних відносин формуються логічні поняття, категорії. Економічні категорії являють собою теоретичне вираження реально існуючих суспільно-виробничих відносин людей; вони об'єктивні, оскільки фокусують певні сторони, властивості матеріальних виробничих відносин. Будучи продуктом певних історичних умов виробництва, економічні категорії змінюються в міру розвитку виробничих відносин, перебувають в органічному зв'язку й взаємодії, становлять певну систему, у якій відображаються виробничі відносини конкретного суспільного ладу.

Більш складним ступенем пізнання є проникнення в суть властивих виробничим відносинам економічних законів, що становить головне завдання економічної теорії. Економічні закони – це внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між основними протилежними сторонами, якостями, властивостями розвитку економічних явищ і процесів. Знання економічних законів дає уявлення про напрямки розвитку явищ та їхніх можливих наслідків. Закони діють як тенденції, визначаючи основну лінію розвитку, але аж ніяк не фатальну неминучість здійснення тієї або іншої події в кожний конкретний момент. Наявність економічної закономірності дозволяє лише говорити про те, що при дотриманні деяких умов можна очікувати, що члени соціальної групи будуть діяти певним чином.

Особливістю економічних законів є ще й те, що це соціальні закони, тобто вони регулюють відносини, де взаємодіють люди (окремі особистості, соціальні групи, суспільства). Ці економічні суб'єкти опановують свідомість, волю, керуються у своїй поведінці певними мотивами, що складаються в економічні інтереси. Тому економічна закономірність реалізується через людську поведінку. Дбаючи лише про свої інтереси, люди працюють, приймають ті або інші рішення, й через ці їхні дії відбувається економічна закономірність.

Кожному типу виробничих відносин відповідає певний тип економічних законів, який відображає суть цих відносин, що

регулюють виробництво, розподіл, обмін і споживання життєвих благ на певному етапі суспільного розвитку.

Економічні закони поділяються на специфічні, загальні й особливі. Специфічні економічні закони – це закони конкретних суспільних форм виробництва, розподілу, обміну й споживання. Вони виражають суть історично визначених виробничих відносин, що виникли на основі тих або інших форм власності на засоби виробництва лише при певному суспільному ладі. Наприклад, закон доданої вартості існує при капіталізмі. До загальних економічних законів належать закони, властиві не одному, а всім без винятку способам виробництва. Вони виражають нерівномірність розвитку суспільного виробництва, об'єктивні основи його ефективності. Серед загальних економічних законів слід виділити закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил, який діє у будь-якій системі. Особливі економічні закони виражають такі аспекти виробничих відносин, що породжуються певним рівнем розвитку продуктивних сил, які властиві декільком способам виробництва. До них належать, наприклад, закони товарного виробництва, закони економічного зростання на інтенсивній основі.

Економічні закони не можна змішувати з юридичними законами, які встановлюються державою й можуть бути скасовані або змінені з волі людей.

Економічні закони діють не ізольовано, а в цілісній системі, органічному зв'язку й взаємозалежності, оскільки в такому зв'язку перебувають і різні сторони виробничих відносин, які відображаються в цих законах.

Вивчення економічних законів дає можливість людині, суспільству розкрити закономірний зв'язок явищ і процесів, використовувати їх у своїх інтересах.

1.4. Предмет економічної теорії

У вітчизняній і світовій економічній літературі предмет економічної теорії визначається неоднозначно. Одні економісти характеризують економічну теорію як суспільну науку, що вивчає багатство. Інші – вважають, що економічна теорія вивчає не багатство, а попит й пропозицію. Треті – стверджують, що економічна теорія – це наука про те, як людство виконує свої завдання в області виробництва й споживання. Однак найбільш прийнятним формулюванням, що відображає суть предмета економічної теорії, може бути таке: економічна теорія – це наука, що вивчає

закономірності розвитку суспільного виробництва й обґрунтування вибору суб'єктами господарювання способів оптимального використання обмежених ресурсів з метою задоволення зростаючих потреб індивідів і суспільства.

Основна проблема, яка при цьому виникає, полягає в тому, що матеріальні й духовні потреби суспільства практично безмежні, а ресурси, за допомогою яких вони можуть бути задоволені, обмежені (дефіцитні). Земля, корисні копалини, устаткування, робоча сила – все це обмежено, тобто є в якихось кінцевих розмірах. Під обмеженістю слід розуміти не тільки можливість абсолютного вичерпання якого-небудь ресурсу, але й просто його кількісну визначеність, тобто наявність відомої його величини в певний момент і в певному місці.

Дефіцитність ресурсів обумовлює й обмеженість випуску кінцевої продукції. Отже, суспільство не може споживати стільки, скільки хоче. Воно постійно стикається з необхідністю у виборі, який продукт і в якій кількості слід виробляти. При повному використанні наявних ресурсів збільшення випуску одного продукту можливе лише за рахунок скорочення виробництва будь-якого іншого. Потрібно пожертвувати одним продуктом, щоб мати можливість одержати більше іншого. Здійснюючи цей вибір, суспільство вирішує також проблему переваги зростання поточного споживання, збільшення його в майбутньому або навпаки.

Стикаючись із цими проблемами, суспільство постійно повинно вирішувати, що, як і скільки виробляти і як розподіляти зароблене, щоб максимально задовольнити потреби.

Щоб виконати поставлене завдання, економічна теорія повинна не просто реєструвати наявність будь-яких господарських явищ і фактів, а систематизувати, аналізувати й узагальнювати їх. При цьому в першу чергу необхідно встановити наявність зв'язків між явищами, їх взаємозалежність. Важливо визначити характер економічних взаємозв'язків, оскільки це безпосередньо впливає на правильність оцінювання ситуації. Найбільш глибокими та істотними є причинно-наслідкові зв'язки, коли одне явище стає причиною виникнення іншого. Виявлення та пізнання цього типу зв'язків – одне з найважливіших завдань економічної теорії.

Економічній теорії властиві такі функції:

- пізнавальна – глибоке та всебічне вивчення виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг протягом всієї історії розвитку суспільства, розкриття законів і тенденцій суспільного прогресу;

- критична – з'ясування переваг і недоліків різних способів виробництва;
- методологічна – теоретичний фундамент комплексу економічних наук (економіка промисловості, фінанси, грошовий обіг, економічна статистика й ін.);
- прогностична – наукове прогнозування, виявлення перспектив суспільного розвитку;
- прагматична – розроблення принципів і методів раціонального господарювання, наукове обґрунтування економічної політики держави.

Економічна теорія поділяється на частини з урахуванням двох головних критеріїв. Перший – це розподіл розглядуваних предметів за масштабом (макро- і мікроекономічна теорії), другий – це розподіл, оснований на розгляді суті питання (позитивна й нормативна теорії).

Макроекономічна теорія вивчає предмет у масштабі народного господарства в цілому (державний бюджет, оподаткування, безробіття й т.д.), тобто вона вивчає не "дерево", а "ліс".

Предметом вивчення мікроекономічної теорії є окремі ланки народного господарства (ціна конкретного продукту, кількість робітників, зайнятих в одній фірмі, видатки певної фірми й т.д.), тобто вона вивчає не "ліс", а "дерева". Мікроекономічний аналіз необхідний для того, щоб побачити із близької відстані деякі специфічні компоненти економічної системи.

Макроекономічна й мікроекономічна теорії перебувають у тісному взаємозв'язку й взаємозалежності.

Позитивна економічна теорія розглядає факти (уже відібрані й ті, які стали теорією) і вільна від об'єктивних оцінок і суджень. Позитивна економічна теорія досліджує фактичний стан економіки. Отже, це об'єктивна економічна теорія.

Нормативна економічна теорія являє собою оцінні судження. Вона визначає, якою має бути економіка або яку конкретну політичну акцію слід рекомендувати, ґрунтуючись на певній економічній теорії або економічних відносинах, а також які конкретні явища або аспекти економіки є бажаними або небажаними. Оцінні судження або нормативні твердження виникають при обґрунтуванні економічної політики, що спирається на економічні принципи.

1.5. Метод економічного аналізу

В економічній теорії, як і будь-якій науці, для дослідження предмета, використовуються певні наукові методи. Метод у перекладі

із грецької – шлях дослідження. У філософському розумінні він означає засоби пізнання як сукупність загальних або спеціальних принципів, прийомів або засобів дослідження, які дають можливість проникнути в суть економічного життя.

Основним методом дослідження є метод матеріалістичної діалектики. За допомогою цього методу розглядається кожне явище в постійній зміні, розвитку внутрішніх протиріч незалежно від свідомості й волі людей. Стосовно економічного життя суспільства це означає виділення виробничих відносин із системи суспільних відносин як основних і визначальних. Завдяки цьому можна розглядати суспільство як постійно розвинутий живий організм, як закономірний процес. В економічній теорії використовуються конкретні методи: наукова абстракція, аналіз і синтез, індукція і дедукція, співвідношення логічного й історичного, практика.

Метод наукової абстракції дає можливість, відхиляючись від другорядних рис і випадків, за суто зовнішніми ознаками явищ пізнати їхню суть. Таке відхилення не означає відрив від дійсності, воно забезпечує проникнення в суть явищ, спрямовуючи шлях пізнання від вивчення явища до дослідження глибинних процесів їхньої суті. Розкриття суті цих явищ дає можливість пізнати збагачене цими знаннями конкретне, форму прояву його суті. Такий спосіб дослідження характеризує перехід від абстрактного до конкретного.

Важливими засобами діалектичного абстрагування є аналіз і синтез, що перебувають у діалектичній єдності й розкривають сходження від простого до складного в економічних явищах і процесах. Аналіз – це розчленовування досліджуваного явища на складові частини в процесі руху пізнання від конкретного до абстрактного, при якому розкривається суть явища. Синтез – це об'єднання проаналізованих частин у єдине ціле в процесі руху пізнання від абстрактного до конкретного, при якому досліджують взаємозв'язок усіх сторін явища як одного цілого.

При економічному аналізі думка спочатку рухається від поверхні явища до глибинних його процесів, після чого відбувається зворотний процес, збагачений цими знаннями: від суті явища – до форми його прояву.

Економічний процес можна вивчати як від теорії до фактів, так і від фактів до теорії, тобто використовувати при цьому дедуктивний та індуктивний методи. Під індукцією розуміється виділення принципів з фактів, тобто процес нагромадження фактів, які потім систематизуються й аналізуються, щоб можна було вивести загальне.

Іншими словами, під індукцією слід розуміти рух від фактів до теорії, від часткового до загального.

При дедуктивному методі мається на увазі рух гіпотез, які потім зіставляються з фактами. Отримані на основі цього методу узагальнення корисні не тільки для пояснення економічної поведінки, але й для вироблення економічної політики.

Важливе місце в дослідженні виробничих відносин посідає єдність історичного й логічного підходів. Логічні дослідження виробничих відносин у цілому відображають історичний процес розвитку. Разом з тим вони не завжди збігаються з історичним процесом, тому що з його допомогою досліджують тільки істотні, внутрішньо необхідні, а не всі елементи даної системи виробничих відносин.

Критерієм наукового пізнання є суспільна практика. Певну роль у пізнанні виробничих відносин відіграє експеримент, який широко застосовується для перевірки методів управління окремими підприємствами, об'єднаннями, асоціаціями. Але на відміну від природничих наук в економіці досить складно застосовувати експеримент, оскільки в масштабах суспільства практично неможливо створити штучні умови, які змінюються. Крім того, непередбачуваність поведінки економічних суб'єктів під час експерименту може досить істотно вплинути на результат.

Економічна теорія досліджує якісні особливості виробничих відносин у поєднанні з їх кількісними характеристиками, тобто на основі органічного взаємозв'язку кількісного і якісного аналізу. Якісна характеристика розкриває специфіку певного типу виробничих відносин, показує, чим вони відрізняються від іншого типу відносин. За допомогою кількісного аналізу визначають подальший процес пізнання якості на основі виявлення кількісних зв'язків, співвідношень, тобто розкриття особливостей структури виробничих відносин.

При дослідженні економічної теорії як допоміжні засоби наукового аналізу використовуються математичні методи. Особливо перспективним є застосування сучасної електронно-обчислювальної техніки – потужних засобів аналізу масових, типових явищ економічного розвитку. За допомогою кількісного аналізу поглиблюють, деталізують характеристику економічних процесів, створюють умови для кращого обліку можливостей, закладених в економічних відносинах.

Однак було б неправильним абсолютизувати кількісний метод аналізу економічних явищ, відриваючи його від якісного, підмінюючи один іншим, або на основі математичних закономірностей виводити

закони й категорії. Математичний метод лише додатковий засіб пізнання закономірностей економічного розвитку.

1.6. Єдність економічної теорії й господарської практики

Авторитет економічної теорії повністю залежить від її органічного зв'язку з господарською практикою. В процесі пізнання економічної дійсності економічна теорія набуває певних наукових результатів і висновків. Вищим критерієм істинності економічної теорії є економічна практика. Тільки в порівнянні з нею можна встановити, якою мірою теоретичні положення відповідають дійсності. Як критерій істини практика дає можливість:

- виявити, які висновки застаріли й мають потребу в уточненні;
- відкрити широкий простір для творчого розвитку економічної теорії;
- звільнити теоретичні дослідження від догматизму.

Економічна теорія впливає на господарську практику через розроблення рекомендацій в області розвитку макроекономіки країни й світового господарства шляхом впливу на розвиток галузевих наук.

На істинність перевіряються ті конкретні висновки економічної теорії, які розкривають механізм і форми прояву економічних законів і інтересів людей.

Особливу роль у перевірці на істинність висновків економічної теорії відіграють економічні експерименти. Необхідність їх постановки пов'язана з тим, що при підготовці реформи доцільно спочатку перевірити ефективність заходів на окремій групі підприємств або галузей. Аналіз підсумків експерименту дозволяє зробити висновок про доцільність проведення певного заходу у всій макроекономіці. При цьому можна вчасно виявити та усунути помічені помилки й недоліки в практичних рекомендаціях.

Експерименту повинна передувати всебічна теоретична робота, що визначала б об'єктивну необхідність змін у макроекономіці, межі й напрямки, шляхи й методи здійснення цих змін.

Використання фактичного матеріалу, включаючи статистичні й звітні дані, матеріали спостережень і обстежень, дає можливість розкрити суть нових економічних явищ, установити закономірності суспільного розвитку.

До конкретних соціально-економічних досліджень і відбору фактів для наступних теоретичних узагальнень мають бути поставлені такі наукові вимоги:

- необхідність відбору фактів, що належать до досліджуваного класу явищ громадського життя;
- необхідність вивчення всіх факторів про економічне явище, яке аналізується;
- визначення ступеня типовості фактів;
 - застосування критеріїв порівнянності й повторюваності, що дозволяє виділити закономірні економічні зв'язки на відміну від випадкових, що мають тимчасовий характер; ігнорування критерію повторюваності може призвести до того, що явища, які породжуються причинами тимчасового порядку, будуть зведені в ранг економічної закономірності (при вивченні економічних явищ);
- необхідність проведення попередньої класифікації явищ за різними якісними і кількісними параметрами (при вивченні первинного фактичного матеріалу).

Пізнання економічної дійсності починається із практики, з вивчення тих або інших конкретних відносин і завершується практикою, що підтверджує або заперечує відповідність наукових узагальнень реальній дійсності.

Глава 2. ТОВАРНА ОРГАНІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА – ОСНОВА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ. ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ Й ГРОШЕЙ

2.1. Натуральне й товарне господарства

Натуральне господарство є найстародавнішою формою організації виробничо-господарської діяльності. Цей тип господарства характеризується тим, що продукт створюється для особистого споживання виробника. Споживачем може бути і безпосередній виробник продукту, й інші люди, які є суб'єктами певної локальної господарської системи. У цьому випадку споживанню передують розподіл продукції. Найважливіша ознака натурального господарства – відсутність обміну продуктами.

Навчившись використовувати знаряддя праці для перетворення природного матеріалу, людина спочатку прагнула одержати ті продукти, які були потрібні безпосередньо їй. Але поступово, з удосконалюванням засобів виробництва й зростанням продуктивності праці (правда, в умовах натурального господарства ці процеси відбуваються дуже повільно), коло потреб людей розширювалося, і вони починали розуміти, що задовольнити всі потреби за рахунок

власної праці неможливо. Крім того, найчастіше підвищення продуктивності праці дозволяло одержувати більше, ніж могли спожити його виробники. З одного боку, усе більш явною ставала необхідність обміну, з іншого – з'являлася можливість проведення таких операцій. На зміну натуральному господарству поступово прийшло товарне, яке характеризується тим, що продукт виготовляється не для задоволення безпосередніх потреб виробника, а для продажу (який може бути й прямим обміном на інші продукти).

Для того щоб склалися відносини, характерні для товарного господарства, необхідним є виконання ряду важливих умов.

Обмін може розглядатися лише як обмін різними продуктами. Це означає, що виробники – суб'єкти відносин обміну – повинні спеціалізуватися на виготовленні якихось певних продуктів, які не виготовляються іншими виробниками, і водночас не продавати чогось, що потрібно для задоволення їхніх власних потреб. Перша умова трансформації натурального господарства в товарне – поглиблення суспільного поділу праці. Це обов'язкова умова виникнення товарного господарства, однак її виконання ще не означає, що натуральне господарство почне перетворюватися в товарне. Наприклад, у рамках первісного племені поділ праці, зрозуміло, мав місце, але люди не обмінювалися один з одним результатами своєї праці як товарами. Чому? Справа в тому, що при первіснообщинному ладі засоби виробництва були об'єктом загальної власності, тобто в рамках первісного племені не було економічного відокремлення виробників. Обов'язковою передумовою товарного господарства є формування відносин приватної власності на засоби виробництва, яка призводить до економічного відокремлення суб'єктів господарювання.

Поступово товарне господарство перетворювалося в пануючий економічний уклад, який значною мірою потиснув натуральну форму господарювання, її значення ставало все меншим. Цей процес мав об'єктивний характер, оскільки товарне господарство з економічної точки зору є більш ефективним порівняно з натуральним (зростання продуктивності праці за рахунок спеціалізації, конкуренція виробників і т. ін.). Потрібно також зазначити, що повне зникнення натурального господарства є неможливим, тому що у людей завжди будуть якісь особливі індивідуальні потреби, задовольнити які можна тільки за рахунок власної праці. Натуральне господарство в розвинених країнах у сучасних умовах відіграє роль допоміжного економічного укладу, а основним укладом є товарне господарство.

Залежно від характеру поєднання робочої сили із засобами

виробництва товарне господарство може бути двох типів:

- *просте*, основане на власній праці власника засобів виробництва, який не використовує найману робочу силу;
- *розвинуте*, що ведеться з використанням найманої праці.

2.2. Товар і його властивості

Головна відмінність товарного господарства від натурального полягає в тому, що продукт виробляється для передачі його іншим людям в обмін на інший продукт. Отже, товаром потрібно вважати продукт, призначений для обміну.

Усякий продукт має здатність задовольняти ту або іншу людську потребу, тобто має корисність. Наприклад, їжа вгамовує почуття голоду, одяг захищає від холоду й т. ін. Корисність речі обумовлена її фізичними, хімічними й іншими природними властивостями, а також властивостями, які одержав продукт унаслідок діяльності людини. Здатність продукту забезпечити задоволення потреб людей називають *споживною вартістю*.

Будь-який продукт має споживну вартість, але не кожний продукт є товаром. Оскільки товар повинен задовольняти потреби не самого виробника, а інших людей, то цю властивість товару потрібно визначати як *суспільну споживну вартість*. Товар – це продукт, який має задовольняти потреби суспільства.

Для того щоб стати товаром, продукт має бути обмінним, але не будь-який продукт можна обміняти на інші продукти або продати за гроші. Обов'язковою властивістю товару є його здатність обмінюватися в певних кількісних співвідношеннях на інші продукти. Ця властивість одержала назву мінової вартості товару. Наприклад, один кілограм м'яса можна обміняти на три кілограми цукру, одну тонну бензину – на чотири тонни зерна й т. д.

Тільки той продукт, що має і суспільну споживну вартість, і мінову, може стати товаром. Ці властивості товару не можуть виявитися окремо, вони обумовлюють одна одну. Водночас не можна не помітити, що названі властивості товару є якісно різнорідними. Очевидно, що праця, результатом якої є товар, теж неоднорідна, тому її потрібно аналізувати в різних аспектах. Економічна наука вирішує цю проблему, розглядаючи теорію двоїстого характеру праці, яка втілена в товарі. Ця теорія належить К. Марксу.

Під конкретною працею мають на увазі працю в певній формі, яка якісно відрізняє її від усіх інших видів праці. Виготовлення різних товарів припускає використання різних засобів виробництва,

виконання різних операцій. За цими ознаками праця товаровиробників, зайнятих виготовленням різних товарів, є різною. Наприклад, праця металурга відрізняється від праці хлібороба, праця водія таксі відрізняється від праці вчителя й т. ін. Результатом конкретної праці є споживна вартість товару. Різні види праці створюють різні споживні вартості.

Водночас є й щось таке, що властиве праці будь-якого товаровиробника. І металург, і хлібороб, і водій таксі, і вчитель, працюючи, витрачають енергію – мускульну, нервову, інтелектуальну й т. д. Праця товаровиробників, яка є витратою робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми, одержала назву абстрактної праці. Абстрактна праця – найважливіший фактор, що впливає на мінову вартість товарів. Кількісне порівняння якісно різних продуктів можливе, якщо вони втілюють щось загальне. Загальним є насамперед те, що всі продукти – це результат праці. Взагалі пропорції при обміні товарів залежать від того, яку кількість абстрактної праці витрачено тим або іншим товаровиробником, але це лише загальна постановка питання. Проблема виявлення й аналізу факторів, за якими визначають величину ринкової вартості товару, є дуже складною, багатоаспектною. Насамперед необхідно розглянути основні теоретичні концепції, що стосуються цієї проблеми.

2.3. Величина вартості товару. Теорії вартості

Найбільш відомими теоріями вартості є трудова теорія, теорія попиту та пропозиції, теорія факторів виробництва, теорія граничної корисності.

Однієї із заслуг представників класичної політичної економії є розробка так званої трудової теорії вартості. Якщо спробувати коротко сформулювати суть цієї теорії, то можна сказати таке: величина вартості товару визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. А. Сміт писав: "Праця є єдиним загальним, так само як і єдиним точним, мірилом вартості, або єдиною мірою, за допомогою якої ми можемо порівнювати між собою вартості різних товарів за всіх часів і у всіх місцях"[16].

А. Сміт і Д. Рікардо доводили, що споживна вартість не є мірилом мінової вартості. Однак вони зазначали, що товар може мати мінову вартість лише за умови наявності в нього споживної вартості.

Трудова теорія вартості посідає значне місце в економічних дослідженнях К. Маркса. Він увів положення про двоїстий характер праці, що створює товари, і вважав, що вартість є результатом

абстрактної (і тільки абстрактної) праці. К. Маркс заперечував зв'язок між величинами мінової й споживної вартості товару. Щоб переконатися в цьому, потрібно прочитати хоча б перший параграф першого розділу першого тому "Капіталу".

Звичайно, трудова теорія вартості заслуговує на увагу, і внесок її авторів у розвиток економічної науки незаперечний. Величина ринкової вартості товару, безумовно, залежить від того, скільки праці було витрачено на виробництво цього товару. Але може здатися, що товаровиробники зацікавлені витратити на виготовлення товару якнайбільше праці. Зрозуміло, таке припущення є абсурдним, і воно не має ніякого відношення до трудової теорії вартості, оскільки автори цієї теорії пояснили, що ринкова вартість визначається не фактичними індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці (СНВП). Необхідно розкрити суть категорії "суспільно необхідні витрати праці".

К. Маркс називав СНВП витрати праці при суспільно нормальних умовах виробництва, які він зводив, так би мовити, до "середніх" умов. Звідси випливає, що СНВП – це витрати більшості виробників певного товару. Основна частина товаровиробників, продаючи товар за ціною, в основі якої лежать СНВП, відшкодовує свої витрати. Водночас ті виробники, у яких витрати праці більші, ніж СНВП, банкрутують, а ті, у яких менші, – збагачуються. Але рішення про те, які саме витрати праці мають бути визнані як СНВП, приймає покупець товару, і воно насамперед залежить від ринкової кон'юнктури і співвідношення між попитом на товар і його пропозицією. У ситуації незбалансованості попиту та пропозиції положення про СНВП як витрати при "середніх" умовах виробництва не виконується. СНВП можуть бути визнані і як витрати при умовах, кращих, ніж "середні" (якщо товару пропонується занадто багато), і як витрати при гірших умовах (якщо попит на товари не вдоволено).

Крім того, викликає сумнів положення авторів трудової теорії вартості про те, що величина мінової вартості товару не залежить від величини його споживної вартості. Очевидним є те, що чим вищий ступінь задоволення потреби покупця, яке він одержує, споживаючи товар, тим легше переконати його погодитися з високою ціною товару.

Багато економістів як головний фактор, за яким визначається величина вартості товару, розглядають ринкову кон'юнктуру, а саме співвідношення між попитом на товари і їх пропозицією. Цей підхід був втілений у теорії попиту та пропозиції. Суть цієї теорії полягає в тому, що вартість і ціна товарів визначаються винятково коливаннями

попиту та пропозиції: у разі перевищення попиту над пропозицією ціна підвищується, у протилежному випадку – знижується. Автори теорії попиту та пропозиції заперечували трудову теорію вартості.

Теорію попиту та пропозиції розробив Г. Д. Маклеод, її математичну інтерпретацію дав М. Вальрас. Інші вчені – Ж. Б. Сей, А. Маршалл, П. Самуельсон – намагалися поєднати концепцію попиту та пропозиції з іншими теоріями, наприклад, з теорією граничної корисності (про яку мова буде йти далі), теорією витрат виробництва.

Зрозуміло, співвідношення між попитом на товар і його пропозицією впливає на рівень ринкової вартості цього товару. Водночас не можна розглядати цей фактор як єдиний, за яким визначається величина вартості. Теорія попиту та пропозиції в її класичному вигляді не дає відповідей на багато важливих запитань. Наприклад, вона не пояснює, чим визначається рівень ринкової вартості товару при збалансованості попиту та пропозиції на даному ринку або чому ціни на різні товари неоднакові в ситуації рівноваги на ринках цих товарів. Відповідно до цієї теорії ціни визначаються співвідношенням попиту та пропозиції, адже й ціна впливає на попит і пропозицію. Виходить, так би мовити, замкнуте коло.

Наступна теорія, яка заслуговує на увагу, – це теорія факторів виробництва, основна заслуга в розробленні якої належить французькому економістові Ж. Б. Сею.

Як фактори виробництва прихильники цієї теорії розглядають капітал (засоби виробництва), працю й землю. На їхню думку, кожний із цих факторів створює якусь частину вартості товару, а потім, після продажу товару, ці частини вартості у вигляді прибутку, заробітної плати й земельної ренти привласнюються власниками факторів виробництва. Таким чином, інтереси всіх учасників виробничого процесу враховуються, ніхто нікого не експлуатує.

Теорія факторів виробництва здається переконливою в тому плані, що, дійсно, доходи власників факторів виробництва залежать від кількості й продуктивності виробничих ресурсів, і це справедливо. Чим більше засобів виробництва використовується на підприємстві, чим вища їхня продуктивність, тим більше буде виготовлено товарів (тобто буде створена більша вартість), тим більший прибуток повинен одержувати підприємець; чим ефективніша праця, тим більшу заробітну плату повинен одержувати робітник; чим вища родючість землі, тим більшу ренту повинен мати землевласник.

Однак не слід розглядати речовинні фактори виробництва й особистий фактор як рівнозначні. Для виробництва товару потрібна наявність усіх факторів, але створюється вартість усе-таки живою

працею, що використовує засоби виробництва, вартість яких переноситься на товар.

Ще один підхід до проблеми факторів, за яким визначається величина ринкової вартості товару, було розкрито у роботах прихильників теорії граничної корисності. Найбільш помітний внесок у створення цієї теорії зробили представники так званої австрійської школи – К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер.

Суть цієї теорії в такому: ринкова вартість товару визначається його корисністю, а величина корисності залежить від того, наскільки потрібним вважається товар покупцеві. Суб'єктивна оцінка корисності – основа визначення величини вартості (цінності) блага. К. Менгер писав: "Цінність – це судження, яке суб'єкти господарювання мають про значення благ, що перебувають у їх розпорядженні, для підтримки їхнього життя і їхнього добробуту, і тому поза їхньою свідомістю не існує"[1]. Автори теорії граничної корисності заперечували трудову теорію вартості, доводячи, що між величиною ринкової вартості товару й кількістю праці, витраченої на його виробництво, прямого зв'язку немає.

Необхідно звернути увагу на те, що прихильники розглядуваної теорії вважають фактором, що створює вартість не корисність як таку, а саме граничну корисність, тобто корисність тієї одиниці товару, яка задовольняє найменшу потребу покупця в цьому товарі (корисність останньої наявної одиниці товару). Слід зазначити, що вони розуміли вплив на граничну корисність (отже, і на величину вартості) співвідношення між попитом на товар і його пропозицією.

У жодному разі не применшуючи заслуг авторів теорії граничної корисності, не можна погодитися з їхніми твердженнями, які заперечують вплив на величину вартості товару такого фактора, як витрати праці. Припустимо, що корисність (гранична корисність) двох різних товарів для покупця однакова, а трудомісткість цих товарів – різна; очевидно, що ціни товарів теж будуть різними. Чому? Щоб відповісти на це запитання, потрібно розглянути проблему з позицій трудової теорії вартості.

Проаналізувавши відомі теорії вартості, можна зробити ряд висновків:

1. Жодна з цих концепцій сама по собі не може повною мірою пояснити, від яких факторів залежить величина ринкової вартості товару. Кожна теорія вирішує проблему лише частково.

2. Кожна із цих теорій має своє раціональне зерно, і тому всі вони заслуговують на увагу.

3. На величину ринкової вартості товару впливають численні

фактори, основними з яких є витрати праці на виробництво товару (як праці живої, так і упередженої), співвідношення між попитом і пропозицією на певному ринку, споживна вартість товару, його гранична корисність. Перелічені фактори визначають рівень СНВП на виробництво певного товару.

Перш ніж здійснювати виготовлення товару, виробник повинен уявити собі, якою може бути величина його ринкової вартості. Але реальна величина вартості товару визначається на ринку, під час здійснення угоди купівлі-продажу.

На ринку діє об'єктивний економічний закон, що одержав назву закону вартості. Суть його полягає в тому, що обмін товарів здійснюється в пропорціях, що відповідають СНВП на виробництво цих товарів. Іншими словами, ціни товарів на ринку відображають їхню ринкову вартість, в основі якої – СНВП.

Роль закону вартості полягає насамперед у тому, що він є потужним регулятором товарного виробництва. Дія закону вартості сприяє оптимізації структури виробництва. Припустимо, що товарів якогось виду буде вироблятися занадто багато. Це приведе до зниження ціни, і, можливо, товаровиробники не зможуть відшкодувати свої витрати (СНВП виявляться нижчими за фактичні витрати праці). У такому випадку виробництво товару почне скорочуватися. Якщо ж якогось товару виробляється занадто мало (попит на нього не вдоволено), то внаслідок дії закону вартості товаровиробники одержать стимул до збільшення випуску цього товару.

Крім того, закон вартості стимулює підвищення продуктивності праці й поліпшення якості продукції. Зниження індивідуальних витрат праці (живої й упередженої) порівняно з рівнем СНВП і забезпечення більш високої якості товарів порівняно з якістю продукції інших підприємств – найважливіша передумова зростання доходу (прибутку).

Таким чином, основними функціями закону вартості є регулююча й стимулююча.

2.4. Походження, суть і функції грошей

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Спочатку це був випадковий і епізодичний обмін залишків деяких продуктів, якими можна було обмінятися. Так з'явилась *проста випадкова, або одинична, форма вартості*, яку можна виразити такою формулою :

X товару A = Y товару B.

При цьому товар А відіграє активну роль, виражаючи свою вартість у товарі В. Тому товар А знаходиться у відносній формі вартості. Товар В виконує пасивну роль, тому він знаходиться в еквівалентній формі вартості. Отже, проста випадкова, або одинична, форма вартості – це така форма, при якій одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший один товар, який знаходиться в еквівалентній формі вартості.

Розвиток суспільного поділу праці сприяв подальшому розвитку товарного обміну і перетворив його у більш регулярний. З'явилась і більш розвинута форма обміну – так звана *повна, або розгорнута, форма обміну*. Її можна виразити так:

X товару A = Y товару B, або Z товару C, або N товару M, або E товару D.

Повна, або розгорнута, форма вартості – це така форма, при якій одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає безліч товарів, які знаходяться в еквівалентній формі вартості.

Ця форма, як і попередня, мала суттєві недоліки, що створювали труднощі у відносинах між товаровиробниками. Припустимо, що товаровиробник знайшов на ринку необхідний йому товар, але це не означає, що обмінна операція відбудеться. Наприклад, власник товару А бажає одержати товар В, але власник товару В не цікавиться товаром А як споживною вартістю, він хотів би одержати товар С. Очевидно, що ця людина не стане обмінювати свій товар на товар А, і першому товаровиробникові необхідно якимось чином одержати товар С, щоб запропонувати його власникові товару В (але де гарантія, що власник товару С погодиться обміняти його на товар А).

Чи можуть товаровиробники щось зробити, щоб перебороти перешкоди такого роду? У процесі розвитку товарного виробництва й обміну поступово стало зрозуміло, що існує тільки один вихід – надати якомусь товару особливий статус – статус загального еквівалента. Такий товар повинен розглядатися насамперед як еквівалент вартості всіх інших товарів, а його споживна вартість відступити на другий план. Товаром-еквівалентом міг бути не будь-який товар, а лише такий, який був у великій кількості й мав реальну цінність, тобто мав досить високу власну вартість. Як правило, товарами - загальними еквівалентами - ставали товари, які були головними продуктами праці й предметами обміну (у скотарських

народів – худоба, у хліборобів – зерно, у мисливців – хутро й т. ін.).

Це свідчило про перехід до *загальної форми вартості*, яку можна подати так:

X товару А, Y товару В, Z товару С, N товару М... = Е товару D.

Отже, загальна форма вартості – це така форма, при якій безлічі товарів, які знаходяться у відносній формі вартості, відповідає один товар, що знаходиться в еквівалентній формі вартості.

Кількість загальних еквівалентів поступово скорочувалася, і зрештою ними стали метали: спочатку – мідь, бронза, а потім – золото і срібло. Саме ці метали завдяки своїм властивостям (не псуються, поділяються без втрати вартості, мають високу трудомісткість) виявилися найбільш зручними для використання їх як універсального еквівалента. Закріплення статусу загального еквівалента за одним-двома товарами й визнання цього всіма учасниками товарообміну на всіх регіональних ринках означало перехід від загальної до *грошової форми вартості*.

Таким чином, *гроші* – це особливий товар, який має статус загального еквівалента й виявляє вартість усіх інших товарів, тобто кількість суспільної праці, втіленої в цих товарах.

Щоб усвідомити суть грошей і зрозуміти, яка їхня роль у товарному господарстві, потрібно розглянути такі основні функції грошей:

- міра вартості;
- засіб обігу;
- засіб нагромадження;
- засіб платежу;
- світові гроші.

Функція грошей як міри вартості полягає в тому, що вартість усіх товарів виражається в грошових одиницях. Гроші є такими, що уявляються подумки, або ідеальними. Вартість товару, виражена в грошових одиницях, називається ціною товару.

Засобом обігу гроші є у тому разі, коли вони виконують функції посередника при обміні товарів. Процес обігу товарів, що здійснюється за допомогою грошей, можна виразити формулою "ТОВАР – ГРОШІ – ТОВАР". Слід зазначити, що цю функцію, на відміну від попередньої, можуть виконувати тільки реальні гроші, тобто такі, які дійсно існують. Але не потрібно плутати поняття "реальні гроші" і "готівка". Сьогодні при здійсненні операцій купівлі-продажу товарів широко застосовується також безготівковий розрахунок.

Спочатку в процесі товарообміну використовувалися тільки

монети й злитки із грошового матеріалу. Пізніше нарівні з "повноцінними" грошима (золотими й срібними монетами й злитками) почали використовувати й так звані "неповноцінні" гроші – символи вартості, які не мали реально тієї вартості, яку відображали. Найбільш відомими представниками "неповноцінних" грошей є паперові гроші.

Наступна функція грошей – засіб нагромадження. Вона проявляється в тих випадках, коли власники грошей на якийсь час відмовляються від їх використання. Гроші, так би мовити, осідають (у скринях, на банківських рахунках і т. д.). Функція грошей як засобу нагромадження пов'язана як з психологічними моментами, так і з закономірностями відтворювального процесу, наприклад, якщо товаровиробникові необхідно заощадити певну суму грошей для закупівлі дорогих машин, устаткування.

Виконуючи функцію засобу нагромадження, гроші можуть сприяти накопиченню скарбів, але для цієї мети придатні тільки "повноцінні" гроші (категорія "скарб" є не стільки економічною, скільки психологічною).

Функція грошей як засіб платежу проявляється у тих випадках, коли рух грошей не сполучається з одночасним рухом товарів (наприклад, погашення заборгованості, сплата податків, виплата заробітної плати й т. ін.). Ця функція, безумовно, дуже важлива, оскільки вона дає можливість здійснювати угоди й за відсутності в цей момент необхідної суми грошей, що сприяє активізації товарного обміну й економічного життя в цілому.

П'ята функція грошей – світові гроші. Вони обслуговують міжнародні господарські операції.

2.5. Теорії грошей

Виконання грошима своїх функцій можливе за умови стабільного грошового обігу. Проблеми грошового обігу завжди були об'єктом пильної уваги держави, що здійснює регулювання цієї сфери.

Форма організації грошового обігу в країні, затверджена законом, одержала назву грошової системи. Основними її елементи:

- товар, що є загальним еквівалентом;
- грошова одиниця й масштаб цін;
- види грошей (металеві, паперові, кредитні);
- порядок карбування монет, випуску паперових і кредитних грошей.

Розвиток системи грошового обігу був обумовлений змінами, пов'язаними з розвитком виробництва, розширенням товарного обміну. Цікаво простежити, як змінювалися погляди людей стосовно принципів організації грошового обігу й навіть ролі грошей в економіці. Найбільш відомими теоріями грошей є *металістична, номіналістична й кількісна*.

Прихильники металістичної теорії грошей стверджували, що роль грошей можуть виконувати тільки золото й срібло. Самостійний обіг "неповноцінних" грошей (наприклад, паперових) ними заперечувався. Згідно з металістичною теорією паперові гроші повинні були обов'язково розмінюватися на золото. Величина грошової маси, таким чином, визначається величиною золотого запасу й масштабом цін.

У найбільш довершеному вигляді ця теорія була сформульована меркантилістами. Згодом її намагалися розвивати К. Кніс, В. Лексіс та ін.

Поступово стало зрозуміло, що виконання вимог металістичної теорії грошей суперечить потребам ринкової економіки. В умовах, коли виробництво й товарний обмін зростають швидкими темпами, не можна обмежувати величину грошової маси величиною золотого запасу держави. Виконання рекомендацій прихильників металістичної теорії приводило до того, що поступово гроші почали відображати вартість, яка перевищувала вартість грошового металу, що "містився" в них. Виходило, що потрібно було весь час зменшувати масштаб цін (а це породжувало низку проблем).

Поступово металістична теорія грошей витіснялася номіналістичною, яка була сформульована в XVIII столітті Д. Стюартом, Д. Беллерсом та ін.

У номіналістичній теорії гроші розглядаються як умовні знаки, позбавлені внутрішньої вартості. На думку прихильників цієї теорії, держава й банки повинні випускати в обіг стільки грошей, скільки необхідно для нормального функціонування економіки, не обмежуючи грошову масу золотим запасом.

Положення номіналістичної теорії також визнавали Д. М. Кейнс, М. Фрідмен, П. Самуельсон та ін.

Кількісна теорія грошей за змістом дуже близька до номіналістичної. В цій теорії, засновниками якої вважаються Ш. Монтеस्क'є й Д. Юм (середина XVIII ст.), купівельна спроможність грошей пояснюється їхньою кількістю в обігу: чим грошей більше, тим ціни вищі, і навпаки.

Кількісну теорію грошей уточнив Д. М. Кейнс, розробляючи свою

концепцію поживлення економіки за рахунок збільшення обсягу кредитних ресурсів. Він доводив, що якщо економіка перебуває в стані неповної зайнятості, то збільшення кількості грошей в обігу буде сприяти не інфляції, а економічному зростанню; тому грошово-кредитні важелі потрібно активно використовувати для підйому виробництва, виведення економіки із кризи. Таким чином, на думку Д. М. Кейнса і його послідовників, вихідні положення кількісної теорії є правильними тільки для економіки повної зайнятості.

2.6. Закон грошового обігу

Проблема нормального, стабільного функціонування системи грошового обігу зводиться, по-перше, до визначення кількості грошей, яка необхідна для забезпечення проведення всіх господарських операцій, і, по-друге, до відповідності цій кількості грошей обсягів грошової емісії.

У процесі грошового обігу реалізуються такі функції грошей, як міра вартості, засіб обігу й засіб платежу. Отже, кількість грошей повинна відповідати сумі цін товарів, що підлягають реалізації, і сумі всіх платежів протягом певного періоду часу з урахуванням швидкості обігу грошей.

Загальна формула для розрахунку кількості грошей, необхідної для обігу, має такий вигляд:

$$KG = \frac{TЦ - TЦ_{KP} + П - ЗП}{ШО},$$

- де $TЦ$ – сума цін товарів, які підлягають реалізації;
 $TЦ_{KP}$ – сума цін товарів, що продаються у кредит;
 $П$ – платежі, які необхідно здійснити протягом розглядуваного періоду;
 $ЗП$ – платежі, що компенсують один одного;
 $ШО$ – швидкість обігу грошей.

Швидкість обігу грошей визначається кількістю оборотів грошової маси протягом певного періоду часу, наприклад року, і розраховується за формулою

$$ШО = \frac{ВВП}{M_1},$$

- де $ВВП$ – валовий внутрішній продукт;

M_1 – величина грошової маси (готівка й чекові внески).

Зрозуміло, що потрібно прагнути до збільшення швидкості обігу грошей. В умовах золотого стандарту дотримання закону грошового обігу забезпечувалося завдяки реалізації функції грошей як засобу нагромадження: якщо грошей в обігу ставало занадто багато, вони осідали як скарб (і навпаки). У сучасній економіці далеко не завжди вдається виконувати вимоги закону грошового обігу. З різних причин держава найчастіше здійснює випуск грошей, не забезпечених відповідним товарним покриттям. У цьому випадку спостерігається інфляція – переповнення сфери обігу паперовими грошима понад реальну господарську потребу в них, що призводить до знецінювання грошей, тобто до зростання цін. Причини, форми, механізм і наслідки інфляції докладніше розглянемо в одній з наступних глав.

Глава 3. РИНКОВА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

3.1. Основні типи економічних систем

Економічна система являє собою сукупність відносин між суб'єктами господарювання, які здійснюють вибір способів оптимального використання обмежених ресурсів з метою задоволення потреб індивідів і суспільства. Залежно від того, якими способами реалізується ця мета, розрізняють три основних типи економічних систем, відомих у світовій практиці: *традиційна, командна й ринкова*.

Традиційна система, характерна головним чином для відсталих цивілізацій, базується на авторитеті керівного органу й непорушності сформованих правил поведінки. Особливістю цієї системи є її замкнутий характер. Вона зорієнтована на самозабезпечення, і все вироблене в рамках певної економічної структури тут і споживається.

Командна, або центрально-керована, система ґрунтується на ієрархії підпорядкованості господарських суб'єктів, що виконують накази й вказівки керівних органів. Розпорядження ресурсами здійснюється з єдиного центру, який розподіляє їх між виконавцями, що мають обмежену відповідальність за виконання наказу. Переважним типом економічних зв'язків є вертикальна субординація: передача зверху вниз за ієрархічною пірамідою команд, а знизу нагору – звіту про виконання. Така система на перший погляд здається досить раціональною, оскільки вона спроможна заздальгідь визначити коло споживачів і розподілити продукти, що є в наявності,

найкращим способом, коли кожен одержує свою частку й не виникає а ні надлишків, а ні нестачі. Насправді, хоча командна система здатна вирішувати деякі економічні проблеми в екстремальних ситуаціях, вона досить швидко стикається з рядом істотних протиріч, що обмежують її можливості.

Ринкові системи припускають наявність самостійних економічних одиниць, незалежних у прийнятті відповідальних економічних рішень, здійснюють взаємодію рівноправних партнерів на основі контракту (договору), тому їх ще називають договірними системами. Що і як виробляти, що і у якій кількості вживати – кожний економічний суб'єкт вирішує самостійно, здійснюючи вибір з ряду альтернативних можливостей. Переважною формою економічних зв'язків у таких системах є координація, тобто узгодження дій рівноправних партнерів одного рівня. Провідним мотивом економічної діяльності тут є особистий інтерес, який змушує кожного шукати найбільш раціональне рішення. Тому ринкові системи – найменш витратні, вони прагнуть до ефективного використання ресурсів. Це вкрай важлива властивість, яка забезпечує в такий спосіб системі виживання й пристосовність до ситуації, що часто змінюється.

3.2. Суть і функції ринку

З давніх часів ринок визначали як місце, де здійснюються купівля й продаж товару. Тому в багатьох словниках слово "ринок" асоціюється зі словом «базар» – місцем обміну вироблених благ. Це правильно тільки частково. Ринок – поняття більше широке і ємне.

Ринок являє собою сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів і остаточне визнання суспільного характеру втіленої у них праці. При цьому специфічною соціальною формою визнання й обліку витрат суспільної праці товаровиробників на ринку є гроші.

Для функціонування ринку необхідні певні умови. До них належать: суспільний розподіл праці, економічна відокремленість товаровиробників, свобода підприємництва.

Перша умова – суспільний розподіл праці. Історія знає декілька великих щаблів суспільного розподілу праці. Перший з них – відокремлення скотарства від землеробства, другий – виділення ремесел як самостійної галузі, третій – виникнення купецтва. Потім почали формуватися галузі, поглиблювалася спеціалізація окремих виробництв. Розподіл праці з неминучістю потребує обміну товару.

Друга умова – економічна відокремленість виробників. Товарний обмін обов'язково прагне до еквівалентності. Ніхто не бажає програти, кожний хоче одержати замість свого товару еквівалентну кількість іншого. Таке прагнення виникає на основі економічної відокремленості інтересів. Ця відокремленість виникла на базі приватної власності на засоби виробництва.

Третя умова – свобода вибору економічними суб'єктами ресурсів, видів і способів господарської діяльності, споживчих благ і послуг. Однією з основних форм забезпечення економічної свободи вважається право приватної власності, що допускає й більш складні форми привласнення, пов'язані з розподілом функцій власника між різними суб'єктами, що зберігають можливість прийняття незалежних і відповідальних рішень. Важливо, щоб при цьому вони зберігали можливість прийняття незалежних рішень і щоб зв'язок економічних суб'єктів здійснювався через конкуренцію, що означає суперництво виробників і споживачів за найбільш вигідні умови реалізації своїх інтересів.

Ринкові відносини, що установилися в суспільстві, впливають на всі напрямки господарської діяльності, виконуючи ряд істотних функцій: інформаційну, посередницьку, ціноутворюючу, регулюючу й функцію санірування.

Інформаційна функція. Завдяки постійній зміні цін і процентних ставок по кредитах ринок дає можливість учасникам виробництва одержувати об'єктивну інформацію про суспільно необхідну кількість, асортимент і якість тих товарів і послуг, які поставляються на ринок. Це дозволяє кожному підприємцю постійно узгоджувати власне виробництво з мінливими умовами ринку.

Посередницька функція. Економічно відокремлені виробники в умовах глибокого суспільного поділу праці повинні знайти один одного й обмінятися результатами своєї діяльності. Без ринку неможливо визначити, наскільки взаємовигідним є той або інший технологічний і економічний зв'язок між конкурентними учасниками суспільного виробництва. У ринковій економіці з досить розвинутою конкуренцією споживач має можливість вибору оптимального постачальника.

Ціноутворююча функція. На ринок надходять продукція й послуги схожого призначення, але всі вони мають неоднакову кількість матеріальних і трудових витрат. Ринок визнає тільки суспільно необхідні витрати, тільки їх погоджується оплатити покупець. Ринок забезпечує відображення суспільної вартості.

Завдяки цьому встановлюється рухливий зв'язок між вартістю й ціною, що відображає зміни у виробництві, потребах і кон'юнктурі.

Регулююча функція. За допомогою цієї функції розподіляються й перерозподіляються ресурси відповідно до структури платоспроможних потреб. Це визначає структуру виробництва.

Функція санірування. Ринковий механізм – це не благодійна система. Вона жорстока. Їй властиві соціальне розшарування, нещадність стосовно слабого. За допомогою конкуренції ринок очищає суспільне виробництво від економічно нестійких, нежиттєздатних господарських одиниць і, навпроти, дає широку дорогу заповзятливим. Унаслідок цього безупинно підвищується середній рівень стабільності всього господарства в цілому.

Усі названі функції в ідеалі виконуються автоматично через механізм цін і конкуренції, без державного регулювання й державного втручання. Однак ринкова система не позбавлена істотних недоліків.

Конкуруючий механізм згодом має тенденцію слабшати. Це пов'язано з тим, що сучасні технології потребують високої концентрації капіталів, ресурсів, управлінської влади, яка, у свою чергу, дає можливість створювати союзи й укладати угоди, що обмежують свободу конкуренції. Ця тенденція концентрації економічної влади (монополізації) призводить до зниження ефективності.

Ринковий механізм не в змозі забезпечити повну зайнятість і стабільність рівня цін. Досить частими супутниками ринкової системи є безробіття, недовантаження виробничих потужностей, інфляція, що свідчить про її нестійкість.

Проте зазначені недоліки не свідчать про нездатність системи виконувати свої функції. Ринковий механізм потребує постійного вдосконалювання, що дозволяє пом'якшити негативні наслідки.

3.3. Структура ринку

Пізнання ринку як економічної категорії неможливе без аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Для цього необхідно визначити критерії, що розмежовують елементи ринку. Таких критеріїв декілька, тому що ринок є складним і різноманітним утворенням економічного життя.

Найпоширенішим методом вивчення структури ринку є її розгляд з позиції економічного призначення об'єктів ринкових відносин: ринок робочої сили; фінансовий ринок; ринок засобів виробництва; споживчий ринок; ринок послуг; ринок духовних благ.

Важливе економічне значення має споживчий ринок, тобто ринок продуктів харчування, одягу, взуття, легкових автомашин та інших предметів споживання. Від стану споживчого ринку залежать забезпеченість населення, рівень споживання й стабільності грошового обігу.

Фінансовий ринок (ринок позикових капіталів) забезпечує рухливість капіталів, їх перелив у найбільш прибуткові, а отже, найбільш важливі, перспективні галузі виробництва. Цей ринок, у свою чергу, поділяється на два ринки: грошовий і ринок капіталів.

Ринок послуг існує в тих випадках, коли оплачуються всілякі послуги. Ступінь його розвитку визначає забезпеченість населення й підприємств послугами, їхні якості і своєчасність.

Ринок поширюється й на духовну сферу, перетворюючи в об'єкт купівлі-продажу технологію і духовні ідеї, стимулюючи матеріально їх народження, поширення, використання.

Безсумнівно, що кожний елемент ринку має своє самостійне значення, але тільки їх тісна взаємодія приводить до раціонального функціонування всього ринкового господарства.

Існує й такий критерій розмежування ринку, як ступінь зрілості ринкових відносин: розвинутий ринок; ринок, що тільки формується; ринки з різним ступенем обмеження конкуренції. Ринок можна охарактеризувати й з урахуванням чинного законодавства як легальний (офіційний) і нелегальний (тіньовий).

Структура ринку може бути також визначена за адміністративно-територіальною ознакою: місцевий, окремих територій, регіонів, країни (внутрішній), ринок коаліції різних країн, Світовий (зовнішній) ринок.

Ступінь розвитку ринку визначається його масштабами. Спочатку при простому товарному виробництві виникає порівняно вузький ринок, де реалізуються переважно предмети споживання. Надалі, особливо з переходом до капіталізму, сфера товарного обігу розширюється. Виникає й розвивається система ринків, на яких продаються й купуються споживчі товари, засоби виробництва, робоча сила та ін.

До початку ХХ ст. у процесі розвитку зовнішніх економічних відносин сформувався Світовий ринок, що охопив майже всі країни нашої планети.

Нормальне функціонування ринкової економіки залежить також від наявності розвинутої інфраструктури ринку – комплексу економічних інститутів, що забезпечують злагоджену роботу ринкового механізму. Ці інститути формуються під час становлення й розвитку ринку й покликані обслуговувати переміщення товарних і грошових потоків.

Найбільш розвиненими формами ринкової інфраструктури є аукціони, торгово-промислові палати, торгові будинки, ярмарки, маркетингові служби, біржі, брокерські, страхові фірми, холдингові компанії й т. ін.

3.4. Попит. Закон попиту. Нецінові детермінанти попиту. Еластичність попиту

Виходячи на ринок у ролі покупця, індивід звертає увагу саме на ті товари, споживання яких повинне забезпечити задоволення тих або інших його потреб. Потреба в товарі – перша передумова формування попиту на нього.

Однак потреба сама по собі ще не означає, що людина виявить попит на товар. Щоб стати покупцем, потрібно мати у своєму розпорядженні певний дохід, тобто мати суму грошей, яка відповідає ціні товару. Попит завжди розглядається як платоспроможний, тобто такий, який забезпечений платіжними коштами. Потрібно мати на увазі, що, бажаючи купити товар і маючи у своєму розпорядженні необхідну суму грошей, людина може все-таки відмовитися від купівлі товару, якщо ціна здасться їй занадто високою, неадекватною корисності цього товару. Кількість товарів, що придбавається покупцем, залежить від рівня ціни. Крім того, коли йдеться про попит, необхідно визначити тривалість розглядуваного періоду часу.

Таким чином, *попит* – це бажання й можливість покупця придбати певну кількість товару за певною ціною протягом певного періоду часу.

Величина попиту показує ту кількість товару, на яку будуть претендувати покупці при різних цінах. Величина попиту пов'язана із ціною за принципом зворотної залежності.

Отже, суть закону попиту полягає в тому, що при підвищенні ціни попит зменшується, і навпаки. Цей закон розкриває залежність попиту від ціни, але не ціни від попиту.

Пояснити це можна так:

1. Проявляється психологічний фактор. Людині легше зважитися купити продукцію, ціна на яку знижується. Не випадково фірми іноді маніпулюють ціною, установлюючи спочатку свідомо завищену ціну, а потім знижуючи її.

2. Споживання пов'язане із проявом принципу спадної граничної корисності: кожна наступна одиниця менше задовольняє потреби споживача, ніж попередня. Тому споживач буде купувати додаткові одиниці продукту лише за умови, що ціна на них знижується.

3. Позначається так званий ефект доходу. Якщо дохід покупця стабільний, то при зниженні ціни товару виникне бажання (і можливість) придбати більше саме цього товару, оскільки збільшення обсягу його покупки не позначиться негативно на можливості купувати інші товари.

4. Велике значення має й ефект заміщення. При зниженні ціни якогось товару в покупця виникає бажання купити його більше замість товарів-замінників, якщо ціни на них не змінювалися, оскільки субститути стали відносно дорожчими.

Залежність величини попиту від ціни зображено на рис. 3.1, де P – ціна (від англ. price); Q – кількість продукту (від англ. quantity); D – попит (від англ. demand).

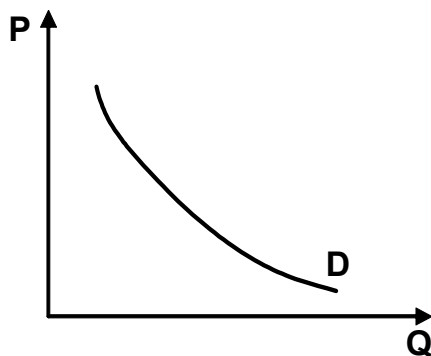


Рис. 3.1. Крива попиту

Як правило, на ринку діє не один покупець. Кожний споживач має свою криву попиту. Додавши величини попиту всіх покупців на даному ринку, можна одержати величину ринкового попиту. Під ринковим попитом на якийсь товар розуміють бажання й можливості всіх покупців цього товару, що діють на цьому ринку, придбати певну кількість товару за певною ціною протягом певного періоду.

Будуємо графіки кривих попиту кожного покупця й загального ринкового попиту, де d_1 , d_2 , d_3 – криві попиту 1-го, 2-го й 3-го покупців; D_m – крива ринкового попиту (рис. 3.2).

Здавалося б, можна обмежитися графіком D_m , однак графіки d_1 , d_2 і d_3 також необхідні, оскільки вони відображають реакцію кожного з покупців на зміну ціни товару. Необхідно звернути увагу на те, що конфігурації кривих d_1 , d_2 і d_3 не однакові (див. рис. 3.2).

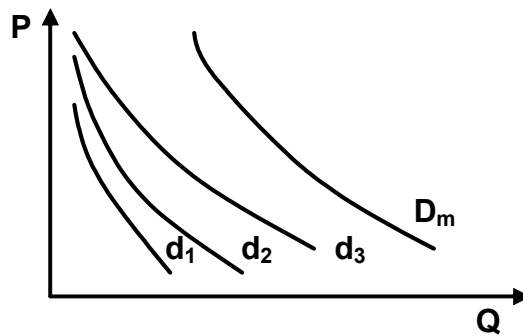


Рис. 3.2. Ринковий попит

Закон попиту виконується в більшості випадків, але не завжди. Іноді на ринку можна спостерігати таку картину: при підвищенні ціни товару попит на нього зростає, а при зниженні ціни – зменшується, тобто залежність попиту від ціни не зворотна, а пряма (за інших однакових умов). Основні причини "невиконання" закону попиту такі:

1. Ефект приєднання до більшості. Іноді люди підвищують свій попит на товар навіть при зростанні його ціни через те, що більшість інших покупців охоче придбавають цей товар, і навпаки. Найпростіший приклад такого роду – прагнення додержуватися моди.

2. Ефект снобізму проявляється в прагненні "виділитися з юрби" - купувати товар, який дорожчає, тому, що більшість споживачів зменшують обсяг покупки, і навпаки.

3. Ефект Веблена. Цей ефект отримав назву на честь американського економіста Т. Веблена (1857 – 1929 рр.). Мова йде про показне споживання дорогих (і тих, що дорожчають) товарів. Причина купівлі товару в цьому випадку – прагнення продемонструвати свою перевагу над іншими покупцями, які не мають можливості придбати цей товар.

4. Ефект неінформованості. Мається на увазі те, що іноді покупці, не знаючи, якою є насправді якість товару, оцінюють його за принципом: чим товар дорожчий, тим він кращий.

5. Ефект Джиффена (Гиффена). Цей ефект одержав назву на честь англійського економіста Р. Джиффена (1837 – 1910 рр.), який першим пояснив, чому при підвищенні цін на хліб спостерігалася зростання попиту на нього. Справа в тому, що в XIX столітті значна частина населення Англії мала дуже низькі доходи, і підвищення ціни на хліб так сильно позначалося на загальній купівельній спроможності, що багато споживачів були змушені відмовлятися від купівлі інших, більш якісних продуктів (наприклад, м'яса, фруктів і т. ін.) Щоб задовольнити потребу в їжі, вони купували більше хліба, навіть якщо ціна його збільшувалася. Ефект Джиффена поширюється

тільки на товари першої необхідності й на покупців з дуже низькими доходами.

Зрозуміло, винятки із закону попиту ні якою мірою не спростовують закон як такий.

Крім ціни на попит впливають і інші фактори. Вони розглядаються в економічній літературі як нецінові детермінанти попиту.

Насамперед зазначимо, що величина попиту залежить від кількості покупців на ринку. Крім того, на попит помітно впливають смаки або переваги споживачів (мода й т. ін.). Величина попиту, як правило, змінюється при зміні доходів покупців. При цьому потрібно мати на увазі, що зростання доходу може привести як до збільшення попиту на якийсь товар, так і до його зниження, і навпаки. Товари, попит на які збільшується зі зростанням доходу споживачів і знижується з його зменшенням, називають товарами вищої категорії, або нормальними товарами; якщо ж залежність величини попиту від доходу зворотна, товар належить до нижчої категорії.

На рівень попиту впливає також зміна цін на пов'язані товари. Пов'язаними товарами називають товари-замінники (субститути) і товари, що доповнюють один одного (комплементи). Залежність між динамікою ціни товарів-замінників і зміною величини попиту на даний товар, як правило, пряма, а якщо розглядати комплементарні товари, то ця залежність буде зворотною.

Крім перелічених факторів певний вплив на величину попиту роблять очікування споживачів, пов'язані зі зміною цін і доходів у майбутньому (наприклад, якщо очікується зростання ціни на товар, це може привести до зростання попиту на нього).

Дія нецінових факторів попиту приводить до переміщення кривої попиту вправо або вліво (рис. 3.3).

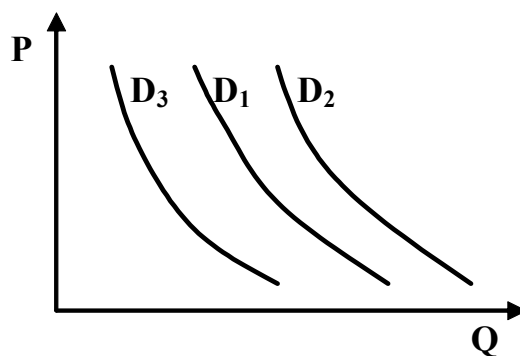


Рис. 3.3. Зсув кривої попиту

Зміна величини попиту під впливом тих або інших обставин являє собою прояв так званої еластичності попиту (від грец. *elastikos* – пружний, гнучкий, розтяжний). Ступінь еластичності попиту – важливий фактор ринкової кон'юнктури.

Економісти розглядають еластичність попиту за ціною й еластичність попиту за доходом.

Пряма еластичність попиту за ціною показує, як змінюється попит на товар при зміні його ціни. Формула, за якою розраховується коефіцієнт еластичності, має такий вигляд:

$$E_{dp} = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot P_1}{Q_1 \cdot (P_2 - P_1)}, \quad \text{або} \quad E_{dp} = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot P_2}{Q_2 \cdot (P_2 - P_1)},$$

де Q_1, Q_2 – величини попиту до й після зміни ціни;
 P_1, P_2 – колишня й нова ціни.

Наведені формули використовуються для розрахунку так званої точкової еластичності попиту. Більш точне уявлення про ступінь еластичності попиту дає коефіцієнт дугової еластичності

$$E_{dp} = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot \bar{P}}{\bar{Q} \cdot (P_2 - P_1)},$$

де \bar{Q} і \bar{P} – середні значення величин попиту й ціни,

$$\bar{Q} = \frac{Q_1 + Q_2}{2}, \quad \bar{P} = \frac{P_1 + P_2}{2}.$$

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною – це зазвичай величина зі знаком "мінус" (що відповідає самому закону попиту). Цей коефіцієнт буде величиною додатною лише в деяких випадках, наприклад, якщо йдеться про товари Джиффена.

Значення коефіцієнта еластичності попиту за ціною можуть бути різними. Розглянемо всі можливі випадки.

1. Якщо коефіцієнт еластичності дорівнює нулю ($E_{dp} = 0$), попит є абсолютно нееластичним. Таке є можливим, якщо товар не має замінників і покупець не може відмовитися від придбання товару або змінити обсяг споживання, як би не змінювалася ціна. Таких товарів небагато, але вони є, наприклад, кухонна сіль.

2. Якщо $0 < |E_{dp}| < 1$, то попит вважають низькоеластичним. Зазвичай він є таким, якщо мова йде про товари першої необхідності, яким важко знайти заміну (наприклад, хліб).

3. Якщо $|E_{dp} = 1|$, то має місце попит одиничної еластичності. Таке спостерігається рідко. Еластичність може бути одиничною певний час у разі переходу товару з групи товарів першої необхідності до групи предметів розкоші (і навпаки).

4. Якщо $|E_{dp}| > 1$, то попит буде високоеластичним. Це попит на товари, що не є предметами першої необхідності.

5. Міркуючи теоретично, можна припустити й абсолютну еластичність попиту, коли $E_{dp} = \infty$. Абсолютно еластичним є попит на продукцію окремої фірми в умовах досконалої конкуренції.

Необхідно звернути увагу на те, що якщо крива попиту є дійсно кривою лінією, то коефіцієнт еластичності попиту різний для різних ділянок цієї кривої.

Еластичність попиту на той самий товар може бути різною залежно від тривалості розглядуваного періоду часу. Наприклад, довгострокова еластичність попиту на бензин вища, ніж короткострокова; а у випадку з автомобілями – навпаки.

Поряд із прямою еластичністю попиту за ціною велике значення має й перехресна.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту за ціною характеризує відносну зміну попиту на один товар (наприклад, X) залежно від зміни ціни іншого товару (наприклад, Y):

$$E_{dp_{xy}} = \frac{(Q_2 - Q_1)_X \cdot \bar{P}_Y}{\bar{Q}_X \cdot (P_2 - P_1)_Y},$$

де X, Y – товари;

$Q_{1X}, Q_{2X}, \bar{Q}_X$ – кількість товару X до зміни ціни на товар Y, після зміни ціни та її середнє значення;

$P_{1Y}, P_{2Y}, \bar{P}_Y$ – ціна товару Y до зміни ціни на товар, після зміни ціни та її середнє значення.

Коефіцієнт перехресної еластичності може мати додатне, від'ємне або нульове значення.

$E_{dp_{xy}} > 0$, якщо товари X і Y є взаємозамінними, і чим вищий коефіцієнт перехресної еластичності, тим вищий ступінь взаємозамінності цих двох товарів.

$E_{dp_{xy}} < 0$, коли товари є доповнювальними.

$E_{dp_{xy}} = 0$, якщо товари X і Y є незалежними один від одного

(споживання одного товару ніяк не пов'язане зі споживанням іншого).

Як відомо, великий вплив на попит має зміна доходу споживача. Еластичність попиту за доходом характеризує залежність зміни величини попиту споживача на товар від зміни його доходу. Коефіцієнт еластичності попиту за доходом розраховується так:

$$E_{di} = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot \bar{I}}{\bar{Q} \cdot (I_2 - I_1)},$$

де Q_1 – величина попиту до зміни доходу;

Q_2 – величина попиту після зміни доходу;

\bar{Q} – середнє значення величини попиту,

$$\bar{Q} = \frac{Q_1 + Q_2}{2},$$

I_1 – первісний рівень доходу;

I_2 – рівень доходу після його зміни;

\bar{I} – середнє значення доходу,

$$\bar{I} = \frac{I_1 + I_2}{2}.$$

Товари, попит на які зі зростанням доходу збільшується, а зі зменшенням доходу знижується, мають $E_{di} > 0$. Такі товари називають товарами вищої категорії, або нормальними товарами. Залежно від ступеня еластичності попиту за доходом розрізняють три групи нормальних товарів:

а) товари першої необхідності, для яких $0 < E_{di} < 1$;

б) товари другої необхідності, для яких $E_{di} = 1$;

в) предмети розкоші, для яких $E_{di} > 1$.

Часто товари переходять із однієї групи в іншу, наприклад, предмети розкоші стають предметами першої необхідності (або навпаки).

Товари, попит на які зі збільшенням доходу зменшується, а при зниженні доходу зростає, називають товарами нижчої категорії. Для них $E_{di} < 0$.

3.5. Пропозиція. Закон пропозиції. Нецінові детермінанти пропозиції. Еластичність пропозиції

Виробник на ринку є продавцем того продукту, який виготовлено на його підприємстві, тобто він пропонує покупцям свій товар.

Від чого залежить обсяг пропозиції? Перш за все від рівня ринкової ціни продукції. Чим вища ціна, тим більшу кількість товару забажає продати виробник.

Саму категорію "пропозиція" можна визначити так: *пропозиція* – це бажання й можливість виробника виготовити й винести для продажу на ринок певну кількість товару за певною ціною (з декількох можливих цін) протягом певного періоду.

Крива пропозиції наочно показує пряму залежність величини пропозиції від ціни, крива пропозиції позначається буквою S (від англ. supply) (рис. 3.4).

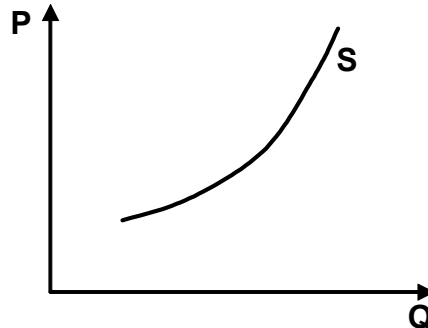


Рис. 3.4. Крива пропозиції

Зазвичай на ринку діє не один виробник певного товару, а безліч. Під ринковою пропозицією розуміють бажання й можливості всіх виробників товару, що фігурують на даному ринку, виготовити й винести на ринок для продажу певну кількість товару за певною ціною протягом певного періоду.

Реакцію кожного з виробників на зміну ціни й динаміку ринкової пропозиції, обумовлену дією цінового фактора, відображають графіки кривих пропозиції, де S_1 , S_2 , S_3 – криві пропозиції 1-го, 2-го й 3-го виробників; S_m – крива ринкової пропозиції (рис. 3.5).

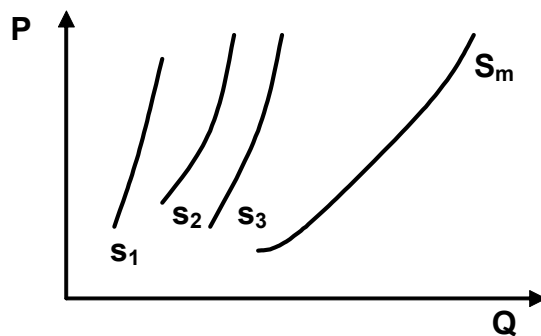


Рис. 3.5. Ринкова пропозиція

Але не завжди зміна ціни товару приводить до зміни обсягу пропозиції. Часто спостерігається така картина: величина пропозиції товару змінюється при незмінній ціні. Крім ціни на пропозицію впливають і інші фактори, що одержали назву нецінових детермінант пропозиції. Розглянемо головні з них.

1. Кількість продавців на ринку. Збільшення їхньої кількості, як правило, сприяє зростанню пропозиції (і навпаки).

2. Вартість виробничих ресурсів, які потрібні для виготовлення продукції. У більшості випадків залежність між вартістю ресурсів і величиною пропозиції зворотна.

3. Технологія виробництва. Чим досконаліша технологія, тим вища продуктивність праці, що сприяє збільшенню обсягу пропозиції.

4. Податки й дотації. Змінюючи величину податків на доходи виробників, можна вплинути на обсяг виробництва й пропозиції тих або інших товарів. Державні дотації, як правило, здійснюються з метою збільшення випуску якої-небудь продукції.

5. Зміна цін на пов'язані товари. Збільшення ціни товару-замінника зазвичай призводить до зниження попиту на нього й, отже, до збільшення попиту на даний товар, що буде сприяти зростанню його пропозиції, і навпаки. Але тут потрібно звернути увагу на такий момент: якщо товари-замінники виготовляються на тому самому підприємстві, то зростання ціни товару-субституту може призвести до зменшення пропозиції даного товару.

Якщо підвищується ціна комплементарного товару, то відповідно до закону попиту обсяг його покупки повинен зменшуватися, що призведе до зниження попиту й на цей товар (очевидно, що у такій ситуації буде зменшуватися й обсяг пропозиції), і, навпаки, зниження ціни доповнювального товару має сприяти зростанню пропозиції даного товару.

6. Очікування зміни ціни на товар. Наприклад, якщо очікується підвищення ціни, то пропозиція може й зменшитися (якщо є

можливість "притримати" товар), і збільшитися (якщо перспектива зростання ціни стимулює нарощування виробничих потужностей, а тривале зберігання продукції є неможливим або економічно недоцільним).

Розглядаючи еластичність пропозиції, економісти говорять тільки про цінову еластичність.

Є кілька варіантів розрахунків коефіцієнта прямої еластичності пропозиції за ціною:

– точкова еластичність

$$E_s = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot P_1}{Q_1 \cdot (P_2 - P_1)}, \quad E_s = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot P_2}{Q_2 \cdot (P_2 - P_1)};$$

– дугова еластичність

$$E_s = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot \bar{P}}{\bar{Q} \cdot (P_2 - P_1)}$$

де Q_1, Q_2, Q_3 – величина пропозиції до зміни ціни на товар, після зміни ціни і її середнє значення;

P_1, P_2, \bar{P} – колишня ціна, нова ціна і її середнє значення.

Значення коефіцієнта прямої еластичності пропозиції за ціною можуть бути різними:

$E_s > 1$ – високоеластична пропозиція;

$E_s < 1$ – низькоеластична пропозиція;

$E_s = 1$ – пропозиція одиничної еластичності;

$E_s = 0$ – абсолютно нееластична пропозиція;

$E_s = \infty$ – абсолютно еластична пропозиція.

У зв'язку з тим, що пропозиція залежить і від цін на пов'язані товари, розраховується коефіцієнт перехресної еластичності пропозиції за ціною

$$E_{s_{XY}} = \frac{(Q_2 - Q_1)_X \cdot \bar{P}_Y}{\bar{Q}_X \cdot (P_2 - P_1)_Y},$$

де X, Y – товари;

$Q_{1X}, Q_{2X}, \bar{Q}_X$ – кількість товару X до зміни ціни на товар Y, після зміни ціни та її середнє значення;

$P_{1Y}, P_{2Y}, \bar{P}_Y$ – ціна товару Y до зміни ціни, після зміни ціни та її середнє значення.

Значення коефіцієнта перехресної еластичності пропозиції за ціною може бути додатним, від'ємним або нульовим. Якщо $E_{s_{XY}} > 0$, то товари X і Y є взаємозамінними; якщо $E_{s_{XY}} < 0$, то – доповнювальними; а якщо $E_{s_{XY}} = 0$, то це означає, що товари X і Y не є пов'язаними.

Ступінь еластичності пропозиції залежить від можливості зміни обсягу випуску продукції за умови зміни ціни, а така можливість обумовлена забезпеченістю виробничими ресурсами. Крім того, має значення тривалість періоду: зазвичай довгострокова еластичність вища, ніж короткострокова. Еластичність пропозиції залежить і від масштабів виробництва, і від розмірів підприємства, тобто чим більше підприємство, тим менший коефіцієнт цінової еластичності пропозиції, і навпаки.

3.6. Ринкова рівновага

Раніше розглядалися закони попиту та пропозиції. Дія цих законів проявляється в реагуванні покупців і продавців на той або інший рівень ринкової ціни й на її зміну. Важливо зрозуміти, що коливання попиту та пропозиції є взаємним: зміна обсягу попиту позначається на зміні величини пропозиції й навпаки. На ринку проявляється закон балансування попиту та пропозиції, відповідно до якого дія ринкового механізму забезпечує зрівнювання величин попиту на товар з боку покупців і пропозиції цього товару виробниками.

Невідповідність попиту та пропозиції означає, що ринок є незбалансованим. Коливання ринкової ціни, попиту та пропозиції будуть тривати доти, доки величини попиту та пропозиції не стануть однаковими – саме в цьому проявляється дія закону балансування попиту та пропозиції.

Величини попиту і пропозиції будуть однаковими при певній ціні. Така ціна називається ціною рівноваги.

Ціна рівноваги – це відносно стабільна ціна на конкурентному ринку, при якій величини попиту та пропозиції рівні, тобто не спостерігається ні дефіциту, ні надлишку товарів або послуг.

За ціною рівноваги на ринку реалізується певна кількість продукції. Її називають кількістю товару, що відповідає стану рівноваги.

Ситуацію ринкової рівноваги можна проілюструвати, використовуючи криві попиту та пропозиції (рис. 3.6).

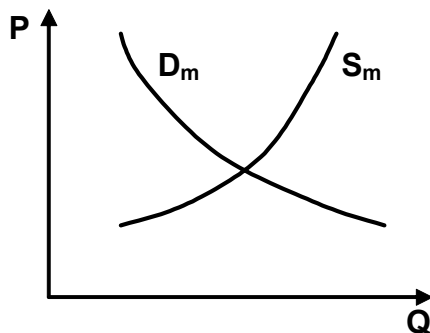


Рис. 3.6. Ринкова рівновага

Ціна рівноваги встановлюється на певний час, але не може бути незмінною. Під впливом численних факторів, що розглядалися вище як нецінові детермінанти попиту та пропозиції, їхні обсяги весь час змінюються. Це впливає на рівень ціни рівноваги й кількість товару, що відповідає стану рівноваги.

Глава 4. ФІРМА. ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Фірма – первинна ланка економіки

Найбільш ефективною формою організації функціонування ринкової економіки є фірма. Вона являє собою складне об'єднання матеріальних і людських ресурсів з метою виробництва певних благ і одержання прибутку. Фірма – це самостійний суб'єкт, який має права юридичної особи. Вона також має Статут, що регулює правовий, господарський статус підприємства, самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банку, печатку зі своїм найменуванням. Правові умови створення та діяльності фірми в Україні визначаються законодавством.

Фірма є виробником і споживачем продукції. Поведінка фірми в сфері виробництва й обміну визначається безліччю факторів: витратами виробництва й обігу, корисністю її продукції, величиною

постійного й змінного капіталу, цінами на сировину і комплектуючі вироби, станом конкуренції на ринку.

Фірма здійснює витрати на придбання за ринковими цінами всіх видів ресурсів: фінансових, матеріальних, трудових. Ресурси використовуються фірмою для виготовлення своєї продукції. Спосіб поєднання праці й капіталу на фірмі являє собою технологію. Всі фактори виробництва, задіяні на фірмі, є платними й перебувають у її власності. Продукцію вона виготовляє для продажу.

Фірма – найбільш динамічна ланка в структурі ринкової економіки. Вона є базою для всіх інших ланок макро- і мікроекономіки. Всі науково-технічні досягнення набувають широкого застосування на фірмах. Фірма концентрує в собі все різноманіття виробничо-технічних відносин у макро- і мікроекономіці. Тут у конкретній формі проявляються закони суспільного відтворення й ринку.

Фірма виражає єдність виробничих, соціально-економічних і організаційно-технічних відносин.

Як економічна категорія фірма характеризується тим, що в ній відбувається поєднання робочої сили із засобами виробництва. Характер цього поєднання визначає тип фірми.

Це поєднання може здійснюватися за допомогою ринку праці й бути підпорядкованим виробництву додаткової вартості на основі використання найманої робочої сили; також є фірми, які базуються на безпосередньому поєднанні засобів виробництва й робочої сили. У цих умовах виробництво ґрунтується на власних засобах виробництва й власній праці товаровиробників.

Фірма відображає широкий спектр економічних відносин. Основними з них є такі:

— відносини між суспільством у цілому й фірмою, що виражаються в доведенні до фірми з боку держави індикативних планів, економічних законів, завдань; у вилученні на користь суспільства частини прибуткового продукту фірми; у наданні фірмам з боку держави бюджетних асигнувань і кредитів; у регулюванні цін на вироблену продукцію й сировину; у визначенні видів і рівнів федеральних і місцевих податків;

— відносини між окремими фірмами, які виникають як між підприємствами однієї галузі, так і між підприємствами різних галузей із приводу закупівлі техніки, сировини, матеріалів і продажу власної готової продукції;

— відносини між фірмою і її працівниками, що включають наймання працівників, організацію праці і її оплату, діяльність

профспілок, матеріальне стимулювання працівників, техніку безпеки й забезпечення нормальних умов праці.

Отже, які б економічні відносини не розглядалися, у взаємозв'язку "працівник – фірма – суспільство" ясно видно, що фірма посідає тут головне місце. З одного боку, фірма для працівників являє собою форму вираження інтересів суспільства, з іншого – стосовно суспільства є суспільним вираженням інтересів окремих працівників.

Основні напрямки діяльності фірми в ринковому господарстві:

- обмін грошей на працю найманих робітників;
- обмін грошей на товари й послуги постачальників;
- обмін товарів і послуг на гроші покупців;
- обмін грошей, що будуть виплачені пізніше, на гроші, отримані зараз від інвесторів;
- обмін грошей, які виплачуються зараз, на гроші, які будуть отримані від боржників пізніше.

В історичному плані форма основної ланки мікроекономіки змінюється, оскільки вона залежить від рівня розвитку продуктивних сил і характеру виробничих відносин. З розвитком суспільного виробництва основною ланкою мікроекономіки замість фірми – підприємства-одинака – стала фірма-об'єднання, що функціонує на акціонерній основі. До складу сучасної фірми-об'єднання можуть входити заводи, фабрики, науково-дослідні, конструкторські організації, банки, торговельні й сервісні підприємства. Унаслідок цього досягається значне підвищення ефективності функціонування фірми.

Залежно від розмірів фірми поділяють на великі, середні й малі. До малих належать знов створені й діючі підприємства з такою кількістю працівників: у промисловості й будівництві – до 200 осіб, у науці й науковому обслуговуванні – до 100 осіб, в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб, у галузях невиробничої сфери – до 25 осіб, у роздрібній торгівлі – до 15 осіб.

Розподіл фірм на великі й малі можна здійснити й за іншими критеріями, наприклад, залежно від технологічних можливостей (ресурсів) підприємств: вартості основних виробничих фондів, потужності енергетичного апарата або основних видів виробничого устаткування. Це так звані потенційні показники. Існують також фактичні показники, що характеризують результати діяльності фірм: вартість виготовленої продукції (чистої, товарної), прибуток та ін.

Під час визначення ступеня концентрації виробництва необхідно враховувати розмір підприємств, оскільки він впливає на ефективність економіки. Як показує практика, створення малих підприємств сприяє

швидкому насиченню ринку товарами й послугами, подоланню монополізму, поглибленню конкуренції.

4.2. Капітал як економічна категорія товарного виробництва. Кругооборот і оборот капіталу

Зазвичай у побуті під капіталом розуміють багатство, виражене в грошовій або майновій формі. Однак наявність багатства, включаючи й велику суму грошей, не означає, що їхній власник є власником капіталу. Капітал як багатство та шляхи його придбання вивчаються в багатьох науках, і в кожній з різних позицій. Наприклад, в юридичній науці капітал розглядається з позиції законності його придбання й володіння ним, в економічній теорії – як абстрактна економічна категорія, що виражає відносини між людьми.

Капітал як економічна категорія – це вартість, що приносить його власникові додаткову вартість, або самозростаюча вартість.

Капітал може існувати тільки в певних соціально-економічних умовах. Такими умовами є: високорозвинене товарне виробництво й обіг; наявність такої мотиваційної діяльності виробника, як особисте збагачення; зосередження в певних суб'єктів господарювання значної частини засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва; відсутність власних засобів виробництва в частині агентів господарювання, що примушує їх найматися [8]. Це тлумачення капіталу може бути визначене як соціально-економічне.

Гроші як загальний еквівалент, що виражають вартісну оцінку майна й коштів підприємця, і гроші як капітал мають різну форму обігу. Форма товарного обороту має такий вигляд: Т (товар) – Г (гроші) – Т' (товар). При цій формі продаж товару відбувається заради купівлі іншого товару. Форма ж обороту грошей як капіталу має інший вигляд: Г – Т – Г', тобто купівля товару відбувається заради його продажу.

Форми товарного обороту й обороту грошей як капіталу мають схожість і відмінність. Схожість полягає в такому: по-перше, форми обороту Т – Г – Т' і Г – Т – Г' мають ті самі протилежні фази – купівлю й продаж; по-друге, у формах Т – Г – Т' і Г – Т – Г' один одному протистоять ті самі речовинні елементи – товар і гроші. Відмінність форм Т – Г – Т' і Г – Т – Г' виражається насамперед у зворотній послідовності тих самих протилежних процесів – купівлі й продажу, що відображає істотні відмінності в меті й змісті кожного кругообороту. У формі Т – Г – Т' рух починається з продажу товару й закінчується

купівлею іншого товару, що виходить з обороту й надходить у споживання. Отже, тут гроші витрачаються їхнім власником остаточно. Споживання, задоволення потреб – така кінцева мета форми $T-G-T'$. Змістом цього руху є обмін якісно різними споживними вартостями, у яких втілено суспільну працю

У формі $G-T-G'$ рух починається з купівлі товару й закінчується його продажем. Початковий і кінцевий пункти цього руху – гроші. Тут гроші не витрачаються, а лише авансуються. Обидва крайніх пункти цього процесу – гроші – являють собою якісно однакові споживні вартості, і тому їхнім змістом може бути лише кількісна різниця – перевищення суми отриманих грошей над спочатку авансованою їхньою сумою. Отже, змістом кругообороту $G-T-G'$ є зростання вартості, вилучення з обороту більше грошей, ніж спочатку було в нього вкладено. Повна форма руху грошей як капіталу виражається таким чином: $G-T-G'$, де $G_1 = G + \Delta G$ (G – спочатку авансована сума грошей, ΔG – деяке збільшення). Цей надлишок над спочатку авансованою вартістю К. Маркс назвав додатковою вартістю. Рух $G-T-G'$ саме й перетворює спочатку авансовані гроші в капітал. Ця спочатку авансована вартість в обороті не тільки зберігається, але й зростає за рахунок приєднання до неї додаткової вартості. Звідси й впливає визначення: капітал – це самозростаюча вартість, або вартість, що приносить додаткову вартість. Зростання вартості стає самоціллю капіталіста. Виручивши гроші, він знову пускає їх в оборот. Рух капіталу не знає меж. Формула $G-T-G'$ є загальною формулою капіталу.

Для того щоб знайти джерело зростання вартості, розглянемо речовинні елементи форми $G-T-G'$: гроші й товар. Гроші, які повинні перетворитися в капітал, самі по собі не можуть бути джерелом додаткової вартості. Вони є купівельними й платіжними засобами й реалізують ціну товарів, що купуються на них. Вартість товару, придбаного на першому етапі $G-T$, також не може приносити додаткової вартості, оскільки обмінюються еквіваленти. Разом з тим додаткова вартість не може виникнути без обороту. Підприємці повинні реалізовувати створену на їхніх підприємствах продукцію, а для цього мати відносини з товарного обороту, інакше всяке виробництво з метою одержання додаткової вартості втрачає сенс.

Зміна вартості товару (її зростання) може виникнути тільки із споживної вартості товару, з факту його споживання. Капіталіст знаходить на ринку такий товар у сфері обороту, споживна вартість якого має властивість створювати вартість, при тому більшу, ніж він

сам має. Таким специфічним товаром є здатність до праці, або робоча сила.

Усякий капітал, який застосовується для виробництва товарів незалежно від того, про що йдеться – про промисловість чи сільське господарство, називається промисловим капіталом. Кожний окремий капітал починає свій рух у вигляді певної суми грошей. Капітал фірми постійно перебуває в упорядкованому русі, який має три послідовні, періодично повторювані стадії:

– $G - T \left\langle \begin{smallmatrix} 3.6. \\ p.c. \end{smallmatrix} \right.$ – стадія обороту, коли відбувається придбання підприємцем засобів виробництва й робочої сили;

– (...В...) – виробничий процес, тобто продуктивне споживання засобів виробництва й робочої сили; унаслідок якого створюється товар, вартість якого вища, ніж вартість витрачених ресурсів;

– ($T' - G'$) – стадія обороту, коли здійснюється реалізація товару.

Очевидно, що капітал може бути в одній із трьох функціональних форм: грошовій, продуктивній і товарній. При цьому прибуткове функціонування індивідуального капіталу, як правило, припускає, що він одночасно може бути в трьох зазначених формах (тобто одна частина капіталу у вигляді грошей, інша – засобів виробництва й третя – товарів, готових до реалізації на ринку). Капітал із грошової форми переходить у продуктивну, потім – у товарну й, нарешті, знову в грошову.

Таким чином, кругооборот капіталу – це рух капіталу, у якому він послідовно перетворюється з однієї функціональної форми (грошової, продуктивної, товарної) в іншу й повертається до початкової форми.

Рух капіталу повинен здійснюватися безупинно, тобто гроші, отримані від продажу товару, необхідно знову вкладати у виробництво, використовуючи їх для придбання засобів виробництва й робочої сили, щоб продовжити процес виробництва:

$$G - T \left\langle \begin{smallmatrix} 3.6. \\ p.c. \end{smallmatrix} \right. \dots B \dots T' - G'$$

Кругооборот капіталу, який розглядається не як одиничний акт, а як процес, що постійно повторюється, називається оборотом капіталу. Критерієм завершення обороту капіталу є повернення до підприємця всієї авансованої вартості.

Рух капіталу в часі характеризує швидкість обороту капіталу: чим вища ця швидкість, тим більшу додаткову вартість принесе капіталістові спочатку авансована вартість. Швидкість обороту

капіталу визначається або часом обороту капіталу, або кількістю оборотів капіталу за рік.

Для капіталіста час обороту капіталу являє собою час, на який йому доводиться авансувати свій капітал з тією метою, щоб він зріс за своєю вартістю й повернувся до нього у своїй первісній формі.

Капітал обертається з різною швидкістю залежно від тривалості часу виробництва й обігу. Сума часу виробництва й часу обігу капіталу являє собою час обороту капіталу.

Час виробництва – це час, протягом якого капітал перебуває в сфері виробництва. Важливу частину часу виробництва становить робочий період, протягом якого оброблюваний предмет піддається безпосередньому впливу праці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на підприємстві й інших умов.

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. Залежно від цього капітал поділяється на основний і оборотний.

Основний капітал – це та частина продуктивного капіталу, що повністю бере участь у процесі виробництва, але переносить свою вартість на виготовлений продукт частинами у міру зношування у вигляді амортизаційних відрахувань.

До основного капіталу належить та його частина, яка авансується на придбання засобів праці – машин, устаткування, виробничих будинків і споруджень, транспортних засобів.

Процес перенесення вартості основного капіталу на продукт, який створюється за його допомогою, називається амортизацією, суть якої розкривають поняття "амортизаційні відрахування", "норма амортизації", "амортизаційний фонд".

Амортизаційні відрахування – частина вартості основного капіталу, перенесена на створений за їх допомогою продукт.

Норма амортизації – виражене у відсотках відношення обсягу амортизаційних відрахувань до вартості основного капіталу.

Амортизаційний фонд – вартісний фонд, у якому зосереджують амортизаційні відрахування в грошовій формі після реалізації створеного продукту. Із цього фонду в остаточному підсумку має бути відшкодований основний капітал у своїй натуральній формі, але після того, як втратить свою споживну вартість і передасть продукту всю свою вартість.

Основними методами амортизації, найпоширенішими сьогодні, є метод рівномірного прямолінійного списання вартості й метод прискореної амортизації.

Зношування основного капіталу проявляється у двох основних видах: фізичному й моральному.

Фізичне зношування – це втрата елементами основного капіталу своєї споживної вартості (а відповідно, й вартості) внаслідок зношування устаткування як у результаті його виробничого використання, так і під впливом зовнішнього середовища – води, вітру й т.д. Фізичному зношуванню піддаються також виробничі будинки, машини, устаткування й інші засоби праці.

Моральне зношування – втрата основним капіталом частини своєї вартості внаслідок зросту продуктивності праці, технічного прогресу. Розрізняють два види морального зношування. Перший полягає в тому, що однакові за своїми технічними характеристиками машини після закінчення деякого часу починають виготовлятися з меншими витратами внаслідок підвищення продуктивності праці у тих галузях, в яких вони випускаються, тому суспільна вартість таких машин знижується. Другий вид морального зношування пов'язаний зі створенням більш продуктивної та економічної техніки внаслідок науково-технічного прогресу. У зв'язку із цим застарілі машини витісняються новими, більш продуктивними. Моральне зношування призводить до знецінювання частини авансованого капіталу.

Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, вартість якого в процесі споживання повністю переноситься на продукт і цілком повертається до підприємця в грошовій формі протягом кожного кругообороту капіталу.

До оборотного капіталу належить капітал, авансований на закупівлю предметів праці (сировини, палива, напівфабрикатів) і робочої сили.

Підприємець зацікавлений у скороченні часу обороту капіталу (тобто в збільшенні швидкості обороту) з таких причин:

- чим коротший період амортизації засобів праці, тим раніше підприємець зможе придбати нові, більш продуктивні;
- чим швидше обертається капітал, витрачений на купівлю робочої сили, тим більша величина додаткової вартості, яка створюється працівниками за конкретний період часу.

Певну специфіку має капітал, що використовується у торгівлі. Капітал у сфері торгівлі спрямовується в основному тільки на купівлю й продаж виготовлених товарів. Однак частина персоналу на торговельних підприємствах виконує операції, що продовжують процес виробництва в сфері обігу: сортування, перевезення, збереження й т.д. Капітал торговельного підприємства складається із трьох частин: а) капіталу для закупівлі товарів; б) основного капіталу (будівлі,

торговельне встаткування); в) оборотного капіталу (в основному це заробітна плата працівників).

Природа торговельної діяльності визначає швидкий оборот капіталу: один оборот торговельного капіталу обслуговує оборот декількох промислових підприємств.

Додаткова вартість, яку привласнює торговельне підприємство, – це, з одного боку, результат праці найманих робітників, а з іншого – частина додаткової вартості, створеної на підприємствах, продукція яких реалізується торговельними підприємствами. За допомогою торговельних посередників на виробничих підприємствах скорочуються розмір капіталу, зайнятого в сфері обігу, а також витрати живої й упередженої праці на виконання функцій грошового й товарного капіталу. Вони зосереджуються на виробничій діяльності, оплачуючи послуги торговельних підприємств, створюючи таким чином для них чистий дохід.

У багатьох країнах реалізація товарів і послуг усе більше зосереджується на самостійних або орендних підприємствах, що уклали договір із промисловими фірмами.

4.3. Суть підприємництва, умови його функціонування та форми підприємницької діяльності

Підприємництво є атрибутом ринкового господарства. Незважаючи на те, що історія підприємництва йде в глиб століть, сучасне його розуміння склалося тільки в період становлення й розвитку капіталізму.

В економічній теорії поняття "підприємець" з'явилося в XVIII ст. і часто асоціювалося з поняттям "власник". У його джерел стояв ірландський економіст Р. Кантільон, який вважав, що підприємець – це людина з невизначеними, нефіксованими доходами. Він купує чужі товари за відомою ціною, а продавати свої буде за ціною, йому поки що невідомою. Ризик – головна й відмінна риса підприємництва.

Між підприємцем і власником немає міцного зв'язку. Підприємництво у своїй основі не є функцією тільки власника. У ньому можуть брати участь особи, що безпосередньо не є суб'єктами права власності.

В економічній літературі підприємництво пропонується розглядати в трьох аспектах: як економічну категорію; як метод господарювання; як тип економічного мислення.

Під час з'ясування суті підприємництва як економічної категорії центальною проблемою є встановлення його суб'єктів і об'єктів.

Суб'єктами підприємництва можуть бути, насамперед, приватні особи (організатори одноособового, сімейного, а також більш крупного виробництва). Діяльність таких підприємств здійснюється як на основі власної праці, так і з використанням найманої. Підприємницька діяльність може здійснюватися також групою осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами й економічними інтересами. Суб'єктами колективного підприємництва є акціонерні товариства, орендні колективи, кооперативи й ін. У деяких випадках до суб'єктів підприємництва відносять і державу. Отже, у ринковій економіці існують три основні форми підприємницької діяльності: державна, колективна й індивідуальна, кожна з яких має свою певну нішу в господарській системі.

Відповідно до Закону "Про підприємництво в Україні" не дозволяється займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, працівникам органів прокуратури, суду, органів державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органам державної влади й управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств. Забороняється займатися підприємництвом також певним особам, зокрема тим, хто має непогашену судимість за злочинство, хабарництво й інші корисливі злочини.

Такі обмеження для ведення підприємницької діяльності існують в усьому світі й обумовлені необхідністю, по-перше, забезпечити однакові можливості для всіх фізичних і юридичних осіб у свободі підприємництва (можливості придбання економічних ресурсів, організації процесу виробництва за своїм розсудом, реалізації товарів на ринку) і свободі вибору (можливості використовувати капітал у будь-якій сфері); по-друге, позбавити осіб, які працюють у владних структурах і мають відношення до розроблення законодавства, нормативних актів, державних замовлень, міждержавних угод і можуть створювати пільгові умови для якогось із суб'єктів, одержуючи за це певні винагороди, і в такий спосіб захистити суспільство від корупції; по-третє, позбавити нечесних, несумлінних і кримінальних осіб права займатися господарською діяльністю.

Обмежуючим фактором підприємницької діяльності є капітал, наявність якого створює передумови для того, щоб стати реальним суб'єктом підприємництва. Але оскільки капітал мають далеко не всі, то у такому випадку й підприємцями в суспільстві всі бути не можуть.

Об'єктом підприємництва є певний вид діяльності (виробництво, торгівля, інноваційна справа, посередництво, операції із цінними паперами), що матеріалізується у виробництві продукції (послугах,

інформації). Визначальним критерієм у цьому випадку є не сфера, а зміст діяльності.

Слід мати на увазі, що підприємництво може застосовуватися у всіх сферах виробництва, крім тих, втрата державного контролю над якими створює загрозу для суспільства, шкодить здоров'ю людей.

Для підприємництва як методу ведення господарства головною умовою є самостійність і незалежність суб'єктів господарювання, наявність у них певної сукупності свобод і прав – щодо вибору виду підприємницької діяльності, формування виробничої програми, вибору джерел фінансування, доступу до ресурсів, збуту продукції й т.ін. Самостійність підприємця слід розуміти в тому сенсі, що над ним немає керівних органів, але він, проте, увесь час є залежним від ринку, динаміки попиту та пропозиції, рівня цін.

Наступною умовою підприємництва є відповідальність за прийняті рішення, їхні наслідки й пов'язаний із цим ризик.

І не менш важливою умовою підприємництва є орієнтація на досягнення комерційного успіху, прагнення до збільшення прибутку. Проте така передумова не є самодостатньою в сучасному бізнесі. Діяльність багатьох підприємницьких структур виходить за рамки економічних завдань, вони беруть участь у вирішенні соціальних проблем суспільства.

Як особливий тип економічного мислення підприємництво характеризується сукупністю оригінальних поглядів і підходів до прийняття рішень та їх наступної реалізації. Тут дуже важливу роль відіграє особистість самого підприємця. Підприємництво – це не рід занять, а склад розуму й властивість натури.

Більш глибоко розкривається суть підприємництва через його основні функції. До найважливіших з них належать творча, ресурсна, організаційна функції.

Творча функція підприємництва полягає в сприянні генеруванню нових ідей і їх реалізації, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, пов'язаних з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва націлена на найефективніше використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва.

Організаторська функція підприємництва полягає в поєднанні ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійсненні контролю за їх використанням.

Як явище господарського життя підприємництво завжди розвивається у певних соціально-економічному й історичному

середовищах. Тому для їх постійного відтворення необхідні певні передумови – економічні, юридичні, політичні, психологічні.

Економічні передумови підприємництва полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багатосуб'єктні (індивідуальні, колективні, державні й кооперативні) власники. Це буде сприяти свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків, про вибір господарських контрагентів. У зв'язку із цим шляхом створення економічних передумов у нашій країні є роздержавлення й приватизація власності, демонополізація господарського життя.

Юридичні передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, розроблених у країні. Вони повинні створити для всіх учасників ринкових відносин єдині "правила гри", тобто наділити однаковими правами й повною свободою, не допускаючи при цьому втручання органів державної влади в господарську діяльність будь-якого суб'єкта, за винятком законодавчо обумовлених випадків.

Політичні передумови підприємництва полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Цього можна досягти на основі розроблення й здійснення стабільної політики в державі. Така політика повинна гарантувати всім суб'єктам господарювання збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури повинні захищати всі види власності, а також створювати сприятливий клімат для підприємництва за допомогою відповідної податкової й митної політики.

Психологічні передумови полягають у формуванні позитивної суспільної думки щодо підприємництва, тому що відсутність її стримує розвиток цього процесу.

В умовах формування підприємницьких структур в Україні важливим є визначення прав, обов'язків і відповідальності підприємців. З метою забезпечення свободи розвитку підприємництва, встановлення правових гарантій його функціонування визначено права, обов'язки й відповідальність суб'єктів підприємництва.

Права підприємця полягають у тому, щоб створювати для підприємницької діяльності будь-які підприємства, крім заборонених законом, самостійно нормувати господарську діяльність із метою одержання прибутку.

Обов'язки підприємця зводяться до укладання контрактів із громадянами, які приймаються на роботу, здійснення оплати праці робітників і забезпечення соціальних гарантій і т. ін.

Відповідальність підприємця є персональною в усіх напрямках його діяльності.

В умовах ринкової економіки склалися такі організаційно-правові форми підприємництва:

1. Індивідуальне підприємництво. Воно ґрунтується на індивідуальній або сімейній власності підприємця. Різниця між капіталом і особистим майном підприємця немає. Майнова відповідальність поширюється на все майно підприємця незалежно від того, чи входить воно в капітал. В Україні виділяють дві форми індивідуального підприємництва:

- індивідуальна трудова діяльність, коли підприємництво ґрунтується винятково на власній праці підприємця або членів його родини;

- індивідуальне (сімейне) приватне підприємництво, коли використовується праця найманих робітників; у цьому разі підприємство обов'язково реєструється й несе відповідальність, обмежену майном підприємства, а не повну відповідальність усім майном, як при індивідуальній трудовій діяльності.

2. Товариства (партнерства). Ця форма підприємницької діяльності ґрунтується на об'єднанні майна (паїв, часток) різних власників. Як правило, це невеликі компанії, до яких паї вносяться в будь-якій формі й при виході вилучаються в тій же формі, а всі його члени особисто беруть участь у справах товариства.

Паї в товаристві відіграють подвійну роль. По-перше, отриманий товариством прибуток після сплати податків і формування фонду нагромадження розподіляється пропорційно паям між його учасниками. По-друге, на зборах товариства рішення приймаються більшістю голосів, кількість яких у кожного учасника також пропорційна його паю.

Товариства являють собою закриті об'єднання. Зміна власників паїв відбувається лише за згодою більшості його учасників.

За ступенем майнової відповідальності товариства поділяються на такі види.

Повне товариство, або товариство з необмеженою відповідальністю. Підприємництво здійснюється в них на принципах повної й солідарної відповідальності. Повна (необмежена) відповідальність означає, що учасники товариства відповідають за всіма зобов'язаннями товариства всім своїм майном незалежно від

того, чи входить воно в капітал, у тому числі й особистим майном. Солідарна відповідальність означає, що кожний член товариства відповідає всім своїм майном незалежно від того, брав він участь у виробництві чи ні. Той, хто висуває майнові претензії, має право сам вибрати, хто із членів товариства повинен їх задовольнити. Повне товариство передбачає високий рівень довіри один до одного всіх його учасників. Тому їхнє коло в такому товаристві є обмеженим. Українське законодавство, як і законодавства інших країн, передбачає вживання в назві такого товариства ім'я хоча б одного з учасників.

Товариство з обмеженою відповідальністю. Це найпоширеніший вид товариства. У цьому випадку майнова відповідальність, що виникла за зобов'язаннями, поширюється лише на капітал цього товариства. Кожний учасник товариства ризикує втратити лише свій пай. Це й дозволяє говорити тільки про обмежену відповідальність.

Змішане товариство. Це такий вид товариств, при якому одна частина членів входить в нього на основі повної відповідальності (повні члени), а інша – на основі обмеженої відповідальності (члени-вкладники). При цьому майнова відповідальність поширюється тільки на кошти, внесені учасниками в капітал товариства. Право голосування у справах товариства мають лише повні його члени.

3. Акціонерні товариства утворюються шляхом об'єднання на пайовій основі коштів учасників (акціонерів). Акціонери відповідають за своїми зобов'язаннями тільки власним капіталом, внесеним в акціонерне товариство. Капітал акціонерного товариства утворюється в грошовій формі й розбивається на неподільні й рівні за своєю номінальною величиною паї, які мають вигляд цінних паперів – акцій. Якщо пай вилучається з акціонерного товариства, то здійснюється це в грошовій формі. Вихід із акціонерного товариства якогось учасника не приводить до зупинки виробництва, як це буває у партнерстві. Зменшується лише грошовий капітал товариства, наростити який легше, ніж майно. Розрізняють два види акціонерних товариств: закриті й відкриті.

Закриті акціонерні товариства створюють свій капітал у вигляді акцій, які розподіляються між працівниками товариства.

Відкриті акціонерні товариства відрізняються вільним продажем акцій їхніми власниками. Акції можуть купувати як підприємства, так і приватні особи. Такі товариства створюються головним чином у тих випадках, коли потрібно залучити великі капітали.

Права акціонерів реалізуються на загальних зборах акціонерів, що збираються не рідше одного-двох разів у рік. Загальні збори мають право ухвалювати рішення щодо річного балансу, про використання прибутку, звільнення від своїх обов'язків членів правління, зміни в статуті, збільшення або зменшення основного капіталу товариства.

За економічною природою, способом організації й діяльності акціонерне товариство є формою колективного підприємництва. Однак поділ статутного капіталу на певну кількість рівних часток (акцій), які можуть отримувати різні особи, надає акціонерній формі характеру приватно-корпоративного підприємництва.

4. Державне підприємництво. В економіці кожної країни є державний сектор – це загальна риса сучасного ринкового господарства. Його утворюють підприємства, що перебувають у повній власності держави або під її контролем (через володіння контрольним пакетом акцій). У різних країнах частка цього сектора різна: від 3 – 4% валового національного продукту в США до 15 – 17% – у Західній Європі. Як правило, до державного сектора потрапляють низькоефективні або навіть збиткові підприємства, які нераціонально використовувати в рамках приватно-підприємницької діяльності. З метою підтримки підприємств, від яких відмовляються приватні підприємці, держава іноді їх націоналізує. Отже, в умовах погіршення економічної ситуації державний сектор збільшується. Держава в цьому випадку бере на себе завдання виведення економіки із кризи, збереження науково-технічного потенціалу, технічного й технологічного переозброєння підприємств. Але при сприятливій економічній ситуації державний сектор зменшується. Держава більшою мірою спирається на приватну ініціативу, зосереджує свої зусилля в цьому випадку на вирішенні соціальних та інших завдань.

В Україні підприємства державного сектора економіки підрозділяються на такі:

– *державні* – підприємства, майнові права на які передано Комітету з управління майном держави;

– *муніципальні* – підприємства, майнові права на які передано підрозділам з управління майном районних і міських органів влади.

Правовий режим державних підприємств поширюється й на фірми з іншою формою власності, якщо частка державного майна в їхньому капіталі становить понад 50%. Наявність державного сектора в економіці поряд з державним регулюванням дозволяє назвати сучасну ринкову економіку змішаним ринковим господарством.

Підприємницька діяльність держави зазвичай здійснюється на комерційній основі в рамках установлених відповідними міністерствами або відомствами планів. Економічною основою такої діяльності є власний капітал державної корпорації, утворений за рахунок державних фондів, акціонерний капітал і прибуток, який капіталізується. Використовується також позиковий капітал у формі облігаційних позик, кредитів банків та інших фінансових інститутів. Але розміри позикових коштів зазвичай обмежуються, що знижує можливість маневрування фінансовими ресурсами.

Важливою формою підприємництва є малий і середній бізнес. Він ще називається малим підприємством. Розвиток малого бізнесу став одним із ключових факторів економічного зростання в багатьох розвинених країнах. Частка малих і середніх фірм становить від 80 до 90 % від загальної кількості підприємств. Вони забезпечують виробництво близько 50% валового національного продукту країни. Мобільність малих підприємств робить їх основним провідником науково-технічного прогресу.

Наприклад, японські фахівці вважають, що розвиток саме малого підприємництва дозволив за період після Другої світової війни перетворити країну в одну з найбагатших країн світу. У 1986 р. тільки в обробній промисловості Японії функціонувало 6,5 млн малих і середніх підприємств, або приблизно 99 % від їхньої загальної кількості. На них працювало 40 млн осіб, що становило 81% від кількості працівників. У деяких галузях Японії малий бізнес є переважним (у взуттєвій, швейній, галантерейній та ін.).

Переваги малого підприємництва обумовлені такими обставинами:

— дрібносерійне виробництво може швидко реагувати на зміни ринкового попиту (для великого підприємства перехід на нову технологію або продукцію пов'язаний зі значними витратами й втратами в обсягах виробництва й доходах, невеликі ж підприємства без особливих ускладнень можуть переналагодити своє виробництво на нову продукцію, інакше вони збанкрутують);

— мале підприємство сприяє розвитку заповзятливості, дає можливість практично кожній людині проявити себе, втілити свої ідеї в життя;

— розвиток мережі малих підприємств дозволяє широко використовувати місцеві сировинні ресурси, а в багатьох випадках – і відходи виробництва;

— на малих підприємствах значно менше накладних витрат, ніж на великих, мінімальний апарат управління;

— малі підприємства мають меншу капіталомісткість, ніж великі, швидше окупають вкладені в них кошти;

— розвиток малого підприємництва створює сприятливі умови для інтенсифікації праці (на малому підприємстві все на очах, що дозволяє оцінити внесок кожного в кінцевий результат і залежно від цього продиференціювати оплату праці, – це є одним з головних важелів інтенсифікації праці);

— розвиток мережі малих підприємств може максимально знизити рівень безробіття: малий і середній бізнес створює нові робочі місця.

Однак однією з найважливіших особливостей малого й середнього бізнесу є його нестійкість. Значна кількість малих і середніх підприємств стають банкрутами, особливо в перші п'ять років. Тому важливим завданням уряду є посилення стабільності розвитку малої економіки законодавчо.

Глава 5. ВИТРАТИ І ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Суть, види і показники витрат підприємства

Економісти, розглядаючи категорію "витрати", мають на увазі не тільки безпосередні витрати фінансових і матеріальних ресурсів, пов'язані з виробництвом або продажем товарів. Існує й таке поняття, як "альтернативні витрати". Під альтернативними витратами розуміють втрати, пов'язані з тим, що виробник, використавши ресурси якимось певним чином, втратив можливість використовувати їх інакше. Величина витрат як альтернативних визначається розміром втраченого доходу (іноді альтернативні витрати називають витратами втрачених можливостей).

Поняття "альтернативні витрати" є трохи абстрактним, але визначення їхньої величини може допомогти підприємцеві у виборі оптимального варіанта використання виробничих ресурсів.

До основних витрат підприємства належать такі витрати:

— придбання й експлуатація засобів праці (машин, устаткування, виробничих споруд і т.д.);

— придбання предметів праці (сировини, матеріалів, енергії й т. ін.);

— оплата праці робітників.

Розглянемо класифікації витрат підприємства.

Витрати підрозділяються на зовнішні й внутрішні.

Зовнішні витрати пов'язані із придбанням виробничих ресурсів на ринку (купівля устаткування, сировини, оплата праці найманих робітників).

Внутрішні витрати – це витрати ресурсів, які належать самому підприємцю і здійснені на самому підприємстві (наприклад, фермер використовує частину врожаю зерна як насіння).

У короткостроковому періоді витрати підрозділяються на постійні й змінні.

Постійні витрати – це такі витрати, величина яких не залежить від обсягу виробництва, наприклад, плата за оренду виробничих приміщень, страхові внески, іноді – зарплата вищого управлінського складу.

Для позначення витрат використовується аббревіатура, прийнята в зарубіжних підручниках "Економікс". Постійні витрати позначаються FC (від англ. fixed cost).

Змінні витрати прямо пов'язані з масштабами виробництва, кількістю виробленої продукції (витрати на устаткування, сировину, оплата праці працівників) і позначаються VC (від англ. variable cost).

Сукупність усіх витрат підприємства – постійних і змінних, зовнішніх і внутрішніх – одержала назву повних (загальних) витрат. Вони позначаються TC (від англ. total cost).

Витрати виробництва – дуже важлива економічна категорія. Підприємець, який хоче досягти успіху, повинен уміти контролювати витрати, аналізувати їхню структуру, знати зміну величини витрат під час реалізації тих або інших господарських рішень.

Мета підприємця – досягти максимального обсягу виробництва при мінімальних витратах. Робити висновки про досягнення цієї мети можна за показниками середніх і граничних витрат.

Рівень середніх витрат АТС (від англ. average total cost) визначається як відношення величини витрат до кількості виробленої продукції:

$$ATC = \frac{TC}{Q},$$

де TC – повні витрати;

Q – кількість продукції (від англ. quantity).

Відповідно середні постійні й середні змінні витрати розраховуються за такими формулами:

$$AFC = \frac{FC}{Q} ; \quad AVC = \frac{VC}{Q} .$$

Зниження середніх витрат свідчить про те, що виробництво розвивається нормально, підприємство функціонує ефективно, і навпаки.

Граничні витрати – це додаткові витрати, пов'язані з випуском додаткової одиниці продукції (приріст витрат, обумовлений збільшенням випуску на одну одиницю продукції).

Формула для розрахунку граничних витрат MC (від. англ. *marginal cost*) має такий вигляд:

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

Але потрібно пам'ятати, що граничні витрати розраховуються на додаткову одиницю продукту ($\Delta Q = 1$).

Зниження граничних витрат свідчить про те, що виробництво розвивається у правильному напрямку, і навпаки. Середні й граничні витрати можна розраховувати двома способами:

- на одиницю продукції в натуральному вираженні;
- на одиницю продукції у вартісному вираженні.

Привабливість першого способу полягає у тому, що він дав можливість наочно уявити динаміку середніх і граничних витрат виробництва при випуску продукції якогось конкретного виду. Однак, оперуючи під час розрахунків кількістю продукції в натуральному вираженні, важко визначити, який вид продукції є відносно більш (або менш) витратним, тобто яку продукцію вигідніше виробляти.

Другий спосіб розрахунку середніх і граничних витрат дозволяє зіставити й порівняти витрати за різними видами продукції.

5.2. Динаміка витрат фірми при зміні обсягу випуску продукції у короткостроковому й довгостроковому періодах. Правило мінімізації витрат

Існують певні закономірності зміни величин середніх і граничних витрат підприємства при зміні кількості виробленої продукції. Якщо підприємець знає ці закономірності, він зможе визначити оптимальний (з погляду мінімізації витрат) обсяг випуску.

Економісти розрізняють короткострокові й довгостроковий виробничі періоди. Критерій їх розмежування – можливість (або

неможливість) зміни виробничої потужності підприємства.

Виробнича потужність підприємства визначається максимально можливим випуском продукції при використанні певної кількості засобів праці протягом певного періоду часу. Припустимо, що на підприємстві є 10 верстатів і за зміну (8 годин) на одному верстаті можна виготовити 50 одиниць продукції. Потрібно визначити, якою є добова виробнича потужність підприємства. Будемо виходити з того, що при повному завантаженні встаткування за одну зміну можна одержати 500 одиниць продукції, а якщо підприємство буде працювати в три зміни, то за добу можна зробити 1500 одиниць продукції. Це і є величиною добової виробничої потужності підприємства. Відповідно розраховуються рівні місячної, річної та іншої виробничої потужності.

Короткостроковий період – це такий період часу, який є недостатнім для того, щоб змінити виробничу потужність підприємства (побудувати нові виробничі споруди, купити і встановити нове обладнання тощо). Зміна величини витрат у короткостроковому періоді може бути пов'язана лише зі зміною ступеня використання наявних виробничих потужностей. Наприклад, можна збільшити або зменшити коефіцієнт змінності роботи устаткування, що приведе до відповідної зміни кількості сировини, яка переробляється, і кількості зайнятих робітників. У короткостроковому періоді може змінюватися кількість якихось ресурсів (робоча сила й предмети праці), але не всіх – кількість засобів праці залишається незмінною. Таким чином, ресурси поділяються на змінні й фіксовані (незмінні).

Довгостроковий період – це період часу, протягом якого можлива зміна величини виробничої потужності підприємства (введення у виробництво додаткових елементів основного капіталу). У довгостроковому періоді змінюється кількість усіх ресурсів, які використовуються на підприємстві.

Спостереження показують, що середні й граничні витрати фірми в короткостроковому періоді змінюються таким чином: якщо поступово збільшувати кількість змінних ресурсів, то до певного рівня випуску продукції ці витрати будуть знижуватися, а потім обов'язково почнуть зростати (це не стосується середніх постійних витрат, які зі зростанням обсягу випуску зменшуються).

За динамікою витрат фірми в короткостроковому періоді можна простежувати за допомогою графіків. Звичайно, кожне виробництво має свої особливості, але загальна конфігурація кривих середніх і граничних витрат фірми в короткостроковому періоді однакова для

всіх галузей. Ці графіки мають такий вигляд, як показано на рис. 5.1.

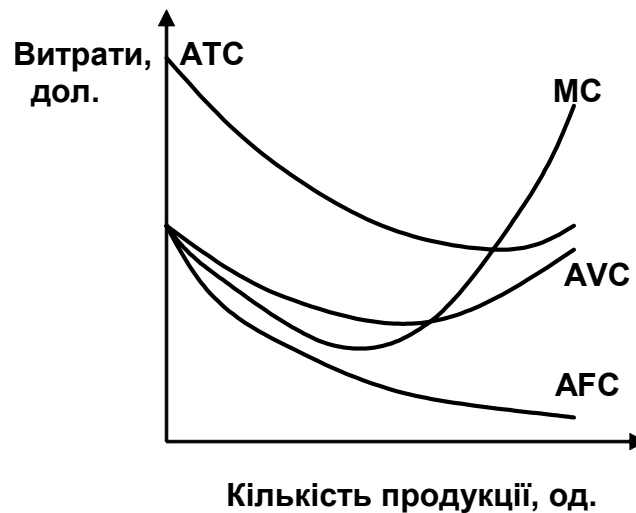


Рис. 5.1. Середні й граничні витрати

Закон спадної віддачі, який називають ще законом спадного граничного продукту, пояснює, чому середні й граничні витрати підприємства в короткостроковому періоді змінюються саме так. Суть цього закону така: починаючи з певного моменту, послідовне приєднання змінного ресурсу до незмінного (фіксованого) дає додатковий, або граничний, продукт, який зменшується на кожен наступну одиницю змінного ресурсу.

Граничний продукт MP (від англ. *marginal product*) – це додатковий продукт, отриманий унаслідок збільшення кількості одного з ресурсів на одиницю за умови, що кількість інших ресурсів, які використовуються на підприємстві, не змінилася:

$$MP = \frac{\Delta Q}{\Delta RC}$$

де ΔQ – зміна кількості продукції (від англ. *quantity*);

ΔRC – зміна витрат ресурсу (від англ. *recourse cost*).

Потрібно пам'ятати, що ΔRC – це одна одиниця ресурсу.

При розрахунку величини граничного продукту кількість продукції може бути виражена або в натуральних одиницях (штуки, кілограми й т. ін.), або за вартістю. У другому випадку розглядається граничний продукт у грошовому вираженні, що позначається MRP (від англ. *marginal revenue product*).

У короткостроковому періоді, коли одні ресурси є змінними, а інші – фіксованими, обов'язково буде "працювати" закон спадної

віддачі, тому конфігурація кривих середніх змінних, середніх загальних і граничних витрат саме така, як на рис. 5.1. Потрібно мати на увазі, що крива MC завжди перетинає криві AVC і ATC у точках їхніх найменших значень.

У довгостроковому періоді, як було зазначено, виробнича потужність фірми змінюється. Припустимо, що підприємець збільшує виробничу потужність свого підприємства, вводячи у виробничий процес нові верстати, машини й т. ін. Якщо кількість засобів праці збільшилася, то для їх повного завантаження буде потрібно більше сировини, матеріалів, робочої сили. Щоб забезпечити необхідний приріст обсягів цих ресурсів, буде потрібен певний час, тобто буде спостерігатися ситуація, дуже схожа на ту, про яку йшла мова при розгляді короткострокового періоду: до якоїсь кількості засобів праці приєднується все більша кількість предметів праці й робочої сили. Очевидно, і тут виявить себе закон спадної віддачі, але до певного моменту (тобто до певного рівня випуску) витрати на одиницю продукції будуть знижуватися. Така ж картина буде спостерігатися й при переході на новий, більш високий рівень виробничої потужності. Виходить, що довгостроковий період як би складається з певної кількості короткострокових періодів.

Говорячи про довгостроковий виробничий період, слід обов'язково торкнутися проблеми впливу масштабів виробництва на його ефективність. Є таке поняття, як "ефект масштабу". Якщо розширення підприємства, нарощування виробничої потужності приводить до зменшення витрат на одиницю продукції, то ефект масштабу є позитивним, і навпаки. Як правило, збільшення виробничої потужності до певного моменту сприяє зниженню середніх витрат фірми. Справа в тому, що в багатьох галузях великі підприємства мають деякі переваги (можливість спеціалізації праці робітників і підвищення за рахунок цього продуктивності праці, оптова купівля сировини за пільговими цінами й т. ін.). Деякі види виробництва, де використовується дороге устаткування, однозначно потребують того, щоб підприємства були досить великими (автомобілебудування, літакобудування, металургійна промисловість та ін.). Але ефект масштабу може бути позитивним лише до певного рівня нарощування виробничих потужностей підприємств; у кожній галузі цей рівень - свій. Якщо підприємець допустить перевищення такого рівня, він зіткнеться із проблемою зростання витрат на одиницю продукції. З цього випливає, що динаміка середніх і граничних витрат фірми в довгостроковому періоді може бути подана у вигляді графіків, зображених на рис. 5.2, де $ATC_1 - ATC_5$ - криві

середніх загальних витрат для кожного з короткострокових періодів; $MC_1 - MC_5$ – криві граничних витрат; $Q_1, - Q_5$ – оптимальні обсяги випуску при кожному рівні виробничої потужності.

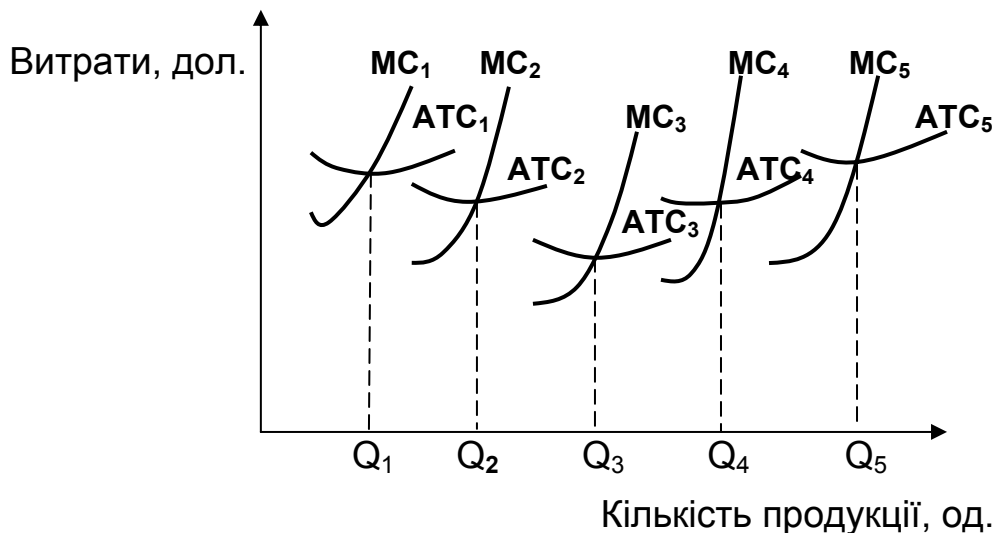


Рис. 5.2. Середні й граничні витрати в довгостроковому періоді

Необхідно звернути увагу на те, що на цьому рисунку, на відміну від попереднього, показано тільки дві криві – ATC і MC. Справа в тому, що поняття "постійні витрати" має відношення тільки до короткострокового періоду, а в довгостроковому періоді всі витрати підприємства є змінними.

Проаналізувавши рисунок, можна зробити висновок, що оптимальною виробничою потужністю для цього підприємства є така, при якій (в умовах повного використання засобів праці) виробляється Q_3 одиниць продукції.

Заздалегідь визначити оптимальний рівень виробничої потужності підприємства можна, якщо є можливість розрахувати показник, який називається індексом економії на масштабах і обчислюється за формулою

$$IES = 1 - E_c.$$

Коефіцієнт еластичності витрат визначається таким чином:

$$E_c = \frac{TC_2 - TC_1}{TC_1} \cdot \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1},$$

де Q_1 – оптимальний обсяг випуску при попередньому рівні виробничої потужності;

TC_1 – загальні витрати при обсязі випуску Q_1 ;

Q_2 – оптимальний обсяг випуску при новому рівні виробничої потужності;

TC_2 – загальні витрати при обсязі випуску Q_2 .

Якщо $IES > 0$, то віддача від масштабу позитивна (при збільшенні виробничої потужності витрати зростають менш помітно, ніж обсяг випуску, тобто $E_c < 1$); якщо $IES < 0$, то віддача від масштабу є негативною.

Збільшення виробничої потужності підприємства є доцільним при додатному значенні індексу економії на масштабах. Однак неважко догадатися, що нарощування виробничої потужності неминуче призведе до "вичерпання" позитивного ефекту масштабу, тобто додатне значення IES буде зменшуватися. Завдання підприємця - побачити межу збільшення масштабів виробництва (вчасно зупинитися, щоб значення IES не стало від'ємним).

Найважливішим завданням підприємця є зведення до мінімуму витрат виробництва у розрахунку на одиницю продукції. Людина, яка знає виробництво, може, не замислюючись, запропонувати кілька шляхів зниження витрат: удосконалення технології, застосування більш виробничого устаткування й т. ін. Але тут виникають запитання, як оцінити ефективність тієї чи іншої технології, за якими критеріями порівнювати різні технічні нововведення й т. ін. Необхідно визначити головні передумови мінімізації витрат підприємства, розглядаючи проблему з погляду економічної теорії.

Загальне правило мінімізації витрат фірми полягає в тому, що питомі витрати виробництва стають мінімальними, якщо граничний продукт на одиницю вартості кожного ресурсу є однаковим.

Припустимо, що на підприємстві використовують два види ресурсів: А і В. Підприємець повинен скомбінувати ресурси таким чином, щоб виконувалася рівність

$$\frac{MP_A}{P_A} = \frac{MP_B}{P_B},$$

де MP_A, MP_B , – граничні продукти ресурсів А і В;

P_A, P_B – ціни одиниць ресурсів А і В.

Приклад. Припустимо, що ціни одиниць ресурсів А і В однакові й

становлять 1 дол. (ресурс А – це праця, ресурс В – засоби праці). Але граничні продукти різні: $MP_A = 5$ од. продукції, $MP_B = 3$ од. продукції. У цьому випадку не виконується правило мінімізації витрат, тому що граничний продукт ресурсу А в розрахунку на 1 дол. вартості цього ресурсу більший, ніж аналогічний показник ресурсу В. За умови, що підприємець має можливість змінити комбінацію ресурсів А і В, він повинен це зробити. Потрібно використовувати більше праці при попередній (або меншій) кількості засобів праці. Якщо витрати на працю зростуть на 1 дол., то кількість продукції збільшиться на 5 од.; однак при цьому внаслідок зменшення витрат на засоби праці на 1 дол. випуск знизиться на три одиниці продукції (за умови, що підприємець не має можливості збільшити загальний обсяг капіталу). Проте остаточний результат буде сприятливим – зростання виробництва на дві одиниці продукції при тих самих загальних витратах. У ситуації, яка розглядалася, коли збільшується кількість ресурсу А, відповідно до закону спадного граничного продукту відношення $\frac{MP_A}{P_A}$ буде зменшуватися, і перерозподіл капіталу на

користь ресурсу А має тривати доти, доки співвідношення $\frac{MP_A}{P_A}$ і $\frac{MP_B}{P_B}$ не стануть однаковими.

При виконанні умови рівності відношень граничних продуктів до вартості кожного з ресурсів досягається рівновага підприємства.

5.3. Валовий і чистий доходи підприємства. Показники дохідності виробництва

Продаючи продукцію свого підприємства на ринку, підприємець одержує певну суму грошей. Ця сума становить валовий дохід підприємства. Синонімом терміну "валовий дохід" є термін "виторг від реалізації продукції".

Позначимо валовий дохід як TR (від англ. total revenue).

Чистий дохід підприємства (прибуток) P_F (від англ. profit) – це різниця між валовим доходом і витратами виробництва:

$$P_F = TR - TC.$$

Існують поняття "економічний прибуток" і "бухгалтерський прибуток".

Під час визначення величини бухгалтерського прибутку враховують тільки зовнішні витрати фірми, а під час розрахунку економічного прибутку – і зовнішні, і внутрішні. При цьому беруть до уваги і альтернативну вартість часу підприємця, і можливий відсоток на капітал. Під альтернативною вартістю часу підприємця мається на увазі дохід, який ця людина могла б одержати, якби вона витратила свій час не на управління власним підприємством, а якимось інакше (припустимо, стала б найманим робітником і одержувала зарплату). Можливий відсоток на капітал – це дохід, який можна було б одержати, використавши кошти, вкладені в підприємство, по-іншому (наприклад, покласти їх у банк).

Альтернативна вартість часу підприємця й можливий відсоток на капітал показують величину так званого нормального прибутку, інакше кажучи, величину прийняттого (з погляду підприємця) доходу. Нормальний прибуток – це дохід, достатній для того, щоб підприємець займався певним видом діяльності.

Якщо економічний прибуток дорівнює нулю, це означає, що підприємець отримує нормальний прибуток, тобто вибраний ним варіант використання часу й капіталу не гірший (але й не кращий) за інші можливі варіанти. Додатне значення економічного прибутку свідчить про те, що використання ресурсів у даній галузі є більш вигідним, ніж в інших; якщо ж економічний прибуток має від'ємне значення, підприємець повинен перемістити свій капітал у якусь іншу, більш прибуткову галузь.

У господарській практиці важливу роль відіграють такі показники, як середній і граничний доходи.

Середній дохід – загальний розмір виторгу від продажу продукції, поділений на кількість проданої продукції. Він дорівнює ціні, за якою виріб продано, за умови, що всі одиниці продукції реалізовано за однією ціною.

Іншими словами, середній дохід – це дохід у розрахунку на одиницю продукції:

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

Граничний дохід – зміна загального розміру виторгу фірми внаслідок продажу однієї додаткової одиниці виробленого нею продукту:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

На відміну від методики розрахунку середнього й граничного продукту, середніх і граничних витрат (де можливі два варіанти – кількість продукції виражається або у натуральній, або у вартісній формі) при визначенні величин середнього й граничного доходів кількість продукції може бути виражена тільки в натуральних одиницях.

Для підприємця найбільш важливе значення має збільшення чистого доходу (прибутку). Тут ураховується як маса прибутку, так і її норма. Норма прибутку визначається за формулою

$$P' = \frac{P_f}{K_a} \times 100\%$$

де P_f – прибуток;

K_a – авансований капітал.

5.4. Умови максимізації прибутку або мінімізації збитків підприємства

Питання про критерії доцільності випуску продукції на перший погляд здається простим. Якщо виробництво дає прибуток, продукція буде виготовлятися, а якщо воно приносить збитки – підприємство закриється. Але такий підхід до проблеми є спрощеним і більше того – неправильним. Завдання підприємця – одержати максимальний прибуток, і він повинен знати, при якому саме обсязі випуску продукції прибуток буде найбільшим. Крім того, у деяких ситуаціях варто виготовляти продукцію, не розраховуючи на одержання прибутку (випадки мінімізації збитків).

В економічній літературі розглядаються два підходи до проблеми аналізу умов максимізації прибутку (мінімізації збитків): перший ґрунтується на зіставленні валового доходу й валових витрат підприємства, другий – на зіставленні граничного доходу й граничних витрат.

Правило максимізації прибутку, сформульоване на базі першого підходу, звучить так: потрібно нарощувати обсяг виробництва, якщо це приводить до збільшення різниці між валовим доходом і валовими витратами підприємства, тобто якщо $(TR - TC) \rightarrow$

тах. Чим помітніше перевищення валового доходу над валовими витратами, тим більша величина прибутку фірми.

У випадку, коли фірма зазнає збитків ($TC > TR$), підприємець може припинити випуск продукції, але це ще не означає, що збитки зникнуть (тому що є постійні витрати фірми, величина яких не залежить від обсягу виробництва). Збиткове виробництво є доцільним, якщо величина збитків менша за величину постійних витрат підприємства, тобто коли $(TC - TR) < FC$. Зрозуміло, що в цьому випадку валовий дохід перевищує змінні витрати фірми.

Правило мінімізації збитків формулюється так: фірма повинна змінювати обсяги випуску, якщо це приводить до зменшення збитків, за умови, що валовий дохід підприємства перекриває його змінні витрати. Якщо ж виявиться, що збитки більші, ніж постійні витрати фірми, то потрібно буде припинити виробництво продукції (випадок закриття).

Зіставляючи граничний дохід і граничні витрати підприємства, також можна одержати інформацію, потрібну для прийняття правильного рішення про обсяг випуску (збільшувати його, зменшувати або залишити без змін, а може, взагалі припинити виробництво).

Кількість продукції, що виробляється, необхідно збільшувати в тому випадку, коли граничний дохід перевищує граничні витрати, тобто якщо $MR > MC$; критерій оптимального обсягу випуску – рівність цих величин ($MR = MC$).

Забезпечивши саме такий обсяг випуску, при якому $MR = MC$, фірма або максимізує свій прибуток, або мінімізує збитки. Це залежить від співвідношення ціни продукції й середніх витрат. Якщо ціна вища за середні загальні витрати ($P > ATC$), то це буде ситуація максимізації прибутку; якщо виявиться, що ціна менша за середні загальні витрати, але вища за середні змінні витрати ($AVC < P < ATC$), то фірма мінімізує збитки; і нарешті, якщо при обсязі випуску, коли $MR = MC$, фірма не має можливості продавати продукцію за ціною, що перевищує середні змінні витрати ($P \leq AVC$), виробництво взагалі є недоцільним (випадок закриття).

Розглянуті правила максимізації прибутку (мінімізації збитків) поширюються на всі сфери економіки незалежно від того, який тип конкуренції (досконала або недосконала) властивий тій чи іншій галузі. У цьому розумінні вони є універсальними.

Глава 6. ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ Й ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ДОСКОНАЛОЇ Й НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

6.1. Установлення ціни й визначення обсягу виробництва в умовах досконалої конкуренції

Досконала конкуренція на ринку якогось товару можлива, якщо виконуються кілька важливих умов.

1. Кількість підприємств у галузі має бути дуже великою (не менше сотні виробників). Це виключає можливість угод між фірмами. Крім того, покупець, виходячи на такий ринок, має широкі можливості вибору продавця.

2. Продукція, вироблена на підприємствах цієї галузі, має бути однорідною, або стандартизованою, щоб покупець сприймав товари різних фірм як аналогічні з точки зору споживної вартості.

3. Частка окремих підприємств у загальному обсязі виробництва має бути настільки малою, щоб зміна обсягу пропозиції якоюсь фірмою не позначалася на рівні ринкової ціни.

4. Фірми повинні "погоджуватися" з ринковою ціною, тобто продавати свою продукцію саме за тією ціною, що встановилася на ринку.

5. Фірма повинна мати можливість вільного вступу у цю галузь і вільного виходу з неї.

Мабуть, дуже важко назвати галузь, у якій виконуються всі перелічені умови. Очевидно, прикладом може бути тільки сільське господарство, якщо розуміти під галуззю виробництво якогось конкретного виду продукції.

Деякі автори як приклади чистої конкуренції розглядають ринки послуг, цінних паперів та іноземних валют. Але якщо розібратися, ці ринки не є суто конкурентними. Одні й ті самі послуги, надані різними фірмами, можуть бути неоднаковими за якістю. Цінні папери не можуть розглядатися як однорідний товар (наприклад, акції різних підприємств). Стосовно продажу іноземних валют, то тут окремі продавці цілком можуть установлювати ціну, яка трохи відрізняється від загальної ринкової, наприклад, продавати валюту дешевше, ніж конкуренти, з метою залучення покупця.

Отже, чиста (досконала) конкуренція спостерігається досить рідко. Проте уважний аналіз цієї ринкової моделі є необхідним. По-перше, досконала конкуренція все ж має місце в економіці (у такій важливій сфері, як сільське господарство). По-друге, тому, що в

деяких галузях умови функціонування фірм дуже близькі до тих, які відповідають чистій конкуренції (галузі монополістичної конкуренції з великою кількістю підприємств і слабо вираженою диференціацією продукту – насамперед надання різних послуг).

Як було зазначено вище, зміна кількості товару, виробленого й запропонованого однією з фірм, що фігурують на ринку досконалої конкуренції, не впливає на ринкову ціну. Але необхідно розуміти, що ситуація, коли змінюється обсяг пропозиції тільки однієї з фірм галузі, є скоріше гіпотетичною, ніж реальною; як правило, не одна, а багато фірм прагнуть реагувати на ринкову ситуацію, збільшуючи або зменшуючи випуск продукції залежно від кон'юнктури ринку. Зміна величини галузевої пропозиції впливає на рівень ціни.

Припустимо, що у галузі налічується тисяча фірм, приблизно однакових за масштабами виробництва, тобто кожна фірма дає одну десяту відсотка загального випуску. Якщо одна із цих фірм змінить обсяг своєї пропозиції, споживач навряд чи відреагує на це, ринкова ціна залишиться колишньою. У цьому випадку графіки попиту на продукцію цієї фірми й графіки її валового, середнього й граничного доходів будуть мати такий вигляд, як показано на рис. 6.1, де D – попит; AR – середній дохід; MR – граничний дохід; TR – валовий дохід.

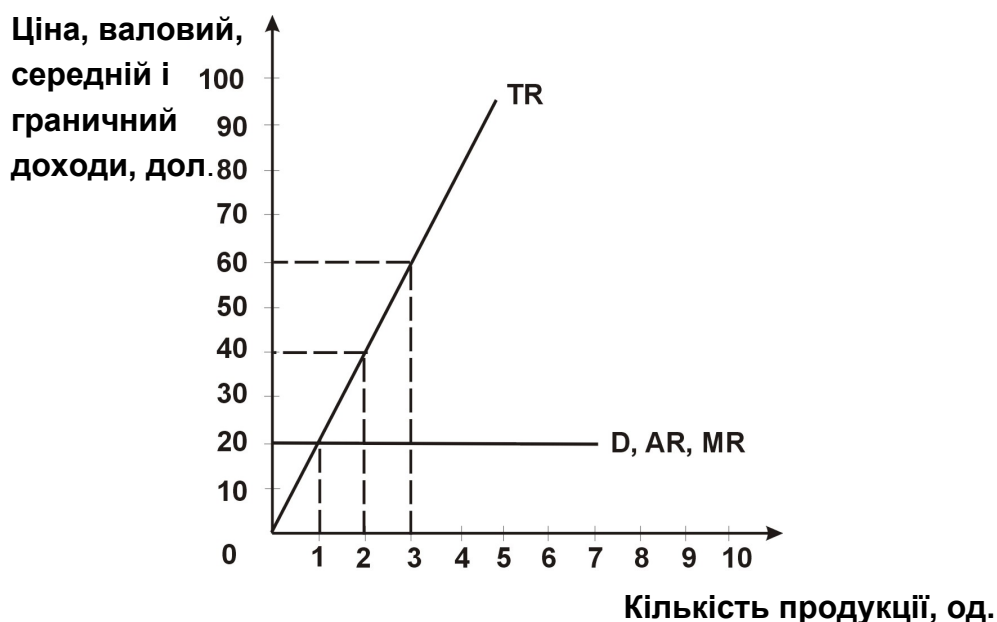


Рис. 6.1. Загальний, середній і граничний доходи

Передбачається, що рівень ринкової ціни – 20 дол. за одиницю продукції. Кожна додаткова одиниця товару, продана фірмою, дає приріст валового доходу на цю суму. Величини середнього і

граничного доходів – постійні (20 дол.). Графіки середнього й граничного доходів фірми збігаються із графіком попиту на її продукцію.

Незважаючи на те, що розглянута ситуація являє собою, скоріше, ноумен, аніж феномен, вона заслуговує на те, щоб бути проаналізованою, тому що цей аналіз дозволяє усвідомити деякі найважливіші риси ринкової моделі, основаної на чистій конкуренції (наприклад, таку, як зацікавленість фірм у підвищенні продуктивності праці, зниженні витрат на одиницю продукції).

Визначаючи оптимальний обсяг випуску, конкурентна фірма виходить із критеріїв максимізації прибутку або мінімізації збитків, що розглядалися в одній з попередніх глав.

В умовах чистої конкуренції окремі фірми не мають можливості впливати на ринкову ціну; більш того, вони змушені "погоджуватися" із цією ціною, побоюючись відхилень цін на їхню продукцію від ринкових. Як же встановлюється ціна на ринку досконалої конкуренції?

У короткостроковому періоді діє класичний механізм встановлення ціни рівноваги. Фірми-продавці, що діють на конкурентному ринку, реагують на рівень ціни і її зміни відповідно до закону пропозиції; покупці поведуться так, як "запропоновано" законом попиту. Короткостроковий період, як відомо, характеризується тим, що виробники не можуть змінити виробничі потужності своїх підприємств. Потрібно зазначити й таку обставину: у короткостроковому періоді неможлива зміна кількості фірм у галузі.

Довгостроковий період на відміну від короткострокового дозволяє підприємствам змінювати свої виробничі потужності й здійснювати вихід з галузі або вступ у неї. Питання про те, яким чином встановлюється довгострокова рівновага в конкурентній галузі, заслуговує на уважний розгляд.

У конкурентних галузях, як відомо, налічується велика кількість фірм, і вони можуть бути різними за розмірами, тобто оптимальний обсяг виробництва у кожної фірми – свій. Разом з тим слід зазначити, що основна частина підприємств у таких галузях – це підприємства, приблизно однакові за масштабами виробництва (інакше чиста конкуренція навряд чи можлива). Отже, є підстави говорити про середню фірму даної галузі. Економісти використовують термін "репрезентативна фірма" – мається на увазі найбільш типова фірма з погляду масштабів виробництва, рівня продуктивності праці й т. ін. Для спрощення будемо вважати, що розглянута галузь складається з певної кількості таких фірм. Припустимо, графіки середніх і граничних

витрат і граничного доходу репрезентативної фірми мають такий вигляд, як показано на рис. 6.2.

Якщо на ринку встановиться ціна 30 дол. за одиницю продукції, то, виробляючи 10 одиниць продукції, фірма буде перебувати в стані рівноваги: $MR = MC$. Її економічний прибуток дорівнюватиме нулю.

Припустимо, що у галузі налічується 100 фірм. Ситуацію галузевої рівноваги відображено графіками D_1D_1 (крива галузевого попиту) і S_1S_1 (крива галузевої пропозиції) (рис. 6.3). Ціна рівноваги – 30 дол., кількість товару, що відповідає стану рівноваги, – 1000 од.

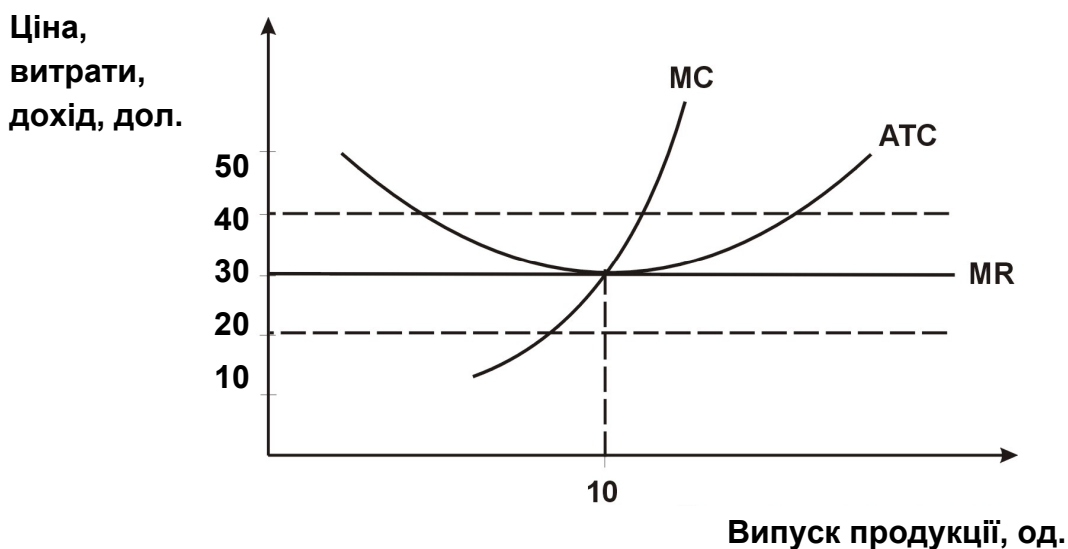


Рис. 6.2. Середні витрати, граничні витрати і граничний дохід

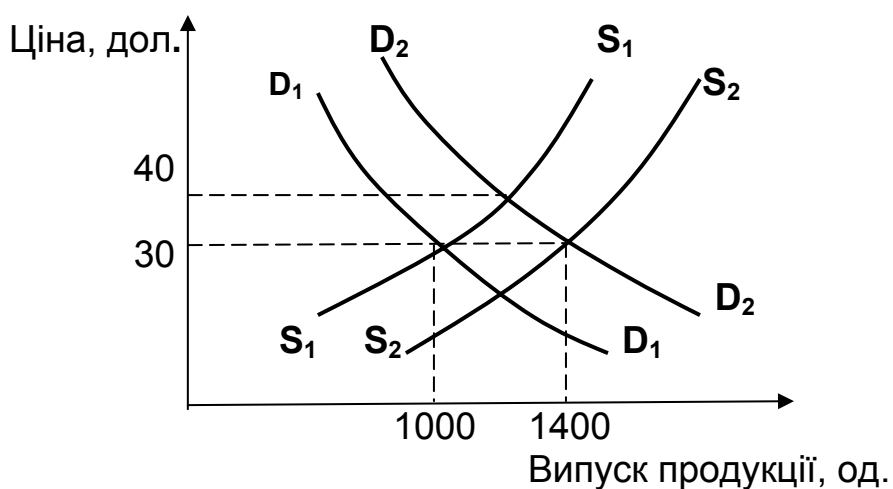


Рис. 6.3. Ринкова рівновага

Припустимо, що змінилися смаки покупців і це привело до підвищення попиту на товар. Крива попиту перемістилася вправо (D_1D_2), ціна підвищилася з 30 до 40 дол. Середня фірма за такою ціною має економічний прибуток, тому що $MR(P) > ATC$ (див. рис. 6.3), і вона захоче випустити більше 10 одиниць продукції. Потім збільшиться пропозиція продукції (як за рахунок фірм - "старожилів", так і за рахунок фірм, що входять у галузь). Крива галузевої пропозиції переміститься вправо (S_1S_2), ціна знизиться. Зростання пропозиції буде спостерігатися доти, доки ціна не повернеться до рівня 30 дол. (але при такій ціні буде пропонуватися вже не 1000, а 1400 одиниць продукції). Економічний прибуток середньої фірми знову стане нульовим. Вступ фірм до конкурентної галузі ліквідує економічний прибуток.

Збільшення пропозиції понад 1400 одиниць продукції можливе, але лише на короткий час. Щоб довести це, розглянемо ситуацію, коли внаслідок зміни смаків споживачів попит знизився й ціна зменшилася з 30 до 20 дол. (рис. 6.4).

Із рис. 6.2 видно, що при ціні 20 дол. за одиницю продукції середня фірма зазнає збитків ($MR(P) < ATC$), які змусять фірму піти з галузі або скоротити обсяг виробництва. Крива галузевої пропозиції переміститься вліво. Зменшення обсягу пропозиції призведе до підвищення ціни, і це буде спостерігатися доти, доки ціна не встановиться на рівні 30 дол. за одиницю продукції. При цьому кількість продукту, який відповідає стану рівноваги, буде меншою, ніж 1000 од. Подальше зниження пропозиції й зростання ціни до позначки 30 дол. за одиницю продукції можливі, але ненадовго.

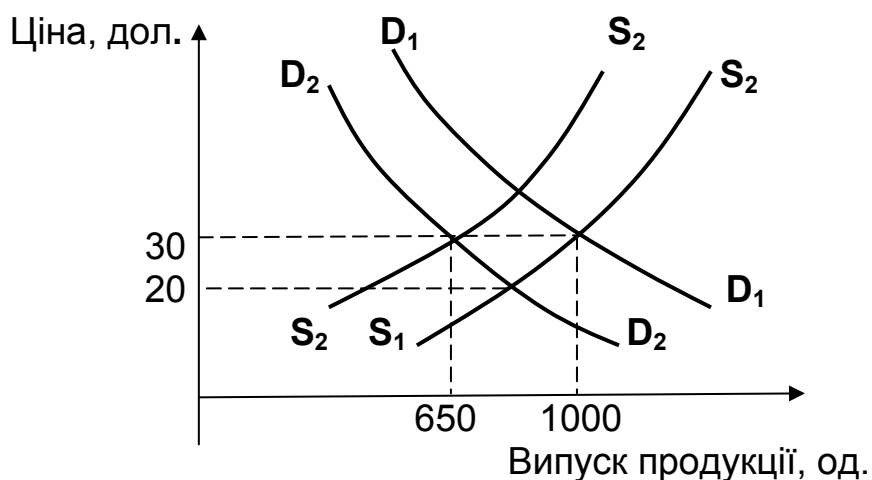


Рис. 6.4. Зміна ринкової рівноваги

Отже, вплив фірм із конкурентної галузі ліквідує збитки.

Таким чином, треба зробити висновок, що рівновага конкурентної фірми в довгостроковому періоді забезпечується в тому випадку, коли ринкова ціна продукції й мінімальне значення середніх повних витрат фірми однакові. Виходячи із цього, фірма повинна визначати виробничу потужність і обсяг випуску продукції.

Рівновага конкурентної галузі в довгостроковому періоді досягається за умови, що всі фірми, які входять у галузь, перебувають у стані рівноваги (тобто жодна з фірм не має прагнення до зміни обсягу виробництва). Крім того, якщо фірми, які функціонують у цій галузі, мають нульовий економічний прибуток (тобто отримують нормальний прибуток), то у них не буде явного бажання піти з галузі. Водночас в інших фірм не буде особливого прагнення вступати в цю галузь.

6.2. Установлення ціни й визначення обсягу виробництва в умовах недосконалої конкуренції

Головною ознакою недосконалої конкуренції є те, що фірми, які фігурують як продавці на певному ринку, мають можливість реально впливати на ринкову ціну. Зрозуміло, ця можливість реалізується не через прямий диктат: фірми не можуть змусити покупців купувати продукцію за якою завгодно ціною, що є вигідною для продавця. Вплив на рівень ринкової ціни в умовах недосконалої конкуренції полягає у тому, що фірми на основі аналізу кривої попиту вибирають ціну, що відповідає певному обсягу продажу і, забезпечуючи потрібний обсяг випуску, добиваються бажаної ціни. Таким є (у загальному вигляді) механізм визначення обсягу виробництва в галузях з недосконалою конкуренцією й встановлення цін на відповідних ринках. Однак потрібно мати на увазі, що саме поняття "ринку недосконалої конкуренції" є трохи умовним; воно наповнюється реальним змістом, якщо розглядається той або інший конкретний різновид даного ринку (чиста монополія, олігополія або монополістична конкуренція). Дія зазначеного механізму є варіативною у зв'язку з особливостями тієї або іншої ринкової моделі.

В умовах чистої монополії одна-єдина фірма поставляє на ринок продукт, у якого немає близьких замінників. Водночас не буває абсолютно незамінних продуктів або таких, від яких не можна відмовитися, якщо вони стануть недоступними (припустимо, через занадто високу ціну). Це означає, що попит на продукцію фірми-монополіста не може бути абсолютно нееластичним; закон попиту діє

й на монополізованому ринку. Якщо монополіст бажає збільшити обсяг продажу, він повинен знизити ціну, а підвищення ціни призведе до скорочення попиту. Певному рівню ціни відповідає певна величина попиту.

Зрозуміло, фірма-монополіст (як і будь-яка фірма), визначаючи оптимальний обсяг випуску, керується правилом рівності граничного доходу й граничних витрат ($MR = MC$). Потрібно мати на увазі, що графік граничного доходу фірми-монополіста завжди розташований нижче графіка попиту, тому що при певному обсязі продажу продукції граничний дохід менший від ціни (починаючи із другої одиниці продукції). Пояснити цей факт нескладно: продаючи додаткову одиницю продукції, фірма повинна знизити ціну, але це зниження вплине й на ціну попередніх одиниць товару. Наприклад, якщо вчора фірма продала 10 одиниць продукції, а сьогодні хоче продати 11 одиниць, то вона повинна продавати всі ці 11 одиниць за ціною 11-ї одиниці товару, що є нижчою від тієї, за якою продавали продукцію раніше. Отже, граничний дохід за 11-ю одиницею товару не дорівнює ціні цієї одиниці, він менше на величину втрат, пов'язаних зі зниженням ціни на 10 одиниць продукції порівняно з попередньою ціною.

Припустимо, є графіки витрат і граничного доходу фірми-монополіста, а також крива попиту на її продукцію (рис. 6.5), де D – графік попиту; MR – графік граничного доходу; ATC – графік середніх загальних витрат; MC – графік граничних витрат.

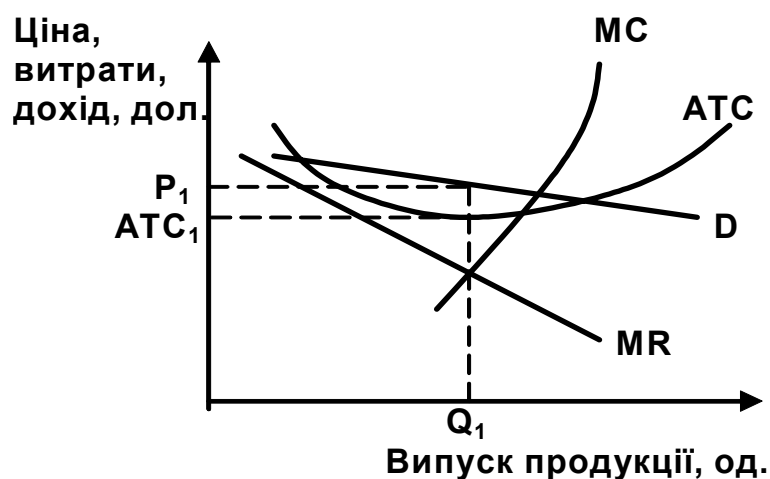


Рис. 6.5. Визначення монополією ціни й обсягу виробництва

Керуючись правилом $MR = MC$, фірма вибирає обсяг виробництва Q_1 . Таку кількість продукції вона зможе продати за ціною P_1 , одержуючи при цьому економічний прибуток, тому що витрати на

одиницю продукції менші за ціну ($ATC_1 < P_1$).

Фірма-монополіст на відміну від конкурентної фірми може мати економічний прибуток і в довгостроковому періоді, оскільки вступ інших фірм у цю галузь неможливий.

Монополістична конкуренція характеризується тим, що на ринку діє відносно велика кількість фірм (як правило, кілька десятків). Ці фірми пропонують схожу, але не ідентичну продукцію, тобто продукція є диференційованою. Кожна фірма забезпечує невелику частину загальної пропозиції продукту, тому можливість впливу окремих фірм на ринкову ціну незначна. Взаємозв'язку й взаємозалежності в діях фірм практично немає. Слід зазначити, що вступ фірм у галузь із монополістичною конкуренцією й вихід з неї є відносно легкими, тобто цілком можливими.

Крива попиту на продукцію фірми, що діє в умовах монополістичної конкуренції, має звичайний вигляд (залежність обсягу попиту від ціни зворотна).

Розглядаючи галузь із монополістичною конкуренцією, можна й потрібно, як і у випадку досконалої конкуренції, оперувати поняттям "середня (репрезентативна) фірма".

Припустимо, результати функціонування середньої фірми в короткостроковому періоді подано у формі графіків (рис. 6.6).

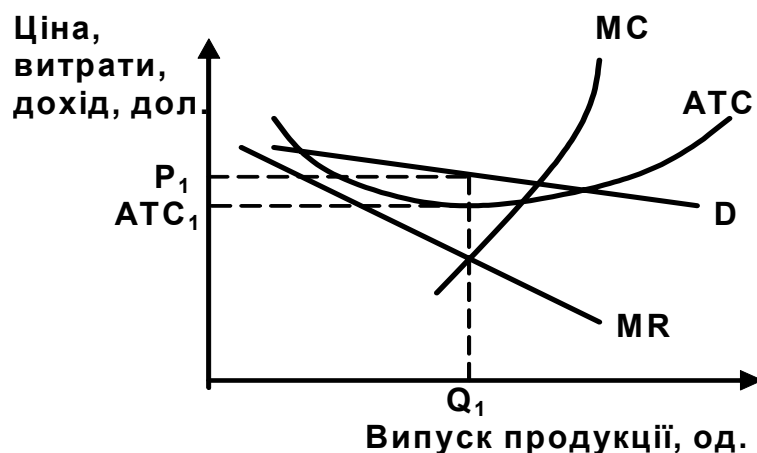


Рис. 6.6. Отримання фірмою економічного прибутку в умовах монополістичної конкуренції

Згідно з "золотим правилом" ($MR = MC$) фірма буде виробляти Q_1 одиниць продукції. Продаючи товар за ціною P_1 , вона отримає економічний прибуток, тому що $P_1 > ATC_1$.

Можливість одержання економічного прибутку залучить у дану

галузь фірми, що діють в інших галузях, де економічного прибутку немає. Обсяг галузевої пропозиції збільшиться, а це означає, що ринкова ціна знизиться. Криві попиту на продукцію фірми і її граничного доходу будуть зміщуватися вниз. Припустимо, що тепер графічна картинка така, як показано на рис. 6.7.

Випускаючи оптимальну кількість продукції Q_1 , фірма зазнає збитків, тому що $P_1 < ATC_1$. Неважко догадатися, що почнеться вплив фірм із галузі, ринкова пропозиція скоротиться, ціна підвищиться й криві попиту й граничного доходу середньої фірми почнуть зміщуватися вгору.

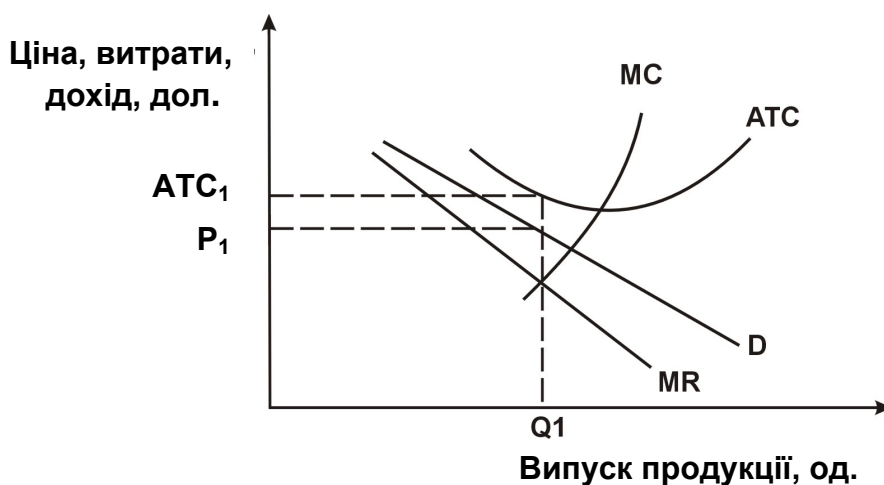


Рис. 6.7. Збитки фірми в умовах монополістичної конкуренції

Довгострокова рівновага в галузі з монополістичною конкуренцією встановиться в тому випадку, коли середня фірма буде мати нульовий економічний прибуток. Нульове значення економічного прибутку свідчить про те, що застосування капіталу в даній галузі дає такі ж результати, які можуть бути отримані й при інших варіантах його використання. Графічну ілюстрацію цієї ситуації подано на рис. 6.8.

Таким чином, в умовах монополістичної конкуренції в довгостроковому періоді встановлюється рівновага, головною ознакою якого є беззбитковість (тобто одержання фірмами нормального прибутку).

Суть олігополії полягає у тому, що на ринку панують кілька фірм (як правило, від трьох до десяти). Ці фірми можуть виготовляти як однорідну продукцію (наприклад, сталь, мідь, алюміній, цемент), так і диференційовану (автомобілі, літаки, сигарети, мийні засоби й т.д.). Олігополісти мають реальну можливість впливу на ринкову ціну.

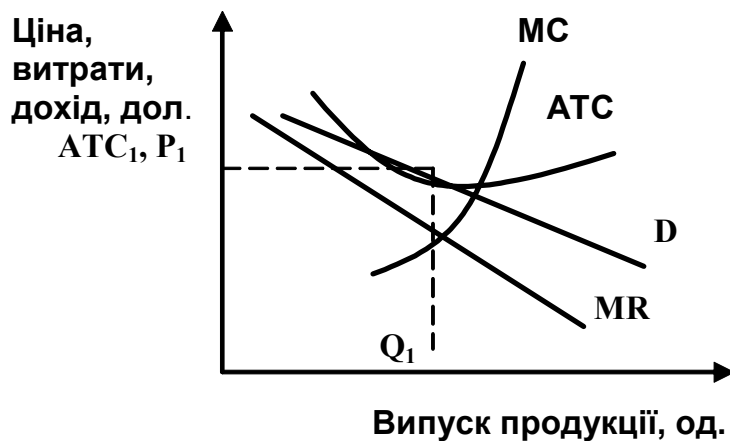


Рис. 6.8. Довгострокова рівновага в умовах монополістичної конкуренції

Найважливішою рисою олігополії є загальна взаємозалежність фірм, що входять у цю галузь. Дії однієї з фірм, пов'язані зі зміною ціни, обсягу випуску продукції тощо, обов'язково викличуть відповідну реакцію фірм-конкурентів. Галузь можна назвати олігополістичною, якщо кількість фірм у ній настільки невелика, що кожна під час визначення своєї цінової політики повинна враховувати можливу реакцію з боку інших підприємств.

Розглядаючи основні варіанти ринкової поведінки фірм-олігополістів, потрібно проаналізувати кілька можливих ситуацій.

Ситуація перша. Фірми-олігополісти не мають угод, що стосуються цін і обсягу випуску продукції. У цьому випадку, якщо одна з фірм знизить ціну, конкуренти будуть змушені відповісти тим самим, і почнеться руйнівна для всіх цінова війна. Якщо ж якась фірма підвищить ціну, конкуренти, напевно, не будуть діяти так само і ця фірма втратить частину ринку (або весь ринок). Таким чином, виходить, що в цій ситуації фірми будуть прагнути уникати зміни цін, для неї характерна негнучкість цін.

Крива попиту на продукцію окремої фірми-олігополіста за відсутності угод з іншими фірмами галузі має приблизно такий вигляд, як показано на рис. 6.9, де P_1 – ціна, що встановилася на ринку.

Верхня частина "ламаної" кривої попиту характеризується високою еластичністю, а нижня – низькою еластичністю. Із цього випливає, що дохід фірми, яка побажала відхилитися від ринкової ціни, буде зменшуватися незалежно від того, у який бік вона змінить ціну на свою продукцію.

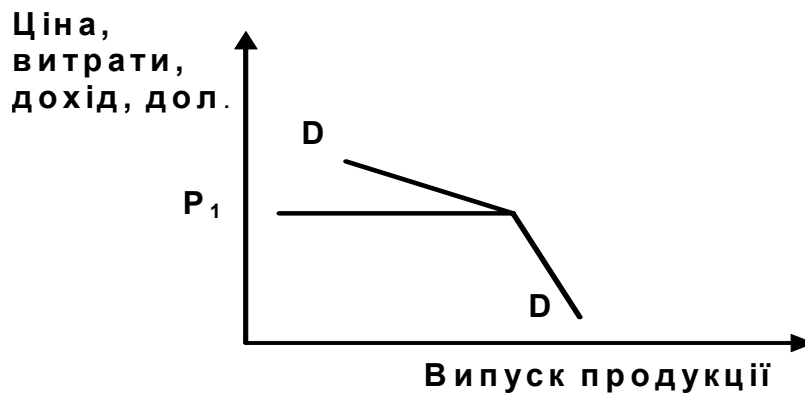


Рис. 6.9. Крива попиту на продукцію фірми-олігополіста

Ситуація друга. Фірми-олігополісти укладають між собою таємну угоду про ціни й обсяги виробництва (саме таємну, тому що подібні угоди заборонені законом). Мова йде про створення підпільних картелів. Якщо фірмам вдасться укласти угоду картельного типу, то вони зможуть продавати продукцію за цінами, максимально вигідним для них. Фірми-олігополісти дуже часто піддаються спокусі укласти угоду такого роду, але існує ряд серйозних перешкод для створення картелів: різниця у витратах виробництва у різних підприємств, спади виробництва, які періодично повторюються, антимонопольне законодавство й т. ін.

Ситуація третя. Найбільш велика й найбільш ефективна фірма встановлює ціну, а інші фірми галузі (аутсайдери) приймають цю ціну, підлаштовуються під лідера. Така модель ринкової поведінки одержала назву "лідерство в цінах". У цьому випадку має місце негласна угода між фірмами (на відміну від таємної, але реальної угоди картельного типу).

У принципі, цінова конкуренція в олігополістичених галузях – явище рідке. Більш поширена нецінова конкуренція – на основі якості продукції, реклами тощо.

6.3. Вплив недосконалої конкуренції на економічну ефективність виробництва

Коли йшла мова про досконалу (чисту) конкуренцію окрім усього іншого було встановлено, що довгострокова рівновага у конкурентній галузі забезпечується за умови випуску репрезентативною фірмою такої кількості продукції, при якій її середні повні витрати мінімальні. При цьому ціна продукції відповідає величині середніх повних витрат, тобто фірми отримують нормальний прибуток. Отже, модель чистої конкуренції є ідеальною з погляду вирішення завдання ефективного

використання виробничих ресурсів.

При недосконалій конкуренції, чи то є монополістична конкуренція, чи олігополія (не говорячи вже про абсолютну монополію), фірми, як правило, випуск не доводять до такого рівня, при якому витрати на одиницю продукції мінімальні. Якщо крива попиту на продукцію фірми є спадною і графік її граничного доходу розташований нижче графіка попиту, то, керуючись правилом $MR = MC$, фірма не досягне обсягу випуску, що забезпечує мінімізацію середніх загальних витрат. У цьому неважко переконатися, розглядаючи рисунки з попереднього підрозділу.

Отже, вплив недосконалої конкуренції на економічну ефективність виробництва є негативним. Але ступінь цього впливу залежить від того, який саме різновид недосконалої конкуренції спостерігається в тій або іншій галузі.

При монополістичній конкуренції, з одного боку, виробничі потужності підприємств, як правило, завантажені не повністю (так звана "плата за диференціацію продукту"), але, з іншого боку, фірми зацікавлені в зниженні витрат і поліпшенні якості продукції. Цей висновок виникає при розгляді рис. 6.8, який ілюструє ситуацію довгострокової рівноваги в галузі з монополістичною конкуренцією: якщо крива АТС переміститься вниз (зниження витрат на одиницю продукції) або графік попиту пересунеться вгору (підвищення ціни, припустимо, за рахунок поліпшення якості продукту), то фірма буде отримувати економічний прибуток. З погляду економічної ефективності монополістична конкуренція не так уже й поступається моделі досконалої конкуренції.

Зовсім інша справа – чиста монополія. Тут, як відомо, обсяг пропозиції визначається однією-єдиною фірмою, вступ інших фірм у галузь практично неможливий, і монополіст має економічний прибуток не тільки в короткостроковому періоді, але й у довгостроковому. Дотримуючись правила $MR = MC$, ці фірми виробляють таку кількість продукції, яку можна продати за ціною, що перевищує середні повні витрати й граничні витрати при певному обсязі випуску. Оптимальний (з погляду фірми) обсяг випуску менший за той обсяг, при якому забезпечується мінімізація витрат на одиницю продукції. При цьому потрібно врахувати, що прагнення до зниження виробничих витрат в умовах чистої монополії виражено досить слабо. Існує таке поняття: "ікс-неефективність". Вона проявляється у тому, що фактичні витрати фірми-монополіста при якомусь певному рівні випуску продукції виявляються більш високими, ніж мінімально можливі при даному обсязі виробництва, через недостатньо раціональне використання

ресурсів. Деякі автори характеризують ікс-неефективність як наслідок того, що монополіст може бути трохи ледачим.

Ще однією причиною більш високих фактичних витрат порівняно з мінімально можливими в умовах чистої монополії є те, що монополісти часто змушені мати додаткові витрати, щоб зберегти свій привілейований стан (наприклад, лобювання інтересів фірми в органах державного управління й т. ін.).

Говорячи про економічні наслідки монополії, не можна не згадати й про таке негативне явище, як цінова дискримінація. Суть її у тому, що монополіст продає ту ж саму продукцію різним покупцям за різними цінами, і при цьому цінові розбіжності не пов'язані з різницею у витратах виробництва. Зрозуміло, для покупців, які мають гостру потребу у продукції монополіста, він буде встановлювати більш високу ціну.

Об'єктивність аналізу потребує виявлення не тільки "мінусів" моделі чистої монополії, але і її "плюсів":

– фірма-монополіст, оскільки вона є великим підприємством, має більше можливостей використовувати позитивний ефект масштабу, ніж дрібні підприємства (у деяких галузях краще мати одне велике підприємство, ніж декілька дрібних);

– у зв'язку з тим, що фірма-монополіст має можливість одноособово використовувати досягнення науково-технічного прогресу, вона зацікавлена у впровадженні технічних нововведень.

Під час аналізу економічної ефективності в умовах олігополії, необхідно звернути увагу на можливість укладання угод картельного типу. Очевидно, що це є головним негативним фактором з тих, які мають відношення до розглядуваної проблеми. Учасники картелів, як правило, добиваються високих прибутків не за рахунок гранично раціонального використання виробничих ресурсів, а іншими методами.

Водночас, якщо фірми-олігополісти не мають угод одна з одною, вони змушені вести жорстку боротьбу за ринок. При цьому створюються сприятливі умови для підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, тому що змагаються великі фірми, які мають реальні можливості використання досягнень науково-технічного прогресу. Як правило, технічний рівень виробництва в олігополістичних галузях досить високий (автомобілебудування, металургійна промисловість та ін.).

Але сама по собі монополізація, яка проявляється тому, що фірми мають можливість використовувати прийоми недосконалої конкуренції, явище негативне, і державне регулювання у

високомонополізованих галузях є необхідним. Виникає запитання: як визначити ступінь монополізації галузі, щоб вирішити, чи потрібно тут державне антимонопольне втручання, а якщо потрібно, то які саме фірми повинні стати його об'єктами?

1934 року А. Лернер запропонував визначати ступінь монопольної влади (індекс Лернера) за формулою

$$I_L = \frac{P - MC}{P},$$

де P – ціна, за якою фірма продає продукцію;
 MC – граничні витрати фірми.

В умовах досконалої конкуренції довгострокова галузева рівновага передбачає рівність величин ринкової ціни й граничних витрат середньої фірми, тобто $I_L = 0$. Якщо величина $I_L > 0$, то фірма має монопольну владу, і чим більшим є значення I_L , тим більша така влада.

Однак інформація про те, що якась фірма (або кілька фірм) має монопольну владу, не завжди є достатньою, щоб робити висновки про ступінь монополізації галузі. Більш точне уявлення про це дає інший показник – індекс Херфіндаля – Хіршмана:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

де $S_1 \dots S_n$ – частки фірм у загальному галузевому обсязі виробництва, %.

Чим менше фірм у галузі, тим більшим є значення I_{HH} . Максимальне значення індексу Херфіндаля–Хіршмана – 10000 (якщо в галузі одна фірма, частка якої, відповідно, 100%). У США прийнято вважати високомонополізованими галузі, у яких $I_{HH} > 1800$.

Що стосується методів державного регулювання у високомонополізованих галузях, то головними його проявами є регулювання цін на продукцію фірм-монополістів і законодавча заборона картелювання. Розглядаючи цю проблему, потрібно мати на увазі, що чиста монополія реально існує тільки як природна монополія. Тому держава, здійснюючи цінове регулювання в таких галузях, повинна, з одного боку, не допускати збагачення монополістів за рахунок споживачів, а з іншого – створювати цим фірмам умови для одержання доходу, необхідного для нормального функціонування. Як правило, максимальні ціни на продукцію фірм-

монополістів установлюються на рівні їхніх середніх витрат, при цьому фірми повинні мати нормальний прибуток.

Іноді антимонопольне регулювання виражається в застосуванні юридичних санкцій, передбачених антимонопольним законодавством: штрафи, примусовий поділ фірм-монополістів і навіть притягнення бізнесменів, що порушують антимонопольні правила, до кримінальної відповідальності.

Глава 7. РИНОК РЕСУРСІВ. ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНИХ ДОХОДІВ

7.1. Основні фактори, що детермінують попит на виробничі ресурси

Крива попиту, як відомо, показує залежність величини попиту на товар від рівня його ціни (яку кількість товару погодиться купити споживач за тією або іншою ціною). Ціна, яку приймає покупець, відбиває величину граничної корисності останньої одиниці товару, що ним придбавається.

Покупець виробничих ресурсів, вирішуючи, яку кількість того або іншого ресурсу придбати, теж повинен керуватися правилом відповідності ціни граничній корисності. Виробничий ресурс – це, у принципі, теж товар, але товар особливого роду: він використовується не для задоволення особистих потреб, а для виробництва інших товарів.

Виникає запитання: як визначити рівень корисності якогось конкретного ресурсу? Мабуть, цей рівень буде залежати від того, який дохід одержує виробник, використовуючи той або інший ресурс, або, точніше, від того, як впливає зміна кількості ресурсу на зміну доходу.

Відомо, що продуктивність будь-якого ресурсу виражає показник граничного продукту, який розраховується за формулою

$$MP = \frac{\Delta Q}{\Delta RC},$$

де ΔQ – зміна кількості продукції;

ΔRC – зміна обсягу використання ресурсу.

Але, якщо величина MP якогось ресурсу велика, це ще не означає, що використовувати цей ресурс вигідно. MP – це вироблений продукт; його потрібно продати, щоб одержати дохід у грошовій формі. Якщо продукцію продано, граничний продукт буде вже

граничним продуктом у грошовому вираженні. Зазвичай він позначається як MRP (від англ. marginal revenue produkt). Граничний продукт у грошовому вираженні можна подати як добуток граничного продукту в натуральному вираженні й ціни товару: $MRP = MP \times P$, де P – ціна продукції. Якщо виробник буде знати, яким є MRP ресурсу, він зможе зорієнтуватися, чи купувати йому цей ресурс за тією ціною, що встановилася на ринку.

Таким чином, крива попиту на ресурс з боку окремого виробника (окремої фірми) – це графік граничного продукту цього ресурсу в грошовому вираженні (рис. 7.1).

У цьому прикладі передбачається, що ринок, на якому реалізується продукція фірми-покупця ресурсів, є ринком досконалої конкуренції (зміна обсягу пропозиції фірми не впливає на ринкову ціну). У ситуації, коли на ринку кінцевої продукції має місце недосконала конкуренція, зміна обсягу випуску окремих фірм так чи інакше більш-менш помітна, але впливає на ринкову ціну. Збільшення пропозиції фірми сприяє зниженню ціни, а зменшення пропозиції – підвищенню ціни товару. Якщо ціна товару знижується зі збільшенням його пропозиції, то зменшення (спадання) граничного продукту того або іншого ресурсу в грошовому вираженні буде більш помітним, ніж у ситуації, коли ринок кінцевої продукції є ринком досконалої конкуренції. Крива попиту на ресурс і в цьому випадку збігається із графіком граничного продукту ресурсу в грошовому вираженні, але вона буде менш еластичною.

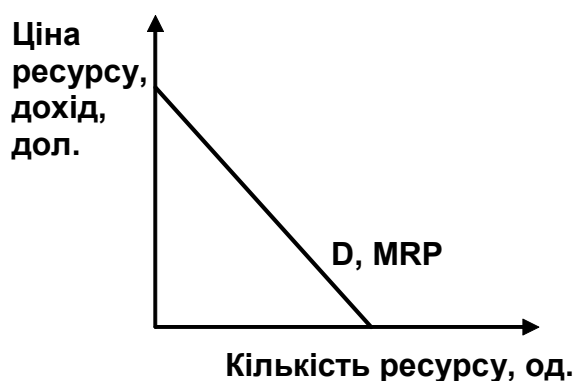


Рис. 7.1. Графік граничного продукту ресурсу

А як побудувати криву ринкового попиту на якийсь ресурс? Здавалося б, відповідь проста: потрібно підсумувати величини, що характеризують обсяги попиту на ресурс кожної фірми галузі при певному рівні ціни, для одержання значення загального (ринкового) попиту на цей ресурс при тій або іншій його ціні, що дасть можливість

побудувати потрібний графік. Але не все так просто в цьому випадку, як здається на перший погляд. Якщо припустити, що попит на ресурс пред'являють всі фірми галузі, а не тільки одна, то слід мати на увазі, що приріст випуску всіма фірмами має приводити до більш помітного зниження ціни продукції, аніж при зростанні виробництва однієї фірми. Отже, справжня крива ринкового попиту на ресурс буде менш еластичною, ніж та, яку можна побудувати, підсумовуючи значення попиту за кривими окремих фірм.

Під час розгляду кривої попиту на виробничий ресурс треба згадати про проблему раціонального комбінування ресурсів. Правило оптимального комбінування ресурсів (або правило використання ресурсів) говорить, що кількість того або іншого ресурсу потрібно збільшувати, якщо граничний продукт ресурсу в грошовому вираженні перевищує граничні витрати на використання цього ресурсу, доти, доки не буде досягнута рівність

$$MRP_A = MRC_A,$$

де MRP_A – граничний продукт ресурсу А в грошовому вираженні;
 MRC_A – граничні витрати на використання ресурсу А.

Граничні витрати на використання ресурсу – це ціна відповідної одиниці цього ресурсу. Якщо $MRP_A > MRC_A$, це означає, що графік граничного продукту ресурсу в грошовому вираженні розташовується вище графіка його граничних витрат. Збільшення кількості ресурсу в цьому випадку буде сприяти більш помітному приросту доходу фірми порівняно із приростом її витрат, тобто збільшенню прибутку.

Графік попиту на виробничий ресурс крім усього іншого відбиває правило використання ресурсів: $MRP_A = MRC_A$.

Якщо змінюється ціна (граничні витрати) ресурсу, виробник продукції (покупець ресурсу) буде, так би мовити, рухатися за кривою попиту на ресурс. Отже, одним з найважливіших факторів попиту на виробничий ресурс є його ціна.

Крім того, зміна обсягу попиту на ресурс прямо пов'язана зі зміною величини граничного продукту ресурсу в грошовому вираженні. При незмінній ціні ресурсу збільшення MRP приведе до переміщення кривої попиту на ресурс управо, а зменшення MRP – до переміщення її вліво. Факторами, що впливають на MRP і, отже, на обсяг попиту на ресурс, є ціна кінцевої продукції й продуктивність ресурсу. Ці фактори є найбільш помітними з тих, які впливають на обсяг і динаміку попиту на виробничий ресурс. Але обмежитися розглядом тільки цих факторів не можна, тому що крім них на попит на ресурс реально впливають і інші, наприклад, ціни на сполучені

ресурси. Під сполученими ресурсами розуміють ресурси взаємозамінні й взаємодоповнювальні.

Як вплине на величину попиту на який-небудь ресурс (X) зміна ціни ресурсу-замінника (Y)? Відповідаючи на це запитання, потрібно насамперед звернути увагу на ефект заміщення. Якщо ресурси X і Y є взаємозамінними, то при збільшенні ціни ресурсу Y ефект заміщення для нього буде негативним, а для ресурсу X – позитивним (якщо ціна ресурсу X не змінилася). При зниженні ціни ресурсу Y – все навпаки.

Здавалося б, можна стверджувати, що при підвищенні ціни ресурсу-замінника попит на перший ресурс повинен збільшуватися, і навпаки. Але не треба поспішати з висновками. Оцінюючи вплив зміни ціни ресурсу-замінника на попит на даний ресурс, необхідно крім ефекту заміщення врахувати й так званий ефект обсягу виробництва.

Ефект обсягу виробництва проявляється в зміні попиту на ресурс унаслідок зміни кількості продукції, що виготовляється, якщо це пов'язано зі зміною величини витрат виробництва.

Збільшення ціни ресурсу-замінника може призвести до зростання витрат на одиницю продукції.

Розглянемо приклад. Для виготовлення одиниці продукції використовували три одиниці ресурсу X і дві одиниці ресурсу Y. Ціна одиниці ресурсу X – 2 дол., ціна одиниці ресурсу Y – 1 дол. Потім ціна ресурсу Y збільшилася до 2 дол.. Після цього ресурсу X стали використовувати більше, а ресурсу Y – менше (відповідно чотири одиниці й одну одиницю на одиницю продукції). Ефект заміщення для ресурсу X позитивний, а для ресурсу Y – негативний. Але потрібно взяти до уваги, що витрати на одиницю продукції зросли з 8 до 10 дол., а зростання витрат може призвести до зменшення кількості продукції. У такому випадку виявиться негативний ефект обсягу виробництва. І якщо негативний ефект обсягу буде більш помітним, ніж позитивний ефект заміщення для ресурсу X, то попит на нього, мабуть, повинен знизитися (незважаючи на збільшення ціни ресурсу-замінника).

Якщо ж ціна ресурсу-замінника знижується, то ефект заміщення для першого ресурсу негативний, а ефект обсягу (якщо він виявиться) – позитивний, і характер зміни величини попиту на цей ресурс знову ж залежить від того, який з ефектів виявиться більш помітним. Звичайно, такі ситуації, коли ефект обсягу перекидає ефект заміщення, досить рідкі. Ефект обсягу буде досить сильним тільки при помітній зміні ціни ресурсу-замінника. Як правило, зміна попиту на ресурс при зміні ціни ресурсу-замінника відповідає знаку ефекту заміщення ("плюс" або "мінус").

Говорячи про сполучені ресурси, потрібно мати на увазі не тільки ресурси взаємозамінні, але й ресурси доповнювальні. Як може вплинути на попит на даний ресурс зміна ціни ресурсу, що є доповнювальним? Якщо ціна другого ресурсу зростає, то це призведе до зниження попиту на нього; у цьому випадку зменшиться й попит на перший ресурс (і навпаки).

Розглядаючи проблему факторів, що впливають на рівень і динаміку попиту на виробничі ресурси, не можна не торкнутися питання про еластичність цього попиту. Чим вища еластичність попиту на ресурс, тим помітніший вплив зміни ціни ресурсу на зміну попиту на нього. Ступінь еластичності попиту на виробничий ресурс залежить головним чином від таких обставин:

1. Чим реальніша можливість ресурсозаміщення, тим більш еластичним є попит на даний ресурс, і навпаки.

2. Чим вищою є еластичність попиту на кінцеву продукцію, тим за інших однакових умов більш еластичним є попит на ресурси, які використовуються при виробництві цієї продукції, і навпаки.

3. Чим більша частка витрат на даний ресурс у загальних витратах, пов'язаних з виробництвом певної продукції, тим вища еластичність попиту на цей ресурс, і навпаки.

4. Чим вищим є коефіцієнт зниження граничного продукту ресурсу, тим нижча еластичність попиту на цей ресурс, і навпаки.

7.2. Ринок праці

Основними різновидами ринку праці є конкурентний, моносонічний і монопольний (профспілковий) ринки. Іноді на ринку праці спостерігається й двостороння монополія.

Основні риси суто конкурентного ринку праці такі:

— кількість фірм-наймачів робочої сили дуже велика, і вони конкурують одна з одною при найманні працівників певної професії;

— велика кількість працівників приблизно однакової кваліфікації пропонує свої послуги, і ці працівники суперничають один з одним;

— ані окремі фірми, ані окремі працівники не мають можливості реально впливати на заробітну плату.

Від чого залежать попит кожної окремої фірми й величина ринкового попиту на працю? Як відомо, крива попиту фірми на який-небудь виробничий ресурс – це графік граничного продукту в грошовому вираженні (MRP) цього ресурсу. Фірма буде збільшувати кількість праці доти, доки граничний продукт праці в грошовому вираженні (MRP_L) не стане рівним граничним витратам на

використання цього ресурсу (MRC_L). Граничні витрати ресурсу в цьому випадку – це ставка заробітної плати (за одну годину, один день тощо). Можна сказати, що MRC_L – ціна одиниці праці (наприклад, ціна одного людино-дня, однієї людино-години).

Маючи криві попиту на працю всіх фірм, можна побудувати криву ринкового попиту на цей ресурс.

Крива пропозиції праці для окремої фірми має особливий вигляд: пропозиція праці для окремої фірми є абсолютно еластичною. Збільшення або зменшення кількості праці, що купується окремою фірмою, не впливає на рівень заробітної плати.

Графіки попиту на працю з боку окремої фірми й пропозиції праці для неї в ситуації, коли ринок праці є конкурентним, мають такий вигляд, як показано на рис. 7.2.

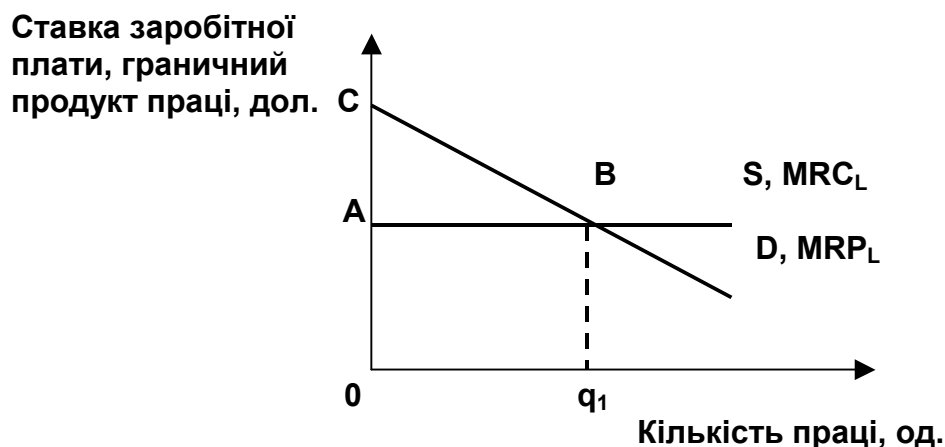


Рис. 7.2. Попит і пропозиція робочої сили для однієї фірми

Фірма буде купувати q_1 одиниць праці, якщо ставка заробітної плати A дол. При цьому вона буде платити всім працівникам A дол. за одиницю праці, тобто витрати на зарплату – це площа фігури $OABq_1$. Водночас дохід фірми від використання q_1 одиниць праці – площа фігури $OCBq_1$ (дохід більший, ніж витрати на ресурс).

Що ж стосується ринкової пропозиції праці, то цей графік відрізнятиметься від графіка пропозиції праці для окремої фірми.

Збільшення пропозиції праці для галузі в цілому можливе тільки за умови підвищення заробітної плати, інакше не вдасться залучити робочу силу, зайняту в інших галузях.

На конкурентному ринку праці діє механізм установлення рівноважної ціни цього ресурсу (заробітної плати) (рис. 7.3). У цьому випадку рівноважна ціна праці відповідає W_1

(від англ. wages – заробітна плата), а рівноважна кількість праці даного виду – Q_1 .

Ставка заробітної плати, граничний продукт праці, дол.

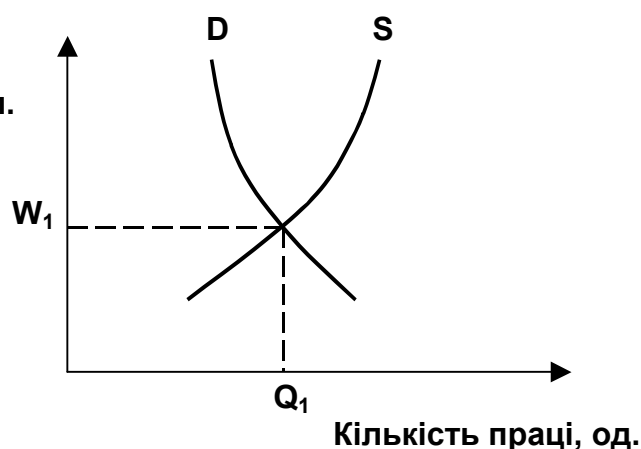


Рис. 7.3. Рівновага на ринку праці

Монопсонічний ринок праці характеризується тим, що тут покупцем є одна-єдина фірма. Ця фірма визначає заробітну плату (у тому розумінні, що рівень зарплати залежить від кількості найманих працівників).

Передумовою монопсонії на ринку праці є неможливість руху робочої сили у географічному або професійно-кваліфікаційному розумінні.

Як же впливає монопсонія на ринку праці на рівень заробітної плати й кількість найманих працівників? Щоб відповісти на це запитання, потрібно насамперед зрозуміти, з яких міркувань виходить фірма-монопсоніст, визначаючи, яку кількість праці вона повинна купити.

У цьому випадку, як і завжди, треба дотримуватися загального правила визначення оптимальної кількості ресурсу – правила рівності граничного продукту ресурсу в грошовому вираженні й граничних витрат з використання цього ресурсу. Дуже важливою обставиною є те, що граничні витрати на працю фірми-монопсоніста вищі, ніж середні витрати на одиницю праці, тобто граничні витрати вищі за ставку заробітної плати при використанні певної кількості праці. Це пов'язано з тим, що, збільшуючи кількість працівників, фірма повинна платити більше не тільки новим працівникам, але й тим, хто був найнятий раніше.

Монопсонія на ринку праці сприяє зниженню заробітної плати й зменшенню кількості найманих працівників; якби покупцями праці даного виду були декілька фірм (а не одна), вони найняли б більше робітників, платили б їм вищу зарплату.

У сучасному суспільстві часто можна спостерігати таку картину, коли працівники намагаються об'єднатися, щоб вийти на ринок праці не розрізнено, а, так би мовити, єдиною командою, діють скоординовано. У цьому випадку може сформуватися монопольний, або профспілковий, ринок праці.

У профспілок є два основних завдання:

- сприяти підвищенню заробітної плати;
- добиватися максимальної зайнятості.

Проблема полягає в тому, що ці завдання є взаємовиключними. Можливості профспілок сприяти зростанню попиту на працю досить обмежені, а боротьба за підвищення заробітної плати, якщо при цьому попит на робочу силу не збільшується, призводить до зниження кількості зайнятих працівників.

Профспілки поділяються на дві категорії: цехові, які об'єднують працівників певної професії, і галузеві, що об'єднують працівників різних професій, зайнятих у певній галузі.

Цехові профспілки прагнуть зменшити пропозицію праці даного виду. Наприклад, вони змушують підприємців приймати на роботу тільки тих людей, які входять у цю профспілку, і при цьому штучно знижують її кількість (відмова в прийманні до профспілки, високі вступні внески, кваліфікаційне ліцензування професій і т. ін.). Такі дії приводять до підвищення зарплати, але кількість зайнятих працівників при цьому зменшується.

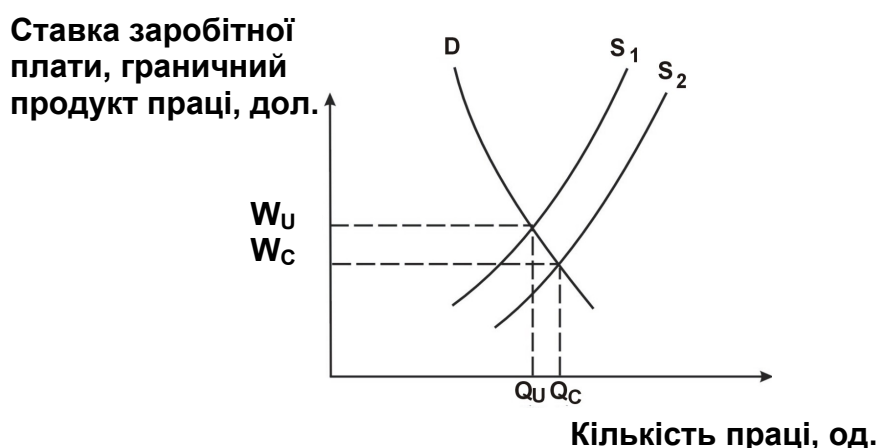


Рис. 7.4. Зменшення пропозиції на ринку праці

Якщо крива пропозиції праці перемістилася вліво, то рівноважна ціна праці піднялася з W_C до W_U , але кількість праці, що купується, зменшилася (рис. 7.4).

Галузеві профспілки не можуть обмежувати кількість своїх членів, оскільки вони повинні об'єднувати всіх працівників, зайнятих у галузі. Дії таких профспілок спрямовані на підвищення заробітної плати шляхом надання прямого тиску на підприємців (погрози страйку й т. ін.). Як правило, галузеві профспілки вимагають визначення в трудових угодах мінімального рівня оплати праці. Але якщо цей рівень виявиться вищим за рівноважний, то виграш у вигляді високої зарплати буде оплачений зниженням попиту на працю (рис. 7.5).

Припустимо, що профспілка добилася встановлення заробітної плати на рівні W_u (працівники не можуть найматися при нижчій зарплаті). Кількість зайнятих працівників зменшилася з Q_c до Q_u .

Отже, діяльність профспілок, спрямована на підвищення зарплати, здебільшого сприяє зростанню безробіття. Щоправда, профспілки можуть уживати деяких заходів з метою перешкоджання скороченню кількості працівників при підвищенні заробітної плати (наприклад, вводити в трудову угоду положення про гідну вихідну допомогу при звільненні й т. ін.).

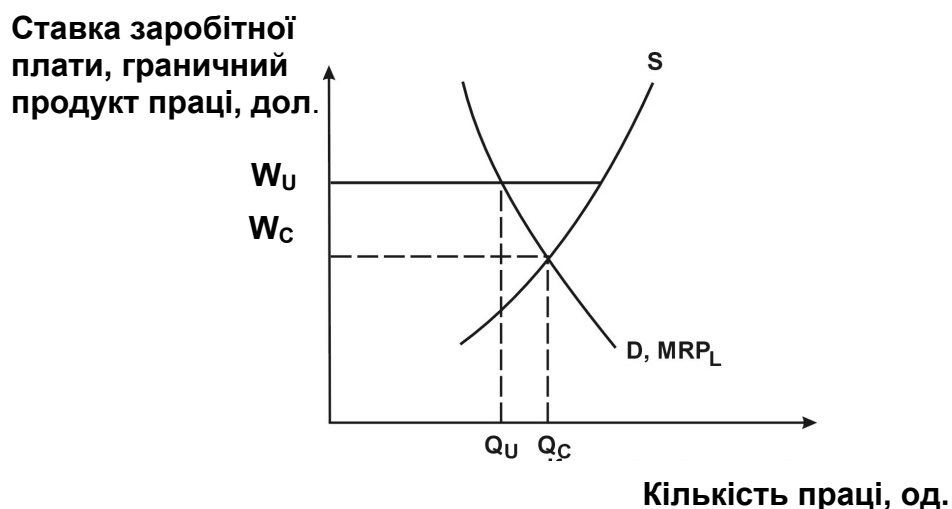


Рис. 7.5. Вплив на ринок праці збільшення заробітної праці

Іноді спостерігається, так би мовити, «накладення» моносонії й монополії на ринку праці – якщо працівники, які виходять на моносонічний або олігосонічний ринок праці, мають сильну профспілку (наприклад, у США – автомобільна, сталеливарна промисловість). Така ситуація характеризується як двостороння монополія на ринку праці.

Профспілки й адміністрація підприємств борються один з одним: завдання профспілки – добиватися високої зарплати й максимальної зайнятості; мета адміністрації – використовувати оптимальну кількість

праці при як можна нижчій зарплаті. Щоб розібратися, який має вигляд механізм визначення заробітної плати й кількості робітників, зайнятих в умовах двосторонньої монополії на ринку праці, проаналізуємо рис. 7.6, на якому поєднаємо графіки, що ілюструють ситуації моносонії й монополії на цьому ринку.

Наймач робочої сили – моносоніст – може купити тільки Q_m одиниць праці, при цьому він хотів би платити за одиницю праці W_m дол. Профспілка вимагає встановити зарплату на рівні W_u , і з погляду економічної теорії це справедливо ($W_u = MRP$ при використанні Q_m одиниць праці). Однак можливості профспілки теж обмежені, тому що покупець праці є моносоністом. Очевидно, що обом сторонам доведеться піти на поступки й установити якусь зарплату в інтервалі між W_u і W_m , наприклад, W_c . При цьому фірма все ж таки буде у виграві, тому що $W_c < MRC$ при використанні Q_m одиниць праці. Стосовно кількості праці, то вона відповідно до правила використання ресурсів у цьому випадку не може бути більшою, ніж Q_m .

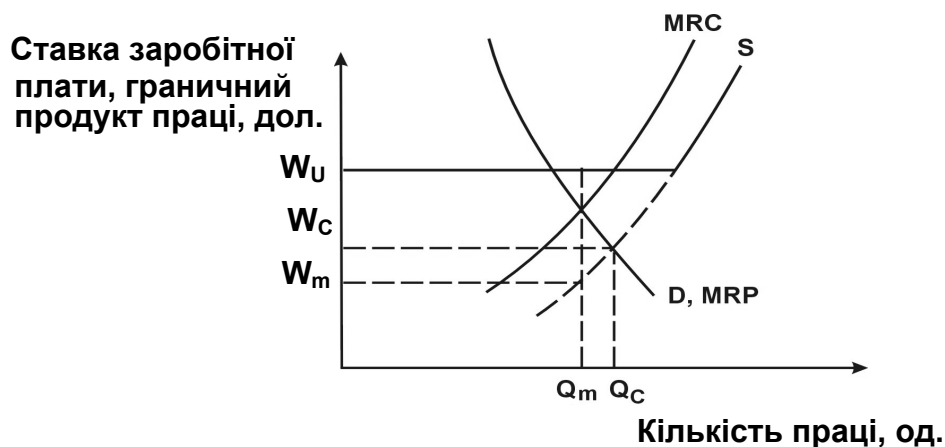


Рис. 7.6. Двостороння монополія на ринку праці

7.3. Ринок позикових ресурсів. Позиковий відсоток. Орендна плата й земельна рента

У ринковій економіці здавна об'єктом купівлі-продажу є не тільки самі виробничі ресурси, але й право одержання доходу, пов'язаного з використанням цих ресурсів. Власник ресурсів може надати їх у тимчасове користування іншій особі; зрозуміло, така операція припускає певну винагороду власникові факторів виробництва.

Якщо в тимчасове користування надаються фінансові ресурси (грошовий капітал), то мова йде про позичку. Плата за право користування позиковим капіталом називається позиковим відсотком. Джерелом позикового відсотка є прибуток, одержаний підприємцем-позичальником (він повинен віддавати кредиторів частину прибутку, отриманого завдяки використанню позикового грошового капіталу). При цьому норма позикового відсотка має бути трохи нижчою від середньої норми прибутку в тій галузі, де використовується позиковий капітал. У протилежному разі позикові операції будуть економічно недоцільними.

На величину ставки позикового відсотка впливають багато факторів, наприклад, строк позики, її розмір, ризик кредитора, податки на доходи кредиторів і т. ін. Крім того, потрібно враховувати й інтенсивність інфляційних процесів. Реальна процентна ставка розраховується як різниця величин номінальної процентної ставки й рівня інфляції.

На ринку позикового капіталу, як і на будь-якому іншому ринку, діють закони попиту та пропозиції. Чим вища ставка позикового відсотка, тим за інших однакових умов менший обсяг попиту на позиковий грошовий капітал і більша величина його пропозиції. Крива попиту на позиковий капітал – спадна, а крива його пропозиції – висхідна, тобто ці графіки мають звичайний вигляд (рис. 7.7).

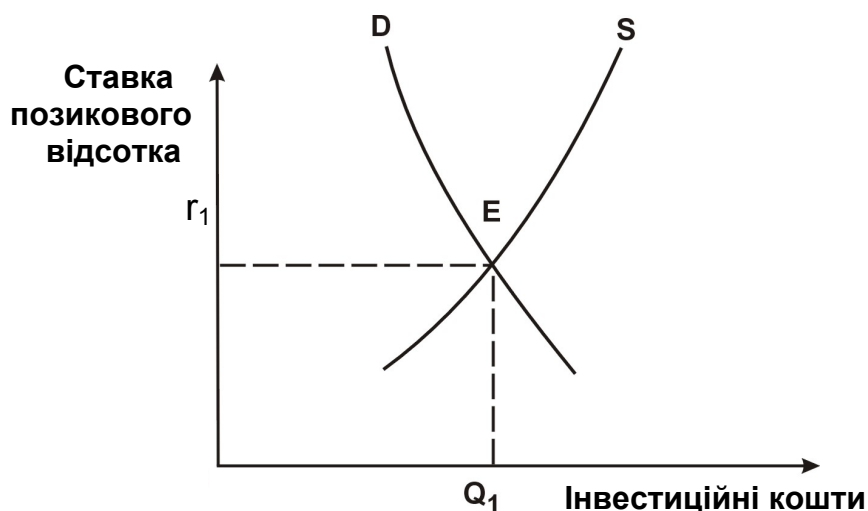


Рис. 7.7. Ринок капіталу

Завдяки дії механізму балансування попиту та пропозиції на ринку позикового капіталу встановлюється рівноважна ставка відсотка – r_1 , при цьому обсяг позичок становить Q_1 (рівноважний обсяг).

У тимчасове користування можна одержати не тільки грошовий капітал, але й речові засоби виробництва (машини, устаткування, виробничі будинки й тощо). Це називається орендою. Орендодавець – власник зданих в оренду ресурсів – одержує від орендаря – користувача цими ресурсами – орендну плату. Розмір орендної плати залежить від суми амортизації орендованих засобів виробництва. Крім того, в орендну плату входить певна частина прибутку, одержаного орендарем.

Особливим різновидом оренди є передача в тимчасове користування природних ресурсів з метою здійснення виробничого процесу (наприклад, землі). Основним елементом орендної плати за землю є земельна рента (від лат. *reddita* – повернута). Джерело земельної ренти – додатковий чистий дохід на одиницю продукції, одержаний на кращих ділянках (порівняно з найгіршими з оброблюваних ділянок землі). Наприклад, у сільськогосподарському виробництві при обробленні ділянок землі, різних за родючістю або нерівнозначних з погляду місця розташування, витрати на одиницю продукції будуть неоднаковими. Але на ринку вся продукція певного виду незалежно від того, на яких ділянках вона вироблена, продається за однією ціною. Якщо ринок сільськогосподарської продукції збалансований, то ціна встановлюється на рівні витрат на одиницю продукції за гіршою з оброблюваних ділянок. Підприємець, що веде виробництво на такій ділянці землі, буде мати, у найкращому разі, нормальний прибуток (але не більше того). Сільгоспвиробники, що обробляють кращі ділянки, мають більш високу норму прибутку порівняно із тими, які працюють на гірших ділянках. Але цей чистий додатковий дохід є, так би мовити, дарунком природи, тому, якщо оброблювана ділянка орендується, ренту одержує його власник. Крім сільськогосподарської земельної ренти існують ренти за будівельні ділянки, розроблення родовищ корисних копалин тощо.

Якщо ж власник землі вирішить її продати, то ціну земельної ділянки можна визначити за формулою

$$P_3 = \frac{R}{r} \cdot 100\%,$$

де R – земельна рента, тобто плата за користування землею;
 r – банківський відсоток.

Глава 8. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА : ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ І ЇХ ВИМІР

8.1. Національна економіка і її основні цілі

Національна економіка являє собою господарський організм, що складається з безлічі взаємозалежних осередків і ланок – підприємств, галузей, міжгалузевих комплексів. Розділ економічної теорії, присвячений вивченню національної економіки, одержав назву "Макроекономічний аналіз". Макроекономічний аналіз (макроекономіка) – це частина економічної науки, що досліджує економіку як єдине ціле й використовує для цього узагальнені (сумарні) економічні показники. Макроекономіка – це вчення про загальний рівень національного обсягу виробництва, зайнятості, безробіття, цін.

Основні цілі функціонування національної економіки:

- високий рівень виробництва – як абсолютний, так і щодо наявного потенціалу;
- оптимальні темпи зростання виробництва;
- високий рівень зайнятості працездатного населення;
- стабільний рівень цін на ринку;
- експортна й імпортна рівновага;
- стабільність обмінного курсу валюти країни.

Якою мірою досягаються цілі національної економіки, можна висновувати лише за певними кількісними показниками, які об'єднані в систему національних рахунків (СНР).

8.2. Система національних рахунків як основа макроекономічного аналізу

Система національних рахунків (СНР) – сучасна система інформації, що використовується практично у всіх країнах світу для опису й аналізу розвитку ринкової економіки на макрорівні. Показники й класифікації цієї системи відображають структуру ринкової економіки, її інститути й механізми функціонування. СНР була створена близько 50 років тому в найбільш розвинених капіталістичних країнах, коли виникла потреба органів державного управління в інформації, необхідній для регулювання ринкової економіки.

У недалекому минулому в СРСР для опису й аналізу макроекономіки застосовувалася інша система показників – баланс

народного господарства (БНГ). БНГ ґрунтувався на марксистській концепції суспільного відтворення й був призначений для аналізу такої моделі економіки, яка основана на суспільній власності на засоби виробництва й централізованому плануванні. Тому при проведенні економічних реформ у Росії й інших країнах СНД необхідно було перейти від балансу народного господарства до системи національних рахунків.

У СНР використовуються деякі важливі прийоми бухгалтерського обліку (наприклад, принцип подвійного запису операцій), і її цілі багато в чому аналогічні цілям бухгалтерського обліку: забезпечення інформації для прийняття управлінських рішень. Однак у бухгалтерському обліку інформація використовується для прийняття рішень на рівні підприємства (компанії), а в СНР – для прийняття рішень, що належать до економіки в цілому. СНР – це система взаємозалежних показників (дохід, споживання, заощадження), і її дані необхідні для державних органів при прийнятті рішень із питань економічної політики й розроблення заходів з регулювання ринкової економіки.

У сучасній ринковій економіці здійснюються різні економічні операції: підприємства виробляють сировину й матеріали, випускають різноманітну продукцію, виплачують заробітну плату робітникам та службовцям і податки уряду, беруть гроші в борг у банках, інвестують ресурси в машини й устаткування й т.д. Крім підприємств в економічному процесі беруть участь інші суб'єкти господарювання: фінансові установи (банки, інвестиційні фонди, страхові компанії), органи державного управління, домашні господарства, різні некомерційні організації (профспілки, політичні організації й т.д.), які виконують багато різноманітних операцій з товарами й послугами, грошима, кредитами, акціями й іншими фінансовими інструментами. Всі ці суб'єкти господарювання взаємодіють один з одним, обмінюються товарами, послугами й активами в процесі створення нової вартості. Щоб розібратися в тому, що відбувається в економіці, і визначити найбільш важливі результати економічного процесу, необхідно якимось чином упорядкувати інформацію як про самі суб'єкти господарювання, так і про різні операції, які вони проводять, а також про їхні активи й пасиви. Це впорядкування й здійснюється в рамках СНР за допомогою особливих правил і процедур, основними цілями якої є опис загальної картини стану й розвитку економіки на макрорівні, установлення взаємозв'язків між найбільш важливими макроекономічними показниками, такими, як валовий внутрішній продукт (ВВП), кінцеве

споживання, інвестиції, заощадження, розподіл доходу та інша інформація, отримана на основі такого впорядкування. Ця інформація необхідна:

- органам державного управління для прийняття рішень із питань макроекономічної політики;

- підприємцям і бізнесменам, що бажають краще орієнтуватися в загальній макроекономічній ситуації, у якій функціонують їхні підприємства й компанії;

- міжнародним організаціям (ООН, МВФ, Всесвітній банк) для вирішення різних питань, пов'язаних з організацією міжнародного економічного співробітництва (наприклад, надання допомоги країнам для їх економічного розвитку, надання кредитів і т. ін.).

Для того щоб упорядкування в рамках СНР різних даних про економічні операції й суб'єктів господарювання (тобто розподіл по однорідних групах) було найбільш ефективним і сприяло виявленню макроекономічних закономірностей і взаємозв'язків, воно повинне спиратися на деякі політекономічні концепції, а також постулати, що визначають правила оброблення інформації. Відповідно до однієї з таких концепцій необхідно визначити межі «економічного виробництва», тобто сфери, де відбуваються виробництво валового внутрішнього продукту й створення національного доходу.

Відомо, що концепція економічного виробництва зазнала в економічній науці значних змін в міру розвитку продуктивних сил. На її формування у свій час вплинули роботи Ф. Кене, А. Сміта, К. Маркса, А. Маршалла й інших видатних учених-економістів. У балансі народного господарства, що застосовувався в СРСР для аналізу макроекономіки, до сфери економічного виробництва належало тільки матеріальне виробництво. У сфері нематеріальних послуг (управління, оборона, охорона здоров'я, освіта й т.д.) відповідно до концепцій БНГ відбувається лише перерозподіл і кінцеве споживання національного доходу. У СНР застосовується більш широка концепція економічного виробництва, що охоплює виробництво практично всіх товарів і послуг. Таким чином, відповідно до концепцій СНР економічне виробництво містить такі види діяльності:

- виробництво товарів, включаючи товари для власного споживання (наприклад, виробництво фермерами сільськогосподарських продуктів);

- надання послуг при реалізації;

- діяльність фінансових посередників (банків, інвестиційних фондів, страхових компаній); надання неринкових послуг органам

державного управління (колективні послуги в галузі управління, оборони й індивідуальні послуги в галузі охорони здоров'я);

— надання неринкових послуг некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства;

— надання послуг найманою прислугою (кухарі, садівники, шофери);

— надання житлових послуг власникам житла для власного споживання.

До сфери виробництва ВВП не включаються зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі (наприклад, виснаження запасів вугілля, нафти й інших корисних копалин, забруднення повітря, води й т. ін.), однак діяльність, спрямована на захист навколишнього середовища, підлягає виміру й включенню до складу ВВП. Багато фахівців в області макроекономічного аналізу вважають, що при визначенні результатів економічної діяльності й обчисленні ВВП мають бути взяті до уваги негативні зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі. Вони пропонують обчислювати показник «екологічно чистий ВВП». У деяких країнах проводяться експериментальні розрахунки з метою обчислення ВВП, скоректованого на виснаження мінеральних ресурсів, забруднення навколишнього середовища й т.д. Однак у більшості країн для впровадження таких розрахунків у регулярну статистичну практику потрібен тривалий час.

Інша важлива концепція СНР, на якій ґрунтується обчислення основних показників доходів (національний дохід, первинні доходи й ін.), відображає політекономічний зміст категорії "дохід". Її розробив англійський економіст Дж. Хікс. Відповідно до цієї концепції дохід являє собою максимальну суму грошей, яку можна витратити на купівлю споживчих товарів і послуг, не стаючи при цьому бідніше, тобто не зменшуючи свого нагромадженого багатства й не беручи на себе ніяких фінансових зобов'язань.

Наступна концепція СНР передбачає визначення ролі різних факторів виробництва в створенні вартості. На відміну від марксистської теорії земля й капітал розглядаються відповідно до цієї концепції як фактори, що беруть участь у створенні вартості нарівні із працею. Слід зазначити, що в новій СНР 1993 року немає прямих посилань на фактори виробництва й оцінку показників за факторною вартістю. Це багато в чому обумовлено бажанням авторів СНР обійти дискусійні питання з цієї теми. Поняття факторного доходу замінено в СНР поняттям первинного доходу, що досить близьке за змістом до категорії факторного доходу, але разом з тим має деякі відмінності. У

зв'язку з цим слід зазначити, що в деяких країнах (наприклад, у США) національний дохід до останнього часу обчислювався за факторною вартістю, тобто в ринкових цінах за винятком непрямих податків, але з додаванням субсидій на продукти. Така практика являє собою відоме відхилення від міжнародного стандарту в області СНР, що рекомендує оцінювати всі показники в ринкових цінах. Водночас у СНР передбачено можливість обчислення деяких показників за факторною вартістю.

Важливою особливістю СНР є групування всіх суб'єктів господарювання за інституційними секторами. У СНР 1993 року розрізняють п'ять секторів:

- 1) нефінансові корпорації й квазікорпорації;
- 2) фінансові корпорації й квазікорпорації;
- 3) державне управління;
- 4) домашні господарства;
- 5) некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

Кожний з суб'єктів господарювання належить до одного із цих секторів відповідно до функції, яку він виконує в економічному процесі. Наприклад, функція нефінансових корпорацій полягає у виробництві товарів і нефінансових послуг для реалізації їх на ринку за цінами, які відшкодовують витрати виробництва; функція фінансових корпорацій – в акумулюванні вільних фінансових ресурсів і наданні їх на певних умовах інвесторам. Таким чином, фінансові корпорації виконують роль посередників між тими, хто зберігає ресурси, і тими, хто їх використовує для фінансування інвестицій.

Функція установ державного управління полягає в здійсненні перерозподілу національного доходу й багатства, а також у наданні безкоштовних послуг як суспільству в цілому (управління, оборона, наукові дослідження й т.д.), так і окремим особам і групам населення (освіта, охорона здоров'я й т.д.).

Економічні одиниці, віднесені до сектора домашніх господарств, беруть участь у виробництві, надаючи свою робочу силу й купуючи товари й послуги на ринку. Крім того, домашні господарства є власниками дрібних некорпорованих підприємств (ферми, сімейні магазини, ресторани й т.д.). Ці некорпоровані підприємства виробляють товари й послуги для продажу їх на ринку, але частково іноді й для власного споживання. Фінансовим результатом діяльності некорпорованих підприємств є змішаний дохід, що містить як елементи прибутку, так і оплату праці. Некорпоровані підприємства віднесено до сектора домашніх господарств з міркувань практичного

характеру, тому що на практиці важко відокремити доходи й видатки некорпорованих підприємств від доходів і видатків їхніх власників.

Функцією некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (суспільні, політичні, релігійні організації), є надання безкоштовних послуг членам цих організацій.

Для всіх секторів у СНР передбачено стандартний набір рахунків, у яких реєструються економічні операції, пов'язані з виробництвом, утворенням доходів, їх розподілом і перерозподілом, заощадженням і нагромадженням, придбанням фінансових активів і прийняттям фінансових зобов'язань. На основі інформації, яка міститься в секторних рахунках, можна проводити аналіз економічного й фінансового становища окремих секторів в економіці, а також взаємозв'язків між ними в економічному процесі. Найбільш важливі рахунки (рахунок виробництва й рахунок утворення доходів) складаються в СНР також для галузей економіки, тобто для сукупностей однорідних підрозділів підприємств і організацій, зайнятих аналогічними видами діяльності (наприклад, виробництвом промислових, сільськогосподарських, будівельних товарів і т.д.). Інформація, яка міститься в секторних рахунках, а також у рахунках для галузей економіки, використовується для одержання так званих агрегатів, тобто найбільш важливих макроекономічних показників.

8.3. Макроекономічні показники й методика їх обчислення

Основними показниками національних рахунків є валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД).

Валовий національний продукт – це загальна ринкова вартість кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за рік. Під кінцевим виробництвом розуміється виробництво товарів і послуг, які купують для безпосереднього використання.

ВНП і ВВП можна розрахувати за доходами й видатками.

ВНП за видатками складається з таких показників:

- споживчі витрати домогосподарств;
- валові внутрішні приватні інвестиції;
- державні витрати (державна закупівля товарів і послуг);
- чистий експорт (тобто різниця між експортом та імпортом).

ВНП за доходами складається з таких показників:

- амортизаційні відрахування;

- непрямі податки на бізнес;
- заробітна плата;
- дивіденди;
- орендна плата;
- банківський відсоток;
- прибуток підприємців;
- нерозподілений прибуток підприємців;
- податки на прибуток підприємців;
- доходи від власності.

Але в обов'язковому порядку ВВП за видатками повинен дорівнювати ВВП за доходами (для певної держави й певного періоду).

Щоб зрозуміти суть ВВП, необхідно добре уявляти особливості структури економіки в умовах ринку.

Виробництво сукупної маси товарів і послуг у країнах ринкової економіки здійснюється насамперед вітчизняними фірмами й компаніями. У свою чергу, вітчизняні компанії створюють за рубежом свої філії, які теж виробляють і реалізують там свою продукцію. Очевидно, що продукція й доходи, які одержують філії іноземних компаній, будуть власністю країн, де діє "материнська компанія".

Зазначена структура економіки неминуче спричиняє рух товарів, послуг і доходів між країнами, внаслідок чого виникає своєрідне сальдо між розрахунками, що йдуть за рубіж. Все це має безпосереднє значення для розрахунку ВВП і ВВП.

Під час визначення ВВП ураховується вартість кінцевих продуктів, які виробляються вітчизняними компаніями, і вже до цієї суми додається (або віднімається) сальдо між платежами, переказаними за рубіж, і платежами, отриманими із-за рубіжу.

Під час визначення ВВП ураховується вартість кінцевих товарів і послуг, зроблених тільки всередині країни, незалежно від того, хто є їхнім власником – вітчизняні підприємства або іноземні. Саме тому цей показник і називається валовим внутрішнім продуктом.

Якщо платежі, отримані із-за рубежу, перевищуватимуть платежі, переказані за рубіж, то в цьому випадку сальдо буде додатним, а ВВП – більшим за ВВП. Якщо ж перевищуватимуть платежі, переказані за рубіж, то сальдо стане від'ємним, а ВВП – більшим, ніж ВВП.

Перевищення ВВП над ВВП свідчить про значну роль іноземної власності в розвитку економіки країни. ВВП і ВВП, будучи вимірниками валового обсягу виробництва, мають істотний недолік: вони містять вартість не тільки тієї продукції, яка використовується

для поліпшення добробуту суспільства, але й тієї, яка спрямовується для відновлення спожитої, зношеної в процесі виробництва.

Тому очевидно, що для визначення дійсного обсягу кінцевих продуктів, які можна використовувати для поліпшення добробуту населення, необхідно від ВВП відняти амортизацію, тобто ту частину вартості, що йде на відшкодування зношених факторів виробництва. Частина вартості, що залишилася, називається чистим національним продуктом і визначається за формулою

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{Амортизація.}$$

Національний дохід (НД) – це сукупний дохід, що заробляють власники факторів виробництва: власники праці (заробітна плата найманих робітників), власники капіталу (прибуток і відсоток), власники землі (земельна рента).

Для визначення НД необхідно від ЧНП відняти непрямі податки. Останні являють собою надбавки до ціни товарів і послуг (акцизи, ПДВ, мита, податок на майно). Отже,

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Непрямі податки.}$$

Зароблений власником кожного фактора виробництва прибуток має велике значення. Його можна використовувати на розвиток виробництва або на задоволення своїх потреб. Однак більш важливою є не зароблена сума доходу, а та, яка має бути одержана. Справа в тому, що зароблені доходи завжди більше реально отриманих. По-перше, із зароблених доходів відраховується певна їхня частина, яка спрямовується на утримання державних інститутів, на надання допомоги непрацевдатним і т.д. По-друге, до зароблених доходів може додаватися частина доходів, зароблених іншими учасниками виробництва, внаслідок чого отриманий дохід може перевищувати зароблений. Крім того, у кожному суспільстві певна частина населення одержує "незароблені" доходи, які не є результатом поточної трудової діяльності (наприклад, завдяки зростанню вартості куплених акцій).

Таким чином, зароблений дохід є за своєю суттю національним доходом суспільства. Кожний власник того або іншого фактора виробництва одержує з нього свою частку, яка зазнає змін.

Розглянемо ці операції з національним доходом більш докладно.

Із заробленого доходу відраховуються, по-перше, внески на соціальне страхування (через старість, у зв'язку із втратою працевдатності й ін.), по-друге, податок на прибуток і, по-третє, нерозподілені доходи корпорацій (тобто та частина прибутку, що залишається в їх розпорядженні після виплат дивідендів і відсотків).

Усі надбавки до зароблених доходів, як і відрахування, пов'язані з регулюючою діяльністю держави, що не тільки вилучає за допомогою податків частину зароблених доходів, але й повертає їх певним верствам суспільства. Гроші, що повертаються державою, вилучені через податки, в економічній теорії одержали назву "трансферні платежі". Це пенсії, допомоги на дітей, по інвалідності, по безробіттю, урядові субсидії ветеранам війни, праці й т.д.

Після внесення цих "виправлень" у національний дохід утвориться ще один макроекономічний показник – "особистий дохід". Він дорівнює НД, але за винятком внесків на соціальне страхування, податку на прибуток, нерозподіленого прибутку корпорацій з додаванням трансферних платежів.

Однак визначена таким чином сума особистих доходів не може повністю використовуватися громадянами країни для задоволення власних потреб і формування заощаджень. Як і прибуток підприємців, особисті доходи громадян обкладаються податками, найважливішим з яких є прибутковий податок. І тільки після сплати всіх індивідуальних податків частина особистих доходів, що залишилася, надходить у повне розпорядження індивідів. Її прийнято називати особистим розподіленим доходом. Таким чином,

РОД = ОД – Індивідуальні податки.

Розглянуті основні макроекономічні показники розраховуються на основі ВВП, перебувають у тісній залежності й характеризують різні сторони економічного життя країни.

Величина ВВП залежить як від кількості реалізованих товарів і послуг, так і від цін на них. Цю обставину обов'язково потрібно брати до уваги при аналізі динаміки ВВП. Тому розрізняють номінальний і реальний ВВП. Номінальний ВВП розраховують за цінами певного року, а реальний ВВП – у зіставлених цінах за такою формулою:

$$ВВП_p = \frac{ВВП_n}{I_c},$$

де $ВВП_n$ – номінальний ВВП;

I_c – індекс цін або дефлятор ВВП.

Індекс цін виражає співвідношення між сукупною ціною певного набору товарів (споживчим кошиком) у певному році й сукупною ціною того ж набору в році, прийнятому за базисний.

Якщо індекс цін більший за одиницю, то операція з визначення величини реального ВВП буде являти собою дефлювання

номінального ВВП, а якщо індекс менший за одиницю – інфлювання номінального ВВП.

Існує ще один макроекономічний показник, що враховує не тільки ті блага, які створено у виробництві, але й ті, що дала природа.

Національне багатство – це все, що накопичено в суспільстві за всю історію його існування. Воно містить капітал матеріального й нематеріального виробництв, природні ресурси, особисте майно громадян, духовний потенціал суспільства.

8.4. Тіньова економіка, її причини й суть

Паралельно легальній економіці існує тіньова, що порівнюється з нею за масштабами. Більш того, у тіньовій економіці формується приблизно той же набір механізмів, що й в офіційній господарській системі. У ній діють свої правила ціноутворення, способи забезпечення дотримання контрактів, є специфічний набір професій зі своїм кодексом поведінки, працюють свої власні механізми інвестування. Ці тіньові механізми змінили життя мільйонів людей, створили особливі умови роботи підприємств. Фахівці, що займаються проблемами тіньової економіки, стали говорити навіть про "тіньовий порядок" у суспільстві.

Історія тіньової економіки починається з виникнення держави. У новітню епоху, особливо для країн, що переживають системну кризу, проблеми тіньової економіки заявили про себе на повну силу. Уряди, державні діячі вбачають у розширенні сфери тіньової економіки погрозу національній безпеці.

До тіньової економіки відносять:

– ті види економічної діяльності, які приховуються їхніми учасниками у зв'язку з небажанням афішувати її, а разом з цим й доходи, що при цьому одержуються, з метою приховування останніх від оподаткування;

– протизаконну криміногенну діяльність, спрямовану на особисте збагачення;

– неформальну економіку, у якій офіційний облік діяльності ускладнений у зв'язку з її непостійним характером і малим обсягом, а також з відсутністю об'єктивних вимірників.

Нерідко під тіньовою економікою розуміють всю економічну діяльність, що з різних причин не враховується офіційною статистикою й, відповідно, не включається до складу ВВП. Деякі автори сюди ж відносять і так звану фіктивну економіку – приписки, спекулятивні угоди, хабарництво, шахрайство, пов'язане із грошовим обігом, а також діяльність, спрямовану на одержання суб'єктами господарювання

необґрунтованих вигід і пільг, що здобуваються на основі підкупу посадових осіб.

Суперечливим залишається питання про місце, що посідає так звана неформальна економіка. Деякі автори, погоджуючись із тим, що є підстави для ідентифікації неформального сектора з тіньовим, все-таки вважають за необхідне розмежувати ці поняття.

Тому доцільно включити в поняття "тіньова економіка" поряд зі зазначеними структурними ланками й поняття "неформальна економіка", не заперечуючи при цьому, що кожне з них має свої особливості, які розглядаються при глибоких і детальних дослідженнях.

У загальному вигляді тіньову економіку можна визначити як фактично неконтрольовані суспільством виробництво, розподіл і споживання товароматеріальних цінностей і послуг. Вона містить всі невраховані, нерегламентовані, відмінні від викладених у нормативних документах і правилах господарювання види економічної діяльності.

Виділяють такі елементи тіньової економічної діяльності: неофіційна, неформальна, фіктивна й кримінальна економіка.

Неофіційна економіка охоплює види індивідуальної й кооперативної діяльності, які приховуються від контролю, тобто або заборонені законом, або дозволені, але не зареєстровані у встановленому порядку.

Неформальна економіка – система неформальних взаємодій між економічними суб'єктами, що базуються на особистих відносинах і безпосередніх контактах між ними, яка доповнює або заміняє офіційно встановлений порядок організації й реалізації економічних зв'язків.

Фіктивна економіка – офіційна економіка, в якій використовуються фіктивні результати (фіктивна вартість і споживна вартість), що відображаються в діючій системі обліку й звітності як реальні. Фіктивна економіка відображає створений лише на папері суспільний продукт за вартістю й у натурі, але реально за нього розплачуються й в остаточному підсумку зазнають збитків населення й суспільство в цілому.

Кримінальна економіка – це економічна злочинність (розкрадання, корисливі посадові й господарські злочини); підпільна економічна діяльність, яка повністю приховується від всіх форм контролю, здійснюється поза сферою офіційної економіки й спрямована на задоволення квазіпотреб (наркобізнес, азартні ігри, проституція); злочинність проти особистої власності громадян як форма зовнішньоекономічного перерозподілу доходів (грабежі, розбої, крадіжки особистого майна, рекет).

Точно визначити розміри підпільної економіки, зрозуміло,

неможливо. Багато економістів вважають, що ці розміри навіть у високорозвинутих країнах досить великі. Наприклад, у США, за деякими оцінками експертів, тіньова економіка становить 5 – 15 % обсягу офіційного ВВП. Якби цей додатковий дохід оподатковувався, можна було б практично вирішити проблему дефіциту Державного бюджету [9].

Тіньова економіка є небезпечним чинником економічного й політичного розвитку України. За своїми масштабами вона перейшла допустимі межі й сьогодні помітно впливає на всі сфери нашого життя. За деякими оцінками експертів, 40 – 48 % економічного потенціалу України перебувають "у тіні", а за оцінками фахівців Світового банку реконструкції й розвитку, "у тіні" виготовляється близько 60 % продукції України.

Якщо на момент введення гривні в міжбанківському обігу перебувало 44 % всієї грошової маси держави, то сьогодні, за даними Національного банку України, за банківським контролем перебуває 50 % оборотних коштів [4].

Недоодержання доходів державою – важливий, але не єдиний негативний наслідок функціонування тіньової економіки. За її наявності макроекономічні розрахунки не можуть бути точними, а це негативно впливає на державне регулювання національної економіки. Наприклад, спираючись на неправильні (занижені) дані про рівень ВВП, держава може прийняти помилкове рішення про необхідність стимулювання економічного зростання. Результатом буде посилення тенденції надвиробництва товарів та інфляційних процесів.

Таким чином, тіньовий сектор, знижуючи ступінь адекватності макроекономічних показників реальному стану виробництва, заважає збалансованому розвитку національної економіки.

Для боротьби з тіньовою економікою необхідно створити умови для функціонування підприємницького, конкурентного ринкового середовища, вжити протекціоністських заходів щодо малого бізнесу, поставивши його в правові рамки, оскільки сьогодні саме він активно підживлює тіньовий сектор. Існують цікаві пропозиції із приводу амністування капіталів, що пішли за кордон, хоча й економічний, і правовий аспекти цієї проблеми досить складні.

Важливо створити сприятливий інвестиційний клімат. І тут неоціненну роль покликана відіграти ретельно продумана податкова система. Оптимальні податкові ставки з жорсткістю податкової дисципліни – один із першочергових заходів стосовно легалізації тіньової економіки. Слід ліквідувати або істотно обмежити податкові й митні пільги всякого роду фондам, союзам, суспільствам. Має бути встановлений самий жорстокий контроль за проходженням у країні

грошових потоків для того, щоб виключити їх «прокручування» через комерційні банки. Приватизація, що усуває обумовлене адміністративно-командною системою відчуження трудящих від власності, створює базисні умови для самореалізації особистих інтересів працівників. Перехід від методів диктату до методів економічного регулювання означає зняття багатьох надуманих і неефективних заборон на діяльність у сфері економіки. Унаслідок цього переходу відбувається або легалізація, або скорочення сфери тіньових дій.

Відмова від централізованого встановлення цін і введення вільного ціноутворення залежно від попиту та пропозиції є необхідною умовою оздоровлення економіки на базі конкуренції між виробниками. Для цього необхідні економічне стимулювання підприємницької активності й нарощування обсягів виробництва; економічне стимулювання підвищення ефективності праці; ринковий розподіл товарів і продукції; економічний контроль господарської діяльності.

І, нарешті, важливо зміцнити державність, яка здатна підтримувати правопорядок у країні й забезпечувати безпеку її громадян, адже втрата державою важелів влади загрожує демократичним цінностям не менш ніж тоталітаризм.

Глава 9. МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

9.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція

Як вже було зазначено, завдання макроекономіки полягає в тому, щоб з'ясувати, як функціонує економічна система в цілому. Макроекономічний аналіз припускає вивчення масових явищ і процесів, які у своїй сукупності відображають взаємозв'язки, що складаються на ринку й разом з тим впливають на всі основні фази і сфери виробництва. Розгляд загальних взаємозв'язків і взаємозалежностей у рамках економічної системи як цілого потребує й відповідного агрегування економічних категорій. Мова йде про сукупні, агреговані попит і пропозицію в рамках національного ринку. Попит є сукупним платоспроможним попитом у масштабі національного господарства. З одного боку, це сукупний попит споживачів, підприємств і держави, що обчислюється зазвичай у масштабі року, а з іншого – пропозиція річного національного продукту, що відповідає обсягу річного виробництва, розрахованого стосовно сформованого рівня цін. Отже, сукупний попит – це попит на

загальний обсяг товарів і послуг, що може бути пред'явлений при певному рівні цін.

Графічно сукупний попит можна відобразити у вигляді кривої AD (рис. 9.1), де P – рівень цін, Y – реальний обсяг виробництва.

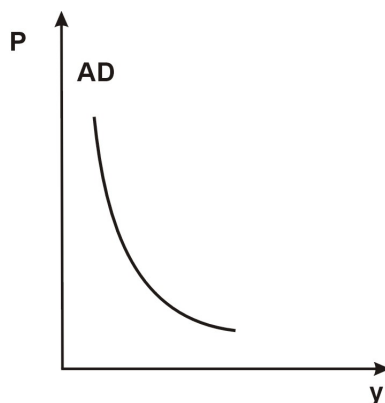


Рис. 9.1. Сукупний попит

Модель сукупного попиту припускає дослідження факторів, що приводять до зсуву кривої AD. До них належать: зміна споживчих витрат, валових інвестицій, державних витрат, грошової маси, чистого експорту. Під впливом цих факторів сукупний попит збільшується (крива AD_1) або зменшується (крива AD_2) (рис. 9.2).

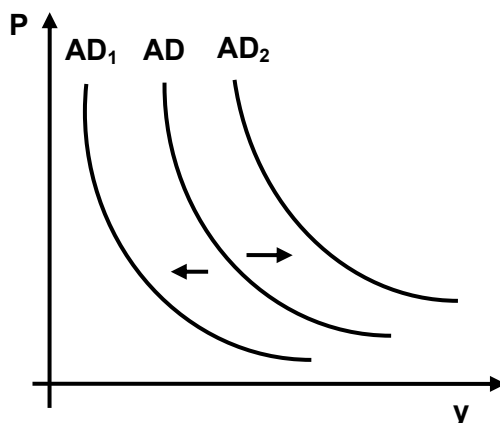


Рис. 9.2. Зміна сукупного попиту

Сукупна пропозиція – це загальна кількість товарів і послуг, що може бути вироблена й запропонована відповідно до сформованого рівня цін. Сукупну пропозицію графічно подано на рис. 9.3 у вигляді кривої AS, що складається із трьох відрізків:

- горизонтальний, або кейнсіанський, який передбачає, що рівень цін не зміниться при зміні реального обсягу виробництва за рахунок державного регулювання економіки (1);
- вертикальний, або класичний, передбачає, що реальний обсяг виробництва не зміниться, тому що всі ресурси задіяні, а зміниться лише рівень цін (3);
- проміжний, який припускає зміну рівня цін і реального обсягу виробництва (2).

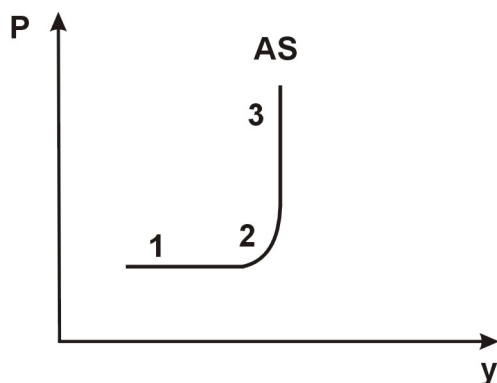


Рис. 9.3. Сукупна пропозиція

Слід також вказати на фактори, які приводять до зсуву сукупної пропозиції. Найважливіші з них: зміни цін на ресурси, податки, зміни продуктивності праці, посилення або ослаблення монопольної влади якої-небудь групи постачальників ресурсів. Під впливом цих факторів сукупна пропозиція збільшується (крива AS_1) або зменшується (крива AS_2) (рис. 9.4).

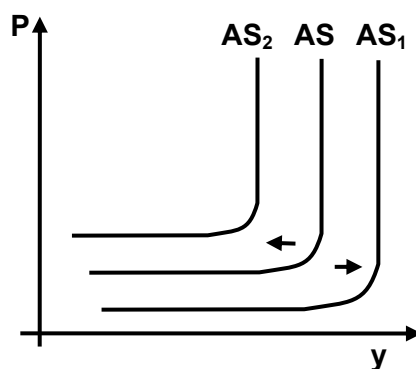


Рис. 9.4. Зміна сукупної пропозиції

Сукупний попит і сукупна пропозиція можуть вимірюватися в поточних або незмінних цінах. Постійний рух цін створює певні труднощі з описом цих категорій, тому для виміру обсягу й динаміки агрегованих сукупностей використовуються індекси, при яких показники попиту та пропозиції обчислюються стосовно базового або

звітнього періоду. Залежність між сукупним попитом і рівнем цін – зворотна, тобто така сама, як між попитом на окремий товар і його ціною. Залежність між сукупною пропозицією й рівнем цін пряма: зі зростанням рівня цін зростає й сукупна пропозиція. Така сама залежність існує між пропозицією окремого товару й ціною на цей товар. Однак при розгляді агрегованих показників спостерігається деяка відмінність. Справа в тому, що сукупний попит і сукупна пропозиція – це не просто механічна сума індивідуальних величин (попиту та пропозиції), а якісно нова категорія.

Розглянемо, що таке сукупний попит. Цілком очевидно, що він зростає разом зі зростанням доходів, але зростає не строго пропорційно їхньому зростанню, оскільки зі збільшенням доходів вони не всі спрямовуються на споживання, а частково відкладаються на збільшення заощаджень. Пропозиція на певному етапі починає випереджати попит. Частина пропозиції товарів і послуг, що збільшується разом зі зростанням національного продукту, виявляється зайвою стосовно обсягу, що змінився, й структури попиту. У цьому випадку виробники не можуть повністю реалізувати вироблену продукцію, збільшуються запаси непроданих товарів, підприємці зазнають збитків. Вони змушені або знижувати ціни (цьому нерідко перешкоджають високі виробничі витрати), або скорочувати виробництво. Може виникнути й інша ситуація, досить характерна протягом тривалого часу для нашої країни. Її відрізняє інше співвідношення динаміки агрегованих величин: не пропозиція випереджає попит, а, навпаки, сукупний попит випереджає сукупну пропозицію. У цьому випадку співвідношення сукупного попиту та сукупної пропозиції в суспільстві ґрунтуються на моделі централізованого регулювання, роль ціни зведена до мінімуму. Відсутній механізм зворотного зв'язку (механізм саморегулювання), що повинен був би вчасно підтягувати виробництво за обсягом і структурою до попиту, що змінюється. Звідси постійне порушення збалансованості, зростання дефіциту споживчих товарів, недостача інвестиційних ресурсів. Коли в умовах розвиненого ринкового господарства виникає ситуація, при якій попит трохи випереджає пропозицію, то в дію негайно вступає коригувальний механізм цін, пропозиція підпорядковується ціновим сигналам. Це звичайна реакція, що дозволяє підштовхнути сукупну пропозицію, якщо вона відстала від сукупного попиту.

На рис. 9.5 відображено процес узгодження пропозиції та попиту у вигляді двох кривих (по горизонталі відкладається реальний обсяг виробництва, по вертикалі – рівень цін). При зростанні рівня цін

зростає сукупна пропозиція, знижується сукупний попит. При русі рівня цін у зворотному напрямку сукупна пропозиція скорочується, сукупний попит збільшується. У якийсь момент агреговані попит і пропозиція перетинаються в точці рівноваги O , що дозволяє визначити рівноважну ціну і рівноважний обсяг виробництва.

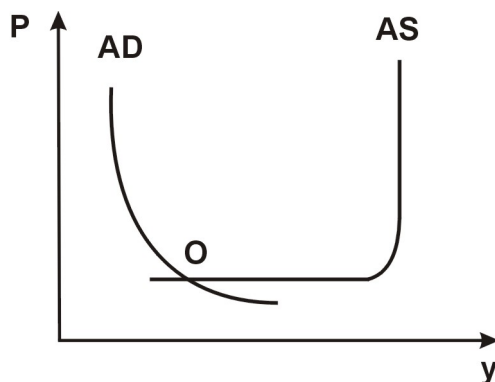


Рис. 9.5. Ринкова рівновага

Таким чином, виділимо найбільш важливі передумови загальної рівноваги в економіці.

1. Рівновага має на увазі відповідність суспільних цілей і економічних можливостей. Мета й пріоритети суспільного розвитку змінюються, змінюються й потреби в ресурсах, а отже, відбуваються зміни в пропорціях, виникає необхідність у забезпеченні нового рівноважного стану. Переорієнтація й перегляд пріоритетів, а отже, і умов рівноваги відбуваються час від часу в країнах унаслідок змін політичної ситуації, стихійних катаклізмів, великих реформ.

2. Економічна рівновага припускає такий стан господарства, коли використовуються всі економічні ресурси країни. Звичайно, повинні зберігатися резерви потужностей і нормальний рівень зайнятості. Але в рівноважній економіці не має бути ні потужностей, що простоюють, ні надлишкової продукції, ні надмірної перенапруги в застосуванні ресурсів. Якщо, приміром, капіталовкладень недостатньо (це характерно для нашої сьогоднішньої економіки), то не буде вчасно замінюватися зношене устаткування, відбудеться скорочення виробництва. У минулому для радянської економіки була характерна інша крайність – надмірне розширення сфери капіталовкладень, подовження інвестиційного циклу. Причиною такого марнотратного використання ресурсів була відсутність рівноваги між програмою капіталовкладень і можливостями її реалізації. Рівновага означає, що загальна структура виробництва приведена у відповідність до структури споживання.

3. Нарешті, як зазначалося вище, умовою загальної рівноваги в економіці є ринкова рівновага, рівновага попиту та пропозиції на всіх основних ринках. Теорія економічної (і ринкової) рівноваги має важливе практичне значення. Положення й висновки цієї теорії є основою економічної політики; вони використовуються для розроблення найбільш ефективних методів господарського регулювання, обґрунтування прогнозів. Якщо в господарстві немає рівноваги, то виникають різні негативні явища, що відображаються на темпах економічного зросту, зростання споживання, ефективності суспільного виробництва. Теорія рівноваги вважається однією з фундаментальних в економічній науці. Її розробленням займалися багато відомих економістів.

В основі першої (класичної) моделі руху механізму цінової взаємодії сукупного попиту та сукупної пропозиції лежить закон Сея, відповідно до якого пропозиція товарів створює свій власний попит.

Зміст міркування Ж. Б. Сея нескладний: в умовах суспільного поділу праці кожний виробник продає свої товари для того, щоб купити інші товари, які ним не виробляються, отже, він може купити тільки в обсязі проданого. Тому розмір попиту (купівлі) завжди дорівнює розміру реалізованої пропозиції.

Розглянута модель макроекономіки припускає три умови:

- 1) суспільство складається з одних виробників, які одночасно є й споживачами;
- 2) всі виробники витрачають тільки свій власний дохід;
- 3) дохід витрачається повністю.

Однак реальна ринкова економіка є набагато складнішою: кількість споживачів завжди перевищує кількість виробників; дохід не обов'язково витрачається повністю (частина його перетворюється в заощадження); частина витрат виробника здійснюється за рахунок позик (кредитів).

Таким чином, дійсна ситуація відрізняється від тієї, яка зображується в моделі "попит і пропозиція": попит зменшується на величину заощаджень, а пропозиція зростає на величину кредитів. Це важливий економічний висновок: рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції потребує рівності заощаджень, що інвестуються, і інвестицій, що кредитуються.

Тепер звернемо увагу на те, що особи, які зберігають частину доходу, і особи, які інвестують за рахунок кредиту, – різні учасники економіки (вони збігаються тільки в натуральному або тоталітарно-державному господарстві). Отже, рівновага макроекономіки може

бути тільки результатом спеціального регулювання, що забезпечує рівність величин заощаджень та інвестицій.

Механізм, що забезпечує рівність заощаджень та інвестицій, – це ринок коштів, на якому пропозицію подано заощадженнями, попит – позиковими інвестиціями, а роль ціни виконує відсоток.

Рівень відсотка відображає комбінація обсягів попиту та пропозиції на грошовому ринку. Унаслідок цього встановлюється рівноважний відсоток – така плата за позику заощаджень, яка прийнятна й для зберігачів, і для інвесторів.

У класичній моделі економічної рівноваги механізм руху ринкової економіки подано послідовним ланцюжком імпульсів: "дохід – заощадження – інвестиції".

Отже, механізм рівноважної динаміки макроекономіки класична модель убачала у вільному ціноутворенні на грошовому ринку, за допомогою якого досягається рівновага між сукупним попитом і сукупною пропозицією, заощадженнями та інвестиціями. Звідси треба, щоб ринкова економіка "автоматично" позбувалася від надвиробництва, дефіцитів, інфляції, безробіття, не потребуючи регулюючої допомоги держави.

Класична модель проіснувала близько сторіччя, не витримавши випробування Великою депресією 30-х років ХХ ст. Реальні процеси перестали укладатися в концепцію "автоматичного" самонастроювання, і стосувалося це насамперед безробіття й інфляції. Якби безробіття дійсно було результатом перевищення пропозиції над попитом на ринку праці, то (відповідно до законів ринку) зменшення зарплати повинне було б знизити рівень безробіття. На практиці ж при зменшенні зарплати безробіття стало зростати. Настільки ж "неслухняними" виявилися й ціни, які завзято не бажали знижуватися навіть при перевищенні пропозиції над попитом. Колишній ціновий механізм саморегулювання ринкової економіки перестав бути ефективним.

Виникла потреба в такій макроекономічній моделі, що могла б пояснити ринкові процеси неціновим механізмом. Така модель рівноважної динаміки ринкової економіки була запропонована Дж. М. Кейнсом. Він дав нову інтерпретацію класичної макроекономічної залежності (заощадження = інвестиції). Кейнсіанський підхід, на відміну від класичного, базується на пріоритеті сукупного попиту. Це впливало з таких міркувань.

Зростання зайнятості приводить до зростання національного доходу (НД). Чим більший НД, тим, здавалося б, більшим має бути сукупний попит. Але саме цього й не відбувається, оскільки в міру

зростання НД все більша його частина спрямована на заощадження. Виходить, чим більший НД, тим менший реальний ("ефективний") споживчий попит. Але ж саме він впливає на розмір виробництва й тим самим на величину зайнятості. Виникає замкнуте коло, у якому зростання зайнятості, збільшуючи НД, приводить до зростання не попиту, а заощаджень. Унаслідок цього виробництво втрачає додатковий попит (на величину заощаджень) і скорочується. Наслідком цього є зростання безробіття. Тому необхідно проводити таку політику, яка б стимулювала ефективний попит, наближаючи його до розміру потенційного.

Таким чином, у кейнсіанській моделі основу механізму рівноважної динаміки становить зв'язок "доходи" – "попит", а не "доходи" – "заощадження", як це було в класичній моделі. Більш того, Кейнс відкинув основний висновок класичної моделі про вільне ціноутворення як головного інструмента досягнення ринкової рівноваги, висунувши сучасному ціноутворенню такі "обвинувачення":

- монополістичні тенденції не дозволяють цінам бути справді вільними, тобто адекватно відображати динаміку співвідношення попиту та пропозиції;

- довгострокові контракти між постачальниками й споживачами перешкоджають оперативній реакції ціни на зміну ринкової кон'юнктури;

- договори між профспілками й підприємцями заважають зарплаті виконувати функції регулюючої ціни на ринку праці.

Унаслідок цього ціни стають малорухомими й дезорієнтують підприємців при вирішенні питання про зміну обсягу виробництва.

Як показник, що виконує в умовах деформованої ринкової системи функції, аналогічні функціям ціни у вільній (класичній) ринковій економіці, замість ціни Дж. Кейнс висунув обсяг продажу.

Перехід від ціни до обсягу продажів дозволив по-новому подати механізм формування рівноваги обсягів сукупних попиту та пропозиції.

У класичній моделі ця рівновага була б відновлена зниженням цін. Але, як показав Кейнс, у розвиненій ринковій економіці ціни вже не в змозі виконати свою "класичну" функцію оперативного регулятора. Це завдання бере на себе показник "обсяг продажів", який у цій ситуації зменшується (від точки С до точки В, рис. 9.6). Тільки так можна відновити рівновагу сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Отже, якщо в класичній моделі при перевищенні пропозиції над попитом знижувалися ціни (при незмінному обсязі виробництва), то в

кейнсіанській моделі, підпорядковуючись сигналу зменшення обсягу продажів, скорочується вже обсяг виробництва. Однак це скорочення відбувається при збереженні завищених цін і зростанні безробіття.

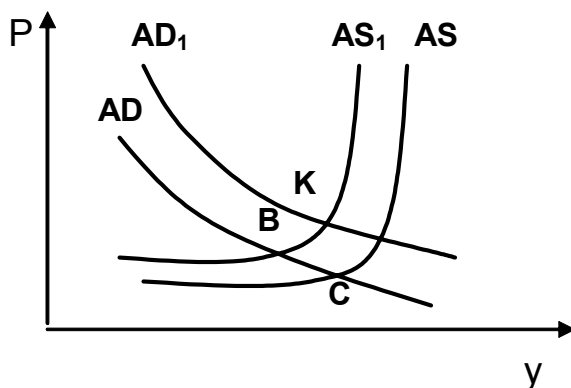


Рис. 9.6. Зміна ринкової рівноваги

Між безробіттям і інфляцією встановилася стійка зворотна залежність, яку можна подати у вигляді кривої Філіпса. Дійсно, високе безробіття зменшує сукупний попит, що змушує виробників знижувати ціни, і, навпаки, зменшення безробіття збільшує сукупний попит, підштовхуючи до зростання цін. Взаємозв'язок між рівнем інфляції і рівнем безробіття в короткостроковому періоді (рис. 9.7) відбувається через державне регулювання економіки.

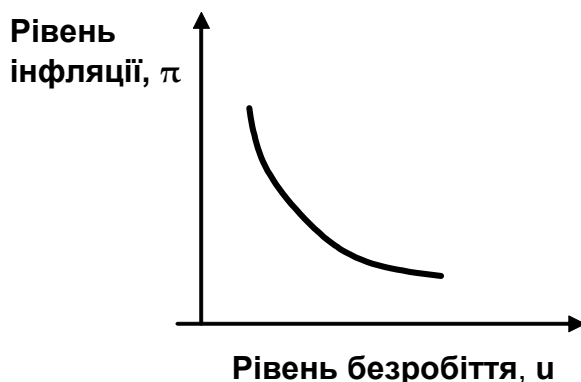


Рис. 9.7. Крива Філіпса

Але в кейнсіанській моделі є й серйозні недоліки. Справа в тому, що вона дозволяла боротися або з безробіттям, або з інфляцією. Але сучасна економіка змушена "вести оборону" відразу на двох "фронтах", тому що в ній є стагфляція – сполучення високого безробіття й високої інфляції. Стагфляція не вписувалася в

кейнсіанську модель. Більш того, обґрунтувавши доцільність штучного зростання попиту, ця модель, на думку багатьох економістів, сама спровокувала деякою мірою стагфляцію.

Оскільки ринкова економіка останніх десятиліть дійсно характеризувалася стагфляцією, на зміну кейнсіанству прийшла неокласична теорія, одним з напрямків якої був монетаризм (який обґрунтував американський економіст М. Фрідмен), – концепція виведення економіки із стагфляції. При такому підході "політиці експансії" – головній ідеї кейнсіанців – протиставляється "політика стримування". Суть її полягає в цілеспрямованому обмеженні зростання доходів населення, що повинне супроводжуватися зменшенням величини сукупного попиту. На практиці такі заходи уявляються як обмеження грошових виплат населенню (державних видатків). Очевидно, що "монетаристська" траєкторія руху ринкової економіки протилежна "кейнсіанській".

Політика стримування, зменшуючи сукупний попит, призводить до протилежного результату: зростання безробіття (унаслідок зменшення обсягу виробництва) при зниженні інфляції. Зниження інфляції є головним підсумком політики стримування, унаслідок чого зменшуються й витрати виробництва. У цій новій ситуації політика стримування, тобто штучного обмеження сукупного попиту, зменшується "політикою лібералізації", наданням більшої свободи ринковим факторам. Виробництво відновлює колишній рівень, що означає й зростання зайнятості, але вже при істотному ослабленні інфляції.

Оцінюючи всі підходи в цілому, слід визнати їхню неминучу однобічність. Очевидно, що реальності ринкової економіки в кожній країні потребують сполучення різних заходів.

9.2. Споживання, заощадження, інвестиції й умови рівноваги. Мультиплікатор

Вироблений у країні ВВП витрачається на споживання і заощадження. Споживання – це сума грошей, яка витрачається населенням на придбання матеріальних благ і послуг.

Структура споживчих витрат різних груп населення неоднакова за частинами витрат на харчування, на придбання непродовольчих товарів, отримання послуг. Тому в економічному аналізі виходять із так званих якісних моделей поведінки, під якими розуміють усереднені моделі поведінки людей з різними рівнями доходу,

побудовані на підставі бюджетів родин. Якісні моделі поведінки ще називають законами Енгеля .

Заощадження – це частина доходу без податків, що не споживається.

Таким чином, дохід після сплати податків дорівнює сумі споживання та заощадження. Споживання та заощадження безпосередньо впливають на національне виробництво, рівень цін, зайнятість населення.

Відповідно до класичної теорії основним фактором, що визначає динаміку заощаджень та інвестицій, є ставка банківського відсотка. Якщо ставка зростає, то власники заощаджень починають більше заощаджувати й менше споживати. Зростання заощаджень приводить до зниження вартості кредиту, а це викликає збільшення інвестицій.

Згідно з кейнсіанською теорією не процентна ставка, а явний дохід домогосподарств є основним чинником, що визначає динаміку заощадження й споживання.

Споживання змінюється тільки внаслідок несподіваних змін у всьому доході – поточному та майбутньому. Зміни в споживанні, як правило, важко прогнозувати. Країна, зазнавши непередбаченого зменшення доходів, буде мати дефіцит поточного рахунка. Якщо таке зменшення тимчасове, то доцільно зм'якшувати ці зміни через негативні заощадження, тобто беручи позику. У реальній дійсності брати в позику можна в інших індивідів, уряду або іноземців.

Більшість індивідів або домогосподарств не сподіваються на постійний дохід протягом їхнього життя. Принцип оптимального споживання означає, що індивіди повинні брати в позику, коли молоді, і повертати борг або навіть заощаджувати, коли стануть старше, щоб вирівняти тимчасовий графік очікування.

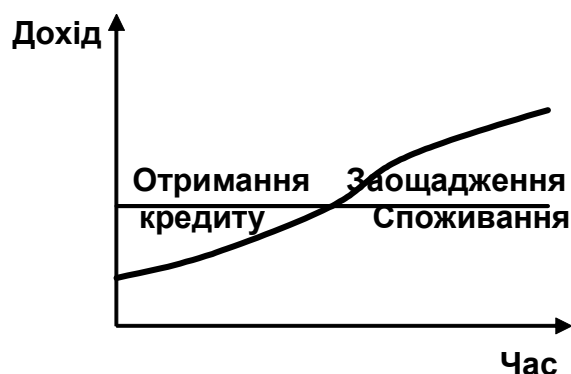


Рис. 9.8. Споживання і заощадження

На рис. 9.8 зображено типову схему зростання очікуваного доходу й показано, як відбувається споживання товарів і послуг

протягом життєвого циклу. Щоб підтримати постійний потік споживання, індивід витрачає щороку таку суму, яка відповідає його постійному доходу. Це хороший спосіб підтримки споживання протягом життя індивіда.

Якщо можна очікувати, що дохід буде зростати протягом життєвого циклу, то вирівнювання споживання означає одержання позики замолоду і її повернення в зрілих літах.

Гіпотезу постійного доходу розвинув наприкінці 50-х років економіст із Чикаго Мілтон Фрідмен. Ця гіпотеза була названа його головним внеском в економічну науку, за що він був нагороджений Нобелівською премією. Теорія споживання протягом життєвого циклу також була визнана Нобелівським комітетом як важливий внесок в науку Франко Модільяні, економіста з Масачусетського технологічного інституту.

Співвідношення споживання, заощадження та інвестування відіграє вирішальну роль в економічному зростанні країни. Створення стабільної системи, яка акумулює й переміщає кошти від інвесторів до споживачів капіталу в умовах перехідної економіки України, є надзвичайно важливим фактором.

Із аналізу видно, що є нації, які споживають значну частину своїх доходів, а інвестують порівняно мало, для них характерні помірні темпи зростання економіки. Прикладом можуть бути США, де частина заощаджень у ВВП становить в останні роки 7,2 % від ВВП, і Великобританія, де аналогічний показник дорівнює 7,4 % від ВВП [2].

Навпаки, ті нації, які споживають незначну частину своїх доходів, інвестують великі гроші і їм властиві високі темпи зростання економіки. Наприклад, частина заощаджень у ВВП у Японії, Сінгапурі, Таїланді становить 20,9, 42,5; 23,2 % відповідно [2].

У макроекономічному аналізі розрізняють середню й граничну схильності до споживання й заощадження:

$$APC = \frac{\text{споживання}}{\text{дохід}} \cdot 100\% \quad - \quad \text{середня схильність до споживання};$$

$$APS = \frac{\text{заощадження}}{\text{дохід}} \cdot 100\% \quad - \quad \text{середня схильність до заощадження};$$

$$APC + APS = 100\%;$$

$MPC = \frac{\Delta \text{споживання}}{\Delta \text{дохід}}$ – гранична схильність до споживання;

$MPS = \frac{\Delta \text{заощадження}}{\Delta \text{дохід}}$ – гранична схильність до заощадження;

$$MPC + MPS = 1.$$

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

Заощадження певним чином впливає й на споживання. Якщо є заощадження, люди мають можливість споживати більше, ніж отримали доходів. Таку ситуацію називають ефектом заощадження. При нормальних економічних умовах цей ефект незначний. Але в умовах нестабільної економіки, посилення інфляції починає збільшуватися споживання, особливо товарів довгострокового користування, що значно підвищує заощадження.

На заощадження та споживання впливають такі чинники:

- доходи, багатство (будинки, акції);
- податки;
- рівень цін;
- очікування зростання цін і дефіциту товару, що сприяє зростанню споживання;
- споживча заборгованість.

Графіки споживання й заощадження завжди розташовують у протилежних напрямках, фактори впливу на споживання й заощадження також діють у протилежних напрямках, унаслідок чого одержують взаєморівновагу.

Інвестиції – другий після споживання компонент сукупних витрат – це витрати підприємства на капітальне будівництво, розширення виробництва, придбання устаткування.

Інвестиції мають місце лише тоді, коли створюється реальний капітал. Проте багато людей говорять про інвестиції, коли купують ділянку землі, цінні папери або інші атрибути приватної власності. У макроекономіці купівля – це лише фінансова операція або зміна в портфелях власників.

Інвестиції відчутно впливають на сукупний попит, обсяг національного виробництва, зайнятість. До того ж вони сприяють

нагромадженню капіталу підприємств і створюють основу для економічного зростання.

На інвестиції впливають такі фактори:

- норма доходу, який очікується;
- альтернативні можливості капіталовкладень (дохід і банківський відсоток);
- рівень податків;
- темпи інфляції.

Інвестиції та заощадження пов'язані між собою. Однак різні школи по-різному розглядають цей взаємозв'язок.

Умови рівноваги подано класичною школою таким чином (рис. 9.9): весь вироблений продукт має бути проданим, а доходи – витраченими, тобто продукт обмінюється на доходи. Однак на практиці не всі доходи споживаються, частина їх заощаджується.

Класична школа виходила з того, що є механізм, який автоматично врівноважує заощадження (S) й інвестиції (I) та підтримує рівень виробництва й зайнятості. В основі цього механізму лежать процентна ставка та її динаміка.

Класики вважали, що населення має більшу схильність до споживання, ніж до заощадження.

Класична школа вважає, що рівновага забезпечується динамікою ставки відсотка еластичності цін і заробітною платою. Держава не повинна втручатися в цей процес.

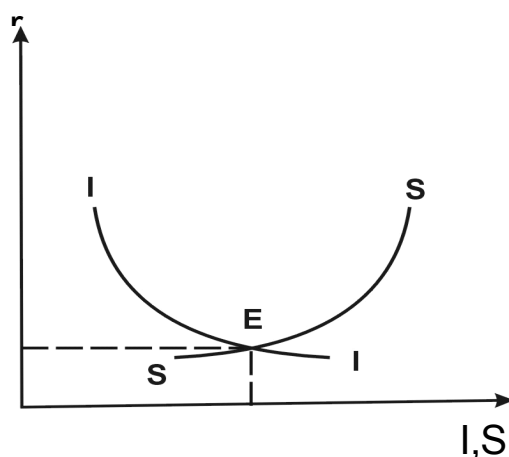


Рис. 9.9. Зв'язок інвестицій і заощаджень (класична школа)

Використаний ВВП витрачається на споживання та інвестиції:
 $Y = C + I$, вироблений ВВП – на споживання й заощадження:
 $Y = C + S$, де C – споживання; I – інвестиції; S – заощадження; Y – ВВП.

Якщо $Y = C + I$, $Y = C + S$, то $I = S$.

На практиці заощадження не дорівнюють інвестиціям. Проблема в тому, що в рамках моделі автоматичного ринкового саморегулювання економіки неможливо зрозуміти довгострокові періоди порушення рівноваги.

Дж. Кейнс вважав, що заощадження не дорівнюють інвестиціям, оскільки люди схильні до заощадження, інвестиційні плани й плани заощадження не збігаються, ціни та заробітна плата стійкі до зниження, поточні заощадження – не єдине джерело пропозиції коштів для інвестицій.

Нераціональне використання інвестицій призводить до заморожування виробничих ресурсів і скорочення обсягів національного виробництва.

На розмір і динаміку інвестицій впливають такі чинники, пов'язані з доходом:

– інвестування з метою одержання додаткового прибутку (якщо буде зростати капіталовіддача);

– витрати на інвестування, пов'язані із джерелом фінансування капіталовкладень.

Однак досить поширене використання для інвестицій банківських кредитів. Тому важливу роль у динаміці інвестицій відіграють процентна ставка, очікувана норма чистого прибутку, зміни в технології виробництва, а також альтернативні можливості капіталовкладень.

Зміна інвестицій спричиняє більшу зміну сукупного доходу завдяки ефекту мультиплікатора.

Мультиплікатор – це коефіцієнт, на який має бути помножена зміна в інвестиціях, для одержання результуючої зміни доходу:

$$m = \frac{\Delta Y}{\Delta I},$$

де m – мультиплікатор, ΔY – зміна доходу, ΔI – зміна інвестицій.

Мультиплікатор можна розрахувати, використовуючи граничну схильність до заощадження (MPS) або граничну схильність до споживання (MPC):

$$m = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Мультиплікатор є чинником економічної нестабільності, підсилюючи коливання ділової активності. Теоретично концепція мультиплікатора допомагає глибше з'ясувати проблеми рівноваги, пов'язані зі співвідношенням заощаджень та інвестицій. При цьому важливо зрозуміти, що мультиплікатор діє як в режимі розширення, так і в режимі зменшення залежно від факторів доходу. Однак ефект мультиплікатора може проявлятися лише в умовах неповної зайнятості ресурсів.

Практичне значення ефекту мультиплікатора надзвичайно велике, оскільки прогнозування та регулювання економіки можливі лише в тому випадку, якщо відомо, до яких змін обсягів виробництва, доходів, величини зайнятості приведе та або інша зміна видатків.

Глава 10. ВІДТВОРЕННЯ Й ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ НА МАКРОРІВНІ

10.1. Суть і види суспільного відтворення. Роль нагромадження в розширеному відтворенні

Суспільне виробництво як виробництво на макрорівні (країна, міждержавні економічні об'єднання й т. ін.) є виробництвом для задоволення людських потреб, яке перебуває в постійному русі. Процес постійного оновлення й повторення суспільного виробництва називається відтворенням. Кожне його повторення припускає наявність усіх факторів виробництва, головним з яких є робоча сила. Проблема її відтворення пов'язана з тим, що на зміну поколінням працівників повинні приходити нові, які відповідають сучасним професійним якостям.

До початку кожного наступного виробничого кругообігу потрібно мати й необхідні засоби виробництва. Спрацьовані машини, механізми й прилади, будинки й спорудження повинні бути замінені новими або відремонтовані. Відтворення не може бути здійснено й без відновлення запасів матеріалів і палива. При цьому необхідно не просто подбати про забезпечення робочою силою й засобами виробництва, але й про їх сполучення в певних пропорціях (кількісних співвідношеннях). Це загальноекономічна передумова безперебійного відтворення в будь-якому суспільстві.

Для безперервного відновлення виробництва як сьогодні, так і в майбутньому необхідно постійно відтворювати виробничі ресурси: відновлювати родючість ґрунту й лісові масиви, підтримувати чистоту водного й повітряного басейнів. Постійне відновлення робочої сили й засобів виробництва, а також природних ресурсів означає відтворення продуктивних сил. Разом з ними відтворюються й відповідні виробничі відносини між людьми як соціально-економічна форма виробництва.

Необхідно розрізняти два види відтворення: просте й розширене. При простому відтворенні обсяги виробленого продукту в кожному наступному періоді залишаються незмінними. Відповідно й фактори виробництва не зазнають змін. Увесь додатковий продукт використовується самими виробниками з метою особистого споживання.

Розширене відтворення – це відновлення виробництва в кожному наступному циклі в зростаючому масштабі щодо кількості й якості виробленої продукції. Щоб відтворення відбувалося в розширеному масштабі, необхідно частину додаткової вартості використовувати на нагромадження капіталу, що являє собою перетворення частини додаткової вартості в додатковий капітал (у додатковий постійний і додатковий змінний капітал). Одночасно відбувається розширене відтворення матеріальних елементів виробництва й виробничих відносин.

Згідно з схемами відтворення капіталу К. Маркса суспільне виробництво поділяється на два підрозділи: перший – засоби виробництва, до яких належить все, що йде на продуктивне споживання, і другий – предмети споживання, які містять всі матеріальні блага, що використовуються для особистого споживання. При цьому слід мати на увазі, що ті самі види продукції можуть використовуватися й для особистого, і для продуктивного споживання. Метал для верстатів і устаткування використаний продуктивно, а метал, з якого зробили побутові прилади, пішов на особисте споживання.

Для безперервного процесу відтворення необхідно дотримуватися таких пропорцій (умов).

При простому відтворенні засоби виробництва (продукція першого підрозділу) повинні вироблятися в таких обсягах, щоб можна було оплатити матеріальні витрати в обох підрозділах: $I(C+V+m)=IC+II C$. Виробництво предметів споживання (продукція другого підрозділу) має дорівнювати чистому продукту, який

створюється в обох підрозділах: $II(C + V + m) = I(V + m) + II(V + m)$. Чистий продукт першого підрозділу має дорівнювати фонду відшкодування другого підрозділу: $I(V + m) = IIC$

При розширеному відтворенні вся продукція першого підрозділу повинна перевищувати суму фонду відшкодування в обох підрозділах на величину коштів виробництва, що нагромаджуються в них, тобто $I(C+V+m) > IC+IIC$. Продукція другого підрозділу має бути меншою, ніж чистий продукт в обох підрозділах, на величину коштів виробництва, що нагромаджується, тобто $II(C + V + m) < I(V + m) + II(V + m)$. Чистий продукт першого підрозділу має бути більшим від фонду відшкодування другого підрозділу на величину додаткових засобів виробництва, які необхідні для цілей нагромадження в обох підрозділах, тобто $I(V+m) > IIC$.

З отриманого під час виробництва сукупного суспільного продукту ($C + V + m$) необхідно насамперед відшкодувати спрацьовані засоби виробництва (C). Далі необхідний продукт (V) має бути повністю витрачений на відтворення робочої сили. Тому нагромадження капіталу може здійснюватися за рахунок частини додаткового продукту (m).

Процес нагромадження здійснюється в таких основних формах:

1. Виробниче й невиробниче нагромадження. Виробниче нагромадження містить приріст основного й оборотного капіталів і є джерелом збільшення виробництва матеріальних благ. Невиробниче нагромадження містить нагромадження споживчого майна в населення, страхових запасів і резервів, що гарантують безперервність відтворення в макроекономіці.

2. Номінальне й реальне нагромадження. Нагромадження складається з двох відносно самостійних сфер – нагромадження грошового і реального (виробничого) капіталів. Величина реального нагромадження визначається:

- розміром номінального нагромадження;
- рівнем цін на засоби виробництва;
- якісним складом і асортиментами засобів виробництва;
- залежністю від природно-кліматичних умов (у сільському господарстві й добувній промисловості).

3. Централізоване й децентралізоване нагромадження.

4. Екстенсивне й інтенсивне нагромадження. Екстенсивне нагромадження означає розширення виробництва на колишній технічній основі за рахунок додаткових засобів. Інтенсивне нагромадження – це розширення виробництва на основі більш

ефективного використання наявних засобів виробництва й робочої сили, освоєння досягнень науково-технічного прогресу й підвищення продуктивності праці. Для ринкової економіки закономірною стає інтенсивна форма нагромадження, що забезпечує максимально можливе зростання ефективності ринкової економіки.

Ефективність нагромадження вимірюється за допомогою таких показників:

$$\mathcal{E}_H = \Delta \text{ВНП} / \Phi_H;$$

$$\mathcal{E}_H = \Delta \text{НД} / \Phi_H;$$

$$\mathcal{E}_H = \Delta \text{ЧД} / \Phi_H,$$

де \mathcal{E}_H – ефективність нагромадження;

$\Delta \text{ВНП}$ – приріст валового національного продукту;

$\Delta \text{НД}$ – приріст національного доходу;

$\Delta \text{ВНП}$ – приріст валового національного продукту;

$\Delta \text{ЧД}$ – приріст чистого доходу;

Φ_H – величина фонду нагромадження.

Зі зростанням ефективності нагромадження абсолютні його розміри можуть бути зменшені без шкоди для обсягу виробленої продукції.

Підвищення ефективності нагромадження є можливим за рахунок:

- 1) зростання продуктивності праці;
- 2) підвищення якості засобів виробництва, поліпшення їх використання;
- 3) удосконалювання структури фонду нагромадження.

У практиці господарювання існує ціла система заходів, що сприяє підвищенню ефективності нагромадження. До неї належать поліпшення проектування, скорочення строків будівництва нових і реконструкції діючих підприємств і об'єктів, концентрація фонду нагромадження (капітальних вкладень) на технологічно пріоритетних напрямках розвитку та скорочення строків їх освоєння.

10.2. Економічне зростання, його типи та основні показники

Економічне зростання – це кількісне збільшення і якісне вдосконалення суспільного продукту й факторів його виробництва. Економічне зростання посідає центральне місце у відтворювальному процесі. Це пов'язано з тим, що економічне зростання визначає, по-перше, рівень економічного розвитку країни, ступінь задоволення

потреб і рівень життя; по-друге, місце країни серед інших країн світу, її конкурентоспроможність, можливості впливу на економічний і політичний розвиток; по-третє, перспективи розвитку країни у всьому їхньому різноманітті.

Необхідно розрізняти умови економічного зростання і його результати. До умов економічного зростання відносять: стан матеріально-технічної бази, наявність кваліфікованої робочої сили, науково-технічний прогрес і постійне відновлення виробничого апарата, оптимальну структуру виробництва, розвиток інфраструктури, кооперацію й спеціалізацію виробництва, природні ресурси й забезпеченість ними підприємств, економічну самостійність підприємств і розвиток ринку, економічну політику держави та інші умови.

Умови економічного зростання – це можливості, які має країна, її економічний потенціал, рівень розвитку продуктивних сил і відповідних до них виробничих відносин, серед яких, насамперед, адекватні форми власності, що дають простір для ефективної реалізації факторів виробництва.

Результати економічного зростання впливають на рівень продуктивності праці, темпи приросту валового національного продукту (ВНП) і національного доходу, ступінь задоволення потреб і рівень життя населення. З позицій виробництва економічне зростання проявляється в постійному вдосконаленні факторів виробництва й виробничих відносин, впровадженні нових технологій, що в остаточному підсумку характеризує рівень економічного розвитку й рівень економічної міцності. Тому найважливішими показниками економічного зростання країни в макроекономіці є такі:

- економічний потенціал;
- економічна міцність;
- рівень економічного розвитку.

Економічний потенціал країни являє собою ресурси та можливості країни, виробничі ресурси, такі, як енергетичні потужності, парк верстатів і устаткування, транспортна система, система зв'язку у сполученні із трудовими ресурсами певної кваліфікації. Результативним відображенням економічного потенціалу є максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ у країні.

Економічна міцність країни характеризується фактичним абсолютним обсягом виробництва матеріальних благ. Найважливішим показником економічної міцності країни є обсяг

виробленого валового національного продукту й національного доходу.

Однак першість за абсолютним обсягом виробництва матеріальних благ має бути доповнена рівнем економічного розвитку.

Під рівнем економічного розвитку країни розуміється обсяг матеріальних благ, що припадає на душу населення.

Економічне зростання може оцінюватися вартісними й натуральними показниками, до яких належать:

- темпи зростання національного доходу й валового національного продукту, випуску промислової й сільськогосподарської продукції;
- рівень продуктивності праці;
- виробництво промислової й сільськогосподарської продукції в цілому й у розрахунку на душу населення;
- показники науково-технічного прогресу;
- рівень життя населення.

Економічне зростання характеризується також типом відтворення, співвідношенням витрат і результатів. Існує два типи відтворення: екстенсивний та інтенсивний.

При екстенсивному відтворенні економічне зростання досягається шляхом кількісного збільшення факторів виробництва (будівництво нових підприємств і додаткове залучена робочої сили), які застосовуються на незмінній технологічній основі: у цьому разі обсяг виробництва збільшується, але при незмінній продуктивності праці й ефективності виробництва.

При інтенсивному відтворенні економічне зростання досягається шляхом якісного вдосконалення факторів виробництва. Інтенсивне економічне зростання зводиться до економії часу, скорочення витрат на одиницю корисного ефекту. Інтенсивне економічне зростання може відбуватися на існуючій технологічній основі шляхом найбільш повного використання робочого часу, підвищення коефіцієнта змінності, використання вторинної сировини й економії ресурсів. Однак інтенсивне економічне зростання завжди допускає науково-технічний прогрес і зміну технології виробництва. Це проявляється в збільшенні кінцевих результатів виробництва, ресурсозбереженні й вивільненні робочої сили.

Оскільки розширення виробництва припускає підвищення продуктивності праці, то інтенсивного й екстенсивного економічного зростання в чистому вигляді не може бути. Воно може бути переважно екстенсивним або переважно інтенсивним зростанням.

У сучасних умовах світової практики розвивається нова якість економічного зростання. Воно стає можливим за таких умов:

- створення якісно нової матеріальної бази виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу;
- структурна перебудова економіки, орієнтація на наукомісткі галузі;
- широке застосування нових ресурсозберігаючих технологій;
- застосування нових конструкційних матеріалів;
- створення високорозвиненої інфраструктури;
- створення системи підготовки й перепідготовки якісно нової робочої сили.

У цілому нова якість зростання охоплює комплекс економічних, науково-технічних, організаційних, соціальних форм, які дозволяють різко підвищити ефективність виробництва й забезпечити високий рівень життя.

10.3. Циклічність ринкової економіки. Принцип акселератора

Розвиток ринкової економіки відбувається хвилеподібно, або циклічно. У різні роки виробництво може зростати більшими або меншими темпами, а у деяких випадках розвиток економіки може мати від'ємний знак, що означає падіння виробництва. Тому динаміку розвитку ринкової економіки точніше відображає хвилеподібна лінія (рис. 10.1), де кожна хвиля характеризує цілий цикл цього розвитку.

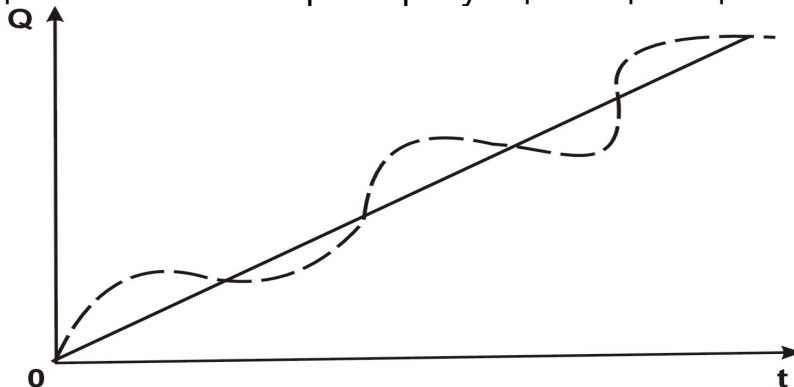


Рис. 10.1. Хвилеподібність економічного розвитку

Таким чином, циклічність – це форма руху національної економіки, світового господарства в цілому, що припускає зміну революційних і еволюційних стадій розвитку економіки, економічного прогресу. Економічні цикли (хвилі) – це періодичні коливання ділової активності в суспільстві, що є загальною рисою майже для всіх областей господарського життя та всіх країн з ринковою економікою.

Цикл являє собою інтервал часу в розвитку ринкової економіки від одної економічної кризи до іншої і охоплює чотири фази: криза, депресія, пожвавлення і підйом (рис.10.2).

Причини таких коливань під час економічного розвитку пояснюють по-різному. Одні економісти (Ж.Б. Сей, Д. Рікардо) взагалі заперечували можливість загальних економічних криз; часткові ж кризи надвиробництва пояснювали порушенням пропорційності між різними галузями виробництва, яка відновлюється самим перебігом руху ринкової економіки. Інша група економістів (Дж. Кейнс, Є. Хансен) пояснює кризи надвиробництва недостатньою схильністю до споживання, що відстає від зростання доходів, тому вихід із кризи бачить у стимулюванні сукупного попиту. Деякі економісти вбачають причину кризи в недоліках кредитно-грошової політики.

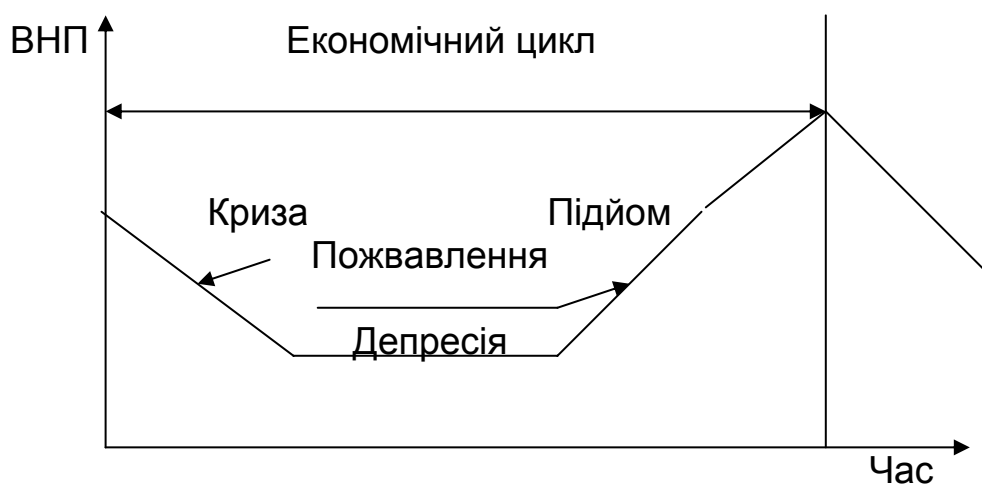


Рис.10.2. Економічний цикл

Як видно, назвати єдину причину перебігу руху ринкової економіки виявляється досить важко. Тому багато сучасних економістів обмежуються загальною вказівкою на те, що причина циклічного руху закладена в складному й суперечливому характері різноманітних сил і факторів, які впливають на рух ринкової економіки. При цьому слід розрізняти причини й фактори, що впливають на кризу. Політичні, демографічні, природні зміни, які відбуваються в суспільстві, можна вважати лише факторами, що підсилюють економічні кризи, а причиною економічних криз є протиріччя між виробництвом і споживанням.

Сучасна держава має у своєму розпорядженні цілий набір

економічних інструментів, здатних стримувати "перегрів" економіки або на додати їй прискорювальних імпульсів на фазі депресії. З цією метою гнучко використовується податкова система: підвищуючи або знижуючи ставки податку на прибуток (на додану вартість), держава стимулює (або, навпаки, стримує) ділову активність у певних сферах діяльності. Використовуючи систему пільг, можна здійснювати цілеспрямований вплив на конкретні групи підприємств. Великий внесок у розвиток виробництва й згладжування циклічності зробила бюджетна політика держави.

Для того щоб зрозуміти роль держави в економічному циклі, необхідно дати характеристику його фаз.

Криза – це порушення рівноваги в економіці, що спричиняє зниження й припинення виробництва, а в найбільш важких випадках – навіть руйнування виробничих потужностей. Розрізняють два типи криз виробництва: криза надвиробництва і криза недовиробництва товарів. Для ринкової економіки більш характерна криза надвиробництва. Вона проявляється в такому:

- виникає надвиробництво товарів порівняно із платоспроможним попитом на них, унаслідок того маса вже зроблених товарів не реалізується;

- відбувається різке падіння цін унаслідок перевищення пропозиції товарів над попитом (наприклад, під час кризи 1929 – 1933 рр. ціни в США знизились майже на 54%, а в Англії – на 58%);

- різко скорочується обсяг виробництва: якщо вже зроблені товари не реалізуються, то збільшення їх виробництва в умовах спаду цін означає тільки збільшення збитків;

- багато підприємців не спроможні сплачувати за своїми борговими зобов'язаннями і зазнають краху;

- збільшення кількості безробітних, зниження рівня зайнятості й ще більше зниження попиту внаслідок скорочення обсягу виробництва;

- нарешті, у кризовий стан втягується кредитна система, тому що виникає пропасна погоня за наявними коштами. У цій ситуації підприємці готові сплачувати всезростаючі відсотки по кредиту, але масове вилучення внесків позбавляє багатьох банків можливості повернення вкладникам грошей, тим більше надання позик. Багато банків зазнають краху, одночасно падає курс цінних паперів.

За кризою йде депресія, протягом якої поступово зникає надлишок товарів (частина збувається за низькими цінами, частина псується). Потім реалізація товарів відновлюється, падіння цін припиняється. У період депресії обсяг виробництва трохи

збільшується порівняно із кризовим періодом. Водночас маса капіталів, не знайшовши застосування в промисловості й торгівлі, надходить до банків, що збільшує пропозицію вільних грошей. Але в умовах, коли попит на них незначний, норма позикового відсотка падає до мінімуму.

Фази пожвавлення й підйому характеризуються зростанням виробництва: на фазі пожвавлення відновлюється передкризовий обсяг промислового виробництва, а під час підйому промислова продукція вже перевищує цей рівень, досягаючи нового максимуму в межах цього циклу.

На фазі підйому відбувається швидке зростання виробництва, значно підвищуються товарні ціни, скорочується безробіття, зростає попит на позиковий капітал і підвищується рівень позикового відсотка. Цикл завершується, підготовляючи умови для нового надвиробництва, нової кризи. Економічні цикли характеризуються регулярністю і рекурентністю, тобто певною послідовністю фаз циклу.

Циклічні кризи надвиробництва називають також загальними, тому що вони охоплюють усі сфери народного господарства, більшу частину виробництва.

Поряд із циклічними в ринковій економіці виникають також часткові кризи, що охоплюють не всю, а яку-небудь локальну сферу економічної діяльності (наприклад, кризи в сфері грошового обігу й кредиту). Можливі також галузеві кризи, що охоплюють одну з галузей промисловості, сільського господарства або транспорту.

Основними критеріями, які використовують для характеристики економічних циклів, є позитивність циклу, а також його рушійні сили, що спричиняють генезис і механізм його проходження. Із цього погляду всі економічні цикли поділяють на такі:

- цикли Кондратьєва, або довгохвильові цикли, тривалість яких дорівнює 40 – 60 рокам; їхня головна рушійна сила – радикальні зміни в технологічній базі суспільного виробництва, його структурна перебудова;

- цикли Кузнеца – їх тривалість дорівнює 20 рокам, а рушійною силою є зрушення у відтворювальній структурі виробництва;

- цикли Джаглера з періодичністю 7 – 11 років як підсумок взаємодії багатьох грошово-кредитних факторів;

- цикли Кітчина із тривалістю 3 – 5 років, що обумовлюються динамікою відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах;

- приватні господарські цикли, які охоплюють період від 1 до 12 років і існують у зв'язку з коливанням інвестиційної активності.

Незважаючи на загальні для всіх циклів фази, окремі цикли істотно відрізняються один від одного тривалістю й інтенсивністю.

Матеріальною основою періодичності довгострокових коливань є відновлення основного капіталу із тривалими термінами служби, саме ж відновлення пов'язане із впровадженням у виробництво нових технологій, матеріалів, джерел сировини й енергії, працівників нових професій.

Сучасні цикли мають свої особливості. Важливою рисою сучасного стану є інтернаціоналізація виробництва. Циклічні кризи все більше виходять за національні рамки й створюють всесвітню проблему. На циклічність істотно впливають науково-технічна революція, зростання питомої ваги галузей, які виробляють товари народного споживання, а також зростання сфери послуг, що у меншій мірі підпадає під вплив циклічних коливань, а також зміни в механізмі державного регулювання.

Кризи 1974 – 1975 рр., 1980 – 1982 рр. були найглибшими за весь період після Другої світової війни й поширилися на розвинені країни. При цьому вони переплелися із глибокими структурними кризами (енергетичними, сировинними, валютними та ін.). Як наслідок економіка 70 – 80-х років аж до 1989 р. характеризувалася вповільненими темпами зростання. А з 1988 р. розгорнувся циклічний підйом, особливістю якого було зниження процентних ставок у більшості розвинених країн, підвищення споживчого й інвестиційного попиту. Уперше циклічний підйом відбувався синхронно у всіх розвинених країнах і став одним із триваліших за всю історію. Однак 2000 р. у США знову почалася економічна криза, з 2007 року економічна криза охопила всі країни світу.

Потужним фактором, що породжує нестабільність економіки, є принцип акселератора. Якщо продаж промислових товарів підвищується, то принцип акселератора може підсилювати ці коливання. У момент зростання економіки він сприяє чистим інвестиціям, а в момент падіння він з такою ж силою сприяє чистому деінвестуванню.

Акселератор – це коефіцієнт, що характеризує зв'язок між змінами доходу й чистими інвестиціями:

$$A = \frac{\Delta CI}{\Delta Y} ,$$

де ΔCI – приріст чистих інвестицій;

ΔY – приріст доходу.

Суть принципу акселератора полягає в тому, що коли продаж

товару, виробленого підприємством, збільшується на кілька відсотків, то виробництво засобів виробництва для виготовлення цих товарів має зрости в кілька разів.

10.4. Основні структурні співвідношення на макрорівні. Структурні кризи й структурні перебудови економіки

Економіка будь-якої країни як системний об'єкт дослідження має певну структуру, тобто сукупність елементів або підсистем і зв'язків між ними, якій властиві ознаки цілісності.

Структура економіки – це співвідношення, які виражають взаємозв'язки й взаємозалежності окремих частин економіки, окремих її секторів, галузей.

На макрорівні розрізняють такі види структурних співвідношень:

- відтворювальні;
- галузеві;
- територіальні.

Коли ці структурні співвідношення порушуються, виникають структурні кризи.

Структурна криза – це специфічне економічне явище, що виявляється в макроекономічній диспропорційності, у глибокому падінні її частин, елементів, підрозділів, галузей.

Уснують структурні кризи надвиробництва (чорна, кольорова металургія) і недовиробництва (енергетична криза). Структурні кризи породжуються глибокими диспропорціями між розвитком окремих сфер і галузей виробництва. Вони, як правило, довгострокові й не вписуються в рамки одного відтворювального циклу.

Диспропорційність, що виявляється в структурних кризах, має такі особливості:

1) на відміну від циклічної кризи, у якій диспропорції проявляються як загальні, що поширюються на економіку в цілому, структурна криза відображає диспропорції розвитку окремих галузей (наприклад, паливно-енергетичної) або окремих сфер господарства (наприклад, грошово-кредитних);

2) циклічні кризи породжуються диспропорціями внутрінаціонального відтворення, а структурні – диспропорціями розвитку світового господарства;

3) структурні кризи мають нециклічний характер.

Причиною структурних криз є довгострокові структурні диспропорції сучасного світового господарства.

Структурні кризи переплітаються із циклічними й підсилюють

розмах і тривалість кризових явищ – виникає стагфляція.

Стагфляція – вид кризи (структурної та економічної одночасно), коли зі зростанням цін (інфляція) відбувається застій виробництва, а потім – стагнація. Стагнація – стан економіки, для якої характерні низькі рівні виробництва, високе безробіття, неповне використання матеріальних ресурсів.

Щоб послабити вплив структурних криз на економіку, слід перебудувати її структуру, тобто насамперед забезпечити розвиток галузей, які відповідають сучасному етапу НТП (електронно-інформаційний комплекс).

Вибравши сьогодні структуру виробництва, яка зорієнтована на НТП, збільшення кількості й підвищення якості матеріальних і людських ресурсів, держава може забезпечити більше економічне зростання.

10.5. Антициклічна політика держави

Головне завдання держави полягає в тому, щоб у період кризи сприяти швидкому вирівнюванню протиріч, переходу до підйому й прискорення, а потім не допустити того, щоб маса відхилень і диспропорцій набула загрозливого характеру. Об'єктами такого регулювання є обсяг платоспроможного попиту й інвестиційний прогрес, а його інструментами – кредитно-грошова політика держави, бюджетне регулювання й пряме адміністрування.

Кредитно-грошове регулювання передбачає націоналізацію центрального емісійного банку й використання його головної зброї – норми відсотка. У період «перегріву» подальше зростання може бути загальмоване обмеженням або подорожчанням кредиту, що створюється внаслідок підвищення норми відсотка. У розвиненій ринковій економіці збільшення норми відсотка на один пункт (наприклад, з 7 до 8%) скорочує інвестиції для нового обладнання на 10 - 15%. Подоланню кризи й виходу з депресії, навпаки, може допомогти дешевий кредит, тобто зниження норми відсотка. Дисконтна (процентна) політика має загальне значення, оскільки встановлена центральним державним банком норма відсотка прямо впливає на ставки відсотка по всіх видах кредиту, які виділяються комерційними банками й іншими кредитними установами.

Величезний досвід застосування дисконтної політики як інструмента антициклічного регулювання свідчить про те, що вона є гнучким і оперативним методом державного регулювання, оскільки зміна норми відсотка не потребує часу на вживання заходів

законодавчого характеру. Однак використання норми відсотка як регулюючого способу потребує точного вибору часу, що є неможливим без глибокого й точного аналізу умов, створення й максимального урахування всіх можливих наслідків накресленої дії. Застосування кредитно-грошового регулювання обмежене умовами самофінансування великих компаній, тому що останні забезпечують до 80% інвестицій за рахунок власних, а не позичених коштів.

Бюджетне регулювання не пов'язане прямо з питанням самофінансування приватних фірм, але воно не має тієї гнучкості й оперативності, які властиві дисконтній політиці. Наприклад, податкове регулювання працює на нагромадження й купівельний попит з великим запізненням через тривалість законодавчих процесів. При використанні податкового регулювання має місце фактор тривалості дії так званого вмонтованого стабілізатора, яким може бути, наприклад, прогресивним прибутковим податком. У період промислового зростання разом зі збільшенням прибутку непропорційно швидко починає зростати податок, що вилучається з більш високих прибутків за більш високою податковою ставкою. Через це включається механізм стримування платоспроможного попиту, знижуються швидкість і висота фази зростання в даному промисловому циклі. Передбачається, що в кризовий період система внутрішніх стабілізаторів має протилежний вплив на ринкову кон'юнктуру. Наскільки ефективно діє цей вплив? П. Самуельсон зазначав, що внутрішній стабілізатор повинен частково скорочувати відхилення в економіці, але повністю уникнути порушення неможливо. Ця оцінка залишається об'єктивною й сьогодні.

Здійснюючи бюджетні витрати, держава виступає як інвестор, кредитором, боржником, страхувальником і споживачем. Можна уявити вплив цього "багатоликого Януса", який привласнює від 20 до 50% валового національного продукту, на процес нагромадження капіталу й формування платоспроможного попиту. Державні виплати в період криз не знижуються автоматично, а є амортизаторами промислового занепаду. Особливу роль при цьому відіграють державне споживання як складовий елемент сукупного попиту й державні інвестиції, наприклад, коли держава-споживач здійснює вирішальний вплив на перебіг циклу й кризи.

Державне регулювання є ефективним тоді, коли воно ненав'язливо коректує ринкові фактори, коли держава повною мірою зважає на інтереси ринкових агентів, а також науково обґрунтовано регулює макроекономічні процеси. Поточне антикризове регулювання повинне здійснюватися з урахуванням перспективного довгострокового регулювання соціально-економічних структур (структурне регулювання),

тобто об'єднання техніко-економічного й соціального аспектів суспільного прогресу. Досвід антициклічного регулювання країн з розвинутою соціально орієнтованою ринковою економікою необхідно врахувати під час проведення радикальних економічних реформ у країнах, які відмовляються від надцентралізованого управління економікою.

Глава 11. КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА

11.1. Грошовий ринок: пропозиція та попит. Рівновага грошового ринку

Основою грошово-кредитної політики є теорія грошей, що вивчає процес впливу грошей і грошово-кредитної політики на стан економіки в цілому.

Гроші – це товар, що виконує роль загального еквівалента. Суть грошей проявляється в п'яти функціях: мірі вартості, засобах обігу, засобах платежу, засобах нагромадження, світових грошах.

Гроші треба розглядати як історичну форму суспільно-економічних відносин, що виражають потребу у виявленні й порівнянні витрат суспільної й приватної праці в умовах розвинутого суспільного виробництва.

У цьому розумінні гроші не мають нічого загального з фізичною формою, у яку втілені. Тому вихід з обігу золота дає підставу говорити про зникнення не грошової форми вартості, а одного з видів грошей. Головне для всіх видів грошей (паперових, кредитних, золотих, "електронних") полягає в їхній товарній природі. Гроші – особливий товар навіть тоді, коли вони всього лише знак.

Реальна вартість, або купівельна спроможність, грошей – це кількість товарів і послуг, які можна обміняти на грошову одиницю, що змінюється обернено пропорційно рівню цін. Економіка у змозі ефективно використовувати грошову одиницю міру вартості тільки у випадку відносної стабільності її купівельної спроможності.

У розвиненій ринковій економіці центральний банк спроможний істотно впливати як на величину попиту на гроші, так і на обсяг їхньої пропозиції. Попит на гроші регулюють шляхом зміни умов надання центральним банком кредитів, а також умов продажу державних цінних паперів.

Загальний попит складається з попиту на гроші для угод і попиту на гроші з боку активів. Актив – це майно (сукупність майнових прав),

що належить фізичній або юридичній особі. Попит на гроші для угод пропорційний ВВП і не залежить від відсоткової ставки (ціни за користування грошима) (рис. 11.1, а); попит на гроші з боку активів обернено пропорційний ставці відсотка (рис. 11.1, б). Загальний попит на гроші (D_m) визначається шляхом зміщення по горизонтальній осі прямої попиту на гроші з боку активів (D_a) на величину, що дорівнює попиту на гроші для угод (D_t) (рис. 11.1, в).

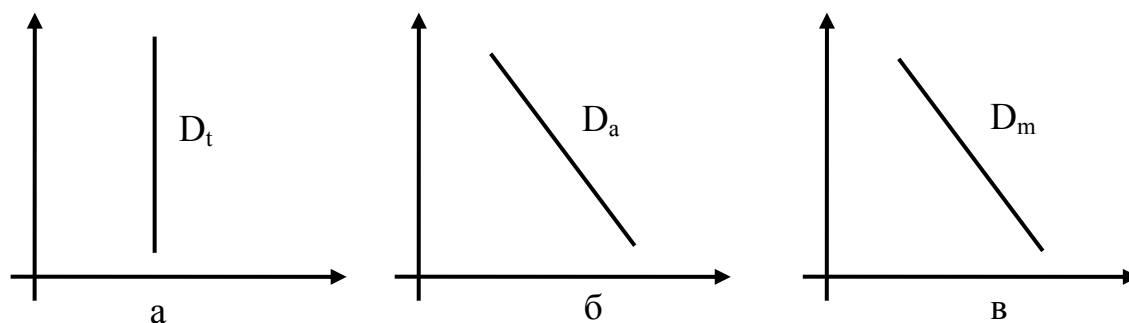


Рис. 11.1. Попит на гроші

Пряма попиту на гроші для угод вертикальна, оскільки передбачається, що вона залежить від номінального ВВП, а не від процентної ставки. Попит на гроші з боку активів змінюється обернено пропорційно ставці відсотка й існує тому, що люди мають потребу в них як у засобах обігу. Населенню потрібні гроші, щоб придбати товари й послуги, а підприємствам – для оплати праці, матеріалів, енергії. Необхідні для цих цілей гроші називаються попитом на гроші для угод. Чим більша загальна грошова вартість товарів, що перебувають в обміні, і послуг, тим більше потрібно грошей для укладання угод. Попит на гроші для угод змінюється пропорційно номінальному ВВП.

При визначенні попиту на гроші з боку активів необхідно враховувати функцію грошей як засіб заощадження. Люди можуть тримати свої фінансові активи в різних формах, наприклад, у вигляді акцій корпорацій, приватних або державних облігацій або ж у готівці. Кожна з різноманітних форм, у яких можуть перебувати фінансові активи, має свої переваги й недоліки. Тому доводиться вирішувати, скільки фінансових активів тримати в облігаціях, а скільки – у готівці. Це рішення залежить в першу чергу від ставки відсотка.

Загальний попит на гроші визначається загальною кількістю грошей, які люди хочуть мати для угод як активи, при кожній можливій величині процентної ставки. Зміна номінального ВВП, розглянута

через призму попиту на гроші для угод, спричинє зміщення кривої загального попиту на гроші.

Збільшення номінального ВВП означає, що люди захочуть мати більше грошей для угод, а це приведе до зміщення кривої загального попиту на гроші вправо, і, навпаки, падіння номінального ВВП приведе до зміщення кривої загального попиту на гроші вліво.

Пропозиція грошей складається з готівки й чекових внесків, дрібних (менше 100 тис. дол.) і великих (100 тис. дол. і більше) строкових вкладів. Розглядаючи пропозицію грошей, можна виділити такі грошові агрегати:

$$M_0, M_1, M_2, M_3,$$

де M_0 – готівка;

M_1 – готівка й чекові внески;

M_2 – M_1 + нечекові ощадні вклади й дрібні строкові вклади;

M_3 – M_2 + великі строкові вклади.

Вплив на пропозицію грошей (у готівковій і безготівковій формах) забезпечується монополією Центрального банку на емісію банкнот, а також його правом на зміну рівня мінімальних обов'язкових резервів за різними видами депозитів.

Для певного обсягу ділової активності грошова пропозиція повинна забезпечити необхідну кількість грошей в обігу, що буде сприяти повній зайнятості, стабільності рівня цін і високому темпу економічного зростання. У сучасних ринкових умовах держава прагне стабілізувати вартість грошової одиниці шляхом проведення відповідної фіскальної політики, ефективного контролю за пропозицією грошей.

Зображення грошової пропозиції у вигляді прямої (рис.11.2) базується на передумові, відповідно до якої керівні грошово-кредитні органи й фінансові установи постачають економіку певною кількістю грошей.

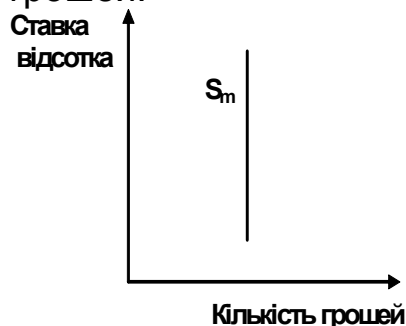


Рис. 11.2.
Пропозиція грошей

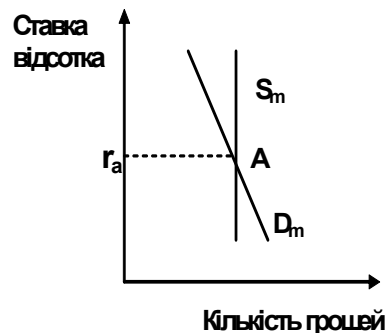


Рис. 11.3. Рівновага
на ринку грошей

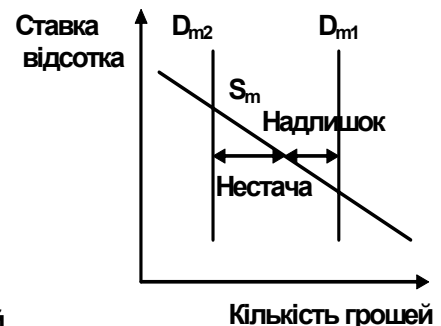


Рис. 11.4. Зміни на
ринку грошей

Як і на ринку продуктів або ресурсів, перетин ліній попиту на гроші й пропозиції грошей визначає ціну рівноваги (рис.12.3). У цьому випадку ціною є рівноважна ставка відсотка (r_a).

При нерівновазі на грошовому ринку зменшення пропозиції грошей створює на ньому тимчасову нестачу грошей. Люди й установи намагаються одержати більше грошей шляхом продажу облігацій. Тому пропозиція облігацій збільшується, що знижує їхню ціну й піднімає процентну ставку. При більш високій відсотковій ставці кількості грошей, що люди хочуть мати на руках, зменшується. Отже, кількість запропонованих і необхідних грошей зрівнюється при більш високій процентній ставці.

Збільшення пропозиції грошей створює тимчасовий їх надлишок, унаслідок чого зростає попит на облігації і їхня ціна підвищується. Процентна ставка падає, і на грошовому ринку знову відновлюється рівновага (рис.12.4).

Підбиваючи підсумок, можна зазначити таке:

а) ціни на облігації й процентна ставка перебувають в зворотній залежності;

б) нерівноважні явища на грошовому ринку спричиняють зміни цін на облігації й через них – зміни в процентних ставках;

в) зміна процентних ставок впливає на бажання людей зберігати гроші у вигляді внесків;

г) рівень готовності людей мати внески відновлює рівновагу на грошовому ринку;

д) рівноважна ставка відсотка вирівнює кількість запропонованих і необхідних грошей.

Відповідно до закону грошового обігу кількість грошей, необхідних для цього, визначається такими факторами: обсягом запропонованих до реалізації товарів і послуг, рівнем цін на них, сумою платежів за кредит, поверненням кредиту й швидкістю обігу грошей.

Грошовий обіг відносно автономний і здійснюється за власними законами. Однак з урахуванням ряду причин воно може не відповідати матеріально-речовинному обороту. У цьому випадку канали обігу переповнюються грошима, не задовольняючи платоспроможний попит, і виникає інфляція.

Усі країни тією чи іншою мірою стикаються з необхідністю постійно підтримувати відповідність між грошовим обігом і оборотом матеріально-речовинних цінностей. У цьому суть фінансового

благополуччя економіки. Неабияку роль у підвищенні ефективності виробництва відіграють кредитні відносини.

11.2. Кредит, його суть і види. Кредитна й банківська системи держави та їхні функції

Кредит – це система економічних відносин, що виникають під час акумуляції тимчасово вільних коштів, і їх використання в народному господарстві за цільовим призначенням на умовах зворотності, терміновості, платеспроможності й забезпеченості матеріальними цінностями. Перелічені чинники є принципами кредитування.

Джерелами кредиту є тимчасово вільні кошти підприємств і організацій, Державного бюджету, страхових і пенсійних фондів, а також кошти населення, які знаходяться у банках.

Під час виробництва постійно виникає потреба в позикових коштах. Потреба в кредиті обумовлена розбіжностями у величині й строках повернення коштів, авансованих на виробництво, необхідністю одночасної інвестиції великих сум для розширення виробництва. Часто тимчасово вільні грошові капітали й потреби в них не збігаються за суб'єктами їх утворення й за часом. За допомогою кредиту тимчасово вільні грошові капітали, доходи й заощадження перетворюються в позиковий капітал і знову втягуються в кругообіг, забезпечуючи прибуток підприємцям і безперебійність процесу відтворення. В умовах інтернаціоналізації суспільних зв'язків зростає значення зовнішнього джерела позикового капіталу, запозиченого в інших країн у формі міжнародного капіталу.

Кредит має дві форми: комерційну й банківську, які розрізняються за складом учасників, об'єктами позичок, динамікою, величині відсотка й сферою функціонування.

Комерційний кредит надають одні функціонуючі підприємці іншим у вигляді продажу товарів з відстроченням платежу й оформляють його векселем. Вони безпосередньо обслуговують кругообіг суспільного капіталу, рух товарів зі сфери виробництва в сферу споживання. Особливість комерційного кредиту полягає в тому, що позиковий капітал об'єднано з промисловим. Його мета – прискорити реалізацію товарів і прибутку, що міститься. Відсоток по ньому, що входить у ціну товару й у суму векселя, нижчий, ніж по банківському кредиту, мета якого – одержання прибутку за позичками. Розміри комерційного кредиту обмежені величиною резервних

капіталів підприємців, що виробляють товари, стосовно тих, хто їх споживає.

Банківський кредит надають спеціальні кредитно-фінансові установи у вигляді грошових позичок. Можливості банківського кредиту ширше комерційного, тому що банківський не обмежений напрямками, строками й сумами кредитних угод. Комерційний кредит обслуговує лише обіг товарів, банківський – ще й нагромадження капіталу, перетворюючи в нього частину грошових доходів і заощаджень населення. Заміна комерційного векселя банківським робить кредит більш еластичним, розширює його масштаби, підвищує забезпеченість. Банки гарантують кредитоспроможність позичальників.

Динаміка банківського й комерційного кредитів різна. Обсяг комерційного кредиту збільшується зі зростанням виробництва й товарообігу й скорочується з їх зменшенням. Пропозиція й попит на нього зростають у період промислових підйомів і зменшуються під час криз. Під впливом криз виробництво й реалізація товарів скорочуються, а попит на банківський кредит для сплати боргів зростає. У період поживлення й підйому економіки зростає обсяг дійсного капіталу, збільшується попит на банківські позички для продуктивних цілей. Звідси впливає подвійність банківського кредиту, який може бути як позичкою капіталу, так і позичкою грошей – платіжних коштів, необхідних для погашення боргових зобов'язань.

Кредит стимулює розвиток продуктивних сил, є одним з факторів, що сприяють науково-технічному прогресу, прискоренню обороту капіталу, скороченню витрат виробництва й збільшенню прибутків. Завдяки кредиту прискорюється формування джерел капіталу для розширеного відтворення.

Розрізняють такі види кредиту: короткостроковий (до одного року), середньостроковий (до п'яти років), довгостроковий (понад п'яти років).

Кредит виконує такі функції: перерозподіл тимчасово вільних коштів, перетворення їх в активно діючі (економічний контроль діяльності підприємства, раціональне використання коштів), скорочення потреб підприємств у власних оборотних коштах, заміщення їх позиковими; вивільнення частини готівки з господарського обороту, заміщення кредитними грошима; стимулювання ефективного використання як власних, так і позикових коштів.

11.3. Банківська система й методи її діяльності

Вирішальну роль у кредитних відносинах відіграють банки. Вони зосереджують у собі величезні маси позикового капіталу шляхом залучення вільних коштів фірм і державних установ, заощаджень і доходів населення й надають їх у вигляді позичок. У міру укрупнення й перетворення в самостійну галузь підприємництва банки стають сукупним кредитором. Банківська справа являє собою специфічну форму підприємницької діяльності, пов'язану із залученням і розподілом позикових капіталів.

Сучасна банківська система дворівнева. Вона складається з Центрального державного (НБУ) банку і мережі комерційних банків. Центральний державний банк здійснює емісію грошей і організацію їх обігу, залучає тимчасово вільні кошти, є кредитором останньої інстанції для комерційних банків, організує розрахунки між банками, обслуговує державний борг, проводить операції на ринку цінних паперів, видає комерційним банкам ліцензії на здійснення банківських операцій, а також здійснює контроль за діяльністю комерційних банків.

Велику роль у грошово-кредитній політиці на сучасному етапі відіграють комерційні банки, які можна класифікувати таким чином:

- за належністю статутного капіталу й способом його формування (акціонерні банки – товариства з обмеженою відповідальністю, банки за участю іноземного капіталу, приватні банки);
- за територією діяльності (загальнодержавні, республіканські, регіональні);
- за галузеву орієнтацією;
- за видами чинних операцій (депозитні, інвестиційні, іпотечні банки).

Комерційні банки сформувалися внаслідок переходу від централізовано керованої економіки до ринкової. З'явившись як альтернатива державним банківським структурам, комерційні банки стали першою сферою економіки, де реально йде її демонополізація. Поступово починає діяти конкуренція, гроші й кредит набувають ринкового змісту. Необхідно виділити такі функції комерційних банків: зберігання заощаджень і цінностей, видача кредитів, створення грошей, експертні консультації, а також надання ділової інформації про клієнтів.

Для того щоб дізнатися, скільки грошей створює вся банківська система, необхідно депозити помножити на банківський

мультиплікатор, тобто пропозицію грошей можна визначити за формулою

$$M_s = D \times M_b ,$$

де M_s – пропозиція грошей;

D – депозити;

M_b – банківський мультиплікатор.

Банківський мультиплікатор розраховується за формулою

$$MB = \frac{1}{rr} ,$$

де rr – норма обов'язкових резервів.

Комерційні банки виконують кредитні, фондові, посередницькі, розрахункові операції: обслуговують різну клієнтуру – від найбільших корпорацій до дрібних позичальників і вкладників. На базі їхніх операцій виникають кредитні гроші (чеки, банківські векселі).

Операції банку поділяються на три основні групи: пасивні (залучення коштів), активні (розміщення коштів), комісійно-посередницькі (за дорученням клієнта на комісійних началах) і довірчі.

Ресурси банку складаються із власних, залучених і емітованих коштів. До власних коштів належать акціонерний і резервний капітал, а також нерозподілений прибуток. Власні кошти становлять невелику частину ресурсів сучасного банку (як правило, не більше 10 %). Основну частину ресурсів банку становлять залучені кошти у формі депозитів (внесків), а також контокорентних (єдині, поточні й позичкові рахунки, що відкриваються банком клієнтам) і кореспондентських (фінансові доручення для іншої установи) рахунків. Депозит – сума грошей, яку клієнт вносить на зберігання в банк на певний строк і може використовувати для розрахунків або вилучати готівкою.

У банківській практиці розрізняють кілька видів внесків. На депозити до запитання, як і на поточні рахунки, кошти можуть вноситися й вилучатися як частинами, так і повністю на першу вимогу вкладника. Банки, як правило, не платять відсотки за поточними рахунками, тому що надають їх власникам послуги, пов'язані з переказом і перерахуваннями коштів з рахунку на рахунок. Власник поточного рахунку використовує свої кошти за допомогою чекової книжки або кредитної картки (іменного грошового документа).

Строкові вклади є формою акумулювання довгострокових капіталів і заощаджень населення. Банки зацікавлені в залученні таких коштів, оскільки сума їх стійка й вони можуть бути використані для довгострокових операцій. За строковимикладами банк виплачує

відсоток залежно від строку й величини внеску.

В операціях із внесками населення поширені ощадні вклади, які вносяться й вилучаються в повній сумі або частково, що засвідчується записами в ощадній книжці.

Джерелом ресурсів банків є також емітовані фонди, утворені шляхом створення банками уявних вкладів і акцептно-авальних операцій. Акцепт – згода на оплату грошових і товарних документів – роблять у вигляді напису банку, наприклад, на векселі, чеку. Аваль – гарантія платежу – оформляють або гарантійним написом на векселі, або шляхом видачі спеціального документа. За акцептованим векселем платіж здійснює банк за рахунок клієнта, що заздалегідь переводить банку необхідну суму, а при авальній операції банк здійснює платіж лише у випадку банкрутства боржника. Акцептно-авальні операції одночасно й у рівних сумах відображаються в активі (вимоги до клієнта, за наказом якого робляться ці операції) і в пасиві (зобов'язання банку за акцептованим документом) банківського балансу.

Акцептно-авальні операції збільшують надійність векселів, сприяють розширенню сфери їх обігу. На цій основі з'явилися банківські акцепти, які використовуються в міжнародних розрахунках.

В активах банків виділяються кредитні (обліково-позичкові) операції й операції із цінними паперами (фондові). На них припадає до 80% усього балансу. Крім того, банки здійснюють касові, акцептні операції, угоди з іноземною валютою, нерухомістю й т.д. Співвідношення основних видів банківських операцій змінюється під впливом господарської кон'юнктури, промислового циклу, зовнішньополітичних подій.

Комерційні банки виконують також посередницькі операції – інкасові, акредитивні, переказні й торгово-комісійні. Крім цього особливе місце посідають довірчі, зовнішньо подібні до посередницьких, але такі, що виходять за їхні межі, а також лізингові операції.

Банки стали центрами концентрації й перерозподілу позикового капіталу, організації його руху й ефективного використання, а також контролю за ним. Концентруючи й перерозподіляючи величезні кошти, банки одержали можливість впливати не тільки на поведінку окремих суб'єктів кредитних відносин, але й на вирішальні економічні процеси, на інтереси держави й окремих соціальних верств населення, на стан справ в окремих галузях, сферах економіки й регіонах. Завдяки банкам кредит перетворився в потужний важіль регулювання провідних процесів на макро- і мікроекономічному

рівнях.

Нерозвиненість же банківської системи в Україні украй негативно впливає на народне господарство. Воно втрачає багато мільйонів гривень, тому що із грошового обігу виходять тимчасово вільні кошти, не залучені банківською системою. Водночас залишаються без фінансового забезпечення багато ефективних програм.

У зв'язку з цим слід вирішити ряд завдань, пов'язаних з удосконалюванням банківської системи в Україні: перше – кількісне зростання банківських установ (а не самостійних банків); друге – посилення «капітальності», тобто надійності банків, збільшення їхніх статутних і резервних фондів; третє – створення комплексу кредитних інститутів: іпотечних, інвестиційних, клірингових, суспільств взаємного кредиту селян і дрібних підприємців; четверте – формування сучасної системи розрахунків; п'яте – поліпшення якості обслуговування клієнтів і розширення послуг банків.

11.4. Цілі кредитно-грошової політики, методи її реалізації

Сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредитів, рівня процентних ставок та інших показників грошового обігу, одержали назву грошово-кредитної політики. Основна мета грошово-кредитної політики держави полягає в забезпеченні стабільності цін, ефективної зайнятості, зростання реального ВВП.

Грошово-кредитна політика спрямована або на стимулювання кредитно-грошової емісії (кредитна експансія), або на її стримування й обмеження (кредитна рестрикція). В умовах зменшення виробництва й збільшення безробіття Центральний банк намагається поживити кон'юнктуру шляхом розширення кредиту й зниження норми відсотка. Передбачається, що кредитна експансія може вплинути на динаміку капіталовкладень, споживчий попит і сприяти виведенню економіки із кризового стану. Навпроти, економічний підйом зазвичай супроводжується "біржовою гарячкою", спекуляцією, зростанням цін, наростанням диспропорцій в економіці. У таких випадках центральні банки прагнуть запобігти "перегріву" кон'юнктури за допомогою кредитної рестрикції: обмеження кредиту, підвищення відсотка, стримування темпів емісії платіжних коштів і т.д.

Мета грошово-кредитної політики Центрального банку – забезпечення сприятливих умов для фінансового капіталу. Ця мета конкретизується в завданнях органів грошово-кредитного контролю:

пом'якшення або усунення циклічності коливань виробництва й зайнятості робочої сили, регулювання темпів економічного зростання, стримування інфляції, вирівнювання платіжного балансу.

Грошово-кредитна політика відрізняється від інших методів державного регулювання непрямим характером впливу на процес відтворення. Найпоширенішою є така схема регулювання: грошова маса – норма відсотка – капіталовкладення – національний дохід. Центральний банк може змінювати тільки обсяг грошової емісії й кредиту. Ці операції впливають на ринок позикових капіталів, що відбивається на динаміці норми відсотка. Однак первинним об'єктом регулюючих заходів Центрального банку є величина сум на резервних рахунках кредитних установ у цьому банку. Між розміром резервів і кредитних операцій банків існує взаємозв'язок, який визначається значною мірою законодавством, що регулює мінімальні норми обов'язкових резервів. Зі збільшенням депозитів сума резервів повинна зростати. Тому, якщо під час кредитної експансії в банках виникне нестача коштів на резервному рахунку, вони змушені загальмувати або припинити видачу нових кредитів, продати частину портфеля цінних паперів і вжити інших заходів для відновлення співвідношення між резервами й розміром своїх операцій. Це може призвести до вповільнення й навіть припинення збільшення банківських кредитів. Навпроти, якщо банки мають у своєму розпорядженні надлишок коштів на резервному рахунку (порівняно з нормами резервів), вони мають можливість розширювати кредити й створювати нові депозити. У підсумку приплив банківського капіталу на ринок збільшується. Регулюючи резервну позицію банків, Центральний банк впливає на стан ринку позикових капіталів.

Методи грошово-кредитної політики поділяються на загальні, що впливають на ринок позикових капіталів у цілому, і селективні, призначені для конкретних видів кредиту або кредитування окремих галузей, великих фірм і т.д. До загальних методів належать: облікова (дисконтна) політика, операції на відкритому ринку цінних паперів, а також зміна норм обов'язкових резервів. Облікова політика – найдавніший метод кредитного регулювання, пов'язаний з перетворенням Центрального банку в кредитора комерційних банків. Підвищуючи ставку по кредитах, Центральний банк спонукує інші кредитні установи скоротити позики, що утрудняє поповнення резервних рахунків, призводить до підвищення процентних ставок і скорочення кредитних операцій. Якщо Центральний банк знижує облікову ставку, він полегшує комерційним банкам поповнення резервних рахунків і тим самим заохочує кредитну експансію.

Зміна норм обов'язкових резервів, яка відбувається за рішенням Центрального банку, є методом прямого впливу на величину банківських резервів.

Крім загальних методів грошово-кредитного регулювання в практиці центральних банків застосовуються селективні: пряме обмеження розмірів банківських кредитів і контроль за окремими їхніми видами.

Пряме обмеження розмірів банківських кредитів – установлення граничних лімітів на облік векселів для окремих банківських установ.

Контроль за окремими видами кредитів часто практикують стосовно кредитів під заставу біржових цінних паперів, споживчих позичок на купівлю товарів у розстрочку, іпотечного кредиту.

11.5. Інфляція, її суть, причини і соціально-економічні наслідки

Інфляція – це перевищення кількості грошових одиниць, що перебувають в обігу, над сумою товарних цін і як результат – поява грошових одиниць, які не мають товарного покриття.

Причиною інфляції є диспропорції суспільного відтворення. Її стимулюють такі фактори: надмірна емісія грошей, що перебувають у тісному зв'язку з дефіцитом державного бюджету; зростання військових видатків; розширення державного апарату й збільшення видатків на управління; недосконалість інвестиційної й фіскальної політики; надходження на ринок товарів, що не користуються попитом.

Інфляція розвивається в умовах зростання загального рівня цін і витрат виробництва. Ця ситуація погіршується під впливом двох економічних явищ:

1. Зростає попит, перевищуючи пропозицію, виникає надлишок коштів, збільшуються ціни. Характерним є те, що зайнятість у такій ситуації повна, тому що максимально використовуються виробничі потужності.

2. Зростають витрати, з різних причин підвищується вартість сировини, збільшується заробітна плата. У підсумку знову зростають ціни. Не слід ототожнювати зріст цін та інфляцію, тому що між цими явищами існують відмінності. Державна політика обмеження цін гальмує інфляцію, яка навіть у цьому випадку може підвищуватися, якщо збільшуються витрати.

Сьогодні під інфляцією розуміють сукупність декількох ознак, властивих особливому стану економіки. Економіка може бути визнана інфляційною, якщо спостерігається стійке зростання загального рівня

цін, але при цьому воно має не випадковий характер, а такий, що самопідтримується; зріст цін спричинений диспропорцією основних макроекономічних співвідношень (попит – пропозиція, нагромадження – споживання, інвестиції – заощадження); суб'єкти господарювання вибирають інфляційний тип поведінки, тобто враховують неминуче підвищення цін.

Інфляційний процес може розвиватися за двома основними напрямками: якщо макроекономічна нерівновага у бік попиту виражається в постійному підвищенні цін, інфляцію слід вважати відкритою; коли ж макроекономічна нерівновага супроводжується загальним державним контролем над цінами, інфляція стає придушеною.

Якщо відкрита інфляція здатна спричинити загальне підвищення цін, то придушена – хронічну недостачу товарів і послуг, їх постійний дефіцит.

Для визначення рівня інфляції (темпу зростання цін) використовується формула

$$\pi = \frac{P_n - P_{n-1}}{P_{n-1}},$$

де P_n – рівень цін у n -му році;

P_{n-1} – рівень цін у попередньому ($n - 1$)-му році.

Темп інфляції показує ступінь знецінювання грошей.

Розрізняють три види інфляції:

1) помірна, або "повзуча" (до 10% у рік, зазвичай 2...4%), при якій вартість грошей зберігається;

2) галопуюча (до 200% у рік), при якій ціни зростають, гроші починають прискорено матеріалізуватися в товари, процентні ставки підвищуються;

3) гіперінфляція (понад 200% у рік) – у цьому випадку різко збільшується кількість грошей в обігу, ціни зростають високими темпами, починається панічна "втеча" від грошей, руйнується добробут навіть найбільш забезпечених верств населення.

Існують різні точки зору на інфляцію. Кейнсіанська школа вважає, що інфляція є результатом підвищення попиту на гроші. Монетаристська школа називає інфляцію наслідком надлишку грошей, що перебувають в обігу, і, на її думку, зменшення кількості грошей дозволить призупинити інфляцію. Монетаристи вважають, що інфляція – це стійке і безперервне зростання цін, спричинене надлишком грошової маси в обігу, інакше кажучи, суто грошовий

феномен. Їхній ключовий висновок полягає в тому, що регулювання зайнятості на основі кейнсіанських рекомендацій (крива Філіпса) може привести тільки до короткострокового зниження безробіття в по'єднанні із прискоренням інфляції. У довгостроковій же перспективі така політика може спричинити зростання як інфляції, так і безробіття, призведе до стагфляції.

На відміну від кейнсіанської "повної зайнятості", яка штучним чином підтримується державою, монетаристи обґрунтували концепцію "природного" рівня безробіття, орієнтованого винятково на ринковий механізм. Суть їхньої концепції полягає у тому, що насильницьке втручання держави з метою зниження рівня безробіття призводить не тільки до скорочення ефективного використання виробничих факторів, але й до розладу грошового ринку. Інфляція призводить до знецінювання заощаджень і скорочення поточного споживання населення. Збільшення грошової маси в обігу й зріст інфляції, як правило, підривають підприємницьку діяльність, спричиняють скорочення виробництва й підвищення рівня безробіття.

Інфляція підсилює диспропорції в економіці. Вона підриває стимули до довгострокових інвестицій, що призводить до перебоїв у виробництві, зростання безробіття, стримування процесу нагромадження капіталу. Збільшення диспропорцій між галузями економіки дезорганізує господарські зв'язки.

Інфляція є причиною переливу капіталів з виробництва в сферу обігу, заохочуючи спекулятивну торгівлю, де капітал швидко обертається й дає прибуток. Інфляція призводить до знецінювання всіх форм промислового капіталу: продуктивного – через недовантаження виробничих потужностей; товарного – через відставання товарообігу від зростання цін; грошового – через знецінювання грошей.

Загострюється проблема місткості внутрішнього ринку, тому що результатом інфляції є зниження реальної заробітної плати, всіх доходів трудящих. Зменшення реального платоспроможного попиту утрудняє збут товарів. Затоварювання негативно впливає на виробництво відповідних галузей економіки.

Інфляція спотворює структуру споживчого попиту. Зріст цін породжує бажання швидше позбутися від грошей і витратити їх на придбання цінних товарів незалежно від потреби в них. Бізнесмени скуповують золото, земельні ділянки, картини й т. ін.

Інфляція підсилює паразитичні форми нагромаджень - наживу спекулянтів, біржовиків, власників землі, нерухомості, дефіцитних товарів. Вона негативно впливає на міжнародні економічні відносини.

Знецінювання грошей підриває конкурентоспроможність національних фірм-експортерів, заохочує ввезення товарів через кордон, де їх купують за відносно низькими, а продають на внутрішньому ринку за більш високими цінами. При посиленні інфляції погіршується платіжний баланс країни.

Інфляція порушує функціонування грошово-кредитної системи. Знецінювання грошей підриває стимули до грошових нагромаджень, і тому відбувається скорочення ресурсів кредитно-фінансових установ. При сильній інфляції стає не вигідним надавати кредити, тому що кредитори зазнають втрат, одержуючи борги в знецінених грошах. У зв'язку із цим важливою проблемою стає страхування кредитного ризику від інфляції.

Інфляція негативно впливає на всі ланки фінансової системи, загострює кризу державних фінансів, сприяє нарощуванню дефіциту бюджету. Відбувається знецінювання податкових та інших надходжень у скарбницю, загострюється проблема державного боргу. Відсотки за державними цінними паперами виплачуються знеціненими грошима, що утрудняє розміщення нових позик. Індксація державних цінних паперів – перерахування розміру виплат за облігаціями пропорційно зміні індексу цін – збільшує видатки держави на управління його боргом.

Інфляція є основним чинником валютної кризи. Розбіжності між країнами в темпах інфляції створюють умови для невідповідності між офіційними й ринковими курсами валют, негативно впливають на світові ціни й конкурентоспроможність фірм, заохочують спекулятивний рух "гарячих" грошей.

Інфляція підриває керованість усього народного господарства. Організуючи регулювання ринкової економіки, держава використовує в основному непрямі методи (податок на прибуток, бюджетні субсидії, відсоток по кредиту). Інфляція ж автоматично знижує ефективність економічних регуляторів, робить їх недоцільними, іншими словами, знецінює не тільки гроші, але й всю систему регулювання ринкового господарства.

11.6. Антиінфляційна політика держави

Невід'ємним компонентом антиінфляційної стратегії є довгострокова грошова політика. Її відмінна риса – введення твердого ліміту на щорічні прирости грошової маси. Цей показник визначається довгостроковим темпом зростання реального виробництва й таким

рівнем інфляції, який уряд вважає прийнятним і зобов'язується контролювати.

Для того щоб грошова політика була дійсно антиінфляційною, зазначений ліміт треба втримувати протягом тривалого часу (тоді економіка крім усього іншого відчує ефект відновлення й що найважливіше – поза залежністю від стану бюджету, інтенсивності інвестиційного процесу, рівня безробіття й т.д.). Іншими словами, в інфляційній економіці грошова політика повинна відігравати головну роль і зрештою обмежити будь-яку діяльність держави, пов'язану зі збільшенням грошової маси. Очевидно, що здійснення антиінфляційної грошової стратегії під силу лише сучасній банківській системі, яку очолює незалежний від виконавчої влади Центральний банк.

Для організації режиму грошових обмежень Центральний банк може використовувати ставку міжбанківського кредиту. Під нею розуміють відсоток по кредиту, який Центральний банк надає всім іншим банкам. Якщо, наприклад, спостерігається прискорення інфляції, Центральний банк починає піднімати ставку. Стикаючись із підвищенням відсотка й не бажаючи зазнавати втрат, комерційні банки збільшують плату за комерційний кредит. У такій ситуації ймовірні скорочення попиту на гроші й, отже, більш повільне наростання обсягу грошової маси. Однак, піднімаючи ставку, Центральний банк здатний разом з інфляцією задушити й самоінвестиційний процес. Щоб цього не трапилось, держава повинна змінити ставку податку на прибуток, увести спеціальний кредит, призначений для сплати податку.

Інший інструмент Центрального банку – норма обов'язкових резервів. Відповідно до неї розраховують грошову суму, яку комерційний банк не має права позичати й повинен тимчасово тримати на своєму рахунку в Центральному банку. В інфляційній ситуації, коли треба стримати зріст грошової маси, Центральний банк підвищує норму обов'язкових резервів. Якщо ж необхідно збільшити кількість грошей, норма резервів знижується і комерційні банки, розморозивши частину своїх коштів, перетворюють їх у кредити.

У Центрального банку є ще один регулятор для протидії інфляції – операції з державними борговими зобов'язаннями на ринку цінних паперів.

Антиінфляційна політика держави поділяється на стратегічну й тактичну. Стратегічна політика передбачає :

- погашення інфляційних очікувань;
- регулювання емісії грошей;

- скорочення бюджетного дефіциту;
- обмеження впливу інфляції інших країн.

Стратегічне завдання антиінфляційного регулювання – скорочення бюджетного дефіциту з перспективою його повної ліквідації. Це завдання можна вирішити двома способами – збільшуючи доходи держави або зменшуючи його видатки. Кращий все-таки другий варіант. Справа в тому, що збільшення податків у найкращому разі може дати лише тимчасовий антидефіцитний результат. У довгостроковому плані така політика зазвичай може призвести до підризу стимулів до праці й інвестування, уповільнення економічного розвитку й скорочення надходжень до Державного бюджету. Сучасна податкова система еволюціонує у бік лібералізації, зниження ставок. Інакше кажучи, правильна лінія уряду полягає в тому, щоб з економіки побільше брати, а не в тому, щоб поменше їй давати з державної скарбниці.

Удосконалювання податкової системи можна з успіхом перетворити в елемент антиінфляційної стратегії. Зниження ставок податку дає додатковий імпульс інвестиційному процесу, а від нього у віддаленій перспективі слід чекати збільшення виробництва й зайнятості, а отже, і доходів, що підлягають оподатковуванню. В остаточному підсумку ймовірно зростання державних доходів і скорочення дефіциту. Однак податкова політика швидких результатів не дає, і тому необхідно більше уваги приділяти зменшенню державних видатків. Ефективна антиінфляційна стратегія має бути побудована так, щоб звести до мінімуму вплив на національну економіку зовнішніх причин, що впливають на зріст інфляції, особливо пов'язаних з переміщеннями через кордон спекулятивних капіталів. Поряд зі стратегічними заходами необхідно мобілізувати тактичний, швидкодіючий потенціал антиінфляційного регулювання.

Методи короткострокової антиінфляційної політики не розраховані на усунення причин інфляції й демонтаж механізмів. Здебільшого вони мають надзвичайний характер і спрямовані на тимчасове ослаблення інфляції. З урахуванням того, що резерви короткострокового регулювання аж ніяк не безмежні, антиінфляційна тактика не повинна заміняти антиінфляційну стратегію. Антиінфляційна тактика приводить до максимального результату в тих випадках, коли або допомагає збільшити пропозицію без адекватного підвищення попиту (перший варіант), або сприяє зниженню поточного попиту без відповідного падіння пропозиції (другий варіант).

У рамках першого варіанта антиінфляційної тактики треба виділити державну підтримку підвищення ступеня товарності народного господарства. Це, наприклад, пільгове оподаткування підприємств, що організують вільний продаж побічних продуктів виробництва й послуг, або ж банків, які зайнялися обробленням наявних у них запасів комерційної інформації й торгівлею товарними базами даних. Про те, що зазначений прийом належить до тактичних, свідчить той факт, що рівень товарності економіки можна підвищувати лише до певної межі.

Розумно організована приватизація державної власності має потужний антиінфляційний заряд. Вона приводить до збільшення державних доходів і ослаблення напруженості у видатковій частині бюджету, а отже, сприяє вирішенню проблеми дефіциту. Є ще й ефект прямої дії: поява на ринку акцій приватизованих підприємств, яка відвертає частину інфляційного попиту.

Дійовими засобами короткострокової антиінфляційної політики можуть стати масируваний імпорт споживчих товарів і часткова реалізація державних стратегічних запасів.

Мета другого варіанта антиінфляційної тактики, що передбачає короткострокове регулювання поточного попиту, полягає в підвищенні норми заощаджень і зменшенні рівня їхньої ліквідності, тобто здатності перетворення в матеріальні цінності.

Щоб збільшити заощадження за рахунок поточного попиту, необхідно істотно підвищити відсоток по вкладах. Треба добитися того, щоб він був не меншим від суми поточного темпу зростання цін і рівня адаптивних очікувань. Однак можливості щодо цього аж ніяк не безмежні. Швидке підвищення відсоток по вкладах супроводжується негайним подорожчанням кредиту, а отже, пагубними наслідками для інвестицій виробництва. Поряд із цим можна використовувати вкладення грошей в акції й земельні ділянки.

В інфляційній економіці потрібні також заходи, спрямовані на зниження рівня ліквідності заощаджень. Практикують, зокрема, установлення підвищених відсотків по термінових вкладах і безліч інших прийомів, розрахованих на те, щоб подовше втримати депозити в банківській системі. Часом навіть уводять тимчасове заморожування вкладів до запитання.

У держави завжди є в запасі такий радикальний варіант, як грошова реформа конфіскаційного типу, хоча вона, по суті, не належить до механізмів інфляції. Якнайбільше, на що вона здатна, – це на короткий час зменшити величину інфляційного розриву.

Таким чином, податкова, структурна, інвестиційна, кредитна й цінова діяльність держави – основні антиінфляційні інструменти її політики. При цьому необхідно враховувати, що оскільки інфляція – процес багатofакторний, то й боротьбу з нею треба вести комплексно.

Глава 12. ФІНАНСОВА СИСТЕМА Й ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА

12.1. Поняття, суть і функції фінансів

Фінанси прямо й безпосередньо пов'язані з функціонуванням грошей. Однак суть фінансів становлять не гроші самі по собі й навіть не грошові фонди, а ті економічні відносини, які виникають під час руху грошових фондів. Це дозволяє дати таке визначення фінансів.

Фінанси – це сукупність економічних відносин, що опосередковують утворення, розподіл і використання фондів грошових коштів під час розширеного відтворення. Необхідність фінансів обумовлена наявністю товарно-грошових відносин. При товарному виробництві й розвиненому ринковому обміні створення й розподіл продукту відбуваються у двох формах: натурально-речовинній й вартісній. Вартісна форма руху коштів породжує певні грошові фонди, які опосередковують рух продукту в натурально-речовинній формі. Інакше кажучи, перехід продукту з виробництва в споживання відбувається лише через утворення, розподіл і використання відповідних грошових фондів. Виникаючи при цьому грошові, економічні відносини й становлять суть фінансів. Звідси випливає, що фінанси являють собою необхідну категорію відтворення.

Однак було б неправильно вважати, що фінанси охоплюють всю сукупність грошових відносин. Грошові відносини в цілому ширші за фінанси, які охоплюють тільки такі грошові відносини, які пов'язані з рухом фондів коштів, а саме доходів і нагромаджень. Інші грошові відносини виходять за рамки фінансів. До сукупності фінансових відносин не входять, наприклад, грошовий облік і контроль за всіма видами витрат, вимір у грошовій формі виробничої продукції, калькулювання собівартості й визначення цін на продукцію, купівля-продаж товарів через систему торгівлі, облік і зберігання грошового виторгу, регулювання грошового обігу й ін. Створювані при цьому грошові відносини мають свою, нефінансову специфіку.

Повне розкриття суті фінансів потребує з'ясування не тільки їхнього поняття й необхідності, але й суспільного значення, тобто

їхніх функцій. Сукупність функцій характеризує фінанси всебічно й, отже, повністю розкриває їхню суть. Фінанси виконують дві функції: розподільну й контрольню-стимулюючу.

Розподільна функція фінансів пов'язана з розподілом і перерозподілом сукупного суспільного продукту й національного доходу. Цю функцію слід розуміти не в тому, що фінанси самі по собі розподіляють продукт, а в тому, що вони лише опосередковують розподіл створеного продукту. Слід говорити так: розподіл натурально-речовинного складу продукту відбувається за допомогою розподілу грошових фондів (доходів і нагромаджень) між державою, фірмами й населенням, при цьому здійснюється й розподіл створеного продукту в натурі.

Фінанси опосередковують формування й використання як первинних, так і вторинних (кінцевих) доходів у складі національного доходу. Розподіл і перерозподіл національного доходу за допомогою фінансів здійснюється двома методами:

1) фінансово-бюджетним, що застосовується при вилученні доходів у бюджет і видачі коштів з бюджету у безповоротному порядку;

2) кредитно-банківським, що акумулює тимчасово вільні ресурси й видає кредити на основі зворотності.

Основні цілі фінансового перерозподілу національного доходу:

– забезпечення фінансовими ресурсами невиробничої сфери, де національний дохід не створюється;

– цілеспрямований розподіл фінансових ресурсів між окремими економічними районами країни;

– пріоритетний міжгалузевий розподіл фінансових ресурсів, що стимулюється різною рентабельністю підприємств і ефективністю капітальних вкладень;

– раціональний внутрішньогалузевий розподіл фінансових ресурсів, який стимулюється різною рентабельністю підприємств і змінною ефективністю капітальних вкладень.

Таким чином, фінансовий розподіл і перерозподіл національного доходу забезпечують необхідні пропорції у відтворенні матеріальних і грошових ресурсів суспільства й фірм.

Контрольно-стимулююча функція фінансів пов'язана зі здійсненням комерційного розрахунку й маркетингових операцій. Розрізняють такі види фінансового контролю:

1. Фінансово-господарський, що здійснюється фінансовими органами фірм, підприємств, міністерств і відомств шляхом розподілу фондів коштів. Так проявляється вплив на весь перебіг відтворення:

на обсяг випуску й реалізації продукції, на собівартість і рентабельність, на оплату праці. Цей вид фінансового контролю спрямований на систематичне підвищення ефективності виробництва.

2. Фінансово-бюджетний, який здійснюється через вилучення частини прибутку підприємств у державний бюджет, а також шляхом фінансування підприємств і будівництв. Так фінансова система контролює своєчасність установлених платежів у бюджет, а також видачу бюджетних коштів залежно від виконання бізнес-плану або темпів будівництва.

3. Кредитно-банківський, що здійснюється за допомогою кредитування фірм і підприємств. Контрольна функція фінансів у цьому випадку проявляється через принципи надання кредиту: терміновість, зворотність, платність. Цей вид контролю здійснюється за допомогою системи грошових розрахунків (за продукцію, роботи, послуги), які проходять через банк.

Фінанси відіграють важливу роль у встановленні оптимальних пропорцій розвитку макроекономіки, у досягненні збалансованості натуральних і вартісних елементів відтворення, у підвищенні ефективності виробництва. Економічна роль фінансів проявляється в такому:

- прискорюючи кругообіг капіталу, сприяють зростанню ефективності виробничої діяльності фірм;
- шляхом постійного порівняння доходів і видатків зміцнюють і розвивають комерційний розрахунок фірм;
- шляхом розподілу й перерозподілу фондів коштів забезпечують оптимальні пропорції економічного зростання;
- створюють економічну основу оптимізації сполучення фондів споживання й нагромадження в національному доході (від цієї пропорції залежать темпи розширеного відтворення, динаміка життєвого рівня населення);
- сприяють розвитку різноманітних форм власності й форм господарювання в національній економіці; нові відносини суб'єктів власності ринку не зможуть виникати й розвиватися без фінансової підтримки держави, спонсорів і процвітаючих фірм.

12.2. Основні ланки фінансової системи

Фінансову систему макро- і мікроекономіки утворюють регульовані фінансові відносини й фінансові установи, що здійснюють мобілізацію коштів і їх розподіл у зв'язку з фінансуванням і

кредитуванням народного господарства. Фінансова система складається із двох найважливіших частин: децентралізованих і централізованих фінансів.

Децентралізовані фінанси – це фонди коштів підприємств, організацій, фірм та інших комерційних і некомерційних структур і галузей. Вони охоплюють економічні відносини, на основі яких формуються й використовуються такі децентралізовані фонди коштів, як фонд відшкодування, нагромадження, резервні фонди, страхові фонди, фонд заробітної плати, спеціальні фонди. При цьому необхідно розрізняти фінанси державних, кооперативних, приватних, акціонерних фірм і підприємств, оскільки вони пов'язані з функціонуванням різних форм власності багатокладної економіки.

Децентралізовані фінанси обслуговують процес виробництва первинного розподілу матеріальних благ і послуг. Саме тому фінанси підприємств і галузей є вихідною ланкою й основою всієї фінансової системи.

Централізовані фінанси складаються з таких ланок:

- фонди соціального страхування;
- фонди майнового й особистого страхування;
- Державний бюджет;
- кредит.

Фонди соціального страхування включають розподіл і перерозподіл тієї частини національного доходу, яку призначено для оздоровчих заходів і матеріального забезпечення громадян у випадку хвороби, втрати працездатності (допомог, пенсій).

Фонди майнового й особистого страхування містять ту частину національного доходу, що призначається для формування спеціальних страхових фондів, які використовуються для захисту об'єктів різних форм власності від збитків унаслідок стихійних лих і нещасних випадків. Ці фонди утворюються за рахунок платежів підприємств і населення з обов'язкового й добровільного страхування.

У кожній країні основу державних фінансів становить бюджет, а точніше – бюджетна система, що включає Державний бюджет і бюджети відповідних адміністративних одиниць. Бюджет – це збалансований кошторис, розпис грошових доходів і видатків на певний період.

Структура бюджетної системи значною мірою залежить від державного устрою країни. Так, країна з федеральним устроєм має федеральний (державний) бюджет складових частин федерації (штатів, земель, кантонів, республік), а також місцеві бюджети

(районів, міст, сіл залежно від адміністративного поділу). Наприклад, у США центральне місце належить бюджетам штатів, а загальнодержавні функції (оборона, зовнішні зв'язки, загальне управління) задовольняються за рахунок федерального бюджету. У державі без федерального поділу є тільки Державний і місцевий бюджети. В Україні за структурою бюджетна система складається з Державного бюджету й бюджетів адміністративно-територіальних одиниць.

Державний бюджет – найбільший централізований грошовий фонд держави, що знаходиться в розпорядженні уряду і де концентрується більша частина валового національного продукту. Він відіграє неймовірно важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування всіх складових частин господарського механізму, визначенні балансових зв'язків усіх ціннісних показників соціально-економічного розвитку й дотриманні пропорцій між рухом матеріальних і фінансових ресурсів. Бюджетні кошти спрямовуються на державне управління, розвиток народного господарства, соціально-культурні заходи, оборону, підтримку й розвиток науки. Державний бюджет і місцеві бюджети всіх рівнів становлять фінансову основу для об'єднання загальнодержавних і регіональних інтересів.

Центральне місце бюджету у фінансовій системі пояснюється насамперед тим, що з його допомогою перерозподіляється значна частина національного доходу. У країнах з розвиненою ринковою економікою через бюджет перерозподіляється майже половина національного доходу.

Відповідно до чинних в Україні законодавчих актів в основу функціонування бюджетної системи покладено два важливі принципи. Перший – поділ компетенцій між рівнями бюджету. Це дає можливість органам державної влади будь-якого рівня маневрувати власними й залученими в дохідну частину бюджету джерелами для здійснення соціально-економічних заходів. Другий принцип – забезпечення єдиної правової бази, єдиної форми бюджетної документації при наданні (одержанні) необхідної статистичної й бюджетної інформації.

Бюджетна система ґрунтується на взаємозв'язку бюджетів усіх рівнів, що відбувається за допомогою використання регульованих дохідних джерел, створення цільових і регіональних бюджетних фондів, їх часткового перерозподілу. Це важливе положення реалізується через систему податків, які регулюють обсяги надходжень фінансових ресурсів між державою і його регіонами, а

також у цілому по території України. Необхідність такої системи виникає внаслідок того, що в межах країни існує різниця у фінансовій забезпеченості регіонів як наслідок багатьох об'єктивних причин, пов'язаних з їхнім економічним станом і географічним положенням. Незалежність бюджетів забезпечується присутністю джерел доходів і правом вибору напрямку їх використання й витрат.

Доходи бюджету – частина централізованих фінансових ресурсів, необхідних для виконання його функцій, – виражають економічні відносини, що виникли під час формування грошових коштів, і надходять у розпорядження органів влади. Залежно від державного устрою країни розрізняють такі види доходів бюджету: в унітарній державі – доходи центрального (державного) бюджету й доходи місцевих бюджетів, у федеральному – доходи федерації, штатів або республік і муніципальні доходи.

Бюджетні доходи – поняття більш вузьке, ніж доходи держави. Доходи держави включають крім коштів бюджетів усіх рівнів влади ресурси позабюджетних фондів і всього державного сектора.

Доходи державного бюджету формуються за рахунок податків, акцизних зборів, доходів від зовнішньоекономічної діяльності відповідно до нормативів, які визначаються законодавчими актами. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок різних місцевих податків і стягнень.

Головним матеріальним джерелом доходів бюджету є *національний дохід*. Коли національний дохід не покриває фінансові потреби, держава залучає національне багатство. Одержавлення національного доходу здійснюється різними методами. Основними з них є податки, позики й емісія грошей, які використовуються органами державної влади для перерозподілу доходу й утворення бюджетних доходів. Співвідношення між ними різні по країнах і в часі й визначаються економічною ситуацією в країні, ступенем гостроти соціальних та інших протиріч, станом фінансів і фінансової політики держави.

Податки є головним методом перерозподілу національного доходу й забезпечують переважну частку доходів бюджету. Так, у доходах більшості держав вони становлять близько 9/10. Частка податків у доходах членів федерації й місцевих бюджетів значно менша. Ці бюджети формуються за рахунок закріплених і регульованих доходів.

Другим за своїм фінансовим значенням доходом бюджету є *державна позика*. До позик держава вдається при бюджетних дефіцитах, що передбачаються під час складання бюджету на

майбутній рік. У міру посилення фінансової напруженості в країні й збільшення дефіциту держава все більше вдається до позик.

Основними причинами невиконання плану щодо доходу бюджету України є зниження виробництва й зменшення обсягу валового внутрішнього продукту. Податок на додану вартість і акцизний збір за сумою очікуваних доходів становлять найважливіше джерело бюджетних коштів, а відсотки їх виконання – одні з найнижчих.

Видатки бюджету являють собою витрати, що виникають у зв'язку з виконанням державою своїх функцій. Ці витрати виражають економічні відносини, на основі яких відбувається процес використання коштами централізованого фонду коштів держави за різними напрямками. Економічна суть бюджету проявляється в багатьох видах. Кожний вид видатків має якісну й кількісну характеристики. При цьому якісна характеристика, відображаючи економічну природу, дозволяє встановити призначення державних видатків, кількісна – їхню величину. Відповідно до законодавства України витрати республіканського бюджету спрямовуються на таке:

- виробниче й невиробниче будівництво, геологорозвідувальні, проектно-пошукові й інші роботи;
- освіта, наука, культура, охорона здоров'я, фізична культура, соціальне забезпечення;
- загальнореспубліканські програми підвищення життєвого рівня й способи соціального захисту населення;
- загальнореспубліканські програми охорони навколишнього середовища й ресурсозбереження;
- утримування органів державної влади й державного управління, судів, прокуратури;
- створення грошового резерву для ліквідації наслідків стихійних лих і катастроф;
- створення республіканських матеріальних резервів і резервного фонду;
- оборонні потреби;
- видатки на зовнішньоекономічну діяльність.

12.3. Бюджетний дефіцит і державний борг

Аналіз стану бюджету України за останні роки свідчить про все більшу напруженість здійснення бюджетного процесу, ускладнення його формування й виконання, а також про збільшення дефіциту бюджету. Бюджетний дефіцит – це та сума, на яку в певному році

видатки перевищують доходи.

Дефіцит Державного бюджету характерний на цей час для багатьох країн. У США, наприклад, Державний бюджет був збалансований без дефіциту за останні півсотні років тільки один раз (1969 р.), у Франції за останні 48 років Державний бюджет був дефіцитним 32 рази і навіть у Німеччині з її економічним і валютним «благополуччям» перевищення доходів над видатками спостерігається постійно. В Україні дефіцит Державного бюджету за останні роки досяг такого рівня, що наша країна за цим негативним показником вийшла в лідери серед інших країн.

Причини дефіциту бюджету пояснюються багатьма чинниками:

1. Дестабілізацією економіки, яка збільшується, й зниженням рівня суспільного виробництва. Так, тільки за період 1991 – 1993 рр. вироблений національний дохід скоротився на 39%, тоді як за роки великої депресії (1929 – 1933 рр.) спад виробництва в США не перевищував 25%. У СРСР у роки Другої світової війни найбільш високе значення падіння виробництва спостерігалось на рівні 30%, однак на те були вагомі причини.

2. Глибокою структурною й технологічною незбалансованістю виробництва, постійним виснаженням природних ресурсів, поглибленням процесу деіндустріалізації господарства, зниженням науково-технічного потенціалу.

3. Неймовірно високим рівнем інфляції, повальним збільшенням цін, ослабленням контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємств. За даними Світового банку, рівень інфляції в Україні в другій половині 1993 р. був найвищим у світі. Якщо 1992 р. її рівень зріс у 21 раз, то за 1993 р. – у 103 рази. Хоча 1994 р. рівень інфляції небагато знизився, однак відбулося це не внаслідок проведення кардинальних реформ і якісних змін у системі державних фінансів або введення лібералізації цін, а внаслідок відстрочки бюджетних виплат і небувалого збільшення заборгованості бюджету.

4. Нераціональною зовнішньоекономічною діяльністю держави. За розрахунками економістів, спад виробництва протягом 1991 – 1999 років більш ніж на 35% визначався факторами, які пов'язані з помилками в зовнішньоекономічній діяльності нашої держави.

5. Великомасштабним оборотом "тіньового капіталу".

6. Великими непродуктивними витратами, приписками, крадіжками, які ще поки не піддаються цивільному обліку.

У країнах з фіксованою кількістю грошей в обороті можуть бути використані три способи покриття дефіциту бюджету: державні позики, жорстке оподаткування й емісія паперових грошей, тобто

збільшення грошової маси в обороті, що призводить до збільшення державного боргу.

Державний борг – це сума накопичених в країні бюджетних дефіцитів за винятком додатних сальдо бюджетів, які мали місце за цей час. Розрізняють зовнішній і внутрішній державний борг.

Зовнішній державний борг – це борг іноземним державам, організаціям, окремим особам, які мають цінні папери. Він лягає на країну важким тягарем, оскільки їй доводиться розраховуватися за нього цінними товарами, сировиною, надавати певні послуги, щоб оплатити відсотки й сплатити борг. Слід мати на увазі, що кредитор у цих умовах висуває ті або інші вимоги, тільки після виконання яких можна розраховувати на кредит.

Внутрішній державний борг – це борг держави своєму населенню, що має цінні папери. Відповідно до законодавства державним внутрішнім боргом є боргове зобов'язання уряду, виражене у валюті, перед юридичними й фізичними особами. Такі зобов'язання можуть мати форму кредитів, отриманих урядом; державних позик, здійснених шляхом випуску цінних паперів від імені уряду; інших боргових зобов'язань, гарантованих урядом.

Збільшення внутрішнього боргу менш небезпечно для національної економіки порівняно зі збільшенням зовнішнього боргу. При погашенні внутрішнього боргу не відбувається зменшення цінних товарів і ресурсів, однак виникають певні зміни в економічному житті, зокрема, перерозподіляються доходи всередині країни.

Слід також зазначити, що бюджетний дефіцит і державний борг тісно пов'язані, адже державна позика є важливим джерелом покриття бюджетного дефіциту. Крім того, з'ясувати, наскільки небезпечним є той або інший обсяг дефіциту, неможливо без аналізу величини державного боргу. Водночас для оцінювання його розміру необхідно визначити фактори зросту бюджетного дефіциту.

Існування державного боргу в принципі не є винятковим і дуже негативним фактором. У більшості країн з розвинутою економікою існує державний борг, однак це не стало причиною дестабілізації їхньої економіки, тому що має місце серйозний контроль над розмірами державних позик і чітко визначаються методи їх покриття. Гострі теперішні фінансові проблеми в Україні багато в чому пояснюються саме неконтрольованим збільшенням державного боргу без пошуку джерел його погашення. У результаті відбувається наростання інфляційних процесів і як наслідок – посилення нестабільності грошових відносин.

12.4. Податкова система, принципи й форми оподаткування

У системі фінансових відносин держави немаловажну роль із погляду поповнення дохідної частини бюджетів різних рівнів і можливості впливу на національну економіку в цілому й на окремі її сфери відіграють податки. Податки – обов'язкові платежі, що стягуються державою з юридичних і фізичних осіб на основі спеціального податкового законодавства. Податки виражають обов'язок юридичних і фізичних осіб брати участь у формуванні фінансових ресурсів держави. Як інструмент перерозподілу податки покликані також "гасити" збої в системі розподілу, що виникають, й стимулювати або стримувати діяльність тих або інших економічних суб'єктів. Відповідно до цього податки виконують такі функції: регулюючу, стимулюючу, розподільну й фіскальну.

Податкова система базується на відповідному законодавстві, що встановлює конкретні методи побудови й стягнення податків, тобто визначає конкретні їхні елементи. До елементів податків належать:

- суб'єкт податку – особа, яка фактично, за законом зобов'язана платити податок;
- носій податку – особа, яка фактично сплачує податок;
- об'єкт податку – дохід або майно, з якого нараховується податок;
- ставка податку – величина податкових нарахувань на одиницю об'єкта податку.

У практиці оподаткування використовуються різні види податків.

За способом платежу розрізняють прямі й непрямі податки.

Прямі податки платять суб'єкти податку безпосередньо. Вони прямо пропорційні доходам. Це прибутковий податок з юридичних і фізичних осіб, податок на операції із цінними паперами, податок на землю й ін. При непрямому оподаткуванні суб'єкт податку і його носій зазвичай не збігаються. Непрямі податки стягуються через надбавку до ціни і є податками на споживачів.

Податки за їх використанням підрозділяються на загальні й спеціальні (цільові). Загальні податки надходять до бюджету держави для фінансування загальнодержавних заходів. Спеціальні податки мають суворо певне призначення.

Залежно від того, у розпорядження якого органу надходить податок, розрізняють державні, регіональні й місцеві податки.

Сучасні принципи оподаткування відображають реалії економічного й політичного життя держав і полягають у такому:

1. Рівень податкової ставки повинен установлюватися з

урахуванням можливостей платника податків, тобто рівня доходів.

2. **Обов'язок сплати податків.** Система штрафів і санкцій, суспільна думка в країні мають бути такими, щоб несплата податків була менш вигідною, ніж своєчасне й чесне виконання зобов'язань перед податковими органами.

3. Система й процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими для платників податків і економічними для установ, які збирають податки.

4. Податкова система має бути гнучкою й легко адаптуватися до мінливих суспільно-політичних і економічних потреб.

5. Стабільність і передбачуваність допускають незмінність основних податкових платежів і правил стягнення податків протягом часу.

6. Розвиток регулюючої функції податків, що передбачає виконання податками однієї з основних функцій.

7. Антиінфляційна спрямованість податків, яка проявляється в стримуванні інфляції шляхом податкових вилучень.

8. Рівність оподаткування забезпечує рівний обов'язок платників при рівних умовах і розмірах доходів.

9. Економічність, що полягає в порівнянні видатків на збір податку (утримання апарату, розроблення документації й т.д.) і доходів від збору податкових надходжень.

Розглянемо основні види податків.

Прибуткові податки. Практика прибуткового оподаткування розрізняє валовий дохід, відрахування й оподатковуваний дохід. Валовий дохід – це сума доходів, отриманих з різних джерел. Законодавчо практично у всіх країнах світу дозволяється від валового доходу віднімати виробничі, транспортні, відрядні й рекламні видатки. Крім того, до відрахувань належать різні податкові пільги: неоподатковуваний мінімум, суми пожертвувань, пільги (наприклад, для інвалідів, пенсіонерів і т. ін.). Таким чином, оподатковуваний дохід – це різниця між валовими доходами й відрахуваннями.

У прибутковому оподаткуванні розрізняють прибутковий податок з фізичних і юридичних осіб.

Прибутковий податок з фізичних осіб належить до прямих податків із прогресивною ставкою оподаткування. Прогресія в особистому оподаткуванні дозволяє згладжувати нерівність у доходах в умовах ринкової економіки.

Платникам прибуткового податку з фізичних осіб в Україні є фізичні особи, які мають, або не мають постійного місця проживання в Україні. Об'єктом оподаткування є сукупний дохід, отриманий у

календарному році.

При оподатковуванні враховується весь сукупний дохід, отриманий як у грошовій формі, так і натуральній. При цьому дохід у натуральній формі враховується в складі сукупного доходу, виходячи із цін, що склалися на ринку на відповідні товари. У сукупний річний дохід включають доходи, отримані за місцем основної роботи громадян на основі трудових і прирівняних до них угод на одному підприємстві, включаючи роботи за сумісництвом і за окремими цивільно-правовими договорами. При цьому враховуються всі виплати: заробітна плата, премії, подарунки, винагороди, безкоштовне харчування й т. ін.

Прибутковий податок з юридичних осіб – податок на прибуток (дохід) підприємств (фірм). Рівень ставок за цим прямим податком, механізм його функціонування приблизно відповідають аналогічним показникам податків в інших країнах.

Платниками податків є всі юридичні особи, а також філії фірм, підприємств і організацій, що мають окремий рахунок і баланс. Об'єктом оподатковування є їхній валовий прибуток, що являє собою суму прибутку від реалізації продукції, основних фондів, іншого майна й доходів від позареалізаційної діяльності, зменшених на суму видатків за цими операціями.

Прибуток визначається як різниця між виручкою від реалізації (без ПДВ), активів, мит і витратами на виробництво й реалізацію, що включаються в собівартість продукції. До складу доходів від позареалізаційних операцій входять доходи від здачі майна в оренду, а також фінансові результати від інших операцій, не пов'язаних з виробництвом продукції.

В оподатковуваний прибуток не включаються дивіденди й відсотки, отримані за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, що належать підприємству, а також доходи від участі на паях у діяльності інших підприємств, крім доходів, отриманих за межами України.

Інший за значущістю вид податку, що застосовується у більшості країн з ринковою економікою, – це податок на додаткову вартість (ПДВ). У середньому ставки цього доходу в окремих країнах не перевищують 25%. В Україні він становить 20%.

ПДВ являє собою вилучення в бюджет частини приросту вартості, створеної в процесі виробництва товарів, робіт і послуг і вноситься в бюджет у міру їх реалізації. Податок стягується з різниці між відпускною ціною й витратами виробництва до певної стадії руху товарів.

ПДВ – показовий приклад того, як може здійснюватися перерозподіл податкового тягаря: суб'єкт податку й носій податку не збігаються. Платник податків за законом (суб'єкт податку) прагне до того, щоб перекласти податок або "уперед" – на покупців своїх товарів і послуг, підвищуючи ціну цих товарів і послуг відповідно до податку, або "назад" – на осіб, у яких він сам купує товари або послуги, сплачуючи їм менше, тобто стільки, скільки він заплатив би, якби податку не існувало.

Фактично ПДВ – це податок на споживачів, оскільки в умовах вільних цін ніщо не заважає продавцям товарів і послуг компенсувати податкові втрати за рахунок збільшення цін. Фірми є тут лише свого роду збирачами податків.

Ще однією особливістю ПДВ є те, що це внутрішній податок – при вивезенні товарів за кордон його величина повинна компенсуватися покупцеві.

Новим елементом податкової системи України є **акцизи**. Як і інші непрямі податки, акцизи включаються в ціну товару й оплачуються покупцем цього товару. В Україні до підакцизних товарів належать винно-горілчані вироби, легкові автомобілі, ювелірні, тютюнові вироби, пиво, вироби з натуральної шкіри, хутра й т.д.

Ставки акцизів установлюються у відсотках стосовно вільних відпускних цін, що включають витрати виробництва, прибуток і суму акцизу. При цьому ставки розраховано таким чином, щоб після вилучення акцизу прибуток, що залишився в ціні, забезпечував нормально працюючому підприємству рентабельність 25% і більше. З урахуванням цього ставки акцизів диференційовані від 10 до 90%.

За допомогою акцизів у Державний бюджет стягується частина вартості товару, що не відображає ні ефективності його виробництва, ні споживчих властивостей, а є наслідком особливих умов його виробництва й реалізації.

Платниками **податку на майно** є юридичні особи, включаючи банки й кредитні установи, філії, у тому числі з іноземними інвестиціями. Об'єктом оподаткування є основні засоби, нематеріальні активи, запаси й витрати у вартісному вираженні, що перебувають на балансі. Для цілей оподаткування підприємства визначають середньорічну вартість майна за формулою, у якій використовуються розрахунки вартості майна на перше число місяця з урахуванням його надходження й вибуття. В інструкції із застосування цього податку визначено чіткий перелік статей активу балансу, залишки за яким включаються у величину для розрахунку податку. Граничний розмір ставки за цим податком не може

перевищувати 2%. Конкретні ж ставки визначаються залежно від видів діяльності й установлюються органами влади. Установлювати ставку для окремих фірм не дозволяється.

Значення й роль податків у сучасних умовах виходять далеко за межі забезпечення державних органів фінансовими ресурсами. Податки стали найважливішими засобами одержавлення національного доходу. Вони відіграють усе більш важливу роль у макроекономічному регулюванні, показником чого є збільшення податкових вилучень у загальному обсязі ВВП.

Податки набувають нової якості, є одним із важелів регулювання економічної активності, впливу на процес відтворення. Заходи щодо податкового регулювання широко вживаються для стимулювання конкурентоспроможності тих або інших галузей, створення їм найбільш сприятливих умов для нагромадження капіталу, а також заохочення соціально корисної діяльності корпорацій. Із цією метою надаються різного роду пільги, за допомогою яких держава може впливати й на територіальне розміщення виробничих потужностей, створення об'єктів інфраструктури.

Теоретичним обґрунтуванням цієї політики стали розрахунки американського економіста А. Лаффера, який довів, що результатом зниження податків є економічний підйом і зростання доходів держави (крива Лаффера). Відповідно до його міркувань надмірне підвищення податкових ставок на доходи корпорацій відбиває в останніх стимули до капіталовкладень, гальмує науково-технічний прогрес, сповільнює економічне зростання, що в остаточному підсумку негативно позначається на надходженнях у Державний бюджет.

Графічне відображення залежності між доходами Державного бюджету й динамікою податкових ставок одержало назву кривої Лаффера (рис. 12.1).

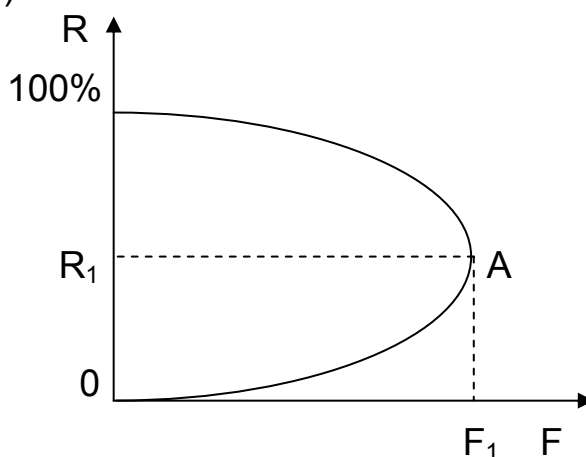


Рис. 12.1. Крива Лаффера

На цьому графіку по осі ординат відкладено податкові ставки (R), по осі абсцис – надходження до Держбюджету (F). При збільшенні ставки податку дохід держави внаслідок оподаткування збільшиться. Оптимальний розмір податкових ставок (R_1) забезпечить максимальне надходження в Державний бюджет (F_1). При подальшому підвищенні податків стимули до праці й підприємництва падають, і при 100% оподаткуванні дохід держави дорівнюватиме нулю, тому що ніхто не захоче працювати безкоштовно.

Інакше кажучи, у тривалій перспективі зниження надмірно високих податків забезпечить зріст заощаджень, інвестицій, зайнятості й, отже, розміру сукупних доходів, що підлягають оподаткуванню. Унаслідок цього збільшаться сума податкових надходжень і обсяг державних доходів, зменшиться дефіцит, відбудеться ослаблення інфляції. Зрозуміло, що ефект Лаффера проявляється лише у випадку нормальної дії вільних ринкових механізмів.

Глава 13. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

13.1. Суть і основні напрямки соціальної політики

Соціальна політика держави – один з напрямків її діяльності з регулювання соціально-економічних умов життя суспільства. Суть соціальної політики держави полягає в підтримці відносин як між соціальними групами, верствами суспільства, так і всередині них; забезпеченні умов для підвищення добробуту, рівня життя членів суспільства; створенні соціальних гарантій; формуванні економічних стимулів для участі в суспільному виробництві. При цьому треба зазначити, що соціальна політика держави, яка є складовою частиною вжитих нею заходів, тісно пов'язана із загальноекономічною ситуацією в країні.

Соціальну політику реалізують на різних рівнях економічної діяльності. Зокрема, існує соціальна політика фірми (корпорації), а також регіональна, загальнодержавна й міждержавна.

Соціальна політика спрямована на послаблення диференціації доходів і майна, пом'якшення протиріч між учасниками ринкової економіки й запобігання соціальним конфліктам на економічній основі.

У соціальній сфері головне місце посідає державний сектор. Соціальна політика держави покликана гарантувати населенню

мінімальний дохід; соціально захищати його від хвороб, інвалідності, безробіття, старості; забезпечувати прийнятним рівнем соціальних послуг. Соціальна політика держави реалізується через механізм державних програм соціального забезпечення й системи соціальних послуг. Найважливішими частинами державної програми соціального забезпечення є соціальне страхування й суспільна допомога, яка може бути у вигляді грошових виплат і в натуральній формі (безкоштовні обіди, продовольчі талони, продаж товарів за зниженими цінами). Система соціальних послуг (охорона здоров'я, освіта, служба зайнятості) спирається на державний сектор галузей соціальної інфраструктури, незважаючи на те, що в кожній з них є й приватні підприємства. Держава бере участь у фінансуванні, виробництві й розподілі соціальних послуг, збільшуючи тим самим їхню доступність населенню.

Оскільки соціальна політика покликана сприяти задоволенню інтересів і потреб людей, то про її успіхи роблять висновки за тим, як живуть люди, наскільки вони задоволені своїм життям, його якістю.

Якість життя характеризує весь діапазон його властивостей, відображає задоволеність людей наявними в них матеріальними й духовними благами, умовами праці й наявністю вільного часу, забезпеченістю, комфортністю, зручністю життєвих умов, їхню пристосованість до сучасних вимог, відсутність хвороб і тривалість життя. Коли говорять про якість життя, то не мають на увазі який-небудь один показник. Якість життя є узагальнюючим поняттям, що виражається зазвичай словами "високе", "середнє", "задовільне", "низьке", "незадовільне".

Поняття "рівень життя" більшою мірою характеризує кількісну міру добробуту людей і найчастіше виражається кількісно вимірюваними показниками: споживанням продуктів харчування й одягом на людину або родину; забезпеченістю житловою площею, товарами тривалого користування; забезпеченістю населення школами, дитячими садками, медичним обслуговуванням, суспільним транспортом; реальними грошовими доходами населення в розрахунку на одну людину або родину; грошовими заощадженнями; середньою тривалістю життя.

Для одержання реальної картини рівня життя слід мати точку відліку. Нею є споживчий кошик, що містить набір благ і послуг, який забезпечує певний рівень споживання. При цьому необхідно виділити такі поняття, як "мінімальний рівень споживання" і "раціональний рівень споживання". Під мінімальним рівнем споживання розуміють такий споживчий набір, зменшення якого ставить споживача на межу

забезпечення нормальних умов його існування. За допомогою цього показника встановлюють межу бідності. Однак не слід плутати мінімальний рівень споживання з фізіологічним мінімумом споживання, нижче від якого людина не може існувати фізично. Частка населення, що перебуває за межею бідності, є важливим критерієм, що характеризує життєвий рівень тієї або іншої країни.

Раціональний рівень споживання відображає кількість і структуру споживання, найбільш благополучні для конкретної людини.

Рівень і якість життя вимірюються в часі й просторі. Те, що 20 – 30 років тому розглядалося як високий рівень життя, сьогодні є лише перевищенням межі бідності. Те, що для європейця було б убогістю, для африканця може бути найбільш раціональним рівнем споживання.

Ступінь можливості вирішення тих або інших завдань соціальної політики визначається ресурсами, які може спрямувати держава на ці цілі. Отже, соціальна політика тісно пов'язана з економічним розвитком країни.

13.2. Доходи населення й джерела їх формування

Головною ланкою в соціальній політиці держави є політика формування доходів населення. Поняття "дохід" являє собою показник результатів економічної діяльності. Економічна література використовує поняття "дохід" як перевищення вартості виробленого продукту над витратами на це виробництво, а також як частку кожного класу, соціальної групи й окремого індивідуума в виробленому продукті, привласнену ними. Останнє й будемо розглядати під час подальшого аналізу.

Рівень доходів членів суспільства є найважливішим показником їхнього добробуту, тому що визначає можливості матеріального й духовного життя індивідуума: відпочинок, одержання освіти, підтримка здоров'я, задоволення нагальних потреб. До факторів, які безпосередньо впливають на величину доходів населення, крім розмірів самої заробітної плати належать динаміка роздрібних цін, ступінь насиченості споживчого ринку товарами й ін.

Для оцінювання рівня й динаміки доходів населення використовуються показники номінального, наявного й реального доходів.

Номінальний дохід (NI) – кількість грошей, отримана окремими особами протягом певного періоду.

Наявний дохід (DI) – дохід, який може бути використаний на особисте споживання й особисті заощадження.

Реальний дохід (RI) – кількість товарів і послуг, яку можна купити за наявний дохід протягом певного періоду, тобто з поправкою на зміну рівня цін.

Номінальні грошові доходи населення формуються з різних джерел, основними з яких є факторні доходи, грошові надходження за лінією державних програм допомоги у вигляді виплат і пільг, надходження з фінансової системи (через ощадбанки, із страхових установ і т. ін.) тощо.

Кошти, одержані населенням, що працює по найму, становлять основну частину їхніх доходів: заробітна плата на підприємствах, у кооперативах, а також доходи від власності й т. ін. Аналіз тенденцій перспективного розвитку оплати фактора праці свідчить про те, що цей вид доходу збереже свою провідну роль у формуванні загального обсягу грошових доходів на довгострокову перспективу.

Істотний вплив на формування доходів населення роблять виплати за програмою державної допомоги; за рахунок цих джерел здійснюються пенсійне забезпечення, утримування тимчасово непрацездатних громадян, виплачуються різного виду допомоги (по догляду за дітьми, на медичне обслуговування, малозабезпеченим родинам на дітей, виплати допомоги по безробіттю).

Співвідношення трансферних виплат і заробітної плати в доходах населення відіграє важливу роль у формуванні економічної поведінки індивідуума, його трудової мотивації.

При домінуючій ролі заробітної плати в утворенні загальної суми доходів формуються такі якості, як заповзятливість, ініціатива. У випадку підвищення ролі виплат за лінією державних програм допомоги нерідко відбувається формування пасивного ставлення до виробничої діяльності, психології утриманства.

До грошових доходів населення, які одержуються через фінансово-кредитну систему належать:

- виплати за державним страхуванням;
- банківські позички на індивідуальне житлове будівництво, придбання предметів побуту молодим родинам, членам споживчих товариств (наприклад, на садове будівництво);
- відсотки по вкладах в ощадних банках, що нараховуються за підсумками року;

- доходи від збільшення вартості акцій, облігацій, виграшів і погашення за позиками;
- виграші за лотерейними квитками;
- тимчасово вільні кошти, що утворюються внаслідок купівлі товарів у кредит;
- виплати різного роду компенсацій (каліцтво, збиток та ін.).

Інші грошові надходження містять виторг населення від продажу речей через комісійні й скупні магазини тощо.

Номінальні доходи населення, як було зазначено, містять крім чистих доходів населення обов'язкові платежі. Обов'язкові платежі населення здійснює через фінансову систему у вигляді різних зборів і податків. Через акумуляцію податкових платежів і зборів держава реалізує своє право на формування частини своїх ресурсів для здійснення в наступній соціальній політиці через перерозподіл коштів, надання допомоги незаможним громадянам. З метою захисту інтересів незаможних громадян і недопущення зниження рівня добробуту нижче гранично припустимого в певних умовах держава встановлює граничний мінімум у доходах, що не оподатковується. Водночас для великих доходів установлюються прогресивно більш високі ставки податків.

Економічна теорія виділяє дві групи податків: прямі й непрямі. Прямі податки – це в основному прибуткові податки, а непрямі є податками на споживання. Прямі податки стягуються тільки з таких доходів, як заробітна плата й інші факторні доходи, і надходять до державної скарбниці. Непрямі ж податки (або акцизи) зазвичай «приховані» у ціні товару, хоча в окремих країнах і практикується їх відкрита декларація під час купівлі товару в магазині.

Таким чином, оподаткування населення – це самостійний важіль формування й розподілу доходів, один з напрямків соціальної політики. Обсяг податків і зборів з населення поступово зростає внаслідок збільшення самих доходів. Серед податкових надходжень вирішальну роль відіграє прибутковий податок. Крім нього стягуються податки на власність, на спадщину, сільськогосподарський податок, податки із продажів та ін. Однак при загальних принципах формування доходів, "зароблених" і отриманих за каналами урядових програм, зберігаються умови нерівності одержуваних доходів, а отже, і рівнів життя різних верств і груп населення.

Вимірювати нерівність у розподілі доходів можна, використавши криву Лоренца як показник, що відображає нерівномірність розподілу сукупного доходу суспільства між різними групами населення (рис. 13.1).

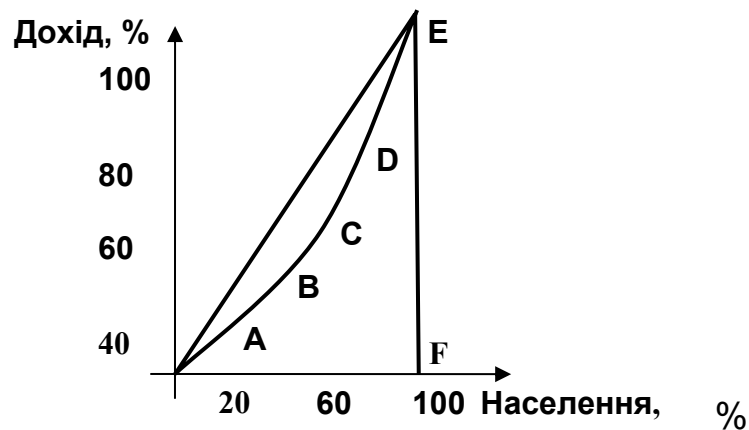


Рис. 13.1. Крива Лоренца

Якби в розподілі доходів існувала абсолютна рівність, то 20% населення одержували б 20% від усього сукупного доходу суспільства, 40% населення – відповідно 40% доходу, 80% населення – 80% доходу й т.д. Отже, лінія OE показує абсолютну рівність у розподілі доходів.

Крива OABCDE показує фактичний розподіл отриманих сукупних доходів між окремими групами сімей. Чим більше відхиляється ця лінія, або крива Лоренца, від лінії OE, тим більша нерівність у розподілі доходів. Якщо розділити площу OABCDE на площу трикутника OFE, то можна одержати показник, що відображає ступінь нерівності в розподілі доходів.

Якщо площу OABCDE позначити буквою T, то можна отримати таке відношення:

$$G = \frac{T}{OFE} ,$$

де G – показник, який відображає ступінь нерівності в доходах.

Цей показник в економічній теорії називається коефіцієнтом Джині, за ім'ям італійського економіста й статистика Коррадо Джині (1884 – 1965 рр.).

При зрівняльних принципах формування доходів додатковими джерелами, що породжують нерівність, є недостатня єдність споживчого ринку країни, тобто неоднакова доступність усіх видів товарів для всіх груп населення; нерівна купівельна сила національної грошової одиниці; наявність різних видів натуральних привілеїв.

Необхідно пам'ятати, що так званий принцип розподілу за працюю із часом створює базу для здійснення розподілу за принципом, який можна визначити як принцип розподілу "за

накопиченим майном". Такий шлях формування доходів, власності захищається державою й не повинен викликати негативної реакції з боку суспільства. Негативне ставлення населення до цього пов'язане з незаконними формами утворення або нагромадження капіталу, власності, що є найбільш характерним для початкового етапу становлення ринкового господарства. У країнах, де основними принципами формування доходів є трудовий характер їх одержання й зрівняльний підхід, законні форми джерел доходів мають вузьке тлумачення; можливості швидкого зростання доходів, власності обмежені. Звідси й різко негативне ставлення населення до власності й капіталу великих розмірів і капіталів, які швидко зростають. Становлення ринкової системи господарювання й формування на цій основі шару власників неминуче підсилює вплив принципу розподілу за накопиченим майном. При цьому формування сукупних доходів населення сприяє зростанню диференціації доходів і соціальному розшаруванню суспільства, утворенню шару не тільки багатих, але й бідних, що потребує активного державного втручання для подолання соціальної напруженості.

Вирішення такої гострої соціальної проблеми, як бідність, є одним із напрямків діяльності держави й пов'язане з підтримкою на рівні хоча б прожиткового мінімуму тих, хто не зміг забезпечити собі краще життя, а також зі скороченням кількості осіб, що живуть за межею бідності. У протилежному разі зріст кількості бідняків може спричинити соціальні вибухи й нестабільність в житті суспільства. Скорочення кількості бідняків – одне з основних завдань соціальної політики держави в країнах ринкової економіки.

Необхідно також зазначити, що різниця між рівнями споживання може залежати й від факторів, що не належать до внутрішніх властивостей праці і її якості. Насамперед до таких факторів належать розмір родини, співвідношення кількості працюючих і утриманців у родині, стан здоров'я, географічні й кліматичні умови й т.д.

13.3. Зайнятість і безробіття в ринковій економіці

Зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що дають їм дохід у грошовій або іншій формі. Вона характеризується системою економічних, правових, соціальних, національних відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями і його участю в суспільно-корисній діяльності, що дає заробітну плату або прибуток.

Зайняте населення становить частину трудових ресурсів суспільства. До трудових ресурсів належить працездатне населення у віці від 16 до 55 років (жінки) і 60 років (чоловіки), крім учнів, інвалідів, але з урахуванням пенсіонерів, які працюють.

Кількість трудових ресурсів залежить від законодавства, загальної кількості населення, молоді, яка навчається, людей, що бажають продовжувати працювати після досягнення пенсійного віку. З кількісною характеристикою робочої сили пов'язана її мобільність (ступінь рухливості робочої сили). Мобільність підрозділяється на професійну, географічну й індустріальну.

Професійна мобільність характеризується здатністю трудящихся переключатися з одного виду занять на інші, причому на неї впливає престижність тієї або іншої професії.

Географічна мобільність пов'язана з переїздом працівника в ту місцевість, де є робота.

Індустріальна мобільність визначається можливістю переходу робітника з одного підприємства на інше.

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну систему. Найпоширенішими серед них є: наймана праця за трудовою угодою в державному секторі; на об'єктах колективної або приватної власності, особиста праця на об'єктах, де працівник має свою частку акцій, пайовий внесок, тобто є спільним власником; особиста праця власника засобів виробництва, коли він є і власником, і працівником; робота на орендованих засобах виробництва; робота на спільному підприємстві; надомна праця; суспільна робота і т. ін.

Зайнятість населення України відповідно до Конвенції Міжнародної організації праці (1988 р.) про сприяння зайнятості й захисту від безробіття повинна забезпечуватися шляхом проведення активної соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення потреб у добровільному виборі виду діяльності, стимулювання створення нових робочих місць і розвиток підприємництва.

Однак у ринковій економіці не всі можуть знайти собі роботу. Трудові ресурси країни поділяються на працюючих і безробітних. Безробітним вважається той, хто може й хоче працювати, але не може знайти роботу. Розрізняють такі типи безробіття: поточне, приховане й застійне. Однак у міжнародній статистиці враховується лише поточне безробіття, подане у вигляді фрикційного, структурного й циклічного безробіття.

Фрикційне безробіття виникає внаслідок постійного переміщення людей між робочими місцями, а також при їх переміщенні в сферу зайнятості й за її межі через недосконалість інформації на ринку праці, а також тому, що безробітним і роботодавцям, які мають вакансії, потрібен певний час, щоб знайти один одного. Навіть при рівновазі попиту та пропозиції на ринку праці завжди має місце певний відсоток безробітних, тому що робітники й фірми шукають найкращі умови зайнятості. При ідеальних умовах (доступній інформації й переміщеннях, що не потребують ніяких витрат) цей процес міг би відбуватися миттєво й ніякого безробіття не існувало б. Однак реальна дійсність далека від подібного ідеалу. Фрикційне безробіття є неминучим продуктом динамічності ринку праці. Його величина залежить від частоти переміщення робочої сили і вакансій, а також від швидкості й ефективності, з якою люди, які шукають роботу, і вакансії знаходять один одного.

Фрикційне безробіття має деякі характерні риси. По-перше, воно охоплює велику кількість людей у всіх демографічних групах, галузях і регіонах. По-друге, воно триває відносно короткий період часу. По-третє, певний обсяг фрикційного безробіття неминучий при будь-яких умовах.

Уже сама природа фрикційного безробіття підказує шляхи державної політики щодо його зниження: це насамперед удосконалення інформації й зайнятості на ринку праці. Крім того, фрикційне безробіття може бути зменшене при обмеженні деяких небажаних причин переміщення робочої сили.

Структурне безробіття виникає внаслідок невідповідності між наявними видами робіт і видами робочої сили, що шукає вакансії. Ця невідповідність може бути викликана особливостями освіти, спеціальності, географічного розташування, вікових характеристик робочої сили. Наприклад, структурне безробіття може мати місце за наявності в економіці робочих місць, що потребують високої кваліфікації, у той час як наявна робоча сила не має подібної характеристики. Структурне безробіття може утворитися й у тому випадку, якщо нові робочі місця виникнуть не в тих районах, де зосереджено основну робочу силу. Отже, структурне безробіття виникає не внаслідок недосконалості інформації, а через інші бар'єри, що позбавляють ринок праці мобільності й утруднюють можливість працевлаштування безробітних.

Структурне безробіття має деякі особливості. На відміну від фрикційного безробіття, воно торкається певних груп робочої сили внаслідок технологічних зрушень, занепадів провідних галузей

економіки або регіонального переміщення робочих місць. До того ж структурне безробіття, як правило, має досить довгостроковий характер.

Природа структурного безробіття диктує й певні методи економічної політики щодо його обмеження: по-перше, це програми розвитку певних сфер і регіонів економіки, а також заходи щодо перекваліфікації робочої сили; по-друге, переміщення безробітних з депресивних районів країни; по-третє, надання безробітним зайнятості в державному секторі економіки. Поєднання фрикційного й структурного безробіття утворює природний рівень безробіття (або рівень безробіття при повній зайнятості), що відповідає потенційному ВВП.

Циклічне безробіття (іноді його називають безробіттям недостатнього попиту, або кейнсіанським безробіттям) виникає внаслідок нездатності сукупного попиту в економіці створити достатню кількість робочих місць для всіх тих, хто бажає працювати. На відміну від фрикційного й структурного безробіття, коли проблема виникає внаслідок невідповідності кількості робочих місць наявній робочій силі, циклічне виникає через брак робочих місць у цілому. Циклічне безробіття тісно пов'язане з рухом економічного циклу: у фазі підйому рівень безробіття знижуються, а у фазі депресії – зростає. Однак безробіття недостатнього попиту може виникати не тільки через циклічний економічний розвиток, але й унаслідок хронічного економічного застою, який прийнято називати довгостроковою стагнацією. Особливості циклічного безробіття (порівняно із фрикційним і структурним) зводяться, по-перше, до наявності істотних щорічних коливань зайнятості, пов'язаних із загальним економічним циклом. По-друге, як і фрикційне, циклічне безробіття також набуває поширення в масштабах всієї економіки. По-третє, тривалість циклічного безробіття, як правило (але не обов'язково), перевищує тривалість фрикційного, але поступається тривалості структурного безробіття. При боротьбі із циклічним безробіттям необхідно дотримуватися певних програм державної політики, що забезпечують стабільні й здорові темпи економічного зростання. Крім того, у періоди депресії можливе здійснення державних проектів, таких, як будівництво автомагістралей, розвиток і модернізація міського господарства, що приводить до підвищення сукупного попиту.

Рівень безробіття визначається як відношення кількості безробітних до кількості трудових ресурсів:

$$U = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Трудові ресурси}} \times 100\%.$$

Безробіття можна розглядати як умову для розвитку виробництва (коли необхідно розширити виробництво, використовується додаткова робоча сила) і як наслідок розвитку виробництва (коли втрачає роботу певна частина працівників унаслідок застосування більш досконалої техніки або технології).

Тому природний рівень безробіття не викликає ніяких тривог у суспільстві, а циклічне безробіття негативно впливає на економічний розвиток. Артур Оукен, аналізуючи цей процес, дійшов висновку, що збільшення циклічного безробіття на 1% призводить до зниження ВВП на 2,5% (надалі він одержав назву закону Оукена).

Тому соціальна політика спрямована на зниження циклічного безробіття й має такі напрямки:

- удосконалення системи освіти й підготовки кадрів;
- ліквідація бар'єрів, що перешкоджають створенню й розширенню підприємств;
- удосконалення системи заходів щодо поширення нової техніки й нових технологій;
- залучення частки (вітчизняного й іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;
- зміна системи соціального забезпечення в напрямку стимулювання працевлаштування;
- організація суспільних робіт.

13.4. Система соціального захисту населення

Слід зазначити, що система соціального захисту не визначається тільки підтримкою малозабезпечених верств населення або тих, хто не задіяний у суспільному виробництві (учні, пенсіонери, інваліди). Вона містить також захист осіб, що беруть участь у суспільному виробництві, і насамперед людей, які працюють по найму; здійснюється й через регламентування в законодавчій формі праці (тривалість робочого тижня, тривалість і порядок надання відпусток, охорони праці й ін.), а також через визначення прав працівників при прийманні їх на роботу й звільненні. Цей бік системи соціального захисту також визначається рівнем економічного розвитку країни, співвідношенням політичних чинників і рівнем суспільної самосвідомості.

У загальнонаціональному масштабі сучасна держава з метою зменшення армії безробітних намагається регулювати заробітну плату на такому рівні, щоб темпи її зростання були нижчими за зростання продуктивності праці.

В Україні профспілками щорічно укладаються тарифні угоди у всіх галузях народного господарства. Одночасно утворюється правова база для аналізу колективних договорів і угод, вирішення трудових суперечок, приведення у відповідність до норм міжнародного законодавства Кодексу законів України про працю.

В Україні законодавчу основу програм захисту населення при переході до соціально орієнтованої ринкової економіки закладено в Законі України "Про зайнятість" і державній програмі зайнятості. У цій програмі передбачено комплекс заходів, спрямованих на збереження високого рівня зайнятості, удосконалення її структури й підтримку ринку (із цією метою буде поступово формуватися житловий ринок, удосконалюватися інфраструктура ринку праці, підсилюватися мобільність робочої сили й ін.), зміну структури робочих місць за рахунок вивільнення їх у безперспективних й перехід у перспективні галузі й збільшення зайнятості в сфері нематеріального відтворення, підвищення загальноосвітнього, кваліфіційного рівня робочої сили. Більш конкретно ставиться завдання створення додаткових робочих місць у західних областях України (де існує надлишок робочої сили), формування держзамовлення на проведення суспільних робіт з метою поліпшення навколишнього середовища, розвитку мережі доріг і створення соціальної інфраструктури населених пунктів; забезпечення професійної підготовки й перекваліфікації робочої сили; забезпечення зайнятості тим громадянам, яким необхідний соціальний захист (молодь, інваліди й ін.); формування інфраструктури ринку робочої сили (оснащення відповідною технікою центрів зайнятості, утворення інформаційно-довідкової системи зайнятості населення).

Одним з елементів соціального захисту населення при ринковій економіці є правове регулювання найманої праці, що здійснюється шляхом законодавчого встановлення мінімального рівня заробітної плати, пенсій, порядку створення колективних договорів стосовно умов праці, оплати робочої сили, соціального страхування, відпусток.

При встановленні мінімального рівня заробітної плати в документах МОП рекомендується враховувати потреби працівників і їхніх родин, вартість житла, соціальні пільги, рівень інфляції, а також показники, які впливають на рівень зайнятості.

За базу мінімального рівня заробітної плати беруть набір основних товарів і послуг, які задовольняють основним фізіологічним і соціальним потребам окремої людини або типових родин різного виду (з однією дитиною, двома й ін.). До цього набору в різних країнах включають неоднакові компоненти. У США, наприклад, до нього входять оплата найманої праці, близько 20 видів м'ясопродуктів, купівля один раз у п'ять років старого автомобіля й ін.

Розмір мінімальної заробітної плати в розвинених країнах Заходу становить від 30 до 50% від розміру середньої заробітної плати. У США цей показник сьогодні становить 7,25 дол. за годину.

Найбільш загальними критеріями бідності є безробіття й інфляція, рівень яких характеризує ступінь бідності. Сумарна величина цих показників у США називається індексом убогості.

У будь-якій ринковій економіці існує й система компенсаційних виплат, що являє собою важливу частину доходів. Така система необхідна вже тому, що інфляція з тією або іншою швидкістю «з'їдає» приріст грошових доходів населення в будь-якій країні.

Слід зазначити деяку позитивну роль інфляції: вона не дозволяє підприємствам виробничої та торговельної сфер, комерційним ланкам зупинитися й заспокоїтися на якомусь рубежі. Вони змушені продавати все більшу кількість товарів і послуг, удосконалювати їхню якість, інакше їхні доходи "з'їсть" інфляція. Відомий спосіб захисту від інфляції – індексація доходів. Але між нею й зростанням доходів не має бути прямого пропорційного зв'язку, інакше кажучи, не слід ставити за мету повністю компенсувати інфляцію.

У нашому мисленні поки ще панує думка, що наслідки лібералізації цін держава повинна повністю компенсувати, причому з випередженням у часі. При цьому не береться до уваги, що такі дії лише відтворювали б інфляцію, навіть підсилюючи її.

Індексація доходів можлива як з боку держави, так і з боку підприємства, яке для цього використовує частину прибутку.

Відповідно до Закону про індексацію грошових доходів і заощаджень громадян України індексації підлягають: заробітна плата працівників підприємств, установ і організацій, крім персоналу тих підприємств, які самостійно встановлюють ціни на свої товари й послуги; державні пенсії, стипендії, соціальні допомоги, внески громадян до Ощадбанку; облігації державних позик та інші цінні папери.

Для того щоб провести задовільну індексацію, необхідно й винятково важливо мати обґрунтовану точку відліку – індекс зростання споживних цін. Він розраховується щокварталу, який наростає підсумком з початку року на основі статистичних даних, отриманих під

час спостережень за змінами роздрібних цін у державній, кооперативній і приватній торгівлі в сфері послуг за фіксованим набором споживчих товарів і послуг, які називають споживчим кошиком. Його структура й величина неоднакові не тільки для різних держав, але й для різних регіонів, адміністративних утворень.

Завдяки цьому областям вдається стримувати ціни або спорудити щит для свого споживчого ринку. Зазвичай це забезпечення за рахунок доходів від самої лібералізації цін і оподатковування, доходів від приватизації держмайна й т. ін. На жаль, у підсумку виходить, що у всіх таких діях кроків "від ринку" більше, ніж "до ринку".

Закон про індексацію встановлює поріг, з якого вона буде починатися: інфляція на рівні 6%. Джерелом індексації працівникам установ, що перебувають на бюджетному фінансуванні, є державний бюджет. Власні кошти підприємств, що встановлюють вільні ринкові ціни, є резервуаром, звідки беруться кошти соціального захисту їхніх працівників. Якщо ж підприємство реалізує свою продукцію за цінами, рівень яких держава тимчасово фіксує, нестача коштів на оплату праці, включаючи індексацію, компенсується з бюджету України.

Пенсії, соціальні допомоги, допомога по безробіттю індексуються з коштів Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування, Державного фонду зайнятості; індексація стипендій відбувається за рахунок відповідних бюджетів. Це має привести до більш динамічної політики ощадних банків і страхових установ, яким необхідно максимально ефективно розміщати свої ресурси, щоб за рахунок процентних ставок індексувати заощадження громадян і страхові внески. Якщо не індексувати заощадження, вкладники будуть активно знімати гроші зі своїх рахунків і виносити їх на споживчий ринок, і без того переповнений від надлишку грошової маси.

У світовій практиці індексація здійснюється через такий проміжок часу, як квартал або півроку. У деяких сферах надбавки до зарплати нараховуються за змінною шкалою: у випадку підвищення індексу цін на заздалегідь установлену кількість пунктів або відсотків зростає й заробітна плата на певну, загодя застережену величину.

У наших умовах розвитку українського закону про індексацію доходів, звичайно ж, мають бути прийняті місцеві положення, що додатково уточнюють розміри індексації, але так, щоб останні не були нижчими від російських, причому забезпечувалися б власними джерелами фінансування. Але й з урахуванням цих місцевих коректувань індексація доходів повинна залишатися частковою, компенсуючи відповідно до світової практики 40 – 60% зростання цін.

Ринкова економіка, основана на економічній волі суб'єктів господарювання незалежно від форми власності їх економічного залучення до раціонального господарювання, значною мірою дозволяє суспільству реалізувати переваги товарного виробництва й ринку в інтересах соціально-економічного прогресу. Вона створює оптимальну (хоча й не абсолютно кращу в економічному й соціальному плані) систему залучення до ефективної, ініціативної й відповідальної економічної поведінки, яка у ринковій економіці якщо й нав'язується, то насамперед економічними методами. Люди й колективи орієнтуються на власні інтереси, а за негативні наслідки господарювання самі ж і відповідають. Це змушує пильно ставитися до ресурсів, ініціативної, активної, економічної діяльності.

Одночасно із цим ринкова економіка є досить твердою в соціальному плані: вона не допускає зрівнялівки й стримування, виключає можливість рівного розподілу доходів і багатства суспільства й тому характеризується хронічною соціальною нестабільністю.

Ринковій економіці властиве нераціональне використання ресурсів, яскравим проявом якого є економічні кризи з їхнім руйнівним впливом на створені суспільством виробничі фактори, збільшенням неповного використання виробничих потужностей і безробіття. Але забезпечити більш гідний життєвий рівень усім членам суспільства без переходу до соціально орієнтованого ринку, як визнає зараз більшість економістів і практиків в Україні, неможливо.

Перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки припускає необхідність широкомасштабного державного регулювання економіки, тобто наявність регульованого ринку у всіх сферах суспільного виробництва. Таке регулювання здійснюється як економічними, так і адміністративними методами. Їх слід не протиставляти, а органічно сполучати, виходячи з того, якою мірою адміністративне регулювання відповідає вимогам об'єктивного розвитку, сьогоденному стану економіки.

Глава 14. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО Й МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

14.1. Генезис і об'єктивні основи розвитку світового господарства

Світове господарство – це система міжнародного поділу праці й економічних відносин окремих національних господарств один з одним. У ньому поєднуються всі міжнародні торгово-економічні,

фінансові й науково-технічні зв'язки.

У своєму розвитку світове господарство пройшло три етапи економічного розвитку.

Перший етап – світове господарство періоду останньої третини XIX ст. – 20-х років XX ст. – характеризуються поєднанням ринкових відносин з позаекономічним примусом у взаємозв'язках між метрополіями й колоніальними країнами. Воно складалося із двох підсистем: ринкового господарства індустріально розвинених країн, які втримували монополію на кваліфіковану робочу силу, сучасні засоби виробництва, новітні науково-технічні знання, технології, і малорозвиненого ринкового й доринкового господарства колоніальних і залежних країн. Відносно дешевий машинний продукт індустріально розвинених країн обумовив руйнування ремісничого виробництва подібних товарів у відсталих країнах і послідовне перетворення цих країн у постачальників сировини. Затвердженню системи нерівномірного міжнародного поділу праці сприяли також розвиток міжнародного транспорту й зв'язку, формування Світового ринку капіталів і робочої сили.

Другий етап тривав з 20-х і до кінця 80-х років XX ст. Розвиток світового господарства характеризувався історичним протистоянням двох систем – переважно ринковою й командно-адміністративною. У першій системі спостерігався подальший розвиток ринкових відносин між усіма її складовими. Після Другої світової війни внаслідок загострення протиріч між метрополіями і колоніями колоніальна система розпалася.

Між країнами переважно командно-адміністративної системи утворилися виробничі відносини, які тільки формально вважалися товарно-грошовими, тому що останні не були досить розвиненими. Причинами недостатньо активної участі у світових господарських зв'язках як колишнього СРСР, так і інших країн централізовано керованої економіки були нерозвинені товарні відносини й ринок у межах національного господарства. Це призвело до невикористання переваг міжнародного поділу праці, обміну трудовими результатами діяльності й співробітництва, що завдало шкоди економіці колишнього СРСР у цілому й Україні зокрема.

По-різному вирішувалися протиріччя між двома світовими системами – від насильства й воєн до концепції мирного співіснування, що передбачала широке міжнародне економічне співробітництво.

Третій етап розвитку світового господарства почався з 90-х років XX ст. Він характеризується розпадом соціалістичної системи і

переходом національних економік до ринкових відносин. Сучасне світове господарство порівняно з початком ХХ ст. помножило свій економічний потенціал. Відбулося становлення цілісної світової економічної системи на ринкових основах, куди ввійшли країни розвинутої ринкової економіки, країни ринкової економіки, які розвиваються, і країни, що переходять до ринку економіки.

На третьому етапі відбувався подальший розвиток ринкової економіки, здійснювалася трансформація міжнародних економічних відносин, підсилилася нерівномірність економічного розвитку, становлення нових розвинених країн і набуття продуктивними силами загальносвітового характеру.

Характерними рисами сучасного світового господарства є багатокладність форм розвитку його складових частин, з одного боку, і зростаюча єдність і взаємозалежність цих складових – з іншого. Взаємозалежність національних економік визначається безліччю факторів. Сформована інтернаціоналізація виробництва, збільшує розмір й структуру міждержавного обміну товарами й послугами. У сучасних умовах практично кожна національна економіка функціонує з урахуванням зовнішнього ринку. Міжнародний поділ праці є економічною основою Світового господарства в цілому й Світового ринку зокрема.

Аналогічно тому, як усередині національної економіки суспільний поділ праці є матеріальною передумовою товарного обміну між суб'єктами господарювання, так і в рамках усього світового господарства міжнародна спеціалізація виробництва приводить до доцільності таких організаційно-економічних відносин, які пов'язують виробництво в одних країнах зі споживанням його результатів на ринках інших країн.

Міжнародний поділ праці (МПП) як пряме продовження суспільного поділу праці проявляється в сполученні двох взаємообумовлених процесів: з одного боку – в розчленуванні (спеціалізації) виробництва, а з іншого – у його об'єднанні (кооперації). Спеціалізація відбувається за двома напрямками: виробничим і територіальним (регіональним).

Виробничий поділ праці поділяється на загальний (спеціалізація у великих сферах матеріального й нематеріального виробництва – добувна, обробна промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт), частковий (спеціалізація всередині сфер або первинних галузей, наприклад автомобілі - й тракторобудування, видобуток нафти або вугілля) і одиничний (спеціалізація всередині підприємств за окремими технологічними процесами – напівфабрикатами,

вузлами, деталями, комплектуючим виробам).

МПП як відокремлення окремих країн у виробництві певних товарів і послуг з метою їх реалізації за межами внутрішнього, національного ринку, тобто на зовнішньому, Світовому, ринку, є економічною основою світового господарства. Функціонування світового господарства за допомогою МПП у формі Світового ринку товарів, послуг, капіталів і міжнародних платіжних розрахунків свідчить про інтернаціоналізацію (міжнародний характер) виробництва, обміну, розподілу й споживання.

Існують три групи факторів, що визначають МПП: природо-географічна специфіка національної економіки у світовому господарстві; рівень науково-технічного прогресу в даній економіці; соціально-економічні особливості національного виробництва, а в підсумку – можливість і ефективність участі національних економік у ньому.

Історично первісними, вихідними для зародження міжнародного обміну були природно-географічні особливості національної економіки. Відомо, що мінеральні ресурси вкрай нерівномірно розміщені на території земної кулі. У різних регіонах Землі неоднакові кліматичні умови для сільського господарства. Деякі держави географічно вигідно розміщені в сфері міжнародних транспортних перевезень. На сьогодні природно-географічний фактор МПП є основним для слаборозвинених в індустріальному відношенні держав. У протигагу цьому високорозвинені індустріальні країни, не маючи значних сировинних ресурсів, орієнтуються на міжнародну спеціалізацію в галузі наукомістких виробництв (найбільш показовим прикладом щодо цього є Японія, яка зробила ривок в економічному розвитку саме на основі високотехнологічних виробництв).

Досвід Японії, США, країн Західної Європи свідчить про те, що в сучасних умовах фактором ефективності національної економіки й міжнародного поділу праці є науково-технічний прогрес.

Узагальнюючим фактором МПП є соціально-економічні особливості національного виробництва в системі світового господарства: історичні, що проявляються у величині й структурі валового національного продукту; ефективність і конкурентоспроможність національного виробництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; характер і основні напрямки державного регулювання економічних відносин. Державний вплив на сферу зовнішньоекономічних операцій визначає ступінь "відкритості" національної економіки для світового господарства.

Однак країни спеціалізуються насамперед на випуску таких

видів продукції, які дозволяють на зовнішньому ринку обміняти їх на такі, випуск яких у себе неможливий або важкий через відсутність або обмеженість якихось виробничих ресурсів (наприклад, родючості земель, сировини, робочої сили, капіталів). Міжнародна торгівля в цьому випадку пояснює наявність абсолютних переваг: з певної країни експортують продукцію, що виготовляється з найменшими витратами, і імпортують ту, яка в інших країнах виробляється дешевше.

Таким чином, в умовах ринкової економіки є передумови у вигляді факторів МПП і можливість одержання відносних переваг у витратах виробництва при взаємній міжнародній спеціалізації й кооперації. Національна економіка повинна, з одного боку, орієнтувати частину свого виробництва на експорт, а з іншого – відкривати свій внутрішній ринок для певної кількості імпорту.

14.2. Міжнародні економічні відносини і їхні основні форми

Економічні відносини в системі всесвітнього господарства здійснюються в певних формах: світова торгівля, міжнародний рух капіталів, міграція трудових ресурсів і міжнародна валютна система. Прагнення зняти суперечність у розвитку всесвітнього господарства приводить до появи державного й міждержавного регулювання міжнародних економічних відносин, посилення інтернаціоналізації господарського життя, її інтеграції.

Міжнародна торгівля – це обмін товарами й послугами між державами. Вона зародилася в далекій давнині, але лише з ХІХ ст. набула форми Світового ринку, оскільки в ній беруть участь майже всі розвинені країни.

Міжнародна торгівля пов'язана зі Світовим ринком. Світовий ринок – це сукупність національних ринків окремих країн, зв'язаних один з одним торгово-економічними відносинами. Він охоплює всі основні напрямки міжнародного поділу праці.

Ступінь розвитку Світового ринку характеризується рівнем інтернаціоналізації суспільного виробництва. Світова торгівля дає кошти, за допомогою яких країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва. В основі міжнародної торгівлі лежать дві обставини: перша – країни істотно розрізняються своєю забезпеченістю економічними ресурсами, які розподілено між ними нерівномірно; друга – ефективне виробництво різноманітних товарів потребує різних технологій або комбінацій ресурсів.

Зовнішньоторговельний оборот будь-якої країни складається з експорту й імпорту.

Експорт товарів означає, що їх реалізація відбувається на зовнішньому ринку. Економічна ефективність експорту визначається тим, що певна країна вивозить ту продукцію, витрати виробництва якої нижчі за світові. Розмір вигаши при цьому залежить від співвідношення національних і світових цін на певний товар і продуктивності праці в країнах, що беруть участь у міжнародному обороті цього товару.

При імпорті країна може придбати товари, виробництво яких на цей час є економічно не вигідним, тобто купує вироби з меншими витратами, ніж при виробництві певної продукції всередині країни. Під час визначення ефективності зовнішньої торгівлі враховується той економічний вигаши, що одержує дана країна через швидке задоволення своїх потреб у певних товарах за рахунок імпорту й звільнення ресурсів, які затрачуються на виробництво подібних товарів у країні.

Сума експорту й імпорту становить зовнішньоторговельний оборот із зарубіжними країнами. Загальна сума світового товарообігу обчислюється як загальна сума експорту. Це впливає з того, що експорт однієї країни є імпортом іншої. Оцінювання зовнішньоторговельного обороту здійснюється не за сумою імпорту, а за сумою експорту, що відіграє вирішальну роль в активному торговельному балансі як їхнє співвідношення. Для України характерний стійкий пасив торговельного балансу, насамперед у зв'язку з імпортом енергоносіїв. Вирішення цієї проблеми знаходиться на шляху структурної трансформації економіки і її державного регулювання.

Міжнародна торгівля характеризується:

- зростаючою інтернаціоналізацією господарського життя;
- збільшенням товарообігу;
- збільшенням частки продукції оборонної промисловості у світовому товарообігу (1980 р. вона становила в середньому 60%) і відповідним зменшенням частки сировини;
- наявністю найбільш істотної й динамічної групи товарів на Світовому ринку (машини й устаткування), частка яких досягає 1/3 обсягу світової торгівлі (в 60-х роках вона становила приблизно 1/5); в Україні експорт машин і устаткування становить менше 10% зовнішнього товарообігу країни;

– змінами в регіональних напрямках, що пов'язані насамперед з розвитком нових індустріальних країн і залученням до світової економіки країн, що відійшли від командно-адміністративної системи.

Існує ряд показників, які характеризують ступінь включення країни в зовнішньоекономічні зв'язки. Наприклад, експортна квота показує відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту. Обсяг експорту на душу населення певної країни характеризує ступінь "відкритості" економіки. Експортний потенціал (експортні можливості) – це та частка продукції, яку може продати певна країна на Світовому ринку без завдання шкоди власній економіці (за винятком внутрішніх потреб):

$$E_p = ВВП - ВП,$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт;

ВП – внутрішні потреби.

Експорт і імпорт діють із мультиплікаційним ефектом. Аналогічно мультиплікаторові інвестицій мультиплікатор експорту (M_x) обумовлений внутрішніми процесами в сфері споживання й може бути визначений через граничну схильність до споживання (MRC) або граничну схильність до заощадження (MRS):

$$M_x = 1 / MRS = 1 / (1 - MRC).$$

Вплив зміни експорту з урахуванням граничної схильності до імпорту можна описати такою формулою:

$$\Delta ВВП = 1 / (MRS + MRM) \Delta X,$$

де ΔX – приріст експорту;

MRM – гранична схильність до імпорту.

У міжнародній торгівлі слід розрізняти два протилежних напрямки: протекціонізм і лібералізм.

Сучасний протекціонізм означає прагнення держави забезпечити на внутрішньому ринку найкращі умови для виробників своїх країн і відгородити їх від конкуренції імпортерів.

Класичним видом торговельного протекціонізму є імпортні мита, або митні тарифи. Підраховано, що вони майже завжди знижують рівень добробуту в країнах, які торгують, у тому числі й у тій, від якої виходить ініціатива введення цих обмежень у зовнішній торгівлі.

Введення митних тарифів впливає насамперед на споживачів імпортованих товарів, які змушені або платити більшу суму грошей на їх придбання, або купувати їх у меншій кількості. Практика показує, що після введення митних тарифів зростають ціни не тільки на імпортні, але й на аналогічні вітчизняні товари. Все це разом приводить до зниження споживчого надлишку населення певної країни.

Водночас вітчизняні виробники спочатку виграють від уведення тарифів, тому що покупці змушені купувати їхні товари. Але, як правило, цей вираш не перебиває втрат споживачів, оскільки вони поставлені тепер перед необхідністю купувати й вітчизняні, й імпортовані товари за більш високими цінами.

Протекціонізм у цілому призводить до вповільнення науково-технічного прогресу, тому що у виробників знижуються спонукальні мотиви пошуку нових технологій, які спричиняють зниження витрат виробництва.

Якщо колись протекціонізм спирався в основному на тарифно-митну систему, то після Другої світової війни дуже збільшилося значення нетарифних бар'єрів, кількість яких постійно зростає й нараховує сьогодні близько 50 різних видів. Метою нетарифних бар'єрів є загальне обмеження імпорту за допомогою торговельної дискримінації окремих країн. До нетарифних обмежень можна віднести державну монополію зовнішньої торгівлі, забезпечення державного споживача тільки товарами вітчизняного виробництва, складний валютний контроль за ввезенням товарів, санітарні стандарти на продовольчі товари й т. ін.

Найбільш поширеним в останні роки є такий вид нетарифних обмежень, як імпортові квоти, тобто кількісне обмеження обсягу іноземної продукції, який дозволяється щорічно державою для ввезення в певну країну. Держава при цьому видає обмежену кількість ліцензій на імпортові і забороняє неліцензоване ввезення.

Якщо розмір імпортові квоти менший, ніж попит на внутрішньому ринку, то вона не тільки зменшує обсяг імпорту, але й призводить до перевищення внутрішніх цін над світовими, за якими власники ліцензій закупають товари за рубежом. У цьому випадку ліцензування імпорту аналогічне тарифним обмеженням.

Державний протекціонізм може стосуватися як імпорту, так і експорту, причому щодо експорту частіше використовується політика субсидування, ніж оподаткування, хоча субсидування йде врозріз із міжнародними стандартами.

Одним із напрямків державного протекціонізму є демпінг, тобто цінова дискримінація на Світовому ринку, при якій фірма, що експортує, продає свій продукт на якому-небудь зарубіжному ринку дешевше, ніж на вітчизняному. Існує розбійницький демпінг, або тимчасове встановлення низьких цін, які можуть бути відновлені після витиснення конкурента з цього ринку. Постійний демпінг може тривати необмежений час.

Ці прийоми державної торгівлі часто використовуються в періоди міжнародних економічних потрясінь.

Протилежний напрямок протекціонізму – політика лібералізму (вільної торгівлі) на зовнішньому ринку.

Неухильне розширення міжнародної торгівлі об'єктивно порушує питання про її регулювання. Тому торговельна політика й проблеми світової торгівлі є об'єктами діяльності багатьох урядових організацій і установ у системі ООН і за її межами, а також неурядових організацій. До перших слід віднести саму ООН і особливо – Конференцію ООН з торгівлі й розвитку, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) і його філії. До неурядових організацій належать Світова організація торгівлі (СОТ) і Генеральна асоціація з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Узагальнюючим показником міжнародної торгівлі кожної країни є торговельний баланс. Він являє собою співвідношення між сумою цін товарів, вивезених певною країною (експорт), і сумою, на яку завезено товар (імпорт), за той же період. Якщо сума експорту перевищила суму імпорту, то торговельний баланс є активним, у протилежному випадку – пасивним. У цьому разі країна повинна покривати дефіцит торговельного балансу за рахунок резерву валют та інших надходжень доходів від міжнародних економічних зв'язків, які відбиваються в платіжному балансі.

Важливу роль у посиленні інтернаціоналізації господарського життя й взаємозалежності між країнами відіграє експорт капіталу.

Міжнародний рух капіталів – це переміщення й функціонування капіталів за рубежем насамперед з метою самозростання. Експорт капіталу став характерною рисою світового господарства на зламі XIX – XX століть. Він став відігравати вирішальну роль і при експорті товарів і послуг.

Вивезення капіталу – це експорт вартості в грошовій або товарній формі з однієї країни в іншу. Він може здійснюватися фірмами, які стають транснаціональними компаніями (ТНК), державою або міжнародними фінансовими організаціями. Головна мета експорту капіталу ТНК полягає в більш ефективному його використанні для одержання більш високого доходу. Головна мета експорту державного капіталу – вивезення капіталу з розвинених країн з метою створення умов для стабільного розвитку ринкових підприємницьких відносин, широкого доступу капіталу ТНК, зміцнення позицій на зовнішніх ринках.

Вивезення капіталу здійснюється у двох основних формах: підприємницькій і позичковій. Специфічною функціональною формою вивезення капіталу стала міжнародна науково-технічна допомога.

Експорт капіталу в підприємницькій формі означає його інвестування в промислові, сільськогосподарські, транспортні й інші підприємства за рубежом шляхом нового будівництва або купівлі існуючих підприємств, придбання їхніх акцій. Підприємницькі вкладення підрозділяються на прямі й портфельні інвестиції. Прямі інвестиції – коли експортер є повним власником підприємства або володіє його контрольним пакетом акцій. Портфельні інвестиції припускають, що придбані експортером акції іноземного підприємства не забезпечують повного контролю над ним.

Позиковий капітал екпортується у вигляді коротко- або довгострокових кредитів урядам або підприємцям інших країн, вкладення грошей на банківські й інші рахунки фінансових організацій за рубежом.

Експорт капіталу дає його власникам дохід у вигляді промислового або торговельного прибутку, відсотка, дивіденду залежно від форми вкладення. Капітал у підприємницькій формі дає його власникові дохід переважно у вигляді прибутку, а капітал у позиковій формі – у вигляді відсотка по внесках. Водночас вивезення капіталу в позиковій формі може бути "зв'язаним", тобто кредити виділяються під закупівлі певних товарів у фірмах, обумовлених кредитором. Це дуже поширене явище у світовому кредитуванні, у тому числі й при видачі позичок Україні.

Міжнародна науково-технічна допомога надається у вигляді субсидій для одержання безоплатних консультацій та інженерної допомоги, поставки устаткування, розроблення економічних, фінансових і технічних програм, стажування й навчання за рубежом. Метою міжнародної науково-технічної допомоги є не пряме одержання доходів, а допоміжне. Ця допомога спрямовується на розвиток умов для експорту капіталу в підприємницькій і позичковій формах і через розвиток ринкових відносин, створення необхідного інвестиційного клімату. Така форма набула поширення в другій половині ХХ століття.

Міграція трудових ресурсів – це переміщення, переселення працездатного населення як у межах однієї країни (внутрішня міграція робочої сили), так і з однієї країни в іншу (міжнародна міграція трудових ресурсів). Процес міграції робочої сили пов'язаний зі змінами в розміщенні виробництва й умовах існування людей.

Міграція робочої сили є складовою частиною міграції населення, що має більш широке значення.

Міграція населення – це переміщення людей через кордони країн у зв'язку зі зміною постійного місця проживання.

Усі переміщення щодо кожної території складаються з потоків вибулої (еміграції) і прибулої (імміграції) кількості людей. Різниця між цими потоками дає обсяг чистої міграції, їхня сума – обсяг валової міграції.

Нарівні з міграцією всього населення має місце міграція окремих його груп – соціальних, етнічних, статевих, вікових. Це так звана диференціальна міграція.

Слід розрізняти зовнішню й внутрішню міграції населення. Зовнішня міграція населення пов'язана з пересіченням державного кордону й поділяється на міжконтинентальну й внутріконтинентальну. До внутріконтинентальної належать переміщення всередині однієї країни між адміністративними або економічними районами, населеними пунктами й т. ін.

Залежно від тривалості міграція населення поділяється на такі види:

- постійна, або безповоротна (безповоротний характер зазвичай мають міжконтинентальна міграція, міграція із села в місто);

- тимчасова (деякі внутріконтинентальні міграції населення, внутрішні міграції в окремі райони, як правило, мають тимчасовий характер);

- сезонна, до якої належать щорічні поїздки на заробітки, кочова міграція;

- маятникова, до якої відносять щорічні поїздки до місця роботи за межі свого населеного пункту.

Головними причинами міграції населення є такі:

- економічні, коли основна маса переселень здійснюється з метою пошуку роботи, більш високих доходів; особливо характерні переселення через нестійкість економіки країни й безробіття;

- соціальні – іммігранти в розвинених країнах потрапляють у кращі умови праці, соціальної сфери й побуту;

- політичні – втеча від політичних переслідувань, расової, релігійної й національної дискримінацій;

- військові, до якої належать евакуація й реєвакуація населення.

Наслідки міграції населення мають двоякий зміст. З одного боку, міграція населення забезпечує територіальний перерозподіл населення й трудових ресурсів відповідно до потреб суспільства;

уможливорює освоєння нових районів; зосереджує величезні маси населення (у тому числі найбільш активного та енергійного) в економічно важливих центрах; сприяє зміні економічного, соціального й культурного стану людей, руйнуванню рутинних, традиційних форм життя. З іншого боку, вона може призводити, якщо не регулюється, до надмірного збільшення великих міст; сприяти збезлюдненню сіл, старінню й фемінізації його населення; породжувати проблеми, пов'язані зі складністю пристосування мігрантів до нових економічних, соціальних, культурних, а іноді й природних умов.

Перелічені негативні моменти міграції населення абсолютно непереборні. Їх можна тільки послабити й надати цьому процесу більш раціонального характеру. У зв'язку із цим держава проводить певну міграційну політику, спрямовану на регулювання як зовнішньої, так і внутрішньої міграції населення. До основних напрямків державної політики належать:

- заохочення репатріації населення, яке емігрувало в минулому;
- заохочення переселень у райони, що розвиваються;
- стримування міграції у великі міста;
- заохочення або обмеження імміграції залежно від позиції на ринку робочої сили;
- устанавлення імміграційних квот.

Певне економічне й соціальне значення має міжнародна міграція робочої сили:

- міграція поповнює в розвинених країнах активну робочу армію; у цьому випадку іммігранти знаходять застосування своїй робочій силі в галузях макроекономіки;
- іммігранти поповнюють у розвинених країнах промислово резервну армію робітників;
- імміграція є одним із заходів забезпечення монопольного прибутку, тобто поставляє монополіям не просто робочу силу, а дешеву робочу силу;
- імміграція в розвинені країни впливає на рівень заробітної плати; іммігранти конкурують із місцевими робітниками, змінюючи їхню оплату праці.

14.3. Міжнародні валютні відносини і валютні системи

На основі різноманітних форм міжнародних економічних відносин у світовій системі господарства складаються валютні відносини, що обслуговують світові ринки товарів, послуг, капіталів, робочої сили, науково-технічних досягнень. Сукупність форм

організації валютних відносин і становить міжнародну валютну систему. Основою міжнародної системи є національні валюти. Під валютою розуміється:

— грошова одиниця країни (долар, гривня й т. ін.) і її тип (золота, срібна, паперова);

— грошові знаки іноземних держав, а також кредитні засоби обігу й платежу, виражені в іноземних грошових одиницях (векселі, чеки й т. д.), що використовуються в міжнародних розрахунках.

Історично міжнародна валютна система склалася до кінця XIX століття. Вона у своєму розвитку пройшла ряд етапів, серед яких основними є три: золотостандартний, золотовалютний і система плаваючих валют.

Завершення становлення першого етапу безпосередньо пов'язане з утворенням світового господарства. Наприкінці XIX – на початку XX ст. основою міжнародної валютної системи був золотий стандарт, що забезпечив обмін національних валют, здійснення багатобічних розрахунків, вільне переливання капіталів між країнами, міжнародні платежі, стійкість грошового обігу.

Розвиток світового ринкового господарства й зростання його протиріч призвели до скасування (спочатку в період після Першої світової війни, а остаточно – у середині 40-х років XX ст.) золотого стандарту, що уже не міг повною мірою обслуговувати світові зв'язки. Проте золото, продовжуючи виконувати функції міри вартості, засобу утворення скарбів і світових грошей, залишалося головним засобом кінцевого врегулювання взаємних грошових вимог і зобов'язань різних країн. Для міжнародних розрахунків і як резерви платіжних засобів нарівні із золотом почали використовувати деякі паперові національні валюти, головним чином долар США й англійський фунт стерлінгів. Цю систему називають золотовалютним стандартом, формування якого було завершено на основі Бреттон-Вудської угоди 1944 р., згідно з якою долар США був прирівняний до золота як функції світових грошей.

Основні принципи функціонування Бреттон-Вудської валютної системи:

1. У новій системі збереглася роль золота як загального еквівалента, платіжного засобу й розрахункової одиниці в міжнародному обігу.

2. Бреттон-Вудська валютна система як і система золотого стандарту дотримувалася принципу фіксованих валютних курсів, що мало істотне значення для розвитку зовнішньої торгівлі. Офіційні курси валют установлювалися визначенням їхнього золотого вмісту

(масштабу цін) і відповідно до цього твердо фіксувалися стосовно долара. Вони не могли відхилитися більш ніж на 1% в обидва боки без відповідної згоди МВФ.

3. Долар, функціонуючи в режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за встановленим паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: один долар дорівнював 0,888 г золота; ціна однієї унції (31,1 г) золота – 35 дол.

4. Важливою нормою Бреттон-Вудської системи була заборона вільної (приватної) купівлі-продажу золота. Ці операції здійснювалися тільки на рівні центральних банків за фіксованою ціною.

Тривалий час ефективність функціонування Бреттон-Вудської системи забезпечувалася високим рівнем довіри до долара. Ця довіра ґрунтувалася на тому, що долар зберігав за собою на валютному (зовнішньому) ринку антиінфляційний імунітет, який гарантувався його конвертованістю для центральних банків у золото. Така конвертованість забезпечувалася нагромадженням США значної частки (більше 70% у перші післявоєнні роки) централізованих запасів золота. 1949 р. централізовані золоті запаси США оцінювалися в 24,6 млрд дол., що в 3,15 рази перевищувало загальну суму доларів, розміщених в іноземних банках. Слід ураховувати й дуже високу частку США у світовій торгівлі й експорті капіталу.

Наприкінці 60-х – початку 70-х років ХХ ст. ситуація різко змінилася. США значною мірою втратили на Світовому ринку свої конкурентні переваги: утворився дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. 1971 р. їхня вартість становила 11,1 млрд дол. Ця сума була в шість разів меншою, ніж доларова маса, що перебувала в міждержавному обігу. Почав зростати попит на золото як більш стійкий грошовий актив, унаслідок чого стали відмовлятися від долара. Утворилася подвійна ціна на золото: офіційна – 35 дол. за унцію й ринкова, яка у кілька разів перевищувала офіційну.

У цій ситуації США, по суті, втратили можливість обмінювати долар на золото за фіксованою ціною й, таким чином, здійснювати функцію міжнародної резервної валюти. 15 вересня 1971 р. було ухвалено рішення про призупинення конвертації долара на золото. Скасування одного з вихідних пунктів Бреттон-Вудської системи свідчили про її фактичну загибель.

Офіційно новий валютний порядок, включаючи перехід на плаваючі валютні курси, був закріплений угодою, досягнутою на конференції в м. Кінгстоні (Ямайка) 1976 р. Статут МВФ більше не

припускає прив'язки валют до золота, що виключає встановлення фіксованого співвідношення між валютами на базі золотих паритетів. На зміну Бреттон-Вудської прийшла Ямайська валютна система. Юридично роль світових грошей стали виконувати девізи, тобто національні й колективні валюти.

Хоча світова валютна система, як і раніше, характеризується домінуючою роллю долара, уже йде процес поступового руху до більш симетричного багатокладного пристрою. Поява 1999 р. справді єдиної колективної європейської валюти, безумовно, прискорить цю тенденцію. ЄВРО, безсумнівно, стане однією із ключових світових валют.

При вивченні валютної системи слід розглянути валютний ринок, де національні валюти набувають тих самих форм, що й грошові одиниці на внутрішньому ринку. Основним поняттям валютного ринку є валютний курс, тобто ціна будь-якої національної валюти в грошових одиницях інших країн. Обмінний курс є результатом функціонування валютного ринку, на якому економічні суб'єкти створюють попит і пропозицію.

Валютний курс виконує ряд найважливіших економічних функцій:

— за його допомогою переборюється національна обмеженість грошової одиниці певної країни, локальна її цінність перетворюється в інтернаціональну;

— на основі валютного курсу здійснюється зіставлення цінових структур окремих країн, умов і результатів відтворення – продуктивності праці, витрат виробництва, заробітної плати, темпів економічного зростання, а також темпів торговельного й платіжного балансу;

— за допомогою валютних курсів зіставляються національні ціни й національні умови виробництва, зокрема, національна вартість товарів і послуг з інтернаціональними цінами й інтернаціональною вартістю; валютний курс є структурною ланкою механізму реалізації інтернаціональної вартості товарів і послуг;

— за допомогою механізму реалізації валютних курсів відбувається перерозподіл національного доходу між країнами, які здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки.

У сучасних умовах (при нерозмінності паперових грошей на золото) залежно від стану валютного ринку й валютної політики держави розрізняють три види курсу валют: вільний, плаваючий і фіксований.

Вільний курс складається внаслідок ринкової (без державного втручання) взаємодії попиту та пропозиції валют відповідно до банківської валютної конвертації й торгів на валютних біржах.

Змінний курс припускає певні обмеження різких коливань в обмінних валютних операціях. Для цього держава повинна за допомогою Центрального банку додатковою купівлею-продажем тих або інших валют (тобто впливу на попит і пропозицію на валютному ринку) обмежувати ринкове коливання своєї валюти.

Фіксований валютний курс означає, що центральний банк певної держави встановлює стабільний, твердий рівень обмінного курсу своєї національної валюти стосовно іноземної незалежно від коливання попиту та пропозиції валют. Для такої валютної інтервенції Центральний банк повинен постійно мати у своєму розпорядженні відповідні валютні резерви, тобто запаси іноземних валют. За відсутності таких резервів для постійного й активного державного впливу на попит і пропозицію валют у національній економіці неминуче виникне тіньовий (неофіційний) валютний ринок, який буде компенсувати у своїх інтересах неспроможність фіксованого курсу.

Сталі обмінні курси, або котирування валют, систематично публікують періодичні видання, які спеціалізуються на висвітленні економічних проблем. При цьому можуть давати відомості про пряме й зворотне котирування. При прямому котируванні одиниця іноземної валюти виражається в національній. Наприклад, курс американського долара становить 5 гривень. У випадку зворотного котирування виражається одиниця національної валюти в іноземній. У цьому прикладі 1 гривня дорівнює 20 центам.

У ринкових валютних котируваннях також може вказуватися курс покупця й курс продавця, курси за угодами з різними умовами й строками. Різниця між курсом покупця й курсом продавця (спред, або маржа) дає дохід банку. З погляду строків і умов угоди розрізняють курс за касовими операціями (курс спот, або курс телеграфного переказу) і курс на строк за так званими форвардними операціями. Форвардні операції здійснюються на ф'ючерсних (термінових) ринках, це угоди на певний період. Оскільки протягом цього періоду можуть відбуватися коливання валютних курсів, форвардний курс покликаний покрити валютний ризик. В цьому він відрізняється від курсу валют з негайною поставкою. Для спрощення котирування валют

використовується крос-курс. Крос-курс – це співвідношення курсів двох валют, що розраховується через третю валюту: 1 дол. = 5 грн, 1 дол. = 30 руб., 1 грн = 6 руб.

Пояснення коливань валютних курсів лежить в основі теорії паритету купівельної спроможності. Відповідно до цієї теорії для визначення курсових співвідношень потрібно зіставити ціни умовного кошика споживчих товарів двох країн.

Операції банків із платіжними документами в іноземній валюті відбиваються в платіжному балансі. Платіжний баланс – це співвідношення між сумою зарубіжних платежів, отриманих країною, і сумою платежів, переказаних нею за рубіж, за певний період часу (рік, квартал, місяць).

Структура платіжного балансу :

1. Рахунок поточних операцій:

- експорт та імпорт товарів і послуг;
- чисті доходи без інвестицій;
- чисті трансферти.

2. Рахунок руху капіталу:

- приплив і відплив капіталу.

3. Зміна офіційних резервів (золото, іноземна валюта, частка в міжнародних організаціях).

Якщо країна одержала зарубіжні платежі на суму, більшу, ніж переказала за рубіж, то платіжний баланс називається активним, у противному разі – пасивним. Активність або пасивність платіжного балансу є важливим показником зовнішньоекономічного, зокрема валютного, стану країни. Пасивність платіжного балансу може призвести до знецінювання грошей, унаслідок чого починається зростання цін усередині країни. Активний платіжний баланс впливає на підвищення курсу її валюти.

Бібліографічний список

1. Башнянін Г.І. Політична економія: підруч. / Г.І. Башнянін, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. – К.: Ніна-центр, 2002. – 527 с.
2. Башнянін Г.І. Політична економія: навч. посіб. / І.Г. Башнянін, Є.С. Шевчук. – 4-те вид.– Л.: Магнолія плюс, 2006.– 308 с.
3. Економічна теорія: політекономія: підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 631 с.
4. Історія економічних учень: підруч. / Л.Я. Корнійчука, Н.О. Титаренка, А.М. Поручик та ін.; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
5. Корецький М.Х. Економічна теорія: навч. посіб. / М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – К.: Центр навч. літ., 2007. – 256 с.
6. Курс экономической теории / под ред. Е.А. Киселевой, М.Н. Чепурина. – К.: Изд-во “АСА”, 1995. – 624 с.
7. Макконнелл К.Р. Экономикс / К.Р. Макконнелл, С.Я. Брю. – М.: Инфра, 2004. – 972 с.
8. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. // Соч. – 2-е изд. – М.: Полит. лит., 1960. – Т. 23. – 907с.
9. Мочерний С.В. Історія економічних вчень: навч. посіб. / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – Л.: Новий світ, 2006. – 488 с.
10. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: підруч. / С.В. Мочерний, В.Г. Скотний. – Л.: Новий світ, 2000. – 600 с.
11. Основи економічної теорії: підруч. / за ред. О.О. Мамалуя. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
12. Основи економічної теорії: підруч.: в 2 кн. / за ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: Либідь, 1998. – 270 с.
13. Мочерний С.В. Політекономія: підруч. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларина. – К.: Знання, 2006. – 290 с.
14. Політекономія: підруч. / за ред. Ю.В. Ніколаєнка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.
15. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – Л.: Світ, 1993. – 493 с.
16. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: в 2 кн. / А.Ф. Шишкин. М.: ВЛАДОС, 1996. – 654 с.
17. Экономическая теория / под ред. В.Д. Камаева. – М.: ВЛАДОС, 1998. – 635 с.
18. Экономика / под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. – 831 с.

Навчальне видання

Гаркуша Юрій Олексійович
Мельникова Валентина Іванівна
Хмель Сергій Миколайович
Хмель Валентина Іванівна
Шведова Ганна Миколаївна
Тур Ірина Юріївна
Купріянова Валентина Сергіївна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Редактор А.М. Ємленінова

Зв. план, 2010

Підписано до друку 15.12.2010

Формат 60x84 1/16. Бум. офс. № 2. Офс. друк

Ум. друк. арк. 11,8. Обл.-вид. арк. 13,25. Наклад 200 прим.

Замовлення 433. Ціна вільна

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17
<http://www.khai.edu>
Видавничий центр «ХАІ»
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17
izdat@khai.edu