

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

П І Д Р У Ч Н И К

За загальною редакцією
кандидата юридичних наук
А. О. Шелехова

Одеса
Букаєв Вадим Вікторович
2018

**УДК 330.1(477)(075)
Е457**

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Одеського державного університету внутрішніх справ
Протокол № 4 від 27 грудня 2017 р

Авторський колектив:

Головченко О. М., Шелехов А. О., Головченко М. Ф., Романько П. С.,
Сумський С. А., Карагіоз Р. С.

Рецензенти:

Потьомкін Л. М. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Інституту права, економіки та міжнародних відносин Міжнародного гуманітарного університету;

Садченко О. В. – доктор економічних наук, професор, зав. кафедрою менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова.

Головченко О. М.

Е457 Економічна теорія : підруч. / О. М. Головченко,
А. О. Шелехов, М. Ф. Головченко та ін.; за заг. ред.
А. О. Шелехова. — Одеса : видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2018. — 160 с.

ISBN 978-617-7215-80-5

У цьому підручнику авторами запропонована власна структура навчальної дисципліни, яка інтегрує теоретико-економічну і конкретно-економічну частини. Пропонований підручник дозволяє студентам не тільки освоїти ключові поняття економічної науки, а й наблизитися до основ економічного аналізу. Видання призначене для студентів юридичних вузів.

УДК 330.1(477)(075)

ISBN 978-617-7215-80-5

© Головченко О. М., Шелехов А. О.,
Головченко М. Ф., та ін., 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЕВОЛЮЦІЯ ТА БАЗОВИ КАТЕГОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	5
Тема 1. Предмет і методи економічної теорії. Базові категорії та закони. Види економічної науки.....	5
Тема 2. Загальні форми економічного життя людей. Натуральне господарство та товарне виробництво.....	19
Тема 3. Обмін товарів і його форми. Поява грошей. Сутність і функції грошей	28
РОЗДІЛ 2. МІКРОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	37
Тема 4. Попит. Пропозиція. Ціна рівноваги.....	37
Тема 5. Дохід, витрати, прибуток	49
Тема 6. Підприємництво.....	58
Тема 7. Фінанси підприємства	71
Тема 8. Типи структури ринку	79
РОЗДІЛ 3. МАКРОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	93
Тема 9. Державне регулювання економіки	93
Тема 10. Сучасні види грошей. Інфляція. Фінансові інститути.....	102
Тема 11. Макроекономічні показники економічного розвитку	116
Тема 12. Економічне зростання	125
РОЗДІЛ 4. МЕГАЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	140
Тема 13. Зовнішня торгівля	140
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	156

ВСТУП

Термін "економіка" датується VI століттям до н.е. і його приписують грецькому поету Гесіоду ("оікос" - будинок, домашнє господарство, "номос" - знаю, закон). Так що в буквальному перекладі з давньогрецького "економіка" - це звід правил з управління домашнім господарством.

У практичній площині слід виходити з того, що будь-яка економічна діяльність зводиться до прийняття рішень: як, скільки і для кого виробляти ті товари і послуги, за допомогою яких задовольняються різноманітні людські потреби. І які ресурси (як в кількісному вираженні, так і в асортименті), дозволено на це витратити.

Такі рішення являють собою вибір між альтернативними можливостями, який необхідно робити кожен раз для досягнення поставленої мети. Необхідність такого вибору обумовлена наявністю постійного протиріччя між потребами і бажаннями, з одного боку, а також можливостями їх задоволення, - з іншого.

В основі цього постійного протиріччя лежить обмеженість ресурсів, необхідних для забезпечення зростаючих потреб у товарах і послугах, яка властива всім епохам. Час, гроші, обладнання, природні багатства - все це вкрай обмежено, тобто, мається на увазі у певній кількості, в даний момент, і в даному місці. Тому для досягнення будь-якого результату необхідно в кожному конкретному випадку приймати конкретне рішення, яке кількість з наявних ресурсів для цього буде потрібно затратити.

Так які ж саме закони визначають вибір економічних суб'єктів? Якщо пізнати основні принципи, згідно з якими приймаються економічні рішення, можна істотно підвищити шанси на успіх в сфері практичної діяльності. Як і будь-яка інша наука, економіка покликана пояснити найбільш загальні принципи функціонування досліджуваної нею системи. Однак особливість економічної сфери проявляється ще й у тому, що дії, які відбуваються на макрорівні, реалізуються через індивідуальних економічних суб'єктів.

Пропоновані до розгляду в цьому посібнику проблеми, звичайно ж, не вичерпують всю складність різноманіття процесів, які відбуваються в економіці. Однак вони стосуються базових, вихідних закономірностей економічної діяльності, оскільки будь-яка економіка починається з прийняття рішень суб'єктами, які оперують в ній.

РОЗДІЛ 1. ЕВОЛЮЦІЯ ТА БАЗОВИ КАТЕГОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ. БАЗОВІ КАТЕГОРІЇ ТА ЗАКОНИ. ВИДИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

План

1. Предмет і методи економічної теорії. Економічні категорії і закони. Види законів за охопленням історичного періоду.
2. Суспільний характер праці людей.
3. Види економіки за масштабами об'єкта дослідження.
4. Структура продуктивних сил суспільства. Суспільно-економічна формація.
5. Потреби і ресурси. Проблема економічного вибору

Предмет і методи економічної теорії. Економічні категорії і закони. Види законів за охопленням історичного періоду

Кожна наука, незалежно від того, що вона вивчає, має свій предмет і методи дослідження. Фізика вивчає властивості тіл в русі і статиці, хімія - склад речовин і способи їх з'єднання, або розщеплення, анатомія - структуру організму людини і так далі. Тобто, під предметом дослідження розуміють те, над чим працює дана наука, які процеси і явища вона вивчає.

Має свій предмет дослідження і економічна теорія. Це - економічні або виробничі відносини, в які вступають люди в процесі виробництва матеріальних благ і послуг.

Таке трактування предмета економічної теорії було закладено класиками економічної школи А. Смітом, Д. Рікардо та Дж.С.Міллем. Підкреслимо: не виробництво як таке є предметом інтересу економічної науки (виробничі процеси з точки зору організації і технології вивчаються десятками інших прикладних наук і галузевими економіками), а відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ.

Такий предмет характеризує економічну науку як суспільну.

Що відрізняє суспільні науки, скажімо, від природних?

Головна відмінність в тому, що закони прикладних наук дію завжди, незалежно від присутності людини та її поведінки. Так, наприклад,

лад, день змінюється ввечері і вночі, після весни настає літо, вода замерзає при температурі нуль градусів і так далі. У той же час, закони суспільних наук, виявляються тільки там, де має місце людська діяльність, тобто праця, робота.

Отже, ми з'ясували, що саме досліджує економічна теорія.

Тепер розглянемо те, як вона це робить, які прийоми використовує для цього, тобто, кажучи мовою науки - якими методами діє економічна теорія.

Серед інструментів економічної теорії найбільш часто використовуваними є метод аналізу і синтезу, метод індукції і дедукції, метод статистичних досліджень, метод економічного моделювання, функціональний аналіз, метод економічного експерименту.

Що це за методи і як вони застосовуються на практиці?

Метод аналізу і синтезу передбачає розчленування предмета дослідження на складові частини, вивчення кожної з них з подальшим об'єднанням, що дає можливість комплексно вивчити внутрішні причинно-наслідкові зв'язки і залежності в економічних процесах і явищах.

Розглянемо на практиці приклад такого методу.

Припустимо, що в місті Одесі має місце серйозна заборгованість по оплаті комунальних послуг. Необхідно зрозуміти; як і чому це відбувається. Ми повинні розкласти дані про платників по районах міста, соціальним групам громадян, рівнем їх доходів, а також проаналізувати, чи не затримуються гроші, вже сплачені по комунальним платежам - в банках. Це - етап аналізу.

Після такого розгляду, виявивши зв'язки і залежності, ми знову об'єднуємо всі частини цього явища (етап синтезу) і виробляємо певні рекомендації для ліквідації такого явища, або пом'якшення його негативного впливу на економіку міста.

Метод індукції і дедукції має на увазі систематизацію, аналіз та узагальнення фактів і на цій основі - вихід до теоретичних положень, принципів, закономірностей. Це перший етап даного методу - індукція, тобто рух від фактів до теорії. Дедукція - це рух у зворотному напрямку - від теорії до практики. Тобто, висунуті на першому етапі теоретичні положення і гіпотези проходять перевірку на основі аналізу фактів.

Розглянемо такий приклад.

Нехай в окремих регіонах країни органи місцевої влади не згодні з розмірами тих чи інших платежів до бюджету. Керівництво регіону (наприклад, Львівської області) пропонує змінити ставки оподаткування без зменшення абсолютної їх величини. Навряд чи центральні органи влади погодяться піти на такий експеримент без скільки-небудь чіткого обґрунтування по кожному виду платежу.

Проводяться відповідні розрахунки, після чого, в другій фазі експерименту ведеться перевірка на практиці. Таким чином, висунуті економічні пропозиції будуть впроваджені в практику роботи, або відкинуті як помилкові.

Метод системного (функціонального) аналізу побудований на тій парадигмі, що економіка - це цілісна, складна система, і будь-яке економічне явище слід розглядати як систему, що складається з окремих, відносно самостійних елементів - підсистем.

Наведені вище методи дослідження можна віднести до загальнонаукових.

Однак в ході свого розвитку економічна наука розробила і суто специфічні методи досліджень, до яких відносяться економічне моделювання, економіко-статистичний метод та інші. Розглянемо деякі з них на практиці.

Метод економічного моделювання являє собою формалізацію в спрощеному вигляді взаємозв'язків і взаємозалежностей між різними економічними явищами. Використовуючи цей метод, можна розкрити і проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки, наприклад, між витратами і якістю продукції, витратами і обсягом випуску, сукупним попитом і сукупною пропозицією і багато інших.

Економіко - статистичний (економіко-математичний) метод передбачає використання комп'ютерної техніки. Засновником методу був швейцарський вчений Леон Вальрас, який розробив теорію і створив діючу модель загальної економічної рівноваги. Існують і інші методи, що застосовуються до спеціальними дослідження.

Як і кожна галузь науки, економічна теорія використовує для опису процесів і явищ суспільного і господарського життя людей певну термінологію, тобто категорії.

Під економічними категоріями розуміють логічні поняття, що відображають найбільш загальні і істотні умови економічного життя суспільства.

Економічні категорії як правило не є омонімами, тобто, багатозначущу словами; вони закріплені за описом абсолютно конкретних понять. Наприклад, в економічній теорії категорія «ціна» означає зовсім не ярлик на товар в супермаркеті, а грошовий вираз вартості товару; капітал - це не просто пачка грошей в кишені, а фінанси, вкладені в «зростання», тобто використовуються для збільшення багатства, і так далі. З часом в лексиконі економічної науки з'являються нові категорії, такі, як лізинг, дефолт, фінансовий консалтинг, біржовий рейтинг і інші.

Окремі факти економічної і господарської життя, багаторазово перевірені і проаналізовані, лягають в основу економічних законів. Під

економічними законами розуміють об'єктивні, істотні, стійкі зв'язки і взаємозалежності в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ.

Економічні закони самі по собі не діють, вони проявляються в ході діяльності людей, спрямованих на задоволення своїх потреб.

Залежно від періоду дії того чи іншого економічного закону, останні діляться на приватні (специфічні), загальні і всезагальні.

До специфічних відносяться ті закони, які діють в одній суспільно-економічній формації. До таких законів відносяться, наприклад, закон плановірності і пропорційності (комуністична формація), закон спадної норми прибутку (капіталістична формація) та інші.

Загальні економічні закони діють в суспільно-економічних формаціях, що мають схожі риси. Наприклад, в формаціях з товарним виробництвом (пізній період первіснообщинного ладу, рабовласницький, феодальний і капіталістичний лад) діє закон вартості, закон суспільного поділу праці, закон грошового обігу.

До загальних економічних законів відносяться ті закони, які діють у всіх суспільно-економічних формаціях. Це: закон зростання потреб, закон відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил.

Слід зазначити, що, незважаючи на гадану гомогенність і монолітність економічної теорії, остання поділяється на кілька самостійних частин відповідно масштабам об'єкта вивчення.

Зазвичай економічну теорію поділяють на макроекономіку і мікроекономіку. До цієї традиційної класифікації останнім часом додали ще дві дисципліни: мезоекономіку і мегаекономіку. Повторюємо: критерієм класифікації є розмір досліджуваних об'єктів.

Та частина економічної науки, яка вивчає процеси і явища в господарському житті окремої фірми, тресту, концерну, називається мікроекономікою.

Мікроекономіка (від грец. *Micros* - малий) - це галузь економічної науки, пов'язана з вивченням відносно маломасштабних економічних процесів, суб'єктів, явищ, економічних відносин між ними, окремих ринків. У центрі уваги мікроекономіки знаходяться виробники і споживачі, прийняття ними рішень щодо обсягів виробництва, продажів, покупок, споживання з урахуванням потреб, цін, витрат, прибутку. Мікроекономіка вивчає також ринкову поведінку суб'єктів, відносини між ними в процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання.

Мезоекономіка (від грец. *Mesos* - проміжний, середній) - це економіка середніх об'єктів: міст, областей, країв, земель, штатів. Це

галузь економічної науки, що вивчає сукупність середніх за своїми розмірами (проміжних між малими підприємствами і національною економікою) форм господарювання.

Наприклад, економіка підгалузі, сільського району, міста, регіону - це всі об'єкти дослідження мезаекономіки

Макроекономіка (від грец. Мбксът - довгий, великий) - виступає як економіка великих об'єктів: окремих галузей господарства, народно-господарських комплексів цілих держав. Це галузь економічної науки, що вивчає функціонування економіки в цілому, економічної системи як єдиного цілого, сукупність економічних явищ.

Макроекономіка займається питаннями, відповідь на які неможливо знайти на мікроекономічному рівні: досліджувані макроекономікою проблеми є спільними для економіки в цілому. Макроекономічними проблемами можна назвати: економічне зростання, економічні цикли, зайнятість населення, загальний рівень цін, грошовий обіг, величину ставки відсотка, державний бюджет, торговий баланс.

Мегаекономіка (або метаекономіка) - економіка надвеликих об'єктів: кількох країн, а то і всього світу. Це галузь економічної науки, в дослідження якої потрапляє, наприклад Європейський Союз, що нараховує 28 членів, Співдружність Незалежних Держав, ЧАЕС, ЄврАзЕС та інші.

Слід зазначити ще одну обставину. Якщо, наприклад, межі дослідження між мікроекономікою і мезаекономікою досить певні, то на наступному етапі розмежування - мезаекономіка і макроекономіка - кордони не такі чіткі.

Візьмемо такі приклади. Господарську діяльність на Одеському цукрорафінадному заводі досліджує мікроекономіка, а ті ж процеси в об'єднанні «Укрсахарпром» - мезаекономіка. Однією сходинкою вище - господарства усього Міністерства харчової промисловості країни - уже розглядає макроекономіка.

Для аналогії можна розглянути економічні рівні дослідження в Міністерстві транспорту України (з 2012 року воно називається Міністерством інфраструктури). Так, Одеська залізниця потрапляє під рівень мікроекономіки, державне об'єднання «Укрзалізниця» - мезоекономіки, а транспортна галузь в цілому (що включає крім залізничного транспорту, ще й морський, автомобільний, авіаційний та дорожнє господарство) - макроекономіки.

Ось на таких рівнях і діють економісти - дослідники, використовуючи в своїй роботі описані вище методи і термінологію, дотримуючись правил об'єктивних економічних законів.

А тепер поговоримо трохи про інше.

Чи замислювалися ви, звідки беруться всі ті блага, які задовольняють наші потреби. Тільки не поспішайте робити здивоване обличчя і говорити, ніби беруться вони з супермаркету, ринку або іншого торгового об'єкту. Тому що ми тут же запитаємо: а звідки всі ці речі потрапляють в торгівлю?

І, врешті-решт, все ж прийдемо до однозначної відповіді: все, що необхідно людині для життя, він отримує за допомогою праці.

Пам'ятайте народну приказку «Без праці не виймеш рибку зі ставка»?

А що ж таке праця в трактуванні економічної теорії?

Під працею розуміють доцільну діяльність, спрямовану на перетворення речовин, даних природою в ті предмети, за допомогою яких можна задовольняти людські потреби.

Саме таке визначення праці, трудової діяльності в цілому, є найбільш вірним. Якщо виникне питання, наприклад, щодо праці актора чи письменника, які не створюють предмети, безпосередньо задовольняють людські потреби, то слід пам'ятати, що ми в цьому навчальному курсі в першу чергу розглядаємо сферу матеріального виробництва.

Однак, і продукція, послуги, які є наслідком духовного виробництва, - також повинні задовольнити певні потреби людей: в літературних творах, театральних виставах тощо, тому що як каже народна приказка «не хлібом єдиним живе людина».

І тут, в духовній сфері, діє така характерна риса, як корисність праці: адже нецікаву книгу ніхто читати не буде, як і не піде на поганий спектакль, не купить товар низької якості.

Студенти іноді в ході полеміки на семінарських заняттях і в наукових гуртках кажуть «а як же найнеобхідніші для життя людини речі - вода і повітря - ми адже отримуємо їх безпосередньо від природи без всяких на те зусиль!

Тоді доводиться нагадувати, що воду в місто Одесу по трубопроводу довжиною майже 70 кілометрів подають сотні людей, що працюють на насосних станціях і фільтрах, Водозаборник, та й ЖЕКівські водопровідники теж не дрімають: того й дивись труба десь лусне. Те ж саме стосується воздуха. Так, дійсно: хочеш свіжого повітря - відкривай віконце і дихай досхочу. Однак, влітку ми хочемо дихати охолодженим з допомогою кондиціонера повітрям, тоді як взимку - навпаки, нагрітим за допомогою нагрівальних приладів. Так що якщо в цьому переліку товарів і послуг і є якісь виключення, то вони лише підтверджують неухильно правила: все в цьому житті створюється працею.

Наступне правило економічної теорії свідчить: праця завжди носить громадський характер. Тобто, трудова діяльність одних людей повинна бути обов'язково визнана іншими людьми, а, в кінцевому рахунку - суспільством. Ось таке визнання результатів людської діяльності в умовах високого рівня (високого ступеня) поділу праці і надає праці суспільний характер.

Отже, праця людини спрямована на перетворення різноманітних предметів і речовин, даних природою в той вид, який прийнятний для його засвоєння.

При цьому в трудовому процесі обов'язково присутні предмети праці і засоби праці.

Предмети праці - це все те, на що спрямовані безпосередні трудові зусилля людини або те, з чого буде отриманий продукт для споживання.

Серед предметів праці виділяють сировину, або матеріали, тобто ті елементи виробничого процесу, яких уже торкнулася рука людини на попередніх стадіях обробки. При цьому одні й ті ж предмети можуть бути одночасно і продуктом праці і сировиною.

Наприклад, вугілля є кінцевим продуктом для шахтаря, але сировиною для коксохімічної або металургійної промисловості; тканина є продуктом праці ткача, але одночасно виступає сировиною для швейної фабрики; металева труба є кінцевим продуктом сталепрокатного виробництва, але одночасно, це - сировина для будівельників газопроводів, і так далі.

У процесі праці людина впливає на предмет праці не голими руками, а певними інструментами і приладами, які називаються в економічній теорії засобами праці. Різні засоби праці надають різний вплив на предмет праці в процесі виробництва. Скажімо, на токарному верстаті виточують деталь, на пресі - штампують з металу виріб певної конфігурації, а зварювальні автомати з'єднують різні деталі в одне виріб.

Разом з тим, на будь-якому виробництві є ще і котельня, і компресорна станція і величезна кількість інших підрозділів, які складають інфраструктуру виробництва: всі ці об'єкти також відносяться до засобів праці, - без них процес виробництва буде неможливим.

Серед засобів праці економічна теорія виділяє ту активну частину, яка називається знаряддями праці, - це те, чим людина безпосередньо впливає на предмети праці, надає їм нові форми і нову якість: верстати, інструменти та інше технологічне обладнання.

Засобами виробництва називаються предмети праці і засоби праці в їх сукупності.

Засоби виробництва являють собою матеріальну складову частину виробничого процесу, або іншими словами все те, з чим і над чим доводиться працювати людині.

Тут необхідно підкреслити, що без участі людини засоби виробництва не можуть вступати в дію і видозмінюватися.

Уявіть собі таку картину: ви потрапили в вечірній або нічний час в цех промислового підприємства. Тут є все необхідне для процесу виробництва: металеві заготовки і верстати, цехові електрокари для транспортування металу і комплектуючі для складання готових виробів. Але ... роботи немає.

Тому що немає людини, без якого засоби виробництва - це купа мертвих речей. А іншим фактором виробництва (крім матеріального) є особистісний або людський фактор.

Сучасний студент, що надивився документальних фільмів про виробництво, скажімо автомобілів на підприємствах концерну «Ніссан» скаже, що там, в цехах, зовсім і не видно людей, все роблять роботи. Людей не видно, але саме вони керують роботами, це - по-перше. А по-друге, давайте подумаємо, а хто створив цих самих роботів? ЛЮДИ-НА! Ото ж бо й воно.

У своїй сукупності засоби виробництва і люди, які приводять їх в дію, називаються продуктивними силами суспільства.

Однак, в процесі виробництва матеріальних благ, їх розподілу, обміну та споживання, люди вступають між собою і в певні відносини, які отримали назву виробничих відносин.

Наступна сходинка в системі суспільних відносин - це спосіб або базис виробництва матеріальних благ, який включає в себе продуктивні сили і виробничі відносини, тобто всю сукупність умов для забезпечення життя людини. Однак, тут необхідно звернути увагу на дві важливі обставини.

Адже, крім одягу, їжі, житла та інших предметів першої необхідності, якими забезпечуються первинні, або, кажучи науковою мовою, вітальні потреби людини, суспільство в цілому (і кожен індивідуум окремо) має потребу у величезній кількості нематеріальних благ і послуг, тому одного лише матеріального виробництва, або базису, недостатньо для функціонування суспільства.

У навчальних закладах люди отримують знання, в медичних установах - оздоровчі та лікувальні послуги, в кінотеатрах, театрах і клубах за інтересами - задовольняються естетичні, культурні потреби.

Але і це ще не все.

Певні організації, які відносяться до категорії «державна влада» займаються дотриманням громадського порядку і охороною державних

кордонів, соціальним забезпеченням непрацездатних і так далі - тобто створенням тієї сукупності умов, які необхідні для забезпечення життя спільноти людей, в масштабах цілої держави.

Всі ці суспільні, політичні та управлінські інститути загальнодержавного характеру, називаються надбудовою.

Базис і надбудова, взяті разом складають суспільно-економічну формацію.

Історія людства знає 5 типів суспільно-економічної формацій:

- первісно - общинну;
- рабовласницьку;
- феодальну;
- капіталістичну;
- соціалістичну (як першу фазу комуністичної формації, функціонування якої тривало всього 74 роки).

Зміна формацій - тобто перехід від попередньої суспільно-економічної формації до наступної, пояснюється невідповідністю рівня розвитку продуктивних сил характеру виробничих відносин.

Будучи складовою частиною кожної суспільно-економічної формації, продуктивні сили і виробничі відносини розвиваються по-різному, і по-різному впливають на долі цієї самої формації. Так, продуктивні сили виступають більш прогресивним, динамічним елементом формації в порівнянні з виробничими відносинами.

Таким чином, виробничі відносини можуть створювати простір для розвитку продуктивних сил, а можуть і гальмувати цей розвиток. Зміна однієї суспільно-економічної формації на наступну, відбувається саме через суперечності характеру виробничих відносин рівню розвитку продуктивних сил: коли застарілі, менш динамічні виробничі відносини починають гальмувати розвиток продуктивних сил, відбувається зміна формації. Так було при переході від рабовласницького ладу до феодального, від феодального - до капіталістичного і так далі.

Треба пам'ятати, що в системі суспільно-економічної формації будь-якого типу домінуючим є виробництво матеріальних благ і послуг, сукупність продуктивних сил і характер їх використання.

Тому що, тільки тоді з'явиться можливість для підвищення пенсій, виділення допомоги на дітей і непрацездатних, інших соціальних виплат, коли будуть високоефективно використовуватися продуктивні сили.

При цьому кожна людина є ланкою в системі продуктивних сил і вимагає численних зв'язків з іншими членами суспільства, а праця його носить суспільний характер (на відміну від приватного характеру праці товаровиробника при натуральному господарстві, коли споживалося в основному те, що вироблялося своїми руками в окремому господарстві).

Потреби і ресурси. Проблема економічного вибору

Економісти поділяють усі предмети, що можуть служити задоволенню людських потреб, на декілька груп.

Насамперед виділяють матеріальні блага і послуги.

Перші являють собою матеріальні, речовинні предмети, другі - неречовинні. Але це не применшує їх значимості в порівнянні з матеріальними благами. Медичні чи юридичні послуги необхідні людині так само, як одяг, продукти харчування.

Наступна група, на яку поділяють усі товари і послуги, це: предмети першої необхідності і предмети розкоші.

Це розподіл частіше умовний. Той самий продукт чи послуга в різних культурних, кліматичних і соціальних умовах може стать або предметом першої необхідності, або розкоші. Однак, для розуміння деяких економічних явищ такий розподіл необхідний.

Усі блага підрозділяють ще на дві великі групи: предмети особистого споживання і предмети виробничого споживання (капітальні блага). Багато в чому, даний розподіл також залежить від мети покупки.

Однак для того, щоб товари та послуги були зроблені, вони повинні пройти непростий шлях: видобуту сировину повинно бути перероблено, для цього необхідна стадія виробництва або навіть декількох виробництв, готова продукція перетвориться в товар і через торгову мережу потрапити до споживача.

Усі предмети, і особистого і виробничого споживання, споріднює те, що в кожен даний момент суспільство має у своєму розпорядженні лише обмежену їх кількість. Це викликано тим, що ресурси в кожен даний момент обмежені і це обмежує можливості виробництва матеріальних благ.

Звичайно, у світі використовуються далеко не всі існуючі ресурси. Більше того, в окремі періоди навіть раніше існуючі ресурси можуть перетворитися на "непотрібні". Але це не скасовує того факту, що ресурсів є обмежена кількість, на відміну від безмежних потреб. Саме в цьому значенні економісти називають обмеженість ресурсів рідкістю - стосовно "достатку" людських потреб.

Проблема рідкості ресурсів ускладнюється тим, що деякі з них, такі як метал чи нафта, не просто обмежені, але і непоправні. Людство не знає, як відновлювати їх запаси.

Усі ресурси з погляду їхньої ролі в процесі виробництва прийнято поділяти на три види: природні, людські й інвестиційні. Їх також називають факторами виробництва.

Природні ресурси – це природою даровані блага, що використовуються людиною в процесі створення матеріальних благ і послуг. Вони

включають корисні копалини (ще не видобуті з надр), ліс, джерела води і т.ін. Економісти іменують природні ресурси терміном “земля”.

Людські ресурси - це фізичні і розумові зусилля людей у процесі створення матеріальних благ і послуг. Економічний термін для позначення цього фактора виробництва – “праця”.

Інвестиційні ресурси - це засоби виробництва. Звичайно їх поділяють на знаряддя праці (машини, верстати, обладнання) і предмети праці (добута сировина і напівфабрикати, з яких виготовляється готовий продукт). Вони утворюють те, що описується поняттям “капітал”.

Як особливий фактор виробництва виділяють підприємницькі здібності. Це особливі організаційні й управлінські таланти людей, необхідні для з'єднання трьох основних факторів виробництва в єдиний процес.

Проблема економічного вибору

Людські потреби завжди перевершують існуючі ресурси. Це протиріччя народжує проблему вибору. Які потреби задовольнити в першу чергу, які відкласти в часі, а від яких відмовитися зовсім? Складність у тому, що, віддаючи перевагу одного виду благ, ми одночасно відмовляємося від споживання інших. Питання про те, як розподілити обмежені ресурси, виникає і перед кожною окремою людиною і перед підприємством і перед урядом будь-якої країни.

Проблема розподілу ресурсів - основна проблема економіки. Для її рішення необхідно відповісти на три запитання.

По-перше, які товари і послуги мають бути зроблені, і в якій кількості? По-друге, яким чином вони мають бути зроблені, тобто за допомогою якої комбінації виробничих факторів? По-третє, хто стане споживачем даних товарів і послуг, тобто для кого вони мають бути вироблені?

Ця проблема одержала назву триєдиної формули економіки і коротко може бути сформульована так: що, як і для кого робити.

Жодне з трьох основних економічних питань не можна вирішити окремо від інших. Рішенню їх і будуть присвячені наступні теми.

Семінар до теми 1.

Мета заняття: розкрити структуру продуктивних сил суспільства і громадський характер праці людей.

Основні терміни і поняття:

Праця, матеріальне виробництво, суспільство, людський фактор, продуктивні сили, виробничі відносини, базис виробництва, суспільно-економічні формації, первісно-общинна формація, рабовласницька

формація, феодальна формація, капіталістична формація, соціалістична формація, зміна формацій.

Питання для обговорення

1. У чому полягає суспільний характер праці людей?
2. Яка структура продуктивних сил суспільства?
3. Що таке суспільно-економічна формація?
4. У чому причина зміни суспільно-економічних формацій?

Тестове завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. Економічна теорія вивчає:

- а) Гроші, банківську систему, фінансовий капітал;
- б) Виробництво і обмін товарами;
- в) Ціни, зайнятість, доходи.
- г) Як суспільство використовує обмежені ресурси для виробництва різних товарів і послуг з метою задоволення потреб його членів;
- д) Матеріальні і духовні потреби.

2. Рішення проблеми «що робити» в ринковій економіці залежить від:

- а) рівня спеціалізації виробників і їх кооперації один з одним;
- б) розмірів державного фінансування галузей народного господарства;
- в) розвитку конкурентних ринків;
- г) від динаміки і обсягу споживчого попиту.

3. Для сучасних умов господарювання характерна:

- а) соціальна ринкова економіка, яка забезпечує соціальну захищеність трудящих і гарантії нормальних умов життя для кожної людини;
- б) ринкова економіка без соціальних регуляторів і гарантій;
- в) «дика» ринкова економіка з розгулом анархії і криміналітету;
- г) складний механізм координації економіки, діючий через систему цін і ринків.

4. Вкажіть для якої економічної системи характерні такі економічні процеси:

- а) За розпорядженням глави держави аж до подальших вказівок припиняються всі види банківських операцій;
- б) У країні А періодично виникав дефіцит споживчих товарів. Зникали з продажу то чоловічі шкарпетки, то рушники, то зубна паста і т.д.

- в) Комітет з ціноутворення встановив верхню межу цін на продукти першої необхідності, щоб допомогти найменш забезпеченим сім'ям вижити в умовах інфляції;
- г) В умовах нестачі кваліфікованих робітників компанія встановила мінімальну оплату праці вдвічі вище, ніж у конкурентів.

Відповіді вкажіть в наступній таблиці:

Традиційна	Ринкова	Командно-адміністративна	Змішана

5. Чого, швидше за все, немає в командній економіці:

- а) Планування від досягнутого;
- б) несправедливий розподіл благ;
- в) призначати чиновниками цін;
- г) Орієнтації виробників в основному на платоспроможний попит;
- д) Всі попередні відповіді невірні.

*6. Яке з нижчеперелічених понять **не** позначає чинника виробництва?*

- а) праця;
- б) земля;
- в) гроші;
- г) капітал.

7. Оскільки потреби людей безмежні, а ресурси для їх задоволення обмежені, суспільство має ефективно використовувати ресурси. Це означає, що суспільство має:

- а) використовувати ресурси таким чином, щоб одержувати від них максимальну віддачу;
- б) зберігати якнайбільше грошей;
- в) фінансувати прибутки і витрати;
- г) обмежувати використання ресурсів.

8. Якщо всі ресурси країни використовуються з максимально можливою ефективністю, то додаткові товари народного споживання

- а) не можуть бути вироблені;
- б) можуть бути вироблені тільки під контролем уряду;

в) можуть бути вироблені тільки за рахунок скорочення виробництва якихось інших товарів.

9. Економісти проводять розмежування між матеріальними благами і послугами. Що з перерахованого нижче належить до послуг?

- а) автомобіль;
- б) сигарети;
- в) пломбування зуба;
- г) підручник.

10. Яка з перерахованих проблем належить до мікроекономіки?

- а) від чого залежить рівень зайнятості і безробіття в суспільстві;
- б) від чого залежить темп економічного зростання країни;
- в) як розподіляються ресурси на підприємстві;
- г) усе вищезгадане.

11. Якою є економічна мета, якщо суспільство намагається мінімізувати витрати і максималізувати віддачу від обмежених виробничих ресурсів?

- а) досягнення повної зайнятості;
- б) підтримання економічного зростання;
- в) економічна безпека;
- г) економічна ефективність.

12. Загальний рівень цін і безробіття в економічній системі вивчається в курсі:

- а) мікроекономіки;
- б) макроекономіки;
- в) менеджменту;
- г) міжнародних фінансів.

13. Економічна теорія:

- а) займається виключно прогностичними характеристиками розвитку економічних систем;
- б) містить положення, які завжди приймаються всіма економістами;
- в) не є наукою;
- г) не в змозі передбачати майбутнє, але може пояснити наслідки певних явищ у розвитку економіки.

ТЕМА 2. ЗАГАЛЬНІ ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ ЛЮДЕЙ. НАТУРАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

План

1. Умови існування людського суспільства. Натуральне господарство.
2. Товарне виробництво і його основні риси.
3. Еволюція товарного виробництва: просте і капіталістичне товарне виробництво.

Умови існування людського суспільства.

Натуральне господарство

Розвиток людського суспільства з усією очевидністю свідчить: перше, життя людей здійснюється завжди в певних економічних формах, і по - друге, деякі загальні форми економічного життя зберігаються протягом тривалих відрізків історії.

Сутність цих форм у розвитку суспільства полягає в тому, що з їх допомогою формується структура суспільних потреб, відбувається розподіл ресурсів; вони сприяють залученню членів суспільства до суспільної праці. В рамках економічних форм відбувається суспільне відтворення і йде процес задоволення суспільних і особистих потреб. Еволюція економічних відносин проходить під впливом таких процесів, як розвиток форм власності, поділ праці, його спеціалізація і кооперування.

Історично першою економічною формою функціонування продуктивних сил було натуральне господарство - тип виробництва, в якому процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на задоволення власних потреб виробника.

Серед рис, які розкривають економічну природу натурального господарства, в першу чергу слід відзначити слабо виражене поділ праці. Це проявляється в обмеженості галузей господарства, видів виробничої діяльності, спеціалізації виробників.

У подібному господарстві, економічні відносини між людьми виступають в якості таких, якими вони є в реальному житті, чи не затушовувавши будь-якими іншими, наприклад, речовими формами. Така друга характерна риса, яка розкриває економічну суть натурального господарства.

І, нарешті, натуральне господарство характеризується також слабо вираженим суспільним характером виробництва. Тобто, в натуральному господарстві суспільний характер праці, завдяки його замкненості,

проявляється невиразно. Створюється хибне враження, ніби праця індивідуального, окремого виробника виступає лише як його приватна справа.

Таким чином можна зробити висновок: при натуральному господарстві продукт не набуває товарну форму (тобто не стає об'єктом купівлі-продажу), а утворює фонд життєвих засобів для самого виробника.

Завершуючи характеристику натуральної форми господарювання, слід зазначити, що вона адекватна лише тому рівню розвитку продуктивних сил і тільки тим економічним відносинам, які визначають вкрай обмежену мету виробництва, підпорядковують її задоволенню потреб, незначних за обсягом і одноманітних за асортиментом.

Натуральне виробництво тисячоліттями існувало в первісній общині як єдина форма господарювання. Однак на певному етапі розвитку продуктивних сил виникає нова форма господарства - товарне виробництво, яке зароджується як протилежність натурального господарства, бо являє собою певну організацію суспільного виробництва, при якій економічні відносини між людьми виявляються через ринок, через купівлю - продаж продуктів їхньої праці. В результаті таких відносин продукт праці стає товаром.

Товарне виробництво і його основні риси

Найважливішим вихідним умовою виникнення товарного виробництва є суспільний поділ праці, в результаті якого з'являється об'єктивна необхідність обмінювати продукти, виготовлені в різних галузях виробництва; на цій основі і відбувається процес відділення різних видів праці.

Першим великим суспільним поділом праці був поділ між скотарством і землеробством. Чому, здавалося б простий, майже що технічний акт поділу племен за спеціалізаціями виробництва, привів із до зміни сутності самого виробництва - перетворення продукту праці на товар?

Давайте повернемося в період часу до цього першого великого суспільного поділу праці і подумаємо: а чи був можливий обмін товарами в той період? Ні! Як мінімум з двох причин: у всіх членів племені (іншої спільноти людей) був один і той же продує, так навіщо його міняти на такий же? Крім того, що видобуваються продукти були у вкрай недостатній кількості, потреби задовольнялися далеко не повністю, тому і міняти було нічого.

В результаті першого великого суспільного поділу праці (до речі, як і всіх наступних), значно зросла продуктивність праці, з'явився додатковий продукт - тобто продукт понад необхідного, який і дав

можливість розвитку обмінних процесів, сприяв перетворенню звичайного продукту в товар, а натурального господарства - в товарне виробництво.

Але одного лише суспільного розподілу праці було б недостатньо для того, щоб виробництво став в повному розумінні слова товарним. Адже для того, щоб товарне виробництво стало регулярним, оформилося в певну сферу життєдіяльності суспільства, необхідно, щоб суспільний поділ праці було доповнено правом індивідуального привласнення результатів праці та розпорядження ними.

Історично вперше така умова формується лише при виникненні приватної власності на засоби виробництва після першого великого суспільного поділів праці. Другий великий суспільний поділ праці характеризувався появою ремісництва, на базі якого згодом виникає промисловість. Результатом цього поділу і формування вищезгаданих умов стає обмін товарами як форма економічного зв'язку між виробниками (рис. 1.1).

Суспільний поділ праці породжує матеріальну зв'язок між людьми. Кожен член суспільства спеціалізується на виробництві певного продукту, виробляє його для інших членів суспільства, але, в свою чергу, він вимагає для задоволення власних потреб продукти їхньої праці. Приватна власність на засоби виробництва, роз'єднує людей, робить їх відокремленими товаровиробниками.

При цих умовах єдиною формою економічного зв'язку між розрізненими приватними товаровиробниками може стати лише ринок.

Таким чином, під товарним виробництвом розуміють ту фазу економічного розвитку, при якій продукти виготовляються не тільки і не стільки для задоволення потреб виробників, як з метою обміну.

Товарне виробництво і такий його найважливіший елемент як ринок - існували не завжди. Вони виникають лише на певному етапі розвитку людського суспільства і самі по собі не породжують капіталістичних відносин, - для цього необхідні певні додаткові умови.

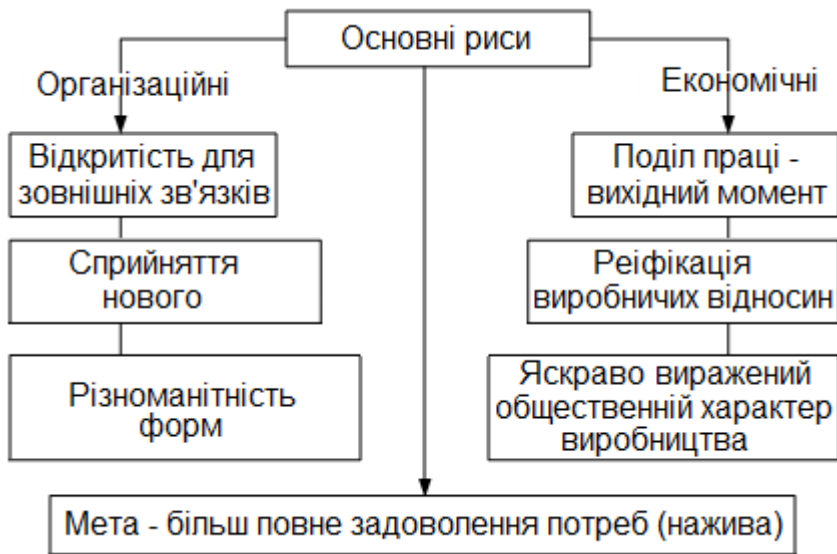


Рис. 1.1. Схема організації товарного виробництва

Еволюція товарного виробництва: просте і капіталістичне товарне виробництво

Розрізняють два типи товарного виробництва - просте і капіталістичне.

Просте товарне виробництво є характерним для перших етапів розвитку товарного виробництва, коли продукти виготовлялися для обміну самостійними дрібними товаровиробниками - ремісниками і селянами, а також членами їх сімей. Основними рисами цього способу є: дрібна приватна власність на засоби виробництва, особиста праця і обмежена мета виробництва, зумовлена його примітивним характером.

Однак, з часом, в ході розвитку продуктивних сил, з'являється можливість виготовляти все більшу масу додаткового продукту, а товарне виробництво поступово починає набувати підприємницький характер. В результаті змінюється мета виробництва. Якщо раніше такою метою було забезпечення умов існування товаровиробника і його сім'ї, то тепер нею стала нажива, збагачення. Таким чином, просте товарне виробництво з часом трансформується в капіталістичне, характерними рисами якого є: приватна власність на засоби виробництва, найману працю і специфічна мета - отримання прибутку.

Між простим і капіталістичним товарним виробництвом є істотні відмінності.

По-перше, простому товарному виробництву властиво безпосереднє з'єднання виробника із засобами виробництва, тоді як капіталістичне виробництво породжує відокремлення виробників від засобів виробництва, незмінно перетворюючи їх в найманих працівників.

По-друге, просте товарне виробництво засноване на особистій праці, а капіталістичне - на найманій.

По-третє, метою простого товарного виробництва є забезпечення джерелами існування товаровиробника і його сім'ї, метою ж капіталістичного виробництва - нажива.

Але, незважаючи на ці відмінності, просте товарне виробництво і капіталістичне однотипні, так як вони мають одну і ту ж економічну основу - приватну власність на засоби виробництва. Тому просте товарне виробництво, розвиваючись в умовах приватної власності, неминуче призводить до виникнення капіталістичного виробництва, воно є його вихідним пунктом.

В силу яких же факторів відбувається перетворення однієї суспільної форми в іншу (тобто простого товарного виробництва в капіталістичне)?

Аналіз розвитку товарного виробництва, заснованого на приватній власності, показує, що в якості головної рушійної сили такого перетворення виступає його основне протиріччя - Між приватною і суспільною працею.

Що це за протиріччя?

Справа в тому, що (як ми вже з'ясували вище) будь-яке виробництво має суспільний характер. Але в різних умовах він проявляється по-різному. В умовах приватної власності та панування товарних відносин громадський характер проявляється опосередковано, через ринок.

Працюючи в своєму приватному господарстві, кожен товаровиробник вважає, що це є його приватна, особиста справа, проте в умовах товарного виробництва, він виготовляє продукт не для себе, а, на продаж. Тобто, цей продукт повинен задовольнити чийсь потреби. І наскільки ці потреби (чужі) будуть задовольнятися, товаровиробник дізнається лише тоді, коли винесе свій товар на ринок і відчує попит на нього. Саме попит і буде тим суспільним визнанням витрат праці товаровиробника на виготовлення даного продукту, визнанням приватних, індивідуальних витрат товаровиробника.

Виникнення капіталістичного товарного виробництва привело до поділу приватної власності на два види:

а) трудову (дрібнотоварне) приватну власність - власність самих працівників, засновану на особистому їх праці;

б) нетрудову (велику) капіталістичну власність, засновану на найманій праці. Ця власність належить власникам капіталу.

Власність дрібних товаровиробників представлена в основному ремісничими і напівкустарними промисловими підприємствами, сімейними фірмами в сфері послуг, сільському господарстві і т. Д. Загальною тенденцією в розвитку цього типу приватної власності на сучасному етапі в країнах Заходу є постійне ослаблення позицій цього виду власності.

В умовах великого і технологічно складного виробництва починають діяти дві прямо протилежні тенденції. З одного боку, товарне виробництво неухильно розширюється. Це зумовлено:

- поглибленням поділу праці, подальшою спеціалізацією суспільної праці (окремі виробничі функції, часто-густо, перетворюються в самостійні виробництва);
- збільшенням кількості відокремлених товаровиробників;
- абсолютним зростанням населення, зростанням його потреб, і так далі.

З іншого боку, відбувається обмеження сфери стихійного регулювання економіки ринковим механізмом (конкуренцією, попитом і пропозицією), тому що велика, масштабне виробництво не може ефективно функціонувати без свідомого централізованого координування.

Це давно було помічено в країнах Заходу, і перехід в більш пізній період розвитку суспільства до державно-монополістичного капіталізму був нічим іншим, як переходом від стихійного ринкового регулювання економіки до спроб її державного регулювання. Широке поширення набула договірна система, при якій виробництво ведеться в розрахунку на заздалегідь відомий ринок, на конкретного споживача.

Отже, стихія і тут обмежена. Значна частина товарів становить внутрішньофірмовий оборот, який передбачає їх планове, а не стихійне розподіл.

Хоча товарне виробництво в сучасній світовій економіці, як і раніше, є панівною формою суспільного виробництва, механізм його впливу на суспільний прогрес істотно змінився, про що мова піде в наступних темах. Тому, формуючи ринкову економіку в Україні, слід враховувати ці нові тенденції в характері функціонування сучасного товарного виробництва.

Таким чином, можна зробити деякі висновки щодо форм власності та їх розвитку на сучасному етапі:

1. Просте товарне виробництво, засноване на приватній власності на засоби виробництва, неодмінно трансформується в капіталістичне тому, що вони однорідні за своєю економічною основою.

2. Капіталістична товарне виробництво, виникнувши на базі приватної власності, призвело до її диференціації на трудову і нетрудову. Це, в свою чергу, стало основою поляризації суспільства на різні майнові групи та загострення соціальних конфліктів.

3. Прийшовши на зміну натуральному виробництву як більш прогресивна форма ведення господарства, товарна економіка з часом теж зазнає змін. На певному етапі розвитку суспільного виробництва (в міру його укрупнення і ускладнення) формуються об'єктивні умови, які передбачають необхідність доповнення стихійного ринкового механізму регулювання економіки свідомим централізованим.

Семінар до теми 2

Мета заняття: розкрити поняття товарного виробництва і дослідити етапи його еволюції.

Основні терміни і поняття: натуральне господарство, поділ праці, суспільний характер виробництва, товарне виробництво, форма економічного зв'язку між виробниками, матеріальна зв'язок, спеціалізація, приватна власність на засоби виробництва, ринок, типи товарного виробництва, особиста праця, мета виробництва, товаровиробник, громадський працю.

Питання для обговорення

1. Умови існування людського суспільства.
2. Особливості натурального господарства.
3. Основні риси товарного виробництва.
4. Етапи еволюції товарного виробництва: просте і капіталістичне товарне виробництво.

Тестове завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. Власність, як економічна категорія - це:

- а) приналежність об'єкта суб'єкту, право користування об'єктом;
- б) право володіння, розпорядження, користування в сукупності;
- в) сукупність економічних відносин, пов'язаних з присвоєнням умов виробництва і його результатів;
- г) нічого з перерахованого.

2. Товарне господарство - це:

- а) господарство з великим об'ємом вироблених товарів:

- б) виробництво товарів і послуг для продажу;
- в) виготовлення якісних продуктів для внутрішніх потреб виробника;
- г) господарство, в якому застосовуються сучасні машини і обладнання;
- д) усі попередні відповіді вірні.

3. Натуральне господарство - це

- а) тип господарства, в якому процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на задоволення власних потреб виробника;
- б) тип господарства, який має слабо виражену поділ праці;
- в) тип господарства, що характеризується слабо вираженим суспільним характером виробництва;
- г) тип господарства, що характеризується громадським поділом праці;
- д) вірно все перераховане вище;
- е) вірно а), б), в).

4. Що робить товари порівнянними:

- а) корисність речей;
- б) гроші;
- в) попит і пропозиція;
- г) матеріалізована в товарі праця?

5. Товар - це:

- а) корисна річ, благо;
- б) продукт людської праці;
- в) продукт праці, призначений для обміну;
- г) рідкісне благо?

6. Існують наступні типи товарного виробництва:

- а) Просте товарне виробництво;
- б) Капіталістична товарне виробництво;
- г) вірні всі відповіді;
- д) вірні відповіді а) і б);
- е) вірні відповіді а) і в).

7. Назвіть умови виникнення (існування) товарного виробництва:

- а) розвиток продуктивних сил;
- б) економічна відособленість виробників;

- в) технологічна відособленість виробників;
- г) суспільний поділ праці.

8. *У чому знаходить свій вияв економічна відособленість виробників?*

- а) у технологічній відокремленості одного виду виробництва від іншого;
- б) у концентрації виробництва на певній території;
- в) у самостійному веденні господарства, забезпеченні умов самоокупності і майнової відповідальності у формуванні і використанні ресурсів, привласненні створеного продукту;
- г) у створенні самостійного апарату управління виробництвом.

9. *Яка ознака є головною рисою, що відрізняє товарне виробництво від натурального господарства?*

- а) відмінність виробленого продукту (спеціалізація);
- б) наявність економічних зв'язків між виробниками;
- в) наявність суспільного поділу праці;
- г) виробництво продуктів для продажу на основі спеціалізації виробників та їх економічної відособленості;
- д) вільний вибір виробником напряму діяльності.

10. *Назвіть із нижче перерахованих ті споживчі блага, які не являються товарами:*

- а) жіночий одяг, виготовлений господинею для себе;
- б) наркотична сировина, затримана на кордоні країни;
- в) земля в сільськогосподарському виробництві України;
- г) енциклопедичний словник, виданий тиражем 100 тисяч екземплярів;
- д) бракована підприємством продукція;
- є) хліб, вироблений середньовічним селянином і переданий як оброк феодалу.

11. *Яке з визначень характеризує працю товаровиробника як абстрактну?*

- а) продуктивна праця, що створює споживчі блага;
- б) праця людини як затрати робочої сили (витрати розумової, нервової, фізичної енергії), що створює вартість товару;
- в) розумова праця людини, що приймає участь у виробництві продукту;
- г) ручна або технічно оснащена праця.

12. Чим визначається величина вартості товару?

- а) вартістю засобів виробництва, які використовуються в процесі виготовлення товару;
- б) затратами живої праці на одиницю продукції;
- в) затратами сировини і робочої сили на одиницю виготовленого продукту;
- г) суспільно необхідними затратами праці на виробництво одиниці продукту.

ТЕМА 3. ОБМІН ТОВАРІВ І ЙОГО ФОРМИ. ПОЯВА ГРОШЕЙ. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

План

- 1. Розвиток форм обміну товарів і поява грошей.
- 2. Функції грошей.
- 3. Закон грошового обігу.

Розвиток форм обміну товарів і поява грошей

А. Сміт називав гроші «колесом обертання», К. Маркс - «про-щим еквівалентом». Щоб осягнути зміст цих висловлювань, повернемося спочатку до історії виникнення грошей, потім розглянемо їх функції та існуючі в даний час види. Охарактеризуємо також і основні проблеми сучасного грошового обороту.

Слід чітко зрозуміти, що вартість товару не можна побачити в самому товарі, визначити за допомогою якогось фізичного або хімічного аналізу: вартість може лише проявитися у вигляді мінової вартості, тобто певної кількісної пропорції, в якій один товар обмінюється на інший. Мінова вартість - єдина можлива форма вираження вартості.

В умовах розвиненої товарної (ринкової) економіки усі товари прирівнюються до грошей. Гроші являють собою загальну форму, в якій виражаються вартості всіх товарів. Але яким чином і на якому етапі розвитку обміну товарів людство «винайшло» таку форму?

Економісти довгий час не могли вирішити проблему походження й сутності грошей: одні стверджували, що гроші - результат угоди, свідомої домовленості між людьми. Інші доводили, що гроші «впроваджуються» державою в якості інструменту для виміру цін товару. Треті представляли, ніби золото і срібло є грошима за своєю природою, незалежно від характеру суспільних відносин. Четверті взагалі не бачили різниці між товарами і грошима.

Однак жодна з цих теорій не давала дійсного наукового пояснення природи грошей як економічної категорії. Насправді ж гроші не є результатом суб'єктивних дій людей або государ-ських органів. Вони виникли в процесі об'єктивного багатовікового розвитку такої форми прояву вартості як мінова вартість.

Як з'явилися гроші

Історично перші акти обміну виступали у вигляді обміну одного товару на інший. Припустимо, що 1 вівця обмінювалася на 1 кам'яну сокиру. Спочатку це був випадковий, епізодичний обмін у первісних людей.

Але вже в цій формі вираження вартості, яка отримала назву простої або випадкової, товари в обміні відіграють різну роль. Один товар виражає свою вартість по відношенню до другого товару і тому знаходиться у відносній формі вартості (вівця). Другий же товар, споживча вартість якого служить засобом вираження вартості першого товару, знаходиться в еквівалентній формі вартості (сокира). Схематично це можна представити так:

$$\text{Товар ІА} = \text{Товар ІБ}$$

(Відносна форма) (еквівалентна форма)

Слід зауважити, що еквівалентна роль товару «Б» не є його якимось природним властивістю. У цьому ми переконуємося, помінявши товари місцями. Тоді товар «А» почне виконувати роль еквівалента. Отже, все вирішує місце, яке займає товар у міновому відношенні. Звідси випливає дуже важливий висновок: товар - еквівалент не є породженням природи, продуктом домовленості між людьми, він не винайдено державною владою.

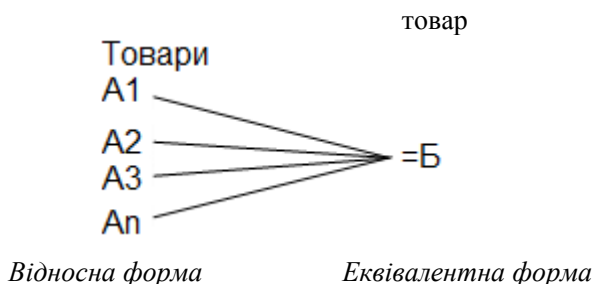
Він став результатом стихійних дій товаровиробників. Обмінюючи продукти своєї праці, вони висловлюють їх вартість єдиною можливим способом - через інші товари, які в силу цього і виступають в еквівалентній формі. Такі висновки повністю можуть бути застосовані не тільки до простої, але і до всіх наступних форм вартості, включаючи і грошову.

У міру подальшого розвитку обміну, на зміну простій формі вартості приходить повна або розгорнута форма вартості. У ній товару, який знаходиться у відносній формі вартості, протистоїть ряд інших товарів - еквівалентів, через які він може висловити свою вартість.

Однак коли в сферу обміну систематично і у великих кількостях стали надходити продукти праці, виникли певні труднощі. Наприклад, власникові товару «А» потрібен товар «Б1», а власникові товару «Б1»

не потрібен товар «А», він хоче придбати товар «Б2». Безпосередній обмін в такому випадку відбутися не може.

Власник товару «А» має здійснити цілий ряд проміжних (абсолютно йому не потрібних) обмінних операцій: поміняти його спочатку на товар «Б2», а потім «Б2» - на інший товар. Безумовно, це значно ускладнювало процес обміну. В результаті зростання масштабів обміну, стихійно виникає один товар, в якому починають вимірювати свою вартість всі інші товари. Повна або розгорнута форма вартості поступається місцем загальної (еквівалентної) формі вартості:



Товар, за яким закріплюється властивість безпосередньо обмінюватися на будь-який інший товар, отримав назву загального еквівалента. У різних народів і на різних етапах історії в ролі загального еквівалента виступали різні продукти (худоба, хутра, шкіра, слонова кістка, зброя), а з розвитком рабовладення - раби.

Практично такий товар стає грошима, правда, ще в досить недорозвиненому вигляді. Однак і ця форма вираження вартості не вирішувала всіх протиріч обміну.

По-перше, товар-еквівалент, придбавши подвійну споживчу вартість (одна - задоволення потреб в обміні, друга - задоволення потреб людей в споживанні), з одного боку, як загальний еквівалент повинен постійно перебувати в обміні, а з іншого, як звичайна споживча вартість - вилучатися з обміну і переходити в споживання.

Наприклад, якщо вівця виступала в ролі товару - еквівалента, вона повинна була постійно перебувати в обміні, обслуговуючи акти купівлі-продажу. Але в реальному житті вівця вирощується для того, щоб отримувати від неї молоко, шерсть і м'ясо. На цій посаді вона не може тривалий час перебувати в обміні: необхідність задоволення потреби власника саме в цих предметах, вимагають вилучення її з обігу.

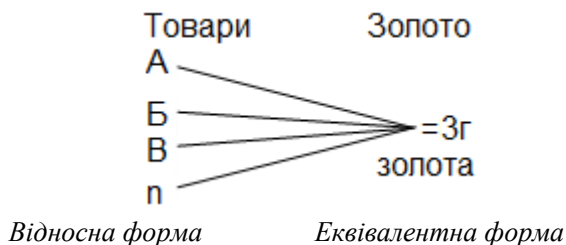
По-друге, в силу попереднього протиріччя, а також з інших причин, товар-еквівалент часто змінювався. Це викликало серйозні труднощі в обміні.

По-третє, недоліком загальної форми вартості було і те, що товар, який виступав в якості загального еквівалент-стрічка, виконував цю роль на відносно невеликій території. Так, наприклад, у першій третині 19 ст. за свідченнями дослідників Африки кожна область Абіссинії (нинішньої Ефіопії) мала свій загальний еквівалент, в число яких входили намисто, пляшки, тютюн, чорний перець, швейні голки, тканини, шматки кам'яної солі.

У зв'язку з цим поступово майже всюди, де людство прийшло в своєму розвитку до використання в обміні товару - еквівалента, ця роль почала закріплюватися за металом - бронзою, залізом, а потім, - сріблом і золотом. Так з'являється грошова форма вираження вартості.

З цього прикладу ми бачимо, що грошова форма вартості відрізняється від загальної лише тим, що роль загального еквівалента в ній міцно закріплюється за одним товаром - золотом, яке і стає справжніми грошима. Причому, золото, як показує попередній аналіз, не є грошима за своєю природою. Воно стає ними лише в результаті тривалого історичного процесу розвитку товарного виробництва, обміну і форм вартості, протягом якого людство випробувало в цьому якост-стве різні товари і зупинилося на золоті.

Чому? Тому, що як благородний метал, воно досить тверде, тугоплавкое, кислотостійке. Тобто, кажучи про першій властивості золота, слід зазначити його збереження - воно може необмежено довго зберігатися (на відміну від усіх інших товарів - хутра, тварин зерна і т.д.) Вона має такий загальний вигляд:



Золото за своїм складом є однорідним; саме ця властивість робить його дуже зручним у використанні. Що стосується інших товарів - загальних еквівалентів, які використовуються в попередніх історичних періодах, то ми бачимо, що, наприклад, вівці можуть відрізнятися як за кількістю молока і вовни, так і за якістю цих продуктів; зерно різних

сортів і вирощене в різних регіонах - відрізняється за смаковими якостями, дає різну врожайність і т.п. А однорідність золота виключає ці труднощі у визначенні кількісних співвідношень при обміні.

Далі, золото зручно ділити на частини. Це властивість називається делимостью: з золота та інших дорогоцінних металів зручно виготовляти монети різних номіналів. Важко собі уявити, як надійде продавець на ринку, якщо йому потрібно обміняти шкурку соболя, скажімо, на кілька інших предметів: м'ясо, сокиру, табуретку і т.д. Або, наприклад, продавець корови, яку слід продати, і купити відповідно цілий набір інших товарів. Можна, звичайно розрізати шкірку цінного хутра на частини, або разрубати на шматки м'яса корову, але мінова вартість їх при цьому знизиться у декілька разів.

Нарешті, золото - досить трудомісткий метал і тому має високу вартість: в невеликій кількості золота міститься досить висока вартість. Тут доречно навести два ілюстративних прикладу.

Російська імператриця Катерина Друга винагородила великого російського вченого Михайла Ломоносова за заслуги перед вітчизною трьома возами, навантаженими монетами зі звичайного металу. Чому зі звичайного, а не срібними або золотими монетами - ми не знаємо і ніколи не дізнаємося, але факт є факт. Уявляєте, як це комічно виглядало, коли старець-вчений відсипав вранці в торбу кілограм - інший монет і вирушав за покупками!

А ось кардинал Франції Рішельє (як ми могли побачити у фільмі «Три мушкетери» і пророкувати в однойменному романі) вручив міледі невеликий мішечок з коштовностями, за які вона купувала екіпажі з кіньми, наймала кілерів, і робила інші вельми серйозні придбання. Таким чином можна сміливо припустити, що вартість вмісту мішечка «від Рішельє» у багато разів перевищувала вміст трьох возів, які дісталися Ломоносову.

Отже, підбиваючи підсумки, можна зробити висновок: гроші виникли не як плід свідомої домовленості людей про введення грошового обороту і не в результаті впровадження їх державою, а як товар, який виконував роль загального еквівалента. Тобто, гроші - це особливий товар, який стихійно виділився з усіх інших товарів для виконання функції загального еквівалента. А виконувати цю роль гроші могли саме тому, що вони самі були втіленням людської праці.

Гроші існували дуже давно, але далеко не завжди. При натуральному господарстві, коли кожна сім'я забезпечувала себе всім необхідним, потреби в грошах просто не було. Гроші не потрібні були і при найпростіших, або натуральних, формах обміну, коли один продукт без-

посередньо обмінюється на інший. Такі угоди здійснюються і сьогодні, і мають назву бартерних.

Потреба в грошах з'явилася лише з ускладненням обміну і зростанням його масштабів. Як бути, скажімо, якщо бажає придбати рибу, може запропонувати в обмін чоботи, які зовсім не потрібні рибалці? Рибак хоче придбати м'ясо, а продавець м'яса не потребує риби і мріє, наприклад, про омлеті. Яким чином поміняти корову на дюжину яєць і в якій формі отримувати «здачі»? Для вирішення всіх цих питань, які не знаходили відповіді в умовах простого бартерного обміну, і були винайдені гроші.

З появою грошей весь товарний світ остаточно розколовся на два полюси: на одному полюсі знаходяться гроші як втілення суспільної праці, на другому - всі інші товари як втілення індивідуальної, приватної праці. В результаті обмін товарів на гроші - це, по суті, визнання суспільством індивідуальних, приватних затрат праці.

Функції грошей

Грошима може бути будь-який товар, який приймається в оплату за товари та послуги на території всієї країни. Звідси найпоширеніше визначення грошей як загального платіжного засобу. Правда, щоб бути таким універсальним платіжним засобом, гроші повинні виконувати цілий ряд важливих економічних функцій.

По-перше, вони є мірою вартості, тобто, тим стандартом, за допомогою якого виражається вартість усіх інших товарів і послуг. Наприклад, можна сказати, що довжина приміщення дорівнює двом його «ширинам» і чотирьом «висотам». Але зазвичай ці співвідношення висловлюють інакше: довжина приміщення дорівнює 12 м, ширина - 6 м, висота - 3 м. Такими ж стандартними «розмірами» в економіці служать гроші. При наявності грошей люди вже не будують довгих ланцюжків: ціна 1 кг м'яса дорівнює ціні 2 кг риби, ціною

1,5 кг масла тощо, а просто висловлюють їх ціну в грошах: 1 кг м'яса коштує 85 грн., 1 кг риби - 72 грн., 1 кг масла - 65 грн.

Інша функція грошей - служити засобом обігу, або, як більш образно висловився А. Сміт, «колесом обертання». При натуральному, або бартерному, обміні кожен бажаючий укласти обмінну угоду повинен знайти обмінника, який не просто потребує певний товар, але і готовий в обмін запропонувати саме те, що потрібно першому продавцю.

В умовах же грошового обігу можна продати товар будь-якому охочому, а потім купити необхідне у іншого продавця. Тобто, процес покупки - продажу буде опосередкований за допомогою грошей, які стають універсальним товаром, здатним обмінюватися на будь-який інший товар.

Важливою функцією грошей є засіб платежу, в якій гроші використовуються заради оплати товарів, робіт і послуг, але з розривом у часі і місці обміну. Наприклад, ми протягом місяця користуємося комунальними послугами, але платимо за них - в наступному періоді. Або навпаки: студент, який навчається за контрактом, оплачує заздалегідь навчальні послуги - за семестр, або рік. Гроші виконують цю функцію і при покупці товарів в кредит: ми отримуємо повноцінний товар, а гроші за нього виплачуємо поступово, в обумовлений угодою термін.

Тому звернемо ще раз увагу на спільність і відмінності між функціями «засоби обігу» і «засоби платежу». При виконанні грошима функції засобу обігу, гроші і товари знаходяться в наявності одночасно: потоку грошей протистойть потік товарів. У функції засобу платежу товари (послуги, роботи) і гроші можуть бути розірвані в просторі і часі.

Далі, гроші повинні служити засобом накопичення, або освіти скарбів. Отримавши гроші в оплату за сьогоднішню продаж, ви можете їх відкласти для покупки в майбутньому. Наприклад, селянин, який продає молоко, відкладає щодня невеликі суми для придбання необхідного йому устаткування в подальшому періоді. Таке накопичення можливо лише в формі грошей, бо зберігати молоко, або інший товар до наступного року неможливо і недоцільно.

Ще однією, не менш важливою функцією грошей, є так звані світові гроші. Цю функцію гроші виконують при міжнародних розрахунках за покупку - продаж товарів, оплату експортних послуг, тощо. Як писав К. Маркс, на міжнародній арені «гроші скидають свої національні мундири і виступають у вигляді злиwkів золота». На сучасному етапі, коли золото і гроші з нього не використовуються у фінансовій практиці, функцію світових грошей виконує світова, або регіональна валюта, яка затверджена міжнародними угодами і стандартами: долар і євро.

Закон грошового обігу

Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли в сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Чим більша сума цін товарів, тим більше грошей необхідно для їхньої реалізації. Тут існує пряма залежність. Другим важливим елементом є швидкість обігу грошей, оскільки гроші весь час повертаються в обіг. І чим швидше кожна грошова одиниця здійснює свій оборот, тим менше потрібно грошей. Тут існує зворотна залежність.

На кількість грошей, які потрібні для сфери обігу, значно впливає функція грошей як засіб платежу. Оскільки продаж товару в кредит означає, що тепер для руху товару гроші непотрібні, це зменшує кількість

грошей в обігу. Водночас кількість грошей збільшується на суму цін товарів, які були продані в кредит і термін платежу за якими вже настав, що потребує додаткових сум для здійснення цих платежів. Крім того, частина платежів взаємопогашається. Врахування усіх цих чинників дає змогу достатньо точно визначити кількість грошей, потрібних для обігу.

Закон грошового обігу полягає у дотриманні в обігу необхідної кількості грошей, це закон кількості грошей в обігу.

Кількість грошей, необхідних для обігу, можна визначити за такою формулою:

$$KG = (CЦ - K + П - ВП) : O \quad , \quad (3.1.)$$

де KG - кількість грошей;

$CЦ$ - сума цін усіх реалізованих за рік товарів;

K - сума цін товарів, проданих в кредит;

$П$ - сума платежів по зобов'язаннях (по кредиту минулого періоду);

$ВП$ - сума платежів, що взаємно погашаються; O - швидкість обігу грошей (середнє число обороту грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений таким чином: *при даній сумі вартості товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за відрахуваннями тих, які взаємно погашаються) і при даній середній кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота).* Якщо, наприклад, вартість золота зменшилася внаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї ж маси товарів, адже ціни останніх зростуть.

В умовах золотомонетного обігу перебувала така кількість повноцінних грошей, яка необхідна. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу, перетворюючись у скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість із скарбу надходила в обіг.

Якщо в сферу обігу випускалася така кількість паперових грошей, яка дорівнювала кількості золотих грошей, необхідної для обігу, то паперові гроші функціонували так само як і золоті і мали таку ж купівельну силу. Але становище змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж потрібно було б золотих. Паперові гроші на відміну від золотих не випадають з обігу, продовжуючи там залишатися. Тому вартість паперових грошей залежить від їх кількості в обігу, про що й говорить кількісна теорія грошей.

Семінар до теми 3

Мета заняття: розкрити поняття обміну товарів, поява грошей і їх функції.

Основні терміни і поняття: вартість, мінова вартість, повна форма вартості, загальний еквівалент, грошова форма вартості, гроші, бартер, світові гроші, грошовий обіг.

Питання для обговорення

1. Як розвиток обміну товарів призводить до появи грошей.
2. Функції грошей
3. Спільність і відмінності між функціями «засоби обігу» і «засоби платежу».
3. Закон грошового обороту.

Тестове завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. В якому випадку пір'я навича можна назвати грошима?

- а) якщо вони - рідкісний товар;
- б) якщо всі вони ідентичні за розміром і формою;
- в) якщо їх приймають в якості оплати за товари і ус-луги;
- г) якщо їх легко ділити на частини і таким чином «давати здачу».

2. Що з нижче перерахованого не є готівкою?

- а) монета в 1 грн .;
- б) купюра в 20грн .;
- в) купюра в 100 грн .;
- г) 50 тис. грн. на поточному рахунку в банку.

3. Купівельна спроможність грошей:

- а) збільшується зі зростанням цін;
- б) може рости і зменшуватися;
- в) завжди залишається постійною.

4. На вартість золота впливає:

- а) зовнішній вигляд золота (злиток, гранули, пісок та ін.);
- б) місце видобутку;
- в) загальна кількість золота в світі.

5. Закон грошового обігу визначає:

- а) швидкість обороту грошей;
- б) величину грошової маси;
- в) купівельну спроможність грошей.

6. Функція грошей це:

- а) розподіл вартості;
- б) засіб обігу;
- в) утворення фінансових фондів.

7. Причиною сучасного бартеру є:

- а) високий рівень інфляції;
- б) відсутність необхідного золотого запасу в країні;
- в) падіння цін на товари і послуги.

8. Гроші є:

- а) засобом вимірювання вартості;
- б) засобом накопичення;
- в) всім перерахованим вище.

9. Закон грошового обігу визначає:

- а) рівень інфляції;
- б) швидкість обороту грошей;
- в) величину грошової маси.

10. Яке з наступних тверджень вірно?

- а) гроші - це кристалізація мінової вартості;
- б) гроші - це продукт угоди людей;
- в) гроші - це все вищеназване.

11. Функцією грошей є:

- а) уповільнення інфляції;
- б) розподіл вартості;
- в) засіб обігу.

РОЗДІЛ 2.

МІКРОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ТЕМА 4. ПОПИТ. ПРОПОЗИЦІЯ. ЦІНА РІВНОВАГИ

План

1. Попит. Величина попиту. Закон попиту.
2. Еластичність попиту
3. Пропозиція. Величина пропозиції. Закон пропозиції
4. Еластичність пропозиції
5. Ціна рівноваги

Попит. Величина попиту. Закон попиту

Щоб зрозуміти, як діє ціновий механізм, необхідно розібратися в тому, як установлюються ціни в процесі купівлі-продажу.

Поведінку покупця і продавця на ринку описують за допомогою двох ключових понять: ПОПИТУ та ПРОПОЗИЦІЇ.

Попит - це бажання купити конкретний товар чи послугу за конкретною ціною у певний період часу, підкріплене здатністю і готовністю оплатити покупку.

Очевидно, що з погляду споживача, чим нижче ціна товару, тим більше бажаючих його придбати.

Представимо співвідношення між ціною і величиною попиту у виді умовної таблиці.

Таблиця 4.1.

<i>Величина попиту</i>	
Ціна	Кількість одиниць товару, що покупці готові придбати
5 коп.	1
4 коп.	10
3 коп.	20
2 коп.	30
1 коп.	40

Дані, подані в таблиці 4.1, можна проілюструвати у вигляді графіка - КРИВОЇ ПОПИТУ. Ця крива наочно показує, яка кількість товарів і послуг може бути куплена за різними цінами. Використовуючи даної таблиці 5.1, можна побудувати графік (див. рис.4.1). У нашому найпростішому числовому прикладі крива попиту, точніше було б сказати - ламана пряма. Крива попиту завжди опускається униз вправо. Графік і

таблиця 4.1 демонструють те, що в економіці називається законом попиту.

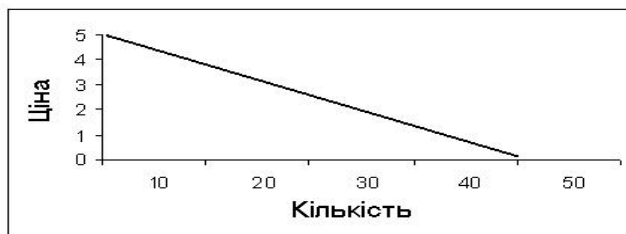


Рис.4.1. Крива попиту

Закон попиту. Відповідно до цього закону, у міру зменшення ціни одиниці товару попит на нього зростає. І, навпаки, у міру збільшення ціни попит падає.

Пояснюється це декількома причинами:

- більше людей куплять товар за низькою ціною, ніж за високою;
- за низькою ціною люди звичайно купують більше товару, чим за високою;
- якщо ціна на даний товар падає, то люди купуватимуть цей відносно дешевший товар замість іншого з подібними споживчими якостями, але дорожчого.

Таким чином, закон попиту можна сформулювати в наступній короткій формі: величина попиту перебуває у зворотній залежності від змін ціни одиниці товару.

Принцип спадної граничної корисності.

Економісти вважають, що корисність кожної наступної одиниці товару менше, ніж попередньої. Це в принципі стосується всіх продуктів, товарів і послуг. Скажемо, мати одне зимове пальто необхідно, друге бажано, без третього і четвертого можна обійтися і купувати їх стане далеко не кожний. Цей ефект і називають в економіці принципом падаючої чи убутної граничної корисності. Слово "гранична" у цьому понятті означає, що мова йде про останню чи кожну додаткову одиницю продукту.

Звичайно, можна знайти і винятки з цього правила. Чим більше книг читаєш, тим більше задоволення одержуєш від читання.

Звичайно, можна знайти і виключення з цього правила. Чим більше книг читаєш, тим більше задоволення отримуєш від читання. Від другого тістечка ласуни отримують ще більше задоволення, ніж від першого. Але при вивченні абстрактних понять від багатьох конкретних

речей доведеться абстрагуватися, що ми в даному випадку і зробимо, пам'ятаючи, що кілька винятків не спростовують загального правила.

Варіантом принципу спадної граничної корисності є інший принцип - порівняльної граничної корисності. Відповідно до цього принципу, споживач, вирішуючи, який із двох різних товарів придбати, порівнює потенційне задоволення, що кожен з них може йому дати, і вибирає той, котрий принесе йому більше задоволення.

Еластичність попиту

Із закону попиту випливає, що кількість куплених товарів буде тим меншою, чим вище ціна. Однак закон попиту не дає відповіді на питання про те, наскільки скоротиться обсяг покупок при зростанні ціни на визначений відсоток і наскільки він збільшиться при зниженні ціни на відповідний відсоток. Тим більше, що для різних продуктів ступінь залежності попиту від ціни істотно відрізняється. Для опису цього явища використовується поняття еластичності попиту за ціною.

Розглянемо такий приклад. У гастрономії ціни на молоко і пепсі-колу збільшилися у два рази. Зрозуміло, що споживачі стануть купувати менше і того, і іншого. Але покупки молока скоротяться, як показує досвід, істотно менше, ніж покупки пепсі-коли. Справа в тому, що молоко належить до предметів першої необхідності й обійтися без нього досить важко. Без пепсі-коли ж прожити можна.

При зниженні у два рази цін на молоко і пепсі-колу більше стануть купувати і того й іншого, але покупки молока збільшаться менше, ніж пепсі-коли. Пояснюється це тим, що навіть при високій ціні попит на молоко був близький до насичення потреби, тому зниження його ціни не викликало різкого збільшення обсягу продажів. Отже, попит на молоко менш чутливий до змін ціни, ніж попит на пепсі-колу. Використовуючи економічний термін, можна сказати, що попит на молоко менш еластичний за ціною, ніж попит на пепсі-колу.

Таким чином, констатуємо: еластичність попиту за ціною - це відношення величини зміни обсягу покупок до величини зміни ціни.

Коефіцієнт еластичності попиту.

Математично еластичність попиту вимірюють за допомогою показника, іменованого коефіцієнтом еластичності (K_e). Обчислюється він за допомогою такої простої формули:

$$K_e = \frac{\text{відсоток зміни величини попиту}}{\text{відсоток зміни ціни одиниці товару}}$$

Відсоток зміни ціни, у свою чергу, розраховується шляхом розподілу зміни ціни на початкову ціну, а відсоток зміни попиту - шляхом розподілу величини зміни попиту на вихідний попит. Тому формулу коефіцієнта еластичності можна подати в такому розширеному вигляді:

$$K_e = \frac{\text{зміна величини попиту}}{\text{початковий попит}} : \frac{\text{зміна ціни}}{\text{початкова ціна}}$$

Попит на товар вважається еластичним, якщо коефіцієнт його еластичності більше одиниці, тобто процентна зміна ціни приводить до більшої процентної зміни попиту на нього. Наприклад, якщо зниження ціни на 2% приводить до збільшення попиту на 4%, то попит відрізняється високою еластичністю - коефіцієнт еластичності дорівнює 2 (4% : 2%). Попит вважається нееластичним, якщо коефіцієнт його еластичності менше одиниці. Це значить, що процентна зміна ціни приводить до відносно меншої процентної зміни попиту. Наприклад, коли зменшення ціни на 3% дає зростання попиту на 1%, коефіцієнт еластичності складе 1/3 (1% : 3%), тобто буде менше одиниці. Межу між еластичністю і нееластичністю попиту утворює так звана одинична еластичність. Цей показник має місце, коли відсоткова зміна ціни товару призводить до точно такого ж відсотковий зміні попиту на нього.

Фактори, що визначають еластичність попиту

1. Нееластичністю попиту звичайно відрізняються предмети першої необхідності. Споживач часом змушений купувати їх навіть усупереч нерозумно високим цінам. Тому при зниженні цін швидко настає "поріг насичення" ними. Навпаки, предмети розкошу відрізняються високою еластичністю. При високих цінах вони доступні лише обмеженій групі людей з високим рівнем доходів, але мати їх звичайно хочуть багато. Тому при зниженні цін на них споживач із середнім статком прагне скусити розкоші до межі своїх можливостей.

2. Низькою еластичністю попиту відрізняються товари, для яких важко чи неможливо знайти замітник, як, наприклад, молоко, сіль, хліб і т.д. Навпаки, високою еластичністю характеризуються ті, для яких замітник знайти легко. Скажімо, аматори пепсі-коли цілком можуть переключитися на квас чи який-небудь інший напій.

3. Попит звичайно нееластичний на дешеві товари й еластичний на дорогі.

4. Як правило, нееластичний попит на товари поточного споживання й еластичний на предмети тривалого користування. Якщо людина їде

на машині й кінчається бензин, то "відкласти" покупку пального до наступного дня чи хоча б до наступної бензоколонки в розрахунку на те, що бензин там вдасться купити зі знижкою, у нього просто немає можливості. Навпроти, придбання дорогих товарів - меблів, автомобіля чи відеомагнітофона, як правило, поки ціни високі, можна відкласти до кращих часів.

Дотепер ми розглядали залежність величини попиту від ціни товару. Але можливе і загальне збільшення чи зменшення попиту на товар, навіть якщо ціни не міняються. Така залежність виражається зсувом кривої попиту і називається зміною в попиті.

Причини, що впливають на зміну в попиті

1. Зміна ціни товару-замінника ("субституту"). Скажемо, апельсини і мандарини можна вважати до певної межі взаємозамінними. Якщо ціна мандаринів упаде, то їх стануть купувати замість апельсинів, і попит на останні теж повинен упасти. Крива попиту на апельсини зміститься вліво. Якщо ціна мандаринів, навпаки, зросте, то апельсини стануть купувати замість мандаринів. Попит на апельсини зросте, і крива попиту на них зміститься вправо.

2. Зміна цін так званих супутніх, чи комплементарних, товарів і їх наявність. Подорожчання фотоплівки може стримувати обсяг покупок фотоапаратів, дефіцит електролампочок - придбання освітлювальних приладів і т.п.

3. Зміна рівня доходів. Загальне зростання доходів населення народжує додатковий попит, зниження доходів - скорочення попиту.

4. Зміна смаків, звичок і мода також диктують зрушення в попиті на окремі товари.

5. "Ефект чекання". Коли люди побоюються прийдешньої кризи, росту цін і дефіциту, вони схильні пред'являти надлишковий попит у сьогоденні, для того щоб створити запаси на майбутнє. Навпаки, надії на те, що "завтра буде краще, ніж учора", стимулюють відкладений попит.

Дотепер ми говорили про взаємодію цін і інших факторів на попит. Але будь-який акт купівлі є одночасно й актом продажу. Він передбачає наявність двох сторін - покупця і продавця. Зупинимось тепер на тому, як економічна теорія пояснює поведінку продавця. Воно характеризується через поняття пропозиції.

Пропозиція. Величина пропозиції. Закон пропозиції

Пропозиція – це кількість одиниць товару, що продавець чи виробник готовий поставити за різними цінами в заданий час.

Любий продавець керується своїми корисливими розуміннями. За найвищою ціною він згодний продати весь наявний товар, за найнижчою ціною – найчастіше одну останню одиницю товару, що залишилася.

Представимо ці дані у вигляді умовної таблиці.

Таблиця 4.2.

Величина пропозиції

Ціна	Кількість одиниць товару, що продавець готовий поставити
5 коп.	40
4 коп.	30
3 коп.	20
2 коп.	10
1 коп.	1

Чим вище ціна, тим більше одиниць товару продавець згодний продати, тобто тим більше їх пропозиція.

Така залежність між цінами й обсягом пропозиції економічною мовою називається законом пропозиції.

Крива пропозиції

Дані таблиці пропозиції, як і таблиці попиту, можна подати у вигляді графіка. Відкладаючи по осі ординат ціну одиниці товару, а по осі абсцис - кількість товарів до продажу, будемо графік кривої пропозиції (див. графік 2.2.) На відміну від кривої попиту крива пропозиції піднімається зліва на права. Вона наочно демонструє закон пропозиції: чим вище ціна одиниці товару, тим більше його закон пропозиції: чим вище ціна одиниці товару, тим більше його пропозиція.

Крива пропозиції

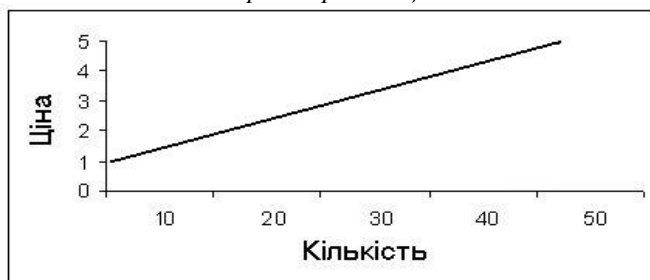


Рис.4.2. Крива пропозиції

Закон пропозиції формулюється так: *кількість пропонованих товарів перебуває в прямій залежності від ціни одиниці товару. Пропозиція зростає зі збільшенням ціни і падає при зниженні ціни.*

Така залежність між ціною і пропозицією обумовлюється двома основними причинами. По-перше, чим вище ціна, тим більше виторг і прибуток продавця, а виходить, і стимул для нього нарощувати виробництво. По-друге, при високій ціні з'являються нові зацікавлені виробники, для яких виробництво при більш низькій ціні було або безприбутковим, або навіть збитковим. Тепер і вони, пропонуючи свої товари, можуть дістати прибуток.

Еластичність пропозиції

Залежність величини пропозиції від зміни ціни різна для різних груп товарів. Пропозиція одних більш чутлива до змін ціни, інших - менш. *Ступінь такої залежності, як і у випадку попиту, називається еластичністю.* Відповідно і вимірюється вона через коефіцієнти еластичності, що представляють собою відношення процентної зміни пропозиції до процентної зміни ціни.

$$K_e = \frac{\text{процентна зміна пропозиції}}{\text{процентна зміна ціни}}$$

Якщо коефіцієнт еластичності більше одиниці, тобто процентна зміна ціни спричиняє більшу процентну зміну пропозиції, останнє вважається еластичною. Якщо коефіцієнт еластичності менше одиниці, тобто зміна ціни одиниці товару супроводжується меншою процентною зміною його пропозиції, то пропозиція вважається нееластичною.

Сільськогосподарські товари звичайно відрізняються меншою еластичністю пропозиції, чим промислові. При зростанні цін, скажімо, на годинники їх виготовлювач може швидко збільшити виробництво, закупивши більш продуктивне обладнання, чи ввівши понаднормові роботи. Фермер же навіть при зростанні цін на його продукцію позбавлений можливості домогтися "понаднормового вироблення" від свого поля. Йому потрібно для цього багато більше часу.

Іншим типовим продуктом із низькою еластичністю пропозиції є природні ресурси. Щоб збільшити видобуток корисних копалин, потрібні, як правило, величезні витрати на розвідку надр, закупівлю дорогого обладнання та ін. І все одно, незважаючи ні на які тимчасові зміни, сукупна кількість цих корисних копалин залишатиметься обмеженим.

Зміни в пропозиції

Збільшення в пропозиції означає, що продавці готові поставити більше товарів по кожній з даних цін, скорочення в пропозиції - що продавці поставляють менше товарів по кожній з даних цін.

Зміни в пропозиції обумовлюють наступні основні фактори.

1. Зміни у витратах на виробництво. Якщо виробництво товару обходиться виготовлювачу дешевше, ніж раніше, він, витрачаючи ті ж кошти, може тепер зробити більше й у такий спосіб збільшити пропозицію. Якщо, навпаки, витрати на виробництво ростуть, то пропозиція скорочується.

2. Поява нових можливостей одержання прибутку. Більшість виробників у стані виготовляти кілька різних товарів. Якщо ціна товару, який вони не робили, але можуть виготовляти, росте, багато з них вважають вигідним перепрофілювати виробництво і почати випуск цього нового товару. Наприклад, зі збільшенням попиту на персональні комп'ютери меблеві фабрики освоюють виробництво спеціальних столів, шаф і тумбочок під комп'ютери.

3. Прогноз зміни цін. Якщо виробник розраховує на зростання цін, він може почати нарощувати виробництво заздалегідь, для того щоб витягти додатковий прибуток у майбутньому. Пропозиція, таким чином, зростає. Навпроти, якщо виробник побоюється зниження цін, він імовірно почне скорочувати виробництво, і пропозиція, відповідно, упаде.

Ціна рівноваги

Таблиці і графіки попиту показують, скільки товарів споживачі готові купити за різними цінами. Таблиці і графіки пропозиції демонструють, скільки товарів продавці згодні поставити за різними цінами. Але взяті окремо вони нічого не говорять про те, за якими цінами будуть укладені реальні угоди.

Для того щоб акт обміну (купівлі-продажу) відбувся, необхідна взаємодія продавця і покупця. Спосіб організації такої безпосередньої взаємодії продавців і покупців називається ринком. Саме в ході такої ринкової взаємодії і формуються ціни, по яких укладаються угоди.

З'єднаємо таблиці 4.1 і 4.2 у нову, що показує одночасно і попит і пропозицію.

Чим вище ціна, тим більше товару продавець готовий продати, але тим менше попит на цей товар. Є тільки одна ціна, при якій попит точно дорівнює пропозиції.

Ця єдина ціна, при якій попит зрівнює пропозицію, називається ціною рівноваги чи ринковою ціною.

Таблиця 4.3.

Попит	Ціна	Пропозиція
1	5 коп.	40
10	4 коп.	30
20	3 коп.	20
30	2 коп.	10
40	1 коп.	1

Представимо дані таблиці 4.3 у вигляді графіків кривих попиту та пропозиції.

На графіку крива попиту С перетинає криву пропозиції П в точці Р. Ця точка перетину кривих попиту і пропозиції, і вона відповідає стану рівноваги.

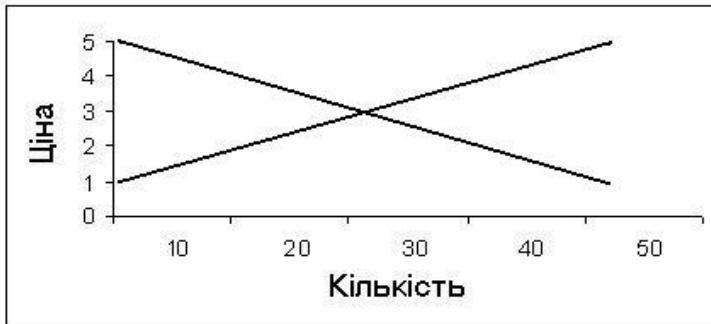


Рис. 4.3. Криві попиту і пропозиції

В умовах ринку кожен виробник вирішує "основне питання економіки" на свій страх і ризик. Проте у суспільстві не запановує анархія. Чому? Уся справа в тому, що в умовах ринку виробник підкоряється впливовій силі - диктату цін. Ціна служить для нього орієнтиром – вона підказує, який вид діяльності принесе максимальний прибуток, а виходить, і які товари і послуги найбільше потрібні людям. Ціна, таким чином, виконує, як говорять економісти, роль регулятора господарської діяльності. Саме ціни, що формуються в процесі купівлі-продажу, дають відповідь на питання, що робити, як і для кого.

Семинар до теми 4

Мета заняття: розкрити зміст основних економічних категорій попиту, пропозиції, ціни. Продемонструвати вплив категорій попиту і пропозиції на формування ціни рівноваги.

Основні терміни і поняття: попит, крива попиту, закон попиту, принцип спадної граничної корисності, еластичність попиту, коефіцієнт еластичності попиту, пропозиція, крива пропозиції, закон пропозиції, еластичність пропозиції, коефіцієнт еластичності пропозиції, ціна рівноваги (ринкова ціна).

Питання для обговорення

1. Величина попиту і його характеристики.
2. Принцип спадної і порівняльної граничної корисності.
3. Поняття еластичності попиту.
4. Величина пропозиції і її характеристики.
5. Поняття еластичності пропозиції.
6. Ціна рівноваги і її зміни.

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді.

1 Якщо попит на товар залишається незмінним, а пропозиція падає, що станеться з ринковою ціною товару?

- а) зросте;
- б) знизиться;
- в) залишиться незмінною;
- г) змінюватиметься пропорційно змінам у пропозиції.

2. Що станеться з ринковою ціною товару, якщо пропозиція його залишиться незмінною, а попит на нього зросте?

- а) зросте;
- б) зменшиться;
- в) не зміниться;
- г) зміниться пропорційно зміні в попиті.

3. Який із наступних чинників може привести до збільшення попиту на цеглу?

- а) подорожчання деревини, що може бути використана як заміник цегли;
- б) зниження рівня прибутків будівельників;
- в) збільшення зарплати будівельних робітників;
- г) зростання цін на цеглу.

4. Збільшення попиту на маргарин може бути викликане

- а) зниженням ціни вершкового масла;
- б) збільшенням ціни вершкового масла;
- в) збільшенням виробництва маргарину;
- г) зниженням ціни олії.

5. Попит на який із наступних товарів має максимальну еластичність за ціною?

- а) поштові марки;
- б) хліб;
- в) персональні комп'ютери;
- г) жувальна гумка.

6. Коли ми розглядаємо таблиці попиту і пропозиції, збільшення в попиті означає, що

- а) ціна падає;
- б) покупці згодні придбати більшу, ніж раніше, кількість товарів за кожною з можливих цін;
- в) попит на товар став більш еластичним;
- г) крива попиту опускається вниз.

7. Якщо існує безліч конкуруючих виробників, збільшення в попиті має призвести до

- а) зниження виробництва;
- б) збереження незмінного рівня виробництва;
- в) зростання виробництва;
- г) розорення неефективно працюючих виробників.

8. Пропозиція якого з наступних товарів найбільш еластична за ціною?

- а) яєць;
- б) пластмасових іграшок;
- в) дорогоцінних металів;
- г) пшениці.

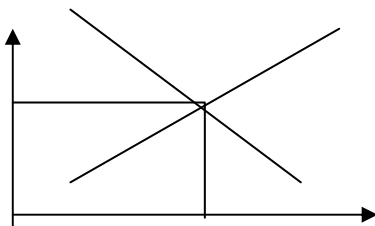
9. На графіку 4.4 А представляє

- а) криву попиту;
- б) криву пропозиції;
- в) стан рівноваги;
- г) ринкові ціни.

10. На графіку 4.4. В представляє

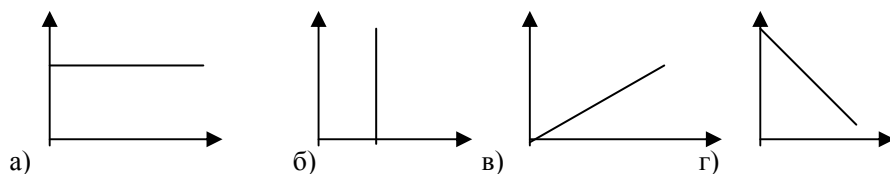
- а) криву попиту;
- б) криву пропозиції;
- в) таблицю пропозиції;
- г) ціни рівноваги.

Графік 4.4.



11. Уявіть, що прийнято закон, який зобов'язує всіх виробників пшениці продавати її за ціною 100 грн. за тонну. Який із графіків 4.5 ілюструє дану ситуацію?

Графік 4.5.



12. Ціна продукту А зростає в міру того, як зменшується кількість проданих товарів. Який із нижче наведених чинників може обумовлювати зріст його ціни?

- а) збільшення в пропозиції;
- б) зменшення в пропозиції;
- в) збільшення в попиті;
- г) зменшення в попиті;

13. Протягом минулого року падала як ціна товару В, так і обсяг його продажів. Який із чинників обумовлював зниження цін і продажів?

- а) збільшення в пропозиції;
- б) збільшення в попиті;
- в) зменшення в продажі;
- г) зменшення в попиті.

14. Який із нижче перелічених чинників міг призвести до зниження цін на товар С?

- а) зниження прибутків його споживачів;
- б) звістка про те, що цим товаром користується відома кіноактриса;
- в) подорожчання товару D, який служить заміником товару С;
- г) звістка про те, що в наступному році ціна товару С зросте вдвічі.

ТЕМА 5. ДОХОД, ВИТРАТИ, ПРИБУТОК

План

1. Доход і прибуток
2. Закон спадної віддачі
3. Види витрат виробництва
4. Стратегія максимізації прибутку.

Доход і прибуток

Дотепер ми розглядали питання про те, як ринок за допомогою цін регулює перше з основних питань економіки - що робити.

Зараз ми поговоримо про те, як робити, за допомогою якої комбінації ресурсів.

Підприємець дивиться на проблему виробництва з погляду цін на вироблену продукцію і фактори виробництва, використовуючи такі поняття, як доход, витрати і прибуток.

Визначимо ці поняття.

Доход (валовий доход, загальний виторг) - це те, що підприємець одержує, продавши свою продукцію. Це визначення можна виразити такою формулою:

$$D = Q \cdot C, \quad \text{де} \quad (5.1.)$$

Q - загальна кількість виробленої і проданої продукції (од. вим.),

C - ціна за одиницю продукції (гр.од./од.вим.)

Витрати - те, що виробник витрачає на придбання виробничих ресурсів.

Прибуток виробника - різниця між доходом і витратами.

$$P = D - Z, \quad \text{де} \quad (5.2.)$$

Z - витрати (витрати) виробника.

Мета виробника - одержати якомога більший прибуток. Найчастіше ціни на вироблену продукцію диктує ринок, і, отже, виробник не може на них вплинути. Тому для того, щоб максимізувати прибуток, він прагне звести до мінімуму витрати. Досягається це шляхом вибору оптимальної комбінації ресурсів.

Закон спадної віддачі

Розглянемо умовну ситуацію. Уявіть собі, що ви вирішили відкрити своє виробництво - швейний цех. Що для цього потрібно зробити? Необхідно орендувати приміщення, купити чи орендувати обладнання, найняти швачок, а також застатися сировиною - тканинами, нитками, гудзиками і т.п. Кошти, що є у вашому розпорядженні, обмежені. Тому, насамперед, варто вирішити, скільки можна витратити на приміщення й обладнання, скільки на придбання сировини і скільки на оплату праці швачок. Іншими словами, яка повинна бути комбінація факторів виробництва на вашому підприємстві.

Припустимо, що спочатку, ви купили 8 одиниць обладнання (швейні і гладильні машини й ін.), і наймаєте на роботу одну швачку, яка при такому технічному оснащенні може зшити 40 платтів у день.

Випуск продукції, що припадає на одиницю виробничого ресурсу, називається середнім продуктом чи середньою продуктивністю.

Потім ви наймаєте на роботу ще одну швачку (надалі ми припускаємо, що всі ресурси, що залучаються у виробництво ідентичні за якістю: кожна швачка має однакову кваліфікацію.) Після наймання другої робітниці ви знайдете, що удвох вони можуть зшити в день 88 платтів. Після наймання третьої швачки ваш цех починає робити 144 плаття в день. Дотепер з найманням кожної додаткової робітниці збільшувався не тільки загальний денний обсяг випуску продукції, але й приріст випуску, що припадає на кожну додатково найняту швачку.

Такий приріст випуску, що припадає на одиницю додаткового ресурсу, називається граничним продуктом чи граничною продуктивністю.

З найманням першої швачки гранична продуктивність складає 40 платтів (виробництво зростає з 0 до 40), з найманням другої робітниці 48 (88 - 40), з найманням третьої 56 (144 - 88).

Паралельно росте і середня продуктивність, тобто обсяг випуску, що припадає на кожну робітницю. При одній зайнятій середня продуктивність дорівнює граничній продуктивності і всьому обсягу випуску, тобто 40 платтям, при двох зайнятих – 44 (88:2); при трьох зайнятих – 48 (144:3).

Таблиця 5.1.

*Пошиття платтів робітницями швейного цеху
(кількість платтів у день)*

Число робітниць	Пошиття платтів у день	Середня продуктивність	Гранична продуктивність
1	40	40	40
2	88	44	48
3	144	48	56
4	192	48	48
5	224	45	32
6	240	40	16
7	224	32	- 16

Після такого стрімкого зростання продуктивності ви напевно зважитесь найняти і четверту швачку. Але, зробивши це, ви знайдете, що колектив з чотирьох робітниць може зшити в день тільки 192 плаття. Граничний продукт, що припадає на четверту швачку, нижче, ніж граничний продукт третьої і складає тільки 48 платтів, а не 56. Правда, оскільки гранична продуктивність четвертої швачки дорівнює середній продуктивності трьох робітниць, середня продуктивність залишиться колишньою 48 платтів (192:4). З найманням п'ятої швачки обсяг денного випуску зросте до 224 платтів, тобто усього на 32. Відповідно, гранична продуктивність п'ятої швачки складе 32 плаття, а середня продуктивність п'ятих - 45. Далі гранична продуктивність почне скорочуватися ще різкіше. Гранична продуктивність шостої швачки упаде до 16, а наймання сьомої взагалі призведе до скорочення обсягу денного випуску на 16 платтів (з 240 до 224), тобто гранична продуктивність сьомої швачки буде величиною негативної і складе -16. Разом із граничною продуктивністю буде знижуватися і середня - до 32 платтів у день.

Пояснюється це тим, що з найманням четвертої робітниці порушується оптимальна комбінація факторів: фактор праці виявляється в надлишку, машин не вистачає для того, щоб кожна з робітниць трудилася в повну силу.

Це явище іменується законом спадної віддачі чи спадної граничної продуктивності.

Його зміст такий: *якщо частина використовуваних у виробництві ресурсів залишається незмінною і до них додається додатково інший ресурс, то обсяг випуску спочатку може рости, але потім неминуче настане момент, коли додаткові ресурси, які включаються у виробництво, будуть давати дедалі меншу віддачу.*

Цей закон можна наочно проілюструвати за допомогою графіка на рис.5.1.

Види витрат виробництва

Витрати виробника на придбання окремих факторів виробництва зі зміною розміру випуску поводяться по-різному. Одні з них ростуть, а інші залишаються незмінними.

Економісти виділяють наступні види витрат виробництва:

Постійні витрати – це такі витрати, величина яких незмінюється залежно від зміни обсягу виробництва. До постійних витрат відносять орендну плату, амортизаційні відрахування, податки на нерухомість, виплати відсотків по кредитах, як правило, заробітну платню вищому управлінському персоналу.

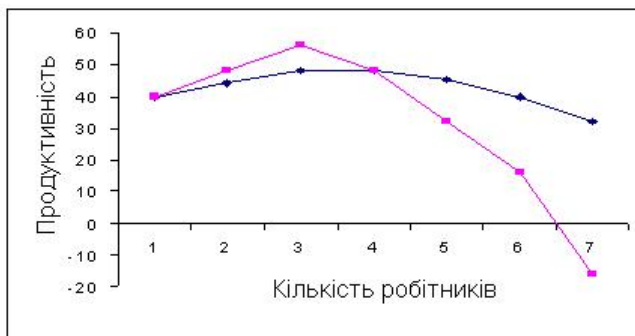


Рис. 5.1. Середня і гранична продуктивність

Навіть коли підприємство взагалі нічого не виробляє, воно зобов'язане вносити ці виплати.

Перемінні витрати - це такі витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу випуску. До них належать витрати на сировину, електроенергію, транспортні послуги, заробітну плату основному персоналу. Зі зростанням випуску зростання перемінних витрат стає нерівномірним. Спочатку вони ростуть повільно, потім темп наростає. Пояснюється це дією того ж закону убутної віддачі. Ріст граничної продуктивності протягом певного проміжку часу означає дедалі менший приріст перемінних витрат для виробництва кожної додаткової одиниці продукції (за умови, що кожна додаткова одиниця ресурсу купується за тією ж ціною). Відповідно і сума перемінних витрат зростає зменшуваним темпом. Але, починаючи з того моменту, коли гранична продуктивність починає падати, для виробництва кожної додаткової одиниці продукції потрібно дедалі більше перемінних витрат, і сума перемінних витрат збільшується наростаючим темпом.

Загальні витрати виробника являють собою суму двох видів витрат – *постійних і перемінних*. Вони дорівнюють сумі постійної і змінної величин. Тому вони змінюються за законом убутної віддачі перемінних витрат.

Розходження між постійними і перемінними витратами має принципове значення для виробника. При виборі оптимальної комбінації перемінні витрати піддаються його контролю, постійні – ні.

Середні витрати - це витрати в розрахунку на одиницю продукції. Середніми можуть бути і загальні, і постійні, і перемінні витрати. Середні витрати змінюються зі зростанням випуску інакше, ніж сумарні. Середні постійні витрати виходять шляхом розподілу суми постійних витрат на кількість зробленої продукції. Оскільки сумарні постійні ви-

трати постійні незалежно від обсягу випуску, їхня величина в розрахунку на одиницю продукції падає зі зростанням виробництва.

Середні перемінні витрати виходять розподілом сумарних перемінних витрат на кількість зробленої продукції. Вони спочатку падають, а потім ростуть згідно з законом убутної віддачі. Середні загальні витрати розраховуються шляхом розподілу сумарних загальних витрат на кількість зробленої продукції чи шляхом додавання середніх постійних і середніх перемінних витрат.

Граничними витратами називаються додаткові витрати, необхідні для виробництва ще однієї одиниці продукції.

У таблиці 5.2 подані види витрат виробника умовного товару. Їх динаміка відображає тенденції поведження витрат різних видів.

Таблиця 5.2.

Види витрат виробника

Кількість товару	Постійні витрати	Перемінні витрати	Загальні витрати	Середні постійні витрати	Середні перемінні витрати	Середні загальні витрати	Граничні витрати
0	300	0	300	-	-	-	-
1	300	75	375	300	75	375	75
2	300	135	435	150	67	217	60
3	300	185	485	100	62	162	50
4	300	228	528	75	57	132	43
5	300	266	566	60	53	113	38
6	300	301	601	50	50	100	35
7	300	336	636	43	48	91	35
8	300	372	672	37	46	83	36
9	300	432	732	33	48	81	60
10	300	525	825	30	52	82	93

Графік 5.2 ілюструє ситуацію, подану в таблиці і дає наочну картину різних видів витрат виробника.

Стратегія максимізації прибутку

Кожен виробник прагне одержати максимально можливий прибуток. Для цього він, з огляду на закон убутної віддачі, повинен визначити не тільки оптимальну комбінацію виробничих ресурсів, але й оптимальний для нього обсяг випуску.

Ми вже говорили про те, що загальний прибуток дорівнює загальному виторгу за винятком загальних витрат.

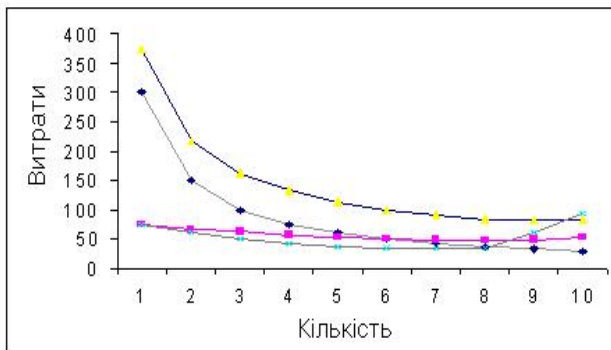


Рис.5.2. Криві витрат

- 1) (зверху вниз) загальні середні витрати
- 2) середні постійні витрати
- 3) середні перемінні витрати
- 4) граничні витрати

Однак обидві ці величини, що визначають прибуток, змінюються зі зростанням випуску, але підкоряються різним закономірностям. Знайти бажаний оптимум допомагає йому аналіз їхніх граничних величин.

Додаткову одиницю продукції треба робити лише в тому випадку, якщо її виробництво приносить прибуток, тобто збільшує доход більше, ніж збільшує витрати. Якщо ж виробництво додаткової одиниці продукції збільшує витрати більше, ніж доход, то робити її не слід. Це положення можна виразити таким чином:

$$Д_{пр} - З_{пр} = П_{пр} > 0, \text{ де} \quad (5.3)$$

$Д_{пр}$ - граничний доход;

$З_{пр}$ - граничні витрати (витрати);

$П_{пр}$ - граничний прибуток.

Звідси випливає, що збільшення випуску вигідно доти, поки граничний прибуток є величиною позитивною, і не вигідно, як тільки граничний прибуток стає величиною негативною. Виходить, максимум загального прибутку виробник одержує в той переломний момент, коли його граничний прибуток дорівнює нулю. Тоді ж відповідно до наведеного співвідношення, граничний доход дорівнює граничним витратам.

$$Д_{пр} = З_{пр} \quad (5.4)$$

У цьому й полягає стратегія максимізації прибутку.

Семінар до теми 5

Мета заняття: розкрити зміст економічних категорій доходу, витрат, прибутку. Показати вплив витрат підприємства на формування цін товару.

Основні терміни і поняття. Валовий дохід (загальна виручка). Витрати. Прибуток виробника. Нормальний прибуток. Бухгалтерський прибуток. Економічний прибуток. Середня продуктивність. Гранична продуктивність. Закон убуючої віддачі. Витрати постійні. Витрати змінні. Витрати загальні. Витрати середні. Витрати граничні.

Питання для обговорення

1. Вибір комбінації чинників виробництва.
2. Види витрат виробництва.
3. Закон спадної граничної продуктивності.
4. Стратегія максимізації прибутку.

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. На підприємстві по зборці комп'ютерів до модернізації було зайнято 20 працівників. Вони збирали в день 200 комп'ютерів. Після модернізації 5 працівників було звільнено. Розмір денного випуску збільшився до 300 комп'ютерів. У результаті модернізації продуктивність

- а) подвоїлася;*
- б) збільшилася на 50%;*
- в) залишилася незмінною;*
- г) знизилася.*

2. Що з нижче перерахованого належить до постійних витрат?

- а) орендна плата;*
- б) плата за електроенергію;*
- в) оплата сировини;*
- г) заробітна плата.*

3. Річні постійні витрати підприємства по виробництву дитячих колясок складають 1 млн. грн. Перемінні витрати в розрахунку на одну коляску дорівнюють 100 грн. Якщо виробництво колясок на підприємстві зростає з 5 до 10 тис. на рік, то загальні витрати виробництва однієї дитячої коляски впадуть з:

- а) 300 до 250 грн.;*

- б) 300 до 200 грн.;
- в) 200 до 100 грн.;
- г) 200 до 150 грн.

4. Відповідно до закону падаючої віддачі продуктивність працівника повинна падати в міру того, як

- а) дедалі більша кількість працівників починає обробляти все більшу ділянку землі;
- б) дедалі більша кількість працівників обробляє таку ж ділянку землі;
- в) така ж кількість працівників обробляє ділянку землі, яка збільшується;
- г) менша кількість працівників обробляє фіксовану ділянку землі.

5. Крива середніх витрат підприємства має U-подібну форму. Якщо обсяг виробництва такий, що середні витрати виробництва зростають, то

- а) граничні витрати падають;
- б) граничні витрати падають і нижчі за середні витрати;
- в) граничні витрати зростають і нижчі за середні витрати;
- г) граничні витрати зростають і вище за середні витрати.

6. Що з наведеного нижче є прикладом негативного ефекту зростання масштабів виробництва?

- а) підприємство розоряється через падіння попиту на його продукцію;
- б) підприємство розростається настільки, що виділяються його нові філії;
- в) підприємство витрачає на додаткове керування, пов'язане зі збільшенням випуску, більше коштів, ніж одержує додаткового прибутку;
- г) підприємство одержує більше замовлень, ніж має спроможність виконати.

7. У міру того, як на підприємстві з постійним числом зайнятих застосовують дедалі більше нових машин, приріст випуску, який припадає на кожну додаткову машину, стає дедалі меншим. Це є прикладом

- а) закону падаючої віддачі;
- б) негативного ефекту зростання масштабу виробництва;
- в) падіння середніх постійних витрат;
- г) жодного з вищезгаданих.

- 8. Якщо середні витрати падають, то граничні витрати*
- а) вище середніх;

- б) нижче середніх;
- в) або зростають, або падають;
- г) залишаються незмінними.

9. Якщо на підприємстві витрати всіх чинників виробництва і випуск продукції збільшуються вдвічі, то підприємство діє в умовах

- а) зростаючої продуктивності;
- б) зростаючої віддачі, зумовленої позитивним ефектом зростання масштабів виробництва;
- в) постійної віддачі;
- г) постійної віддачі, яка припадає на приріст масштабів виробництва.

10. Загальний дохід виробника – це:

- а) сума грошей, яку він отримує від реалізації продукції
- б) добуток обсягу реалізованої продукції на її ціну;
- в) сума прибутку та загальних витрат;
- г) усі відповіді правильні.

11. Граничні витрати – це:

- а) витрати в середньому на одиницю продукції
- б) витрати на весь обсяг продукції
- в) витрати на кожну додаткову одиницю продукції
- г) максимальні витрати

12. Оберіть правильну відповідь «сума постійних і змінних витрат» – це:

- а) загальні витрати
- б) середні витрати
- в) граничні витрати
- г) постійні витрати

ТЕМА 6. ПІДПРИЄМНИЦТВО

План

1. Співвідношення основних форм підприємництва
2. Індивідуальне (одноособове) підприємство
3. Товариство (партнерство)
4. Акціонерне товариство
5. Інші форми підприємництва

Співвідношення основних форм підприємництва

Підприємець — це головна діюча особа ринкової економіки. Саме він, вирішуючи, що, як і для кого робити, організує виробництво товарів і послуг. Його мета — одержання прибутку. Але, керуючись розуміннями особистої вигоди, він бере на себе ризик і відповідальність за виробництво тих товарів і послуг, що потрібні іншим. І в цьому відношенні він виконує дуже важливу економічну функцію.

У більшості країн світу правову форму підприємства часто можна визначити за його назвою. Відповідно до правил, наприклад, у назві фірми, що належить одній людині, прийнято вказувати її ім'я. Скажімо, фірма з назвою “Джон Сміт” — це одноособове володіння пана Сміта. У назву товариства, як правило, включаються імена співвласників чи хоча б одного з них, тоді наприкінці додається скорочення, що вказує на наявність партнерів, наприклад: & Co. (і компанія). Якщо пайовиками товариства є родичі, це також відображається в його назві. Скажемо, вивіска “Брати Брукс” означає, що підприємство належить членам родини Брукс (не обов'язково тільки братам).

У назви акціонерних товариств також включаються вказівки на правову форму підприємства. У США, наприклад, використовується скорочення Inc., у Великобританії — Ltd., у Німеччині — AG, у Франції — SA і т.д.

У нашій країні в цьому відношенні поки немає устояних правил. Акціонерні товариства звичайно супроводжують свої назви буквами АТ. Але можна зустріти й інші скорочення, наприклад АТВТ (акціонерне товариство відкритого типу). Деякі наші підприємці воліють іменувати свої підприємства на іноземний манер, скажемо “Меркурій Лтд.”.

Одноособове володіння, товариство й акціонерне товариство і є три основні форми ринкового підприємництва, «три кити», на яких воно побудовано. Ця схема загальна й універсальна, хоча в деяких країнах, звичайно, є свої особливості. У промислово розвитих державах більш-менш подібне і співвідношення між цими формами.

Скажімо, у США на сьогодні воно виглядає таким чином. 70% від загального числа зареєстрованих підприємств — це одноособові володіння, у яких один власник здійснює управління господарською діяльністю. На них припадає близько 7% від загальної суми продажів і 25% одержуваного прибутку. Більшість з них — це, по нашій термінології, «малі підприємства»: магазини, перукарні, кафе, взуттєві майстерні, невеликі будівельні фірми і т.ін.

Товариства, як правило, - менш розповсюджена форма бізнесу. У США на них припадає лише 10% від загального числа підприємств і

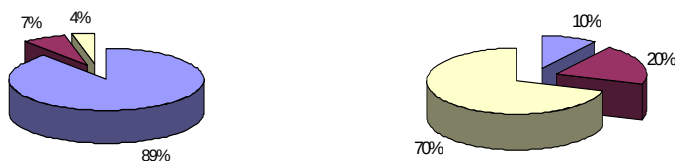
приблизно 4% від загальної суми продажів. Більшість товариств зосереджена у сфері фінансів, страховій справі, торгівлі нерухомістю і т.п.

Нарешті, 20% американських підприємств — це акціонерні товариства, іменовані в США *корпораціями*.

Рис.6.1. Співвідношення основних форм підприємництва в країнах із розвинутою економікою

а) за кількістю підприємств: 70% - одноособові володіння 20% - акціонерні товариства, 10% - товариства;

б) за кількістю продажів: 89% - акціонерні товариства, 7% - одноособові володіння; 4% - товариства.



Їхні власники — власники акцій (частки власності) даного підприємства. На корпорації припадає близько 90% від загальної суми продажів і одержуваного прибутку. Корпорації — це більшість великих промислових і торгових підприємств США, у тому числі всесвітньо відомих, таких як ІБМ, «Дженерал моторс», АТТ і т.д. Кожна з трьох основних форм підприємництва займає свою «екологічну нішу» у сучасній ринковій економіці і має свої позитивні і слабкі сторони. Зупинимося докладніше на їх характеристичі.

Індивідуальне (одноособове) підприємство

Це найпростіший і найдавніший тип приватного підприємництва. Усіма засобами (*фондами*) підприємства володіє один власник. Він самостійно вирішує питання, що робити, як і для кого. Він же одноосібно розпоряджається отриманим виторгом і несе *необмежену матеріальну відповідальність* за боргами підприємства, тобто відповідає по них усім своїм майном. Це значить, що у випадку руйнування він утрачає не тільки кошти, вкладені в справу. Якщо після розпродажу майна фірми сума виявиться недостатньою для покриття всіх боргів, то з молотка піде й особисте майно власника — будинок, автомобіль, якщо такі є, та інше. Перспектива ця цілком реальна. Відповідно до статистики, під-

приємств, що належать одноосібним власникам, щорічно розоряється дещо менше, ніж виникає нових.

Однак, незважаючи на це, одноособові господарства залишаються найбільш розповсюдженою формою бізнесу в країнах з розвинутою ринковою економікою. І це не випадково. У них є цілий ряд безперечних достоїнств.

Достоїнства індивідуальної форми підприємства

Насамперед, для сьогоднішніх бізнесменів, як і їхніх попередників, привабливість одноособової форми підприємництва визначається одним ємним словом — “хазяїн”. Засновуючи власне підприємство, його власник цілком розпоряджається всім ходом виробництва і, відповідно, отриманим виторгом. При всіх інших формах прибутком доводиться ділитися з іншими — товаришами і співвласниками. Іншими словами, принцип матеріальної зацікавленості працює тут найбільш чітко, створюючи стимул до ефективної праці.

По-друге, одноособова форма бізнесу — найпростіша з погляду процедури створення, реєстрації, ведення господарства і ліквідації підприємства. Для цього, як правило, не потрібно ніякого спеціального дозволу центральної влади. Питання вирішується на місцевому рівні. Оскільки весь контроль за діяльністю підприємства зосереджено у руках однієї людини, вона самостійно — без узгоджень і бюрократичної тяганини — приймає всі рішення про необхідні нововведення. Нарешті, доти, поки власник регулярно і справно платить по рахунках, він зберігає право в будь-який момент припинити діяльність свого підприємства.

По-третє, на відміну від акціонерних товариств одноосібний власник платить зі свого доходу тільки один податок і, таким чином, віддає державі меншу частку прибутку.

Однак, як це часто трапляється, достоїнства мають свій зворотний бік.

Недоліки індивідуальної форми підприємства

Головний недолік одноособового володіння — високий ризик. Через принцип необмеженої відповідальності індивідуальний приватний підприємець може позбавитися не тільки коштів, вкладених у справу, але й свого особистого майна. Співвласник, скажімо, акціонерного товариства, як побачимо нижче, ризикує багато менше.

Незважаючи на хрестоматійні приклади про нажитих завзятою працею і кмітливістю мільйонах, далеко не всім одноособовим власникам вдасться серйозно розширити справу. Можливості росту обмежені особистими коштами власника і позичками, що він може одержати в банку. А останні, як правило, не великі.

Нарешті, одноособові господарства менш довговічні, чим інші форми бізнесу. Юридично вони припиняють своє існування зі смертю або припинення діяльності власника. Навіть перехід справи до спадкоємців може спричинити втрату старих клієнтів і створити серйозні ускладнення. У цілому занадто багато залежить від особистості підприємця. Тому вижити у світі ринкової конкуренції вдається далеко не всім запевняливим людям.

Товариство (партнерство)

Товариство — це вже не індивідуальна, а колективна форма організації бізнесу. При створенні його дві чи більше особи укладають угоду про спільне володіння підприємством. Вони поєднують свої приватні капітали (власні чи позичені), беруть на себе зобов'язання оплачувати борги підприємства і домовляються про розподіл прибутку. У *повному товаристві* партнери, так само як і в одноособовому господарстві, несуть необмежену матеріальну відповідальність. У випадку банкрутства для погашення боргів може бути розпродане й особисте майно власників. Відповідальність за боргами партнерів у товаристві, як правило, є “солідарною”. Це означає, що якщо борговий позов, виставлений проти одного зі співвласників товариства, не може бути сплачений з його частки, то він перекладається на товариство, тобто на всіх інших партнерів.

Товариство вважається природним продовженням індивідуальної приватної форми підприємства. Воно і виникло значною мірою для подолання його деяких недоліків. Воно має як ряд спільних із ним рис, так і деякі особливості.

Достоїнства товариств

До достоїнств товариств, як і одноособових господарств, належать, насамперед, відносно нескладна процедура організації. Вони також реєструються місцевою, а не центральною владою. Подібно одноособовим власникам, партнери товариства обмежуються сплатою одного податку зі свого доходу.

Завдяки тому, що товариство являє собою об'єднання декількох осіб і їхніх капіталів, фінансові можливості його, як правило, перевершують ресурси індивідуального приватного господарства. Товариства також мають певні пільги в одержанні кредиту в порівнянні з одноособовими господарствами.

Іншим важливим достоїнством товариства в порівнянні з одноособовим володінням вважається велика гнучкість за рахунок з'єднання «взаємодоповнюючих талантів» партнерів.

Недоліки товариств

До числа недоліків повних товариств, як і індивідуальних підприємств, зараховують насамперед високий ризик, оскільки і на його партнерів поширюється принцип необмеженої відповідальності. Хоча фінансові можливості товариства перевершують можливості одноособового господарства, вони далеко не безмежні й уступають у цьому відношенні акціонерним компаніям.

Нарешті, «з'єднання талантів» у керуванні підприємством може обертатися серйозними розбіжностями між співвласниками. Результат — менша оперативність у прийнятті рішень у порівнянні з одноособовим господарством.

Головний недолік повного товариства — високий ризик — почасти переборює інший тип *товариства* — *з обмеженою відповідальністю (змішані, командитні)*. Такі змішані товариства відрізняються від повних тим, що необмежену відповідальність у них несе тільки частина партнерів — дійсні члени. Ті ж з партнерів, хто активно не втручається в справи підприємства і задовольняється лише наданням фінансового сприяння (так звані члени-вкладники), відповідають по боргам лише в розмірі свого грошового внеску. Це означає, що у випадку руйнування члени-вкладники втрачають лише свій пай у справі, у той час як дійсні члени товариства можуть позбавитися й особистого майна.

Змішані товариства — це перехідна форма між повним товариством і іншою колективною формою сучасного підприємництва — акціонерним товариством.

Акціонерне товариство

Акціонерне товариство, чи товариство з обмеженою відповідальністю, — це більш складна в порівнянні з товариством колективна форма володіння підприємством. З юридичної точки зору його відмінність від інших полягає в тому, що йому надається статус самостійної юридичної особи, тобто особи, окремої і не залежної від її співвласників. Акціонерне товариство створюється і є власністю групи людей, які володіють частинами його капіталу, які оформлені у вигляді акцій (тобто часток). Співвласники такого товариства тому і називаються акціонерами. Частину прибутку підприємства вони одержують у вигляді дивидендів на акції.

Як незалежна від своїх вкладників юридична особа акціонерне товариство має ряд прав і обов'язків. Наприклад, воно може брати позику і одержувати кредит, пред'являти позов і виступати в суді відповідачем, укладати договори і зобов'язане платити податки. Саме акціонерне товариство як юридична особа, а не його співвласники, несе відповідальність за борги підприємства.

Акціонерні товариства не випадково відіграють провідну роль у сучасній ринковій економіці. Цим вони зобов'язані цілому ряду достоїнств, характерних лише для даної правової форми організації бізнесу.

Достоїнства акціонерної форми підприємства

На відміну від індивідуальних приватних підприємств і партнерів повного товариства акціонери не відповідають за боргами підприємства всім своїм майном. У випадку банкрутства акціонери можуть втратити лише суму, витрачену на покупку акцій, але не більше того. Це значить, що вони несуть лише *обмежену відповідальність* (тобто відповідальність, обмежену розмірами грошової суми, витраченої на придбання акцій).

Якщо в товаристві передача паю — справа непроста (для цього, як правило, потрібна згода всіх інших партнерів), то купівля-продаж часток участі в акціонерному підприємстві, що представляються акціями, — процедура нескладна. Щодня такі операції здійснюються на мільйонні суми на спеціально організованому ринку, іменованому фондовим.

В індивідуальному приватному підприємстві смерть власника юридично спричиняє і розпад підприємства. У випадку ж смерті акціонера його акції просто переходять до спадкоємців, і це ніяк не впливає на стан справ у самій компанії. Тому акціонерні компанії більш довговічні, а з погляду господарського права взагалі не мають меж тривалості існування.

Акціонерна форма є найефективнішою для залучення додаткового капіталу. Акціонерне товариство, що вільно продає свої акції публіці може мати величезну кількість вкладників. В “Американ телефон енд телеграф”, наприклад, більше трьох мільйонів акціонерів. Природно, фінансові можливості такої компанії незрівнянно вище, ніж в індивідуального приватного підприємства чи товариства, що поєднує десяток партнерів.

Однак і акціонерні товариства не позбавлені недоліків. Причому, з погляду багатьох, вони, видимо, навіть переважають достоїнства, оскільки в жодній країні акціонерні товариства не складають чисельної більшості підприємств.

Недоліки акціонерних товариств

Створення акціонерного товариства — справа складна і трудомістка, потребує оформлення цілого ряду спеціальних, нотаріально завірених документів і безлічі дозволів і погоджень.

Розрізняють два типи таких товариств. *Акціонерні товариства відкритого типу* можуть розпоряджатися необмеженими коштами, але

вони зобов'язані давати досить докладну інформацію про своє фінансове становище. В умовах конкуренції багато хто хотів би замовчати деякі факти такого роду. Тому ряд компаній воліють залишатися *акціонерними товариствами закритого типу*. Фонди таких підприємств не повинні перевищувати законодавчо визначеної суми, але вони мають право не оголошувати інформацію про своє фінансове становище.

На відміну від інших форм бізнесу акціонерні товариства є об'єктом *подвійного оподаткування*. По-перше, як самостійна юридична особа акціонерне товариство сплачує податок із прибутку, отриманого компанією. По-друге, частина прибутку підприємства, що розподіляється між акціонерами як дивіденд, обкладається податком ще раз, тепер уже як особисті доходи громадян. Це значить, що в сумі відносно велика частка прибутку акціонерного товариства вилучається в скарбницю держави. У результаті подвійне оподаткування робить акціонерну форму менш привабливою для невеликих за розміром підприємств.

Якщо в індивідуальному приватному підприємстві всі рішення приймає сам власник, а в товаристві питання вирішуються «у вузькому колі», то в акціонерному товаристві для цього потрібна маса узгоджень, затверджень і т.п. Нерідко виникає навіть конфлікт між інтересами рядових власників-акціонерів і менеджерів акціонерного товариства.

Щоб розібратися в цьому складному питанні, зупинимось докладніше на тому, як працює акціонерне товариство відкритого типу.

Структура акціонерного товариства відкритого типу

Велике акціонерне товариство володіє сьогодні активами, тобто наявними коштами, у мільярди гривень. Його акціями можуть володіти сотні тисяч і навіть мільйони вкладників. Природно, що всі акціонери не беруть участі в управлінні акціонерним товариством. Їх навіть неможливо зібрати разом, а тим більше уявити собі, що всі вони прийдуть до якого-небудь одноставного рішення, особливо якщо взяти до уваги той факт, що мало з власників акцій добре розуміється на питаннях виробництва, будь то нафтовидобуток чи деревообробка. У дійсності нічого цього від них і не потрібно. Кожне велике акціонерне товариство має свою, багато в чому подібну з іншими компаніями організаційну і управлінську структуру. Основу її утворюють два управлінські органи - «наглядова рада» і «правління» (див. *рис. 6.2*).

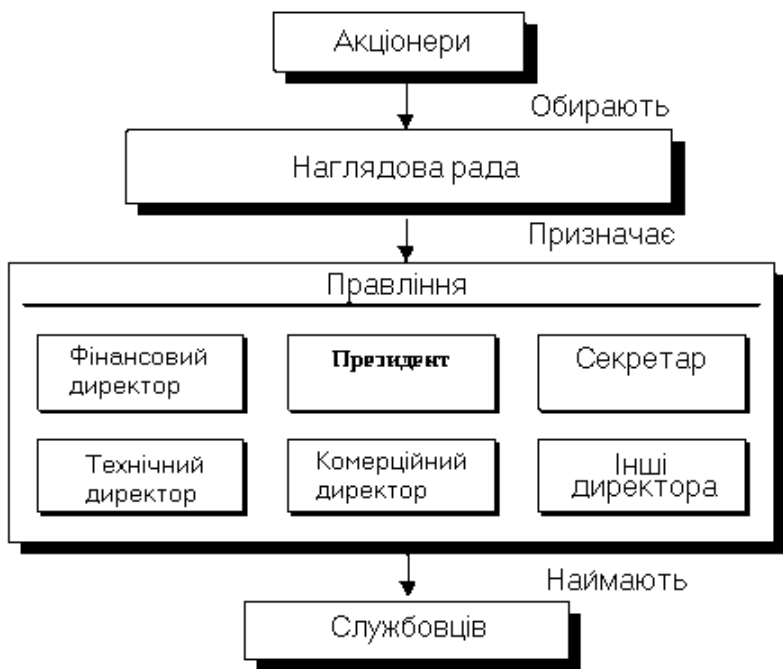


Рис. 6.2. Структура акціонерного товариства

Рада — прямий представник акціонерів. Вона обирається акціонерами на щорічних загальних зборах. Правда, такі вибори мають мало спільного з політичними виборами, де кожен громадянин країни має один голос. Акціонер має право на один голос на кожну акцію, якою він володіє. Так, власник 100 акцій має 100 голосів, власник 25 тис. акцій — 25 тис. голосів і т.д. Очолює наглядову раду голова. Рада вирішує від імені акціонерів найважливіші фінансові проблеми акціонерного товариства в проміжках між щорічними загальними зборами.

Вона, наприклад, визначає, яка частка отриманого прибутку буде розподілена між акціонерами як дивіденди, а яка буде спрямована на розширення виробництва. Вона ж вирішує питання про те, чи потрібні підприємству додаткові кошти і як вони можуть бути притягнуті — чи варто здійснити новий випуск акцій чи доцільніше звернутися за кредитом у банк і т.д. Однак наглядова рада не вникає в повсякденні виробничі проблеми компанії. Цим займається правління товариства.

Члени правління, за винятком президента, призначаються наглядовою радою. Тому правління відповідає за підсумки господарської діяльності безпосередньо перед радою, а не перед акціонерами. Очолює

правління президент, затверджуваний загальними зборами акціонерів. Йому підлегли його заступники (віце-президенти), які відповідають за окремі сторони діяльності суспільства: виробництво, збут, постачання, рекламу і т.д. Кожен із них набирає свій штат співробітників, через які і здійснює управління. Таким чином, саме правління реальне контролює діяльність акціонерного товариства.

У результаті контроль і управління, здійснювані найманими службовцями, виявляються відділеними від власності. І це спричиняє ряд неоднозначних наслідків.

Рядовий акціонер, скажімо, власник 100 акцій великого підприємства, по суті не має можливості впливати на його політику. Його думка, представлена 100 голосами із сотень тисяч, навряд чи буде прийнята до уваги керівництвом акціонерного товариства. Реальну вагу має лише невелика група великих власників акцій. Власник 50% акцій плюс ще однієї має над товариством повний контроль, оскільки може вибрати всю наглядову раду, яка, у свою чергу, призначає членів правління. Як показує досвід більшості країн, на практиці для цього досить володіти 10 — 15% випущених акцій. Це і називається *контрольним пакетом акцій*.

Більшість дрібних власників акцій навіть не прагне втручатися в справи товариства. Вони не присутні і на щорічних загальних зборах, а просто підписують спеціальний документ, англійською часто іменований жаргонним словом *проксі*, який дає право використовувати їх голос при виборах довірених осіб. Звичайно свої голоси вони передають діючому керівництву. Тому контрольний пакет акцій у 10 — 15% від випущених плюс «проксі» дрібних власників і дають великим акціонерам необхідну більшість на виборах.

Управляючі акціонерним товариством мають свої особливі інтереси, часом відмінні від інтересів рядових акціонерів. Наприклад, управляти великою компанією престижніше, ніж невеликою. Тому управляючі часто схильні віддавати перевагу розширенню компанії, а не підвищенню її прибутковості. У результаті виникає конфлікт при вирішенні питання про те, яка частина прибутку буде розподілена як дивіденд на акції, а яка піде на розширення виробництва, завоювання нових ринків збуту і т.п. Члени правління також зацікавлені в підвищенні своїх окладів і премій за рахунок доходів, що могли б бути використані на збільшення дивідендних виплат.

Таким чином, поділ функцій власності і управління в акціонерному товаристві має як плюси, так і мінуси. Звичайно, управління промисловим гігантом під силу лише фахівцю, який одержав відповідну освіту і

підготовку. Але поділ контролю і власності таїть у собі і серйозні небезпеки.

Інші форми підприємництва

Розглянуті три основні форми підприємництва не виключають існування інших форм. Раніше мова йшла про *змішані товариства і про акціонерні товариства закритого типу*, що сполучають у собі риси повного товариства й акціонерного товариства. У багатьох країнах набули поширення й інші їхні різновиди і проміжні форми. Коротко охарактеризуємо деякі з них.

Товариство з акціями, чи пайове товариство, — повне товариство з необмеженою відповідальністю, яке продає свої паї у вигляді сертифікатів власності подібно акціям.

Спільне підприємство — це повне товариство, засноване для реалізації певного проекту, тобто на обмежений строк, і припиняє своє існування, після реалізації спільного проекту. Спільні підприємства часто стають зародком акціонерного товариства.

Кооператив — колективна форма володіння підприємством, створена для обслуговування його співвласників — членів кооперативу. Наприклад, дрібні фермери часто створюють кооперативи у сфері закупівель, збуту і т.п. Здійснюючи масові закупівлі «на всіх», вони домагаються знижки з ціни, що вигідно всім членам кооперативу. При вирішенні виникаючих питань усі члени кооперативу мають рівне право голосу незалежно від їхньої частки в спільному володінні.

Франчайз, чи франшиза, — спеціальна угода, що дає підприємцю право на виробництво і продаж товарів і послуг під фірмовою маркою головної компанії. Звичайно надається на обмежений період часу. В обмін покупець франчайзу вносить одноразовий платіж і зобов'язується відчисляти відсоток від щорічного доходу з обсягу продажів. Ця форма набула широке поширення в мережі роздрібної торгівлі і громадському харчуванні. Прикладом може служити мережа закусочних «Мак-Дональдс», створена однойменною американською компанією.

Державне підприємство — у більшості країн акціонерне товариство, пакетом акцій якого цілком чи частково розпоряджається уряд. Державне підприємство відповідає за своїми обов'язками власним майном, і держава не несе по них відповідальності. Аналогічний і статус *муніципального підприємства*, заснованого місцевими органами влади.

У цілому сьогодні для України характерна поява дедалі нових форм підприємництва, що сполучають у собі елементи трьох основних його типів.

Семінар до теми 6

Мета заняття: розкрити зміст поняття “підприємництво”. Розглянути основні види і форми підприємництва, виділити достоїнства і недоліки кожної із цих форм.

Основні терміни і поняття. Одноосібне володіння. Товариство. Акціонерне товариство. Необмежена матеріальна відповідальність. Обмежена матеріальна відповідальність. Подвійне оподаткування. Акція. Контрольний пакет акцій. Пайове товариство. Спільне підприємство. Кооператив. Франчайз (франшиза). Державне підприємство. Муніципальне підприємство.

Питання для обговорення

1. Співвідношення основних форм підприємництва.
2. Переваги і недоліки основних форм підприємництва.
3. Інші правові форми підприємництва.

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді.

1. Хто є власником акціонерного товариства?

- а) акціонери;
- б) наглядацька рада;
- в) президент;
- г) члени правління.

2. Яка з правових форм бізнесу є найпоширенішою в країнах із розвиненою ринковою економікою?

- а) одноосібне володіння;
- б) товариство;
- в) акціонерне товариство;
- г) кооператив.

3. Партнер повного товариства зобов'язаний оплачувати борги підприємства у випадку банкрутства з власних коштів. Який із недоліків товариства це ілюструє?

- а) недовговічність;
- б) обмеженість фінансових ресурсів;
- в) необмежену відповідальність;
- г) подвійне оподаткування.

4. Яку з наступних функцій **не** виконують рядові акціонери в акціонерному товаристві відкритого типу?

- а) одержують частину прибутку;
- б) управляють процесом виробництва;
- в) обирають наглядацьку раду;
- г) є власниками підприємства.

5. Для якої з форм підприємництва характерні такі риси: довговічність, обмежена відповідальність, подвійне оподатковування?

- а) одноосібного господарства;
- б) товариства;
- в) акціонерного товариства.

6. Термін “подвійне оподатковування” означає, що

а) акціонерне товариство має сплачувати податки до скарбниці як центрального, так і місцевого органу влади;

б) акціонерне товариство сплачує податок із прибутку, крім того, частина прибутку, яка виплачується акціонерам як дивіденди, оподатковується податком вдруге як частина їхніх особистих прибутків;

в) частина прибутку, яка не розподіляється як дивіденди, оподатковується особливим додатковим податком;

г) акціонерне товариство сплачує податок із прибутку і з продажів.

7. Яке з наступних тверджень вірне?

а) у країнах із розвинутою ринковою економікою акціонерні товариства виробляють більшу частину продукції;

б) більшість підприємств є акціонерними товариствами;

в) власники акціонерних товариств є одночасно й управляючими;

г) більшість акціонерних товариств зосереджено у сфері фінансів.

8. Наглядова рада акціонерного товариства обирається

а) акціонерами за принципом: кожний акціонер має один голос;

б) акціонерами за принципом: одна акція – один голос;

в) правлінням акціонерного товариства.

9. Яка з перерахованих нижче рис є достоїнством індивідуального підприємства?

а) обмежена відповідальність;

б) простота процедури заснування;

в) можливість залучати додатковий капітал через фондовий ринок.

10. Підприємство, яке знаходиться у спільній власності декількох осіб, – це:

- а) індивідуальне приватне підприємство
- б) партнерство
- в) корпорація
- г) комунальне підприємство

11. Найбільший обсяг фінансових ресурсів може акумулювати:

- а) індивідуальне приватне підприємство
- б) товариство
- в) акціонерне товариство
- г) кооператив

12. Фірма, що належить одній особі, яка володіє її активами і несе персональну відповідальність за зобов'язаннями, називається:

- а) індивідуальне приватне підприємство
- б) товариство
- в) акціонерне товариство
- г) кооператив

ТЕМА 7. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

План

1. Внутрішні джерела фінансування підприємства
2. Зовнішні джерела фінансування підприємства
3. Джерела фінансування акціонерних товариств відкритого типу

Внутрішні джерела фінансування підприємств

Велику частину грошей підприємство одержує від продажу товарів і послуг, які воно виробляє. Кошти, отримані підприємством таким чином, одержали назву внутрішніх джерел фінансування.

Ті кошти, що підприємство позичає, називаються зовнішніми джерелами фінансування.

Свої поточні витрати - на виплату заробітної плати, закупівлю сировини і матеріалів і т.п. - підприємство оплачує з грошей, що воно заробляє на продажу виробленої продукції чи послуг.

Крім того, підприємству доводиться періодично обновляти своє обладнання, ремонтувати будинки, тобто так звані основні фонди, що поступово зношуються в процесі експлуатації. Зношуються верстати і машини на підприємстві, і виникає необхідність змінювати їх на нові. Для цього потрібні великі грошові суми. Звідки беруть їх підприємст-

ва? Знаючи, що рано чи пізно їм доведеться змінювати обладнання, підприємства регулярно відкладають кошти в спеціальний фонд, де вони накопичуються. Це так звані амортизаційні відрахування. Вони включаються у витрати виробництва. Так виглядає справа в теорії, на практиці ж амортизаційні відрахування не лежать мертвим капіталом, а активно використовуються підприємством, але так, щоб до призначеного терміну воно могло мати їх у наявності.

Якщо ж підприємство бажає рости і розвиватися, нарощувати випуск своєї продукції, то воно повинне розширювати й удосконалювати своє обладнання. Кошти на ці цілі черпаються з прибутку (на відміну від амортизаційних відрахувань, що входять у витрати виробництва). Власники такого зростаючого підприємства витрачають лише частину прибутку на особисті потреби, іншу ж частину знову вкладають у справу. Вона йде на розширення виробництва, чи накопичення.

Вкладення в основні фонди називаються капіталовкладеннями чи інвестиціями. Фінансуються капіталовкладення з двох внутрішніх джерел: по-перше, з амортизаційних відрахувань і, по-друге, з частини прибутку, що накопичується. Відповідно до статистики, у США за рахунок цих двох джерел вони фінансуються на 60-70% в акціонерних товариствах і на 80% та більш у неакціонерних підприємствах.

Зовнішні джерела фінансування підприємства

Приплив коштів підприємства коливається з місяця на місяць і навіть 30 днів в день. Коли справи йдуть успішно, підприємство не тільки має кошти для покриття своїх витрат, але й може відкладати гроші, тобто здійснювати заощадження. У важкі ж часи воно може відчувати нестачу коштів для покриття своїх витрат. Тоді воно змушене або скорочувати виробництво, або черпати кошти з раніше зроблених заощаджень, або позичати. Іноді товариствам доводиться збільшувати внесок власників, а акціонерним компаніям - здійснювати додаткові випуски акцій. Такі види залучення коштів - через позики чи збільшення внесків власників - і є для підприємства зовнішніми джерелами фінансування. Акціонерні підприємства фінансують свої капіталовкладення на 30% і більше з позикових коштів і на 4-5% за рахунок додаткового випуску акцій.

Коли підприємство позичає, воно зобов'язується повернути отриману суму (названу номінальною) через визначений час, плюс виплачувати деякий відсоток від цієї суми як премію за право розпоряджатися грошима протягом обговореного строку. Така операція називається кредитуванням. Боргові зобов'язання підприємства поділяються на дві великі групи: коротко- і довгострокові. При короткостроковій позиції

підприємство зобов'язується виплатити всю позичену суму і відсотки по ній протягом одного року. Довгострокові позики надаються на період більше одного року.

Короткострокові позики звичайно беруть для фінансування поточних витрат підприємства, таких як закупівля сировини і виплата заробітної плати. Найбільш поширені наступні типи короткострокових позик.

1. *Банківський кредит.* Банки та інші фінансові інститути надають підприємствам короткострокові позики під певний відсоток.

2. *Комерційний кредит.* Надається одним підприємством іншому. Підприємство-постачальник кредитує підприємство-замовника, коли погоджується на оплату поставок своєї продукції не відразу після одержання їх замовником, а через визначений термін. У цьому випадку підприємство-замовник виписує спеціальний борговий документ - вексель, у якому зобов'язується здійснити оплату до терміну, що обумовлюється.

3. *Комерційні цінні папери.* Акціонерні товариства відкритого типу, що мають потребу в коштах для покриття поточних витрат, випускають цінні папери з зобов'язанням погашення номінальної суми і виплати відсотка по ній строком від 2-х до 270 днів. Ці документи на великі суми, чи як кажуть, високого достоїнства.

До довгострокових позик підприємства вдаються для фінансування дорогих капіталовкладень: будівництво, закупівля дорогого обладнання і т.п. Такі кредити надають банки й інші фінансові установи.

Довгострокові позички бувають двох типів:

1. *Незабезпечена боргова позичка.* Позичальнику, який справно платить по рахунках, кредит може бути наданий "під слово честі".

2. *Забезпечена боргова позичка.* Маловідомому позичальнику довгостроковий кредит надають лише під заставу. Це означає, що, беручи позичку, позичальник підписує спеціальний документ - заставну на своє майно. Він зобов'язується погасити позичку до терміну і регулярно виплачувати відсоток. У випадку невиконання ним своїх зобов'язань його майно переходить у власність позикодавця.

Джерела фінансування акціонерних товариств відкритого типу

Основними видами цінних паперів є акції й облігації. Головне розходження між ними зводиться до наступного. Власник акції - це співвласник акціонерного товариства. Власник облігації є її кредитор.

Для того щоб здійснити публічний випуск (емісію) акцій, підприємство зобов'язане надати докладну інформацію про своє фінансове положення, після чого одержати офіційний дозвіл на випуск.

Одержавши дозвіл, підприємство повідомляє про випуск акцій і поширює їх, як правило, через інвестиційний банк. Первинний розподіл акцій, тобто їх перший продаж у приватні руки провадиться за номінальною ціною. Правда, якщо випуск поширюється протягом декількох місяців, при високому загальному рості цін міняється і продажна ціна акцій. У кожному наступному місяці вона дедалі більше перевищує номінал. Акції випускають як у наявній, так і в безготівковій формі. У першому випадку акціонер одержує спеціальний документ із підписом і печаткою, на якому написано, що це акція. При безготівковій формі випуску акцій просто провадиться запис на рахунку, що відкривається на ім'я акціонера.

Акціонерні товариства можуть випускати як іменні акції, так і акції на пред'явника.

Номінальна вартість звичайних акцій, тобто ціна, позначена на акції, у більшості випадків, крім первинного розподілу, ніяк не пов'язана з реальною ціною, по якій акції можна купити чи продати. Якщо купити акцію нового випуску за визначену суму, через рік можна виявити, що вона вже нічого не варта - підприємство збанкрутувало.

Якщо ж компанія працювала успішно, то реальна вартість акції може істотно перевищити номінал.

Номінальна ціна акцій має сенс лише для деяких сугубо теоретичних підрахунків. Якщо випущена одна тисяча акцій, то власник однієї акції є власником $1/1000$ частини капіталу суспільства, власник $10 - 1/100$ і т.д.

Інвестор завжди ризикує, купуючи акцію. Щоб відшкодувати цей ризик, власнику акції надається ряд прав. Наприклад, кожна звичайна акція дає один голос при виборах на щорічних загальних зборах акціонерів. Тільки зі схвалення загальних зборів приймаються всі найважливіші рішення, наприклад про новий випуск акцій.

Акції наступних випусків можуть бути як ідентичними акціям першого випуску - названими *звичайними*, так і відрізнитися від них, наприклад, бути *привілейованими*.

Привілейовані акції відрізняються від звичайних насамперед тим, що виплата дивідендів по них здійснюється в першу чергу, тобто до виплати по звичайних акціях, а у випадку ліквідації компанії претензії власників привілейованих акцій також задовольняються до виплат по звичайних акціях.

Привілейовані акції типу А не дають права голосу на загальних зборах акціонерів. На відміну від них так звані "золоті" акції дають їх власникам право вето при прийнятті рішень загальними зборами акціонерів.

На відміну від звичайних акцій у привілейованих номінальна ціна має не фіктивне, а реальне значення. По них, як правило, виплачується фіксований дивіденд, встановлений у вигляді визначеного відсотка від ціни акції. Привілейовані акції бувають декількох видів. У США, наприклад, найбільш розповсюджений із них – це *накопичувані чи кумулятивні акції*, тобто акції з гарантованим дивідендом, що нагромаджуються.

Значно рідше випускаються *привілейовані акції, що дають право на одержання додаткових дивідендів*. Якщо в окремі роки компанія дістає великий прибуток і збільшує дивіденди по звичайних акціях, то власник привілейованої акції такого типу має право "брати участь" у дивідендах звичайних акціонерів. Його дивіденд буде складатися з двох частин: з фіксованої суми і додаткової суми.

Ще один тип привілейованих акцій - це *обмінні (конвертабельні) акції*, що можуть бути виміняні на звичайні по спеціально встановленому курсу або співвідношенню протягом певного періоду часу.

Нарешті, ще один тип привілейованих акцій - це *акції, пропонувані до погашення*. Вони випускаються на певний строк, після чого викуповуються за номіналом, плюс премія в 5-10%. Після погашення така акція не дає права на отримання дивіденду.

У розвинутих країнах, незважаючи на популярність акцій, шляхом їх випуску було вкладено в справу лише 4-5% реально функціонуючого капіталу.

Основним засобом залучення капіталу залишається кредит, а головний інструмент кредитного капіталу - *облігації*.

Облігація - це боргове зобов'язання. Випускаючи облігації, акціонерне товариство ніби позичає в інвестора і зобов'язується викупити до визначеного терміну свої облігації за номінальною вартістю плюс виплачувати щорічно певний відсоток. Власник облігації одержує фіксований щорічний дохід незалежно від того, який прибуток одержує компанія. Акціонер же, маючи право на участь у прибутках, одержує високий дивіденд, якщо підприємство працювало успішно, але може не одержати нічого у випадку фінансових труднощів.

Акціонер у випадку руйнування може втратити всі інвестовані гроші. Власник облігації як кредитор має право на погашення заборгованості раніше власників усіх видів акцій.

У цьому відношенні покупка облігацій - більш надійне, "захищене" капіталовкладення, ніж придбання акцій.

Облігації бувають декількох типів. Виділяють незабезпечені облігації й облігації, що випускаються під заставу майна акціонерного това-

риства. Крім способу забезпечення, найважливішими характеристиками облігації є величина виплачуваного відсотка і термін погашення.

Яким чином визначається ринкова ціна облігації? Облігації нового випуску, як і акції при первинному розподілі, продаються за номіналом. При цьому річні процентні виплати по облігації не можуть бути менше тих, що в даний час виплачують по внесках банки. У противному випадку купувати облігації ніхто не стане. Набагато простіше покласти гроші в банк і одержати більш високий річний відсоток. Трохи складніше обстоїть справа з облігаціями старих випусків.

Розглянемо умовну ситуацію. Два роки тому ви придбали облігацію за номінальною вартістю 500 гривень, випущену строком на 10 років. Річні процентні виплати по ній, припустимо, складають 5% (приблизно такий був і відсоток, виплачуваний банками по внесках), тобто дорівнюють 25 гривням у рік. Нехай у даний час більшість банків приймає внески під 10%. Ви вирішили продати облігацію. Але тепер бажаючих придбати її за 500 гривень уже не знайдеться. У нинішніх умовах розумніше покласти 500 гривень у банк і одержати через рік 50 гривень у вигляді відсотка, ніж купувати за 500 гривень вашу облігацію, що приносить у рік тільки 25 гривень. Таку облігацію, звичайно, можна продати, але лише за більш низькою ціною.

Незалежно від того, за яку суму облігація була придбана, річні процентні виплати по ній складають 25 гривень (5% від номіналу 500 гривень). 25 гривень складають 10% від 250 гривень і за цю суму для облігації вже можна знайти покупця. Тоді принесений нею реальний річний доход на інвестований капітал буде дорівнювати тим же 10%, виплачуваним банками, що зробить покупку її тою ж мірою вигідною, що і вкладення грошей у банк. Іншими словами вашу облігацію з номіналом 500 гривень сьогодні можна продати зі знижкою в 50%.

Акції й облігації стали популярним засобом фінансування завдяки тому, що їх легко продати, якщо їхні власники вважають це вигідним. Продаються і купуються вони на спеціально організованому ринку, іменованому фондовим.

Семінар до теми 7

Мета заняття: розкрити зміст поняття “фінанси підприємства”. Зрозуміти роль фінансування для нормального функціонування підприємства. Уміти виділяти джерела фінансування та його призначення.

Основні терміни і поняття. Основні фонди. Амортизаційні відрахування. Капіталовкладення (інвестиції). Заощадження. Короткострокові кредити. Комерційний кредит. Банківський кредит. Комерційні цінні папери. Довгострокові кредити. Незабезпечена боргова позиція. Забез-

печена боргова позика. Акція. Емісія акцій. Первинний розподіл акцій. Дивіденд. Номінальна вартість акцій. Балансова вартість акцій. Звичайні акції. Привілейовані акції. Облігація. Фондова біржа. Позабіржовий ринок цінних паперів.

Питання для обговорення

1. Джерела фінансування підприємства.
2. Позикові кошти підприємств.
3. Джерела фінансування акціонерних товариств відкритого типу.
4. Ринок цінних паперів

Контрольні завдання

Виберіть правильний варіант відповіді.

1. Здебільшого, кошти, необхідні для розширення виробництва, акціонерні товариства відкритого типу одержують

- а) шляхом випуску акцій;
- б) шляхом випуску облігацій;
- в) за рахунок короткострокових позик;
- г) із нерозподіленої частини прибутку.

2. Власник однієї акції акціонерного товариства є його

- а) кредитором;
- б) боржником;
- в) співвласником;
- г) управляючим.

3. Власник однієї облігації акціонерного товариства є його

- а) кредитором;
- б) боржником;
- в) співвласником;
- г) управляючим.

4. Привілейована акція – це

- а) облігація, за якою регулярно виплачуються дивіденди;
- б) акція з фіксованим відсотком річних виплат, які робляться до виплат за звичайними акціями;
- в) облігація, що дає її власнику право участі в прибутках.

5. Фондовий ринок – це

- а) позабіржовий ринок;
- б) спеціально організований ринок із купівлі-продажу цінних паперів;

в) система фондових бірж.

6. Грати на зниження, означає

- а) купувати цінні папери з метою подальшого перепродажу;
- б) продавати цінні папери, узяті в борг, а потім купувати їх;
- в) продавати акції нижче їхнього ринкового курсу;
- г) продавати не всі акції, якими володієш.

7. “Бик”

- а) купує цінні папери, розраховуючи на зростання їхнього ринкового курсу;
- б) продає цінні папери, якими не володіє, розраховуючи на зниження їхнього курсу;
- в) підписується на нові випуски цінних паперів;
- г) здійснює посередницькі операції з купівлі-продажу цінних паперів.

8. Амортизаційні відрахування витрачаються на

- а) закупівлю нових машин і устаткування замість зношених;
- б) покриття позачергових витрат;
- в) виплату заробітної плати;
- г) придбання сировини і матеріалів.

9. Купівля з маржею означає

- а) купівлю з метою якнайшвидшого вигідного перепродажу;
- б) гру на підвищення;
- в) використання позикових коштів;
- г) купівлю на позабіржовому ринку.

10. Місце, де відбувається первинна емісія й первинне розміщення цінних паперів – це:

- а) первинний ринок;
- б) вторинний ринок;
- в) третинний ринок.

11. Ринок, де здійснюється купівля-продаж раніше випущених цінних паперів, – це:

- а) первинний ринок;
- б) вторинний ринок;
- в) третинний ринок.

12. Ринок з негайним виконанням угод протягом 1 – 2 робочих днів, не рахуючи дня укладення угоди, – це:

- а) касовий ринок;
- б) терміновий ринок;
- в) організований ринок

ТЕМА 8. ТИПИ СТРУКТУРИ РИНКУ

План

1. Досконала конкуренція
2. Монополія
3. Види недосконалої конкуренції. Монополістична конкуренція.
4. Олігополія
5. Монопсонія й олігопсонія
6. Ефективність різних типів структури ринку

Досконала конкуренція

Ринок як сфера взаємодії продавців і покупців може мати, як кажуть економісти, різну структуру, тобто мати свої особливості залежно від того, скільки продавців і покупців взаємодіють на ринку і як вони взаємодіють: чи рівні їхні сили і вплив при формуванні ринкової ціни, один чи небагато з них мають можливість диктувати свої ціни. Виходячи з цього, виділяють наступні типи структури ринку: *досконалу конкуренцію, монополію, монополістичну конкуренцію, олігополію, монопсонію й олігопсонію.*

Досконала конкуренція - це модель ринку, при якій ринкові ціни формуються винятково під впливом законів попиту та пропозиції. Вона передбачає дотримання ряду умов:

- 1) наявність великої кількості незалежних продавців і покупців, жоден з яких не може диктувати свої ціни;
- 2) на ринку пропонуються ідентичні товари, так що покупцю байдуже, у якого конкретно продавця придбати товар;
- 3) усі продавці і покупці мають повну інформацію про ціни купівлі-продажу;
- 4) не існує ніяких обмежень, що перешкоджають появі на ринку нових покупців і продавців.

У реальному житті лише вкрай нечисленні ринки — фондові і товарні біржі — організовані за правилами, що наближаються до цих умов.

Робота сучасних бірж досить докладно регламентується численними правилами, і описати її за допомогою моделі досконалої конкуренції

можна лише з багатьма застереженнями. Проте принцип вільної конкуренції в біржовій діяльності зберігається і сьогодні. У більшості сучасних бірж існує спеціальний контролюючий орган, який стежить за забезпеченням «справедливого й упорядкованого ринку», для того щоб ніхто з гравців не міг маніпулювати цінами — збивати або штучно роздувати їх. Усі звичайні акції, випущені якою-небудь компанією, ідентичні. Інформація про всі угоди, їхні обсяги і ціни негайно оголошується — передається на електронне табло і навіть транслюється по телебаченню.

Монополія

Прямою протилежністю досконалій конкуренції є монополія. Точно кажучи, *монополія на ринку існує тільки там і тоді, де є тільки один продавець якого-небудь товару (чи послуги), що не має близького заміника.*

Монополія, на противагу досконалій конкуренції, характеризується такими умовами:

- 1) наявністю одного продавця-монополіста;
- 2) відсутністю заміників: товар, вироблений монополістом, повинен відрізнитися від товарів, вироблених іншими фірмами;
- 3) існуванням бар'єрів, що перешкоджають появі на ринку нових виробників цього товару.

Ринкова ціна в умовах монополії

Закон попиту та пропозиції, що визначає ринкові ціни в умовах досконалої конкуренції, діє й в умовах монополії, але особливим чином. При досконалій конкуренції ринкова ціна встановлюється в точці перетинання кривих попиту і пропозиції. При цьому криві як попиту, так і пропозиції відображають «колективний розум» продавців і покупців, жоден з яких не може диктувати ціни.

В умовах монополії попит також визначається «колективним розумом» споживачів і задається кривою попиту. Але оскільки існує тільки один продавець-виробник, він цілком контролює пропозицію. Це дає йому можливість установлювати будь-яку ціну, але кількість товарів, що він зможе продати за цією ціною, як і раніше визначається законом попиту. Іншими словами, він вибирає ціну на кривій попиту, остання задає кількість товарів, що можуть бути реалізовані по кожній даній ціні.

Яку ціну може призначити монополіст за свій товар? Якщо найвищу з можливих, то попит на його продукцію буде мінімальним. Тоді, відповідно до закону попиту, він продасть лише малу кількість своїх товарів. Якщо монополіст призначить найнижчу з можливих ціну, то попит

буде великий і він продасть багато товарів. Але при низькій ціні і прибуток буде невеликий. Тому монополіст вибере ту ціну на кривій попиту, що дасть йому максимальний прибуток від усіх продажів. Керуватися при цьому він буде стандартним правилом: прибуток максимальний, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. Уявимо собі цю ситуацію графічно.

Види законодавчо дозволених монополій

Безроздільне панування одного монополіста на ринку заборонено законодавством практично всіх країн. Але монополія, у супереччя теорії, може існувати і тоді, коли на ринку є небагато продавців, але на одного з них припадає левина частка виробництва. У цьому випадку основний виробник, по суті, поводить себе як монополіст, диктуючи ринкові ціни.

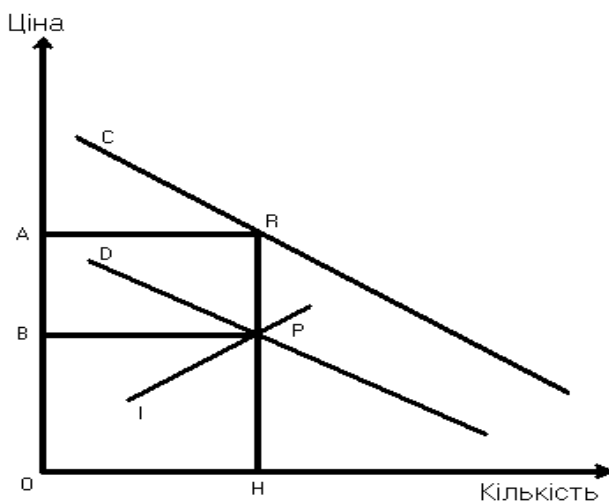


Рис. 8.1. Ринкова ціна в умовах монополії

На графіку C — крива попиту, I — крива граничних витрат, D — крива граничного доходу. У точці P — перетинанні кривих I і D — граничний дохід дорівнює граничним витратам. Проведемо з точки P вертикальну пряму до перетинання з віссю абсцис (у точці H) і кривої попиту (у точці R). OH — це оптимальний обсяг виробництва для фірми — граничні витрати дорівнюють граничному доходу і, отже, загальний прибуток максимальний. Цьому обсягу продажів на кривій попиту відповідає точка R . Ціна, по якій може бути реалізований цей обсяг продукції, дорівнює OA (чи, що те ж саме, HR).

Суспільна думка ставиться до монополізації, як правило, негативно. Але в деяких сферах без її не обійтися. Тому практично у всіх країнах є спеціальні законодавчо встановлювані монополії — виключні права надаються одному виробнику. До них, насамперед, належать наступні.

Державні монополії — це монополійні права на ринку підприємств, які є власністю державних органів. До їх числа звичайно належать поштова служба, залізничне сполучення і т.д. У країнах з ринковою економікою державні підприємства стають монополістами у виробництві таких товарів і послуг, що необхідні населенню, але не привабливі для приватного підприємництва, тому що вимагають великих витрат і приносять низький дохід.

Природна монополія — це монополія на експлуатацію природних ресурсів. Підприємства сфери комунального обслуговування — водо-, газо- і електропостачання — у кожному окремому регіоні є монополістами. Це або державні підприємства, або частки компанії, яким законодавчо надане виключне право експлуатації даного природного ресурсу. Ціни, установлені такими монополістами, є під пильним контролем уряду.

Патенти, авторські права, торгові марки — це теж законодавчо надані монополії. Патент дає виключне право винахіднику на використання свого винаходу протягом визначеного строку. Усякий бажаючий використовувати запатентований винахід зобов'язаний придбати спеціальний дозвіл — *ліцензію* і вносити ліцензійну плату. Так, наприклад, угорський винахідник Ерно Рубік надав ліцензію на виробництво нині всесвітньо відомої іграшки «кубик Рубіка» американської «Той- корпорейшн» терміном на 17 років.

Аналогічно авторські права захищають права письменників, композиторів, художників. Відповідно до законодавства більшості країн, їхні добутки не можуть відтворюватися чи передруковуватися без особливого на те дозволу протягом життя автора плюс 50 років.

Відомі компанії звичайно ставлять на своїх виробках спеціальний символ, що ідентифікує виробника, так званий торговий знак. Наприклад, торговий знак «Кока-кола корпорейшн» — «Coke». Іншим підприємствам забороняється використовувати для реклами своїх виробів цей символ чи схожий на нього. Торговий знак відомого виробника коштує сьогодні дуже дорого. Наприклад, чотири букви символу «Coke» коштують 24 млрд. дол., що в 3 рази перевищує щорічний викуп фірми від продажу напою. З кінця минулого століття починаються спроби заборонити всі інші види монополій, крім законодавчо наданих. Однак донині ці зусилля багато в чому залишаються марними.

Чим «небезпечна» монополія?

Є кілька обставин, через які суспільна думка негативно ставиться до монополізації й уряди намагаються її обмежити.

1. Ринкова ціна в умовах монополії практично завжди вище, ніж в умовах конкуренції. Особливу небезпеку становлять монополії у виробництві товарів першої необхідності. Оскільки попит на них відрізняється низькою еластичністю (тобто мало залежить від ціни), споживачі не можуть значно знизити обсяг покупок і змушені купувати їх за завищеною ціною.

2. Ще в роботах економістів XIX століття справедливо відзначалося, що в умовах монополії виробник може менш раціонально й ефективно використовувати ресурси, ніж підприємство, що працює в умовах конкуренції. В останньому випадку ціна установлюється винятково під впливом попиту та пропозиції і не належить виробнику, економія ресурсів і, таким чином, зниження витрат виробництва стають для нього питанням виживання. Монополіст же, що має можливість диктувати свою ціну, може працювати й у режимі не настільки твердої економії. Призначивши більш високу ціну, він просто перекладе зростання своїх витрат на споживачів.

3. Монополізація має свої негативні наслідки не тільки для споживачів і суспільства в цілому, але й для трудящих даної галузі. Якщо на ринку панує один великий виробник, то у робітників менше можливостей вибору місця роботи. При зниженні заробітної плати нижче середнього рівня робітник в умовах конкуренції міг би спробувати знайти більш високооплачувану роботу у конкурента. При монополізації він такої можливості позбавлений.

4. Монополістів часто і безпідставно обвинувачують у несправедливій конкуренції стосовно дрібних виробників, що зберігаються в галузі, так званих *аутсайдерів*. Щоб розширити свою частку на ринку, монополіст може піти на тимчасове зниження цін на свій товар. Тоді конкуренти змушені робити те ж саме або утрачати свою частку ринку. У такій ситуації дрібні виробники часто розоряються. Монополіст же після усунення конкурентів має можливість не тільки повернути ціну до колишнього високого рівня, але навіть і підняти її.

5. Нарешті, відома безліч випадків підкупу впливових політичних діячів великими компаніями, що займають монопольне становище на ринку. Часом великі компанії субсидіюють виборчі кампанії навіть конкуруючих претендентів, знаючи, що, хто б не переміг на виборах, витрачені гроші повернуться.

Види недосконалої конкуренції. Монополістична конкуренція

Досконала конкуренція і монополія — це два протилежні типи структури ринку. При досконалій конкуренції існує безліч продавців і покупців, жоден з яких не має можливості впливати на ціни. При монополії існує лише один продавець, що контролює ціни. Обидва типи структури ринку, що передбачають дотримання ряду жорстких умов, - скоріше теоретичні абстракції, що вкрай рідко зустрічаються в реальній економіці. На практиці ми маємо справу переважно з недосконалою конкуренцією, що поєднує в собі риси і досконалої конкуренції, і монополії. Економісти виділяють два типи недосконалої конкуренції: по-перше, монополістичну конкуренцію і, по-друге, олігополію.

Монополістична конкуренція — це ринок, на якому діє безліч продавців подібних, але не ідентичних товарів. У кожному районі є кілька булочних. Але коли вам потрібно купити хліб, ви віддаєте перевагу якійсь одній конкретній булочній. Або вона розташована ближче до вашого будинку, або там частіше можна купити ваші улюблені булки ще гарячими. І навіть якщо в сусідній булочній ціни трохи нижче, ви все одно скоріше захочете зайти до «своїї». Подібним чином, ідучи до перукарні, багато хто прагне потрапити до «свого» майстра.

Усі булочні і перукарні у вашому районі конкурують один з одним. У кращому положенні виявляються ті з них, де робиться більше покупок, де є більше своїх постійних клієнтів. Щоб цього домогтися, підприємство повинне переконати покупців, що його товар чи якість обслуговування відрізняються від інших і, звичайно ж, краще, ніж в інших. Інакше кажучи, в основі конкуренції між ними лежить те, що економісти називають *диференціацією продукту і послуг*.

Якщо в умовах досконалої конкуренції продаються абсолютно ідентичні товари, то в реальному житті конкуренція недосконала — ми маємо справу з подібними, але не ідентичними товарами. І розходження в якості, оформленні й обслуговуванні, природно, беруться до уваги.

Продавець кожного такого “трохи відмінного” товару є його монополістом. А якщо він може переконати споживача, що його товар чимось “унікальний” і “краще інших”, то він вправі за законами ринку призначити за нього і вищу ціну. Правда, на відміну від дійсної монополії в умовах монополістичної конкуренції ця надбавка до ціни не може бути високою, оскільки на ринку діє безліч виробників подібних товарів. Якщо “конкуруючий монополіст” запросить занадто високу ціну, то покупець вважає розумним придбати подібний більш дешевий товар в іншій фірмі, що стоїть у списку його переваг на другому місці.

Ціна в умовах монополістичної конкуренції

Суть монополістичної конкуренції, заснованої на диференціації продукту, полягає в тому, що продавці підкоряються законам попиту та пропозиції, але мають можливість певною мірою впливати на ціни.

Виробники подібних товарів запекло конкурують один з одним. Але їхній метод на відміну від досконалої конкуренції полягає не в зниженні цін, а в переконанні публіки в чудових особливостях їхніх конкретних продуктів. Чим краще це вдається «конкуруючому монополісту», тим більше своїх товарів він зможе продати і, відповідно, більший прибуток одержати. Крім того, ніж значніше частка виробника на ринку, тим легше йому завищувати ціну на свій продукт.

Найпоширеніший прийом монополістичної конкуренції — реклама. Але це і найдорожчий прийом. Іноді на неї припадає до 50% усіх витрат підприємства. У принципі, чим більше грошей витрачається на переконання споживачів в унікальності і корисності даного продукту, тим більше його вдається продати. Але витрати на таку «агресивну» рекламу можуть і перевищити доходи від майбутніх продажів. До того ж, обробка суспільної думки — справа непроста, і недотепна реклама часом приносить компанії більше шкоди, ніж користі.

Рекламні кампанії “конкуруючих монополістів” націлені на те, щоб збільшити попит на товари, що продаються по кожній з даних цін. Графічно це виражається в зсуві кривої попиту вправо. На цій зміщеній кривій “конкуруючі монополісти”, як і цілком «нормальні», будуть прагнути вибрати ту ціну, що принесе їм максимальний прибуток. Але можливості вибору високої ціни обмежені конкуренцією з боку виробників подібних товарів — їхніми цінами й обсягами продажів. Тому ціна в умовах монополістичної конкуренції вище ціни в умовах досконалої конкуренції, але нижче монопольної ціни.

“Переваги” і “недоліки” монополістичної конкуренції

У монополістичної конкуренції, заснованої на диференціації продукту, є свої прихильники і супротивники.

Критики звичайно вказують на те, що великі витрати на рекламу, необхідні в умовах монополістичної конкуренції, приводять до штучного подорожчання товарів і в підсумку до зниження життєвого рівня населення.

Прихильники монополістичної конкуренції, навпаки, вважають, що вона, забезпечуючи випуск різноманітних товарів, дозволяє задовольнити різні смаки споживачів. А оскільки, як відомо, на смак і колір товаришів немає, забезпечувана розмаїтість — свідчення росту рівня життя.

Олігополія

Олігополія — це ринок, на якому панують кілька великих виробників-продавців (у вітчизняній літературі таку структуру ринку часто також називають монополістичною). Типові олігополістичні ринки — це ринки сталі, алюмінію, автомобілів і т.д., де основна частка випуску припадає на декількох (звичайно від двох до п'яти) великих виробників. У статистиці для виміру ступеня монополізації ринку використовується показник *рівня концентрації виробництва*. Він являє собою частку випуску продукції, що припадає на декількох найбільших виробників.

Виникнення й існування великих підприємств у сучасній економіці — явище невинуватке. Процес цей почався ще в середині минулого століття. Сам розвиток виробництва і науково-технічний прогрес привели до того, що в окремих галузях ефективними стали лише дуже великі підприємства. Величезні витрати на обладнання окупають себе, тільки якщо обсяг випуску і продажів досить високий, тобто покриває значну частку попиту на національному, а часом і світовому ринку. Юридичною формою для підприємств, що вимагають концентрації таких гігантських мас капіталу, стали, як відзначалося, акціонерні товариства, що також набули найбільше поширення з другої половини минулого століття.

Сьогодні високі первісні капітальні витрати в окремих галузях виробництва стають причиною збереження в них олігополістичної структури, тому що створюють важко переборний бар'єр для проникнення на такий ринок нових виробників.

Організаційні форми великих підприємств в умовах олігополії і монополії

Сьогоднішні об'єднання великих підприємств помітно відрізняються від своїх попередників. Першими з їх організаційних форм були *пули*, тобто тимчасові угоди між двома і більш фірмами про поділ ринку і встановлення цін. Найбільше поширення вони набули в 70—80-х рр. ХХ століття, насамперед серед залізничних компаній. Пули розпадалися, як тільки один з учасників порушував негласно встановлені правила, знижуючи ціни або претендуючи на частку ринку іншого учасника.

Першою з постійних форм об'єднання підприємств стали *картелі*, що з'явилися також наприкінці ХХ століття. Картель — це угода декількох незалежних фірм про припинення конкуренції і встановлення монополії на ринку за рахунок обмеження обсягів виробництва і встановлення єдиних цін. Найбільш відомим із сучасних картелів є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).

На відміну від картелю наступна організаційна форма об'єднання підприємств — *синдикат* — уже централізує постачання і збут підпри-

ємств, що входять до нього, але не усуває їхньої виробничої самостійності. Виробничу самостійність утрачають підприємства, що утворюють *трест*. Першим трестом вважається створена в 1882 р. Джоном Д. Рокфеллером “Стандард ойл компанії”. Власники контрольних пакетів акцій нафтових компаній, що запекло конкурували раніше (на який, до речі, припадало 90% нафтовидобутку і нафтопереробки в США) передали свої акції групі довірених осіб. Звідси і назва — трест (англійське слово *trust* означає “довіряти”). Останні взяли на себе координацію діяльності 40 фірм, для того щоб усунути “руйнівну конкуренцію” і установити єдині ціни. Колишні власники акцій нафтових компаній одержали натомість цінні папери нового підприємства — тресту і по них свою частку в прибутках у виді дивидендів.

Трести спочатку виникали в одній галузі, але поступово стали виходити за її рамки (*комбінований трест*). Це відбувалося або шляхом так званого *горизонтального комбінування* — тобто використання побічних продуктів основного виробництва для випуску інших товарів, що належать до іншої галузі, або шляхом *вертикального комбінування* — об'єднання підприємств, що здійснюють послідовні стадії обробки продукту, у тому числі і вхідних у різні галузі.

Об'єднання різних, але взаємозалежних підприємств різних галузей — промисловості, транспорту, сфери послуг і фінансових установ — називається *концерном*. Таке об'єднання централізує управління, постачання і збут, але зберігає виробничу самостійність підприємств, що входять у нього.

Концерном особливого роду є *конгломерат*, що поєднує різні, не зв'язані один з одним підприємства різних галузей. Ці підприємства зберігають свою самостійність у питаннях виробництва, збуту і постачання і контролюються тільки по ряду найважливіших фінансових показників.

У сучасній економіці існують великі підприємства всіх перерахованих організаційних типів, але, мабуть, найбільше поширення набули останні два.

Ринкова ціна в умовах олігополії

Як установлюються ціни в галузях, де на ринку панує кілька великих компаній? Традиційна цінова конкуренція в умовах олігополії не має значення для виробника. Якщо виробник А знижує ціну на туалетне мило, то таким же чином вчинять виробники Б, В і Г. Оскільки мило належить до предметів першої необхідності і попит на нього мало залежить від ціни (відрізняється низькою еластичністю), навряд чи кому-небудь із виробників вдасться серйозно збільшити число продажів. Якщо усі виробники змінять ціни, ніхто з них не зуміє розширити і свою частку на ринку. Таким чином, зниження цін призведе лише до

падіння прибутку. Тому що ніхто з виробників у цьому не зацікавлений, в умовах олігополії виробники, як правило, не вдаються до конкуренції цін, а використовують інші методи.

Як і в умовах монополістичної конкуренції, виробники неоднорідної продукції в умовах олігополії конкурують за рахунок якості і диференціації продукту, прагнучи переконати споживачів у перевагах своїх виробів. Ціни в умовах олігополії звичайно формуються в результаті неформальної угоди між найбільшими виробниками. Хоча таємна змова між ними вважається незаконною, вона аж ніяк не рідкість. Як правило, укладається певна “джентльменська угода” про поділ ринку і рівень цін.

При зміні цін компанії координують свої дії таким чином. Одна, як правило, найбільша, фірма в галузі повідомляє про зміну цін, а інші, “слідуючи за лідером”, проводять аналогічне корегування цін на свої товари. У підсумку ціни в умовах олігополії виявляються практично настільки ж високими, як і при пануванні одного великого виробника, тобто в умовах монополії. Причому в умовах олігополії вони відрізняються навіть меншою гнучкістю, тому що будь-яка зміна цін вимагає координації дій, далеко не завжди легко досяжної.

Панування на ринку декількох великих виробників – олігополія – має для споживача, дрібних виробників (аутсайдерів), для країни в цілому практично ті ж негативні наслідки, що і монополія, тобто диктат на ринку однієї великої фірми.

Монопсонія і олігопсонія

Більшість обмежень на “свободу конкуренції” виходить від продавців, але можливі обмеження і з боку покупців.

Ринок, на якому панує один покупець, називається монопсонією. Уявимо собі, що в даному регіоні існує тільки одне велике підприємство з виробництва молокопродуктів. Тоді через високі транспортні витрати всі молочні ферми в регіоні виявляються прив'язаними до одного покупця. Контролюючи попит, цей єдиний покупець може диктувати ціни постачальникам.

Формування цін в умовах монопсонії аналогічне ціноутворенню в умовах монополії. Подібно тому як єдиний продавець вибирає оптимальну для себе ціну на кривій попиту, що задає можливий обсяг продажів, єдиний покупець вибирає ціну і відповідний їй обсяг продажів на кривій пропозиції.

Ринок, на якому діє кілька великих покупців, називається олігопсонією. У методах контролю над постачальниками і ціноутворенням він аналогічний олігополістичному ринку.

Ефективність різних типів структури ринку

Теоретично прийнято вважати, що найбільш ефективно виробництво в умовах вільної конкуренції. І ціни на товари виявляються нижче, відповідно, і попит задовольняється повніше, і зацікавленість у нововведеннях більше, і ресурси використовуються найбільш ощадливо. Однак у супереч усьому цьому продуктивність праці на великих підприємствах, що навіть діють в умовах монополістичного чи олігополістичного ринку, практично завжди виявляється вище. У чому причина такого парадокса?

Невелике підприємство в умовах конкуренції змушене заощаджувати буквально кожну копійку. Звідси і їхня висока ефективність у короткостроковому плані. Гіганти ж не в останню чергу саме завдяки захищеності від конкуренції можуть дозволити собі часом і марнотратне використання ресурсів. Норма прибутку у висококонцентрованих галузях у середньому на 50 – 100 % вище, ніж у конкурентних. Ці фінансові “надлишки” вони можуть направити на великомасштабні науково-технічні розробки, закупівлю новітнього устаткування. Дрібні підприємства в умовах запеклої цінової конкуренції цієї можливості часто бувають позбавлені. Тому технічне оснащення великих підприємств виявляється кращим, ніж невеликих, продуктивність праці в довгостроковому плані на них вище, нерідко краще й умови праці.

Підкреслимо ще один важливий момент. Хоча в повсякденній свідомості монополія чи олігополія міцно асоціюється зі злом, а досконала конкуренція якщо не з чеснотою, то принаймні із суспільним благом, монополіст – аж ніяк не абсолютний лиходій, а конкуруючий виробник – не втілена чеснота. Мета обох – максимізація прибутку, а не суспільне благо. Істотна відмінність між ними в цьому плані полягає лише в тому, що виробник в умовах конкуренції змушений підбудовуватися під смаки споживача, монополіст же цей так званий суверенітет споживача якщо не порушує, то істотно обмежує.

Семінар до теми 8

Мета заняття: розкрити поняття типів структури ринку, виділити їх основні характеристики.

Основні терміни і поняття. Досконала конкуренція. Монополія. Державна монополія. Природна монополія. Патент. Авторське право. Торгова марка. Монополістична конкуренція. Диференціація продукту і послуг. Олігополія. Рівень концентрації виробництва. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Конгломерат. Монопсонія. Олігопсонія.

Питання для обговорення

1. Типи структури ринку.
2. Види недосконалого конкурентності.
3. Монополії, які створюються законодавчо.
4. Організаційні форми великих підприємств в умовах моно-полії і олігополії.
5. Ефективність різних типів структури ринку.

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді.

1. У якому з варіантів типи структури ринку розташовані послідовно від найбільш конкурентного до найменш конкурентного?

- а) монополістична конкуренція, олігополія, досконала конкуренція, монополія;
- б) досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія;
- в) монополія, досконала конкуренція, олігополія, монополістична конкуренція;
- г) досконала конкуренція, олігополія, монополістична конкуренція, монополія.

2. Монополіст установлює на свій товар

- а) найвищу ціну, за якою товар можна продати;
- б) ціну, за якою він зможе продати максимальну кількість товарів;
- в) ціну, при якій попит перевищує пропозицію;
- г) ціну, при якій він одержить максимальний прибуток від продажів.

3. В умовах олігополії виробники не прибігають до зниження цін, оскільки

- а) вони і так продають товари за найнижчими з можливих цінами;
- б) методом зниження цін вони не можуть залучити нових покупців;
- в) вони прагнуть установити найвищу ціну, за якою їхні товари можна продати;
- г) інші виробники в галузі можуть не наслідувати їх приклад.

4. За інших рівних умов великий виробник має максимальну свободу при встановленні цін, якщо

- а) попит на його продукцію відрізняється високою еластичністю за ціною;
- б) існує безліч замінників його товару;
- в) попит на товар відрізняється низькою еластичністю;

г) компанія належить до сфери комунального обслуговування.

5. Монополістична конкуренція має місце, коли

- а) монополісти конкурують один з одним;
- б) споживачі схильні вважати подібні товари різними;
- в) багато фірм продають подібні товари;
- г) тільки декілька фірм виробляють даний товар.

6. Диференціація продукту дозволяє виробникам

- а) стягувати за товар більш високу ціну, ніж в умовах вільної конкуренції;
- б) установлювати ціну на товар настільки ж вільно, як і в умовах монополії;
- в) витрачати на рекламу менше коштів;
- г) удосконалювати якість своїх виробів.

7. Моносонія існує на ринку, коли

- а) є всього декілька продавців даного товару;
- б) є тільки один покупець даного товару;
- в) продавець установлює монополісну ціну;
- г) є тільки один продавець даного товару.

8. Який із наступних аргументів висувається як доказ “шкоди” монополізації ринку?

- а) завишуючи ціни, монополіст знижує життєвий рівень населення;
- б) монополії в меншому ступені зацікавлені в ефективному використанні ресурсів;
- в) монополії використовують політичну владу не в інтересах широких верств населення;
- г) усе вище сказане.

9. Досконала конкуренція передбачає, що:

- а) жоден продавець не може вплинути на ціну;
- б) покупці і продавці мають повну інформацію про ринок;
- в) одному покупцеві протистоїть безліч продавців;
- г) має місце вільний вхід на ринок.

10. В якій з ринкових моделей ціна для продавця задана:

- а) монополія;
- б) олігополія;
- в) досконала конкуренція ;
- г) монополістична конкуренція

11. Якщо фірма, діюча на зовсім конкурентному ринку, скоротить пропозицію своєї продукції, то це:

- а) призведе до зниження ринкової ціни продукту;
- б) не матиме ніякого впливу на ціни;
- в) призведе до зростання ринкової ціни;
- г) скоротить ринкова пропозиція і підвищить ціну продукту.

12. Який з наступних ринків найбільше відповідає умовам досконалої конкуренції?

- А) зерна;
- б) транспортних послуг;
- в) автомобілів;
- г) цінних паперів.

РОЗДІЛ 3. МАКРОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ТЕМА 9. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

План

1. Причини державного втручання в економіку
2. Бюджет
3. Податки
4. Принципи побудови податкової системи
5. Перекладання податкового тягара

Причини державного втручання в економіку

Підхід до економіки країни як до цілого називається макроекономічним. У розділі макроекономіки розглядається формування цін не на окремий продукт, а загальний їх рівень, не доход окремого підприємства, а доход усієї нації. І різниці тут не просто кількісна.

В економіці інтереси індивіда і суспільства, як і всюди, збігаються далеко не завжди. Але компроміс між ними необхідний для того, щоб національна економіка існувала як ціле. Тому так важлива роль держави в економіці.

Серед економістів немає єдності думок про те, якою мірою й у якій формі державі варто втручатися в економіку. Одні стверджують, що вона повинно почасти вирішувати за ринок проблему ефективного розподілу ресурсів. Інші, навпаки, застерігають, що нічого путнього з такого прямого втручання не вийде, і функції держави повинні зводитися винятково до підтримки правил "ринкової гри", наприклад, до обмеження влади монополій на ринку.

Ще в XVIII ст. економісти виділили основні функції урядів, що зводяться до наступного:

- забезпечення національної оборони;
- відправлення правосуддя;
- організація суспільних робіт, не вигідних для приватного підприємництва, але необхідних громадянам;
- середня освіта;
- збір податків для оплати потреб держави.

На сьогодні до цих функцій додалася безліч інших. Держава вирішує проблеми забруднення навколишнього середовища, інфляції, масового безробіття, циклічних коливань економічного росту.

Поява нових економічних функцій у держави привела до гігантського росту її апарату і, відповідно, витрат на його утримання. Міністерств

ва екології, цін праці існують сьогодні практично у всіх розвинених країнах.

Дедалі більша частка продукту, створеного в суспільстві, попадає тепер у руки держави і перерозподіляється від безпосередніх виробників до інших груп.

Здійснюється це за допомогою спеціального фінансового інструмента, іменованого бюджетом.

Бюджет

Бюджет (план-бюджет) - це спеціальний фінансовий план, що зводить воедино доходи і витрати уряду. Бюджет складають як центральний уряд, так і місцеві органи влади.

Збалансований бюджет - це бюджет, у якому загальна сума доходів точно дорівнює сумі всіх витрат.

Бюджет, що має позитивне сальдо - це бюджет, у якому доходи перевищують витрати, тобто утворюється певний надлишок коштів.

Дефіцитний бюджет (бюджет, що має від'ємне сальдо) - це бюджет, у якому плановані витрати більше очікуваних доходів.

В останньому випадку виникає складне питання, звідки взяти кошти для покриття дефіциту - або з раніше зроблених заощаджень, або в борг.

Бюджет затверджується вищим законодавчим органом країни на наступний рік.

Джерела надходження коштів бюджету називаються статтями доходу. Те, на що ці кошти витрачаються - статтями витрат. Після затвердження бюджету уряд не має права використовувати кошти, призначені на одні цілі, для вирішення інших завдань.

Основне джерело доходів бюджету - *податки*. Держава стягує податки з особистих доходів громадян, підприємств і їхньої власності.

Звернімося докладніше до дохідної частини бюджету і податків, як основної її складової.

Податки

Податки – це обов'язкові платежі, що стягуються державою з підприємств і громадян відповідно до законодавчих актів. Податки розрізняються за об'єктами обкладання, за розмірами і іншими характеристиками.

Основними податками є такі:

Податок на прибуток. Усі підприємства відраховують державі певний відсоток свого прибутку. Його базова ставка - 18%, але на деякі види діяльності вона може бути вище.

Податок на додану вартість (ПДВ). Введений у 1991 р. замість колишнього податку з обороту (з усього обсягу продажів). Цим податком обкладається тільки вартість, додана кожною наступною стадією обробки - від видобутку сировини до виробництва кінцевого продукту. Додана вартість визначається як різниця між вартістю реалізованих товарів та послуг і вартістю матеріальних витрат, що включаються у витрати виробництва. Спочатку ПДВ був встановлений у розмірі 25%, потім знижений до 20%. Такий же податок використовується в більшості європейських країн.

Підприємства також платять податки, що надходять не в бюджет, а в спеціальні фонди, наприклад, на заробітну плату в розмірі 39% від її загальної суми.

Розглянемо податки, що платять населення країни.

Подоходний податок (податок з доходу фізичних осіб). Цей податок платять усі громадяни країни - одержувачі доходу у вигляді відсотка від свого річного заробітку. Ставка ПДФО більше не залежить від розміру доходу, а є сталою (у 2016 році — 18%, із 2017 року — 17%); У більшості країн прибутковий податок - основна стаття доходу державного бюджету. У США, наприклад, на нього припадає 30%, в Україні - близько 1% бюджетних надходжень.

Податками також обкладаються спадщини, дарування і т.п.

Акцизний податок - це податок, яким на розсуд держави обкладається продаж деяких товарів і послуг. Він стягується в розмірі від 10 до 90% від ціни товару чи послуги. Прикладом може служити податок на вино-горілочні вироби. Мета впровадження акцизів двояка: збільшити надходження в бюджет і скоротити надходження певних продуктів.

Мито (митний тариф) - це податок, яким обкладаються імпорتنі і деякі експортні товари. Мета впровадження митних тарифів також подвійна: "збагачення" скарбниці і захист вітчизняних виробників від іноземних конкурентів.

Принципи побудови податкової системи

Податки країни на всіх рівнях утворюють складну систему. Від того, наскільки вона продумана й ефективна, залежать багато процесів, що відбуваються в економіці. Тому вона повинна задовольняти цілий ряд вимог.

Одна з основних вимог, що висуваються до податкової системи – її *ясність і чіткість*.

Інша вимога - *простота й ефективність*. Якщо організація збору податку обходиться державі дорожче тієї суми, заради якого організовано цей збір, то й сенсу в такому оподатковуванні немає ніякого.

Нарешті, найважливіший принцип оподаткування - його *справедливість*. У даному випадку йдеться про те, хто повинен платити податки й у якому розмірі. Існують принципово різні підходи до поняття справедливості в оподаткуванні.

Відповідно до одного підходу, платити податки має той, хто користується благами. Наприклад, дорожній податок і податок на бензин повинен платити автомобіліст. Таким чином, кошти, зібрані завдяки дорожньому податку підуть на ремонт доріг, а, виходить, повернуться до їх платника-автомобіліста у вигляді блага - відремонтованої дороги. Але цей принцип, "принцип одержуваних благ", працює далеко не завжди. Хто, наприклад, повинен вносити кошти, що йдуть на виплату допомоги незаможним сім'ям, інвалідам і безробітним? У подібних випадках податок устанавлюється з прямо протилежних міркувань.

Ще одне розуміння справедливості стосовно до оподаткування: платити має той, хто може платити. Інакше кажучи, основний податковий тягар повинні нести люди забезпечені. З погляду багатьох, такий підхід більш обґрунтований і гуманний. Однак до сьогодні нікому не удалося довести, які конкретно суми можна і потрібно вилучати в забезпечених сім'ях.

Питання про те, який відсоток доходу варто вилучати в різних верств населення, вирішується за допомогою такого поняття, як *ставка податку*.

З погляду величини процентних ставок усі податки поділяють на *прогресивні, пропорційні і регресивні*.

При прогресивному податку чим більше дохід платника, тим вище процентна частка податкових відрахувань.

При пропорційному податку встановлюється єдина процентна ставка незалежно від величини доходу.

При регресивному податку податкова ставка встановлюється тим вище, чим нижче дохід і навпаки.

Прикладом регресивних податків можуть служити всі податки, що стягуються з продажів товарів - акцизи, податок на додану вартість. Ці податки встановлюються як фіксований відсоток від продажної ціни (стосовно неї вони пропорційні). Але оплачуються вони з доходів покупців, стосовно яких вони регресивні. Як це відбувається, розглянемо на наступному прикладі.

Нехай сім'ї А (з доходом 4000 гривень на місяць), Б (з доходом 8000 гривень на місяць) і В (з доходом 16000 гривень на місяць) купують праску за ціною 1500 гривень. Податок у розмірі 20% включений у ціну і на нього припадає 300 гривень. Для сім'ї А з доходом у 4000 гри-

вень 300 гривень рівні 7,5% доходу, для сім'ї Б, що мають дохід у 8000 гривень – 3,75%, для сім'ї В - лише 1,875 %.

Таким чином, при регресивному й у меншому ступені при пропорційному податку велику частку податків виплачують малозабезпечені сім'ї, при прогресивному податку велика частка податкового тягара падає на забезпечені сім'ї.

Ще в XIX столітті німецький статистик Ернест Енгель, займаючись вивченням поведінки споживачів, розробив теорію залишкового доходу.

Відповідно до Закону Енгеля, сім'ї з низьким доходом витрачають відносно велику частку своїх коштів на придбання предметів першої необхідності, ніж сім'ї з високим доходом.

Так, сім'я А з доходом у 4000 гривень буде витрачати на придбання предметів першої необхідності (на продукти харчування, одяг, житло) 90% свого доходу, тобто 3600 гривень. У її розпорядженні залишиться сума в 400 гривень. При ставці податку в 10% ці 400 гривень вона буде зобов'язана сплатити у вигляді податку. Тоді весь дохід сім'ї А буде цілком витрачений лише на найнеобхідніше.

Сім'я Б з доходом у 8000 гривень витрачає не предмети першої необхідності, припустимо, 6500 гривень. У їх розпорядженні залишається дохід у 1500 гривень. Після сплати 10% податку (800 гривень) у сім'ї Б залишається ще 700 гривень на придбання предметів розкоші. Нескладно розрахувати, як складеться ситуація в сім'ї В.

Таким чином, аналіз залишкового доходу показує, що при пропорційному оподатковуванні основний тягар податків лягає на малозабезпечені сім'ї.

Не тільки податкові ставки визначають поняття справедливості в оподатковуванні.

Перекладання податкового тягара

Одні податки встановлюються безпосередньо на дохід їх одержувача. Вони називаються прямими. На відміну від них, непрямі податки встановлюються на продажі товарів і послуг. Непрямими ці податки названі стосовно доходів. Адже будь-які податки оплачуються з доходів, але постає запитання: хто реально є платником непрямих податків?

Уявіть, що впроваджено додатковий податок на певну категорію товарів, що змушує виробників цих товарів платити податок у місцевий бюджет у розмірі Х гривень. Виробник далеко не завжди погодиться з вилученням такої суми зі свого прибутку.

Що він може зробити? По-перше, уключити податок у ціну товару і продавати свій товар не за ціною А, а за ціною А+Х гривень. У цьому випадку він просто перекладе податок на споживача. Однак в умовах

ринку таке збільшення ціни можливе, лише коли еластичність попиту за ціною невелика.

У випадку, коли еластичність попиту за ціною велика, тоді виробник не збільшуватиме ціну.

Якщо впровадження податку позбавляє виробника значної частини прибутку, то виробництво для нього стає не вигідним, а підвищення цін викликає різке падіння попиту. Тоді виробник може спробувати перекласти податок на своїх постачальників, домагаючись зниження цін на сировину.

Можна також перекласти цей податок на своїх робітників, скорочуючи виплачувану їм заробітну плату. Ці варіанти можливі лише при низькій еластичності пропозиції: робітники не в змозі знайти іншого місця роботи, а постачальники не можуть переорієнтуватися на іншого покупця.

Масштаб перекладання податків особливо великий у дефіцитній економіці, де виробництво не покриває попиту на багато видів товарів. Теоретичний обмежник - висока еластичність попиту за ціною - тут не діє. Єдиним стримуючим фактором залишається обмеженість доходів населення.

Перекладання податків не робить податкові системи більш справедливими. Основна маса податкового тягаря знову припадає на малозабезпечені верстви населення.

Однак ідею справедливості оподатковування порушує існування в економіці цілих секторів, що податків узагалі не платять.

Усі види діяльності, що приносять доход, але не попадають під оподаткування, та які не враховуються офіційною статистикою, і утворюють *тіньову економіку*.

Тіньова економіка пагубна не тільки тому, що породжує і підтримує злочинність. Вона завдає суспільству і його окремим громадянам чисто економічний збиток. Якщо, приміром, 40% доходів не підпадає під оподаткування, то платники податків змушені платити не тільки за себе, але і за тих, хто ухиляється від податків. Як показує досвід нашої країни, боротися з тіньовою економікою особливо важко, коли народне господарство розбалансоване, і законодавство недостатньо відпрацьовано.

Семінар до теми 9.

Мета заняття: розкрити причини державного втручання в економіку, визначити поняття державного бюджету та його основні складові.

Основні терміни і поняття. Бюджет збалансований. Бюджет дефіцитний. Фінансовий рік. Статті витрат бюджету. Статті доходу бюджету. Податок на прибуток. Податок на добавлену вартість. Прибутковий податок. Акцизний податок. Митний збір (тариф). Залишковий доход. Закон Енгеля. Державний (національний) борг.

Питання для обговорення

1. Причини державного втручання в економіку.
2. Структура державного бюджету.
3. Принципи побудови податкової системи.
4. Перекладання податкового тягаря.
5. Тіньова економіка.
6. Дефіцит державного бюджету і національний борг.

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді.

1. Державний бюджет – це

- а) сума витрат уряду за попередній рік;
- б) закон, який забороняє уряду витрачати більше коштів, ніж він має у своєму розпорядженні;
- в) план витрат і прибутків уряду на наступний рік.

2. Коли витрати уряду перевищують його прибутки, то говорять, що

- а) бюджет зводиться з дефіцитом;
- б) має місце позитивне сальдо бюджету;
- в) бюджет збалансований.

3. Відповідно до таблиці 7, основне джерело прибутків бюджету – це

- а) подоходний податок(ПДФО);
- б) податок на додаткову вартість;
- в) податок на прибуток підприємств;
- г) акцизи.

4. Прибуток А в цьому році складає 10 тис., Б – 100 тис., В – 1 млн. Відповідно до прийнятого законодавства, А повинний сплатити податок у сумі 100 грн., Б – 1 тис., В – 10 тис. Який це податок?

- а) прогресивний;
- б) пропорційний;
- в) регресивний.

Таблиця 7.

Статті бюджету	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
	у млн. грн.	у %	у млн. грн.	у %	у млн. грн.	у %	у млн. грн.	у %
Доходи бюджету	10007,4	100	28667,4	100	34794,9	100	47287,7	100
Податок на добавлену вартість	3140,5	31,7	9004,2	31,4	10592,4	30,4	16528,9	35,0
Акцизи	1354,2	13,5	3450,7	12,0	4542,0	13,0	6603,0	13,9
Податок на прибуток	1927,0	19,3	5559,0	19,4	6219,0	18,0	8335,0	17,6
Прибутковий податок	26,5	0,3	280,5	1,0	375,5	1,1	421,0	0,9
Податки на майно	2,4	0,0	40,5	0,1	40,5	0,1	40,5	0,1
Ресурсні платежі	277,0	2,8	704,3	2,4	943,1	2,7	1146,3	2,4
Доходи від зовнішньоекономічної діяльності	2283,8	22,8	7153,9	25,0	8638,9	24,8	9500,6	20,1
Інше	996	9,5	2472,3	8,7	3443,5	9,9	4712,4	10,0
Витрати бюджету	22509,6	100	46085,4	100	54485,7	100	60055,2	100
Народне господарство	3135,1	14,0	8823,7	19,2	10147,0	18,6	11105,8	18,5
Зовнішньо економічна діяльність	559,5	2,5	5409,4	11,7	6618,3	12,1	9154,3	15,8
Соціально-культурні заходи	1227,8	5,5	2688,0	5,8	3405,8	6,3	4084,8	6,8
Національна оборона	4648,9	20,6	8742,1	19,0	11201,5	20,6	12533,5	20,8
Державне керування та правопорядок	2098,8	9,3	3902,0	8,5	4950,6	9,1	6044,7	10,1
Погашення і обслуговування державного боргу	5635,3	25,0	3873,3	8,4	2883,0	5,3	4367,2	7,3
Інше	5204,2	23,1	12646,9	27,4	15297,5	28,0	12746,9	21,3
Дефіцит бюджету (у млн. грн. і у % до доходу)	12502,2	124,9	17418,0	60,7	19690,8	56,6	12767,5	27,0

5. При прибутках у 10 тис., 100 тис. і 1. млн. А, Б і В сплатили податок відповідно в 20%, 25% і 50% від прибутку. Який це податок?

- а) прогресивний;
- б) пропорційний;
- в) регресивний.

6. При прибутках у 10 тис., 100 тис. і 1 млн. для їхніх одержувачів А, Б і В запроваджується єдиний податок – 1 тис. на рік. Який це податок?

- а) прогресивний;
- б) пропорційний;
- в) регресивний.

7. Який із податків приводить до вилучення відносно більшої долі прибутку в малозабезпечених сім'ях?

- а) прогресивний прибутковий податок;
- б) податок на майно;
- в) дорожній податок;
- г) податок із додаткової вартості.

8. Який із податків найважче перекласти на споживачів?

- а) прямий;
- б) непрямий;
- в) акцизний;
- г) тариф.

9. Прямий податок – це податок,

- а) який прямо визначає поведінку споживачів;
- б) яким безпосередньо оподатковуються витрати;
- в) яким безпосередньо оподатковуються прибутки;
- г) яким оподатковуються промислові підприємства.

10. Хто сплачує податок у випадку абсолютної нееластичності попиту за ціною?

- а) податковий тягар нарівно розподіляється між виробником і споживачем;
- б) виробник сплачує більше, ніж споживач;
- в) виробник;
- г) споживач.

11. У структурі тіньової економіки можуть бути виділені наступні основні сфери:

- а) домашня економіка;
- б) громадська економіка;
- в) продуктивний сектор;
- г) кримінальний сектор;
- д) всі відповіді вірні;
- е) вірні а), б), в).

12. 3 точки зору обліково-статистичного підходу до визначення тіньової економіки основним критерієм виділення тіньових економічних явищ є:

- а) неврахованість;
- б) нерегламентованість;
- в) протиправність;
- г) всі перераховані вище критерії.

ТЕМА 10. СУЧАСНІ ВИДИ ГРОШЕЙ. ІНФЛЯЦІЯ. ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ

План

1. Сучасні види грошей.
2. Купівельна спроможність грошей.
3. Інфляція. Типи інфляції, її причини та наслідки.
4. Фінансові інститути.
5. Національний банк України.
6. Комерційні банки.

Сучасні види грошей

Державне втручання в економіку здійснюється в декількох формах. До прямих форм державного регулювання економіки можуть бути віднесені податкове регулювання, а також покупка державою у підприємств товарів і послуг. Таке регулювання складає фіскальну політику держави. Непрямі заходи регулювання пролягають через грошово-кредитну сферу. Якщо в умовах централізовано планованої економіки пряме втручання з центру було закономірним, то в умовах ринкової економіки більш ефективним виявляється вплив непрямий. Два основні поняття, що складають грошово-кредитну сферу, - це гроші і кредит.

Вітчизняна фінансова статистика традиційно виділяє два види грошового обігу — готівка і безготівковий обіг. *Готівка* — це монети і

паперові купюри. З їх допомогою здійснюється основна маса платежів населення. *Безготівковий обіг* — це розрахунок без участі готівки, тобто переведення грошових сум із рахунка однієї особи чи підприємства на рахунок іншої особи чи підприємства.

Переважно в такий спосіб здійснюються розрахунки між підприємствами. У цілому на безготівковий розрахунок припадає основна маса платіжних операцій. У більшості країн застосовуються трохи інші, більш детальні класифікації і самі гроші розуміються ширше. Аналогічний підхід використовується сьогодні й у нашій фінансовій статистиці.

Поряд із готівкою (що позначаються M_0 , де M — це аббревіатура від англійського слова money) виділяють *гроші для угод* (M_1). Вони включають крім готівки кошти на поточних рахунках у банках. Такі рахунки, як правило, є безпроцентними, і в будь-який час із них можна зняти гроші наявними або перевести кошти на рахунок іншої особи чи організації, просто виписавши чек. Така легкість переведення в готівку і можливість бути витраченими, інакше називана *ліквідністю*, і дозволяє прирівнювати кошти на поточних банківських рахунках до грошей.

Існують, однак, і інші, більш широкі визначення для «майже грошей». Так, «*гроші в широкому розумінні*» (M_2) крім готівки і коштів на поточних рахунках включають і невеликі строкові вклади. Строкові вклади зберігають на ощадних рахунках. Вони приносять вкладнику відсоток, але зняти їх з рахунка можна лише після спливу певного строку — від декількох місяців до декількох років. Оскільки на зняття і переведення грошей із таких рахунків існують обмеження, строкові вклади відрізняються меншою ліквідністю, ніж кошти на поточних рахунках.

Строкові вклади на великі суми ще складніше перетворити на готівку. У сумі з M_2 вони утворюють гроші, що позначаються як M_3 .

Нарешті, *гроші в широкому тлумаченні* включають поряд із наявними і коштами на поточних та ощадних банківських рахунках також державні цінні папери. У США для позначення таких «майже грошей» використовують символ «L» (від англійського слова liquidity — ліквідність), у Великобританії — M_5 .

Питання про те, що відносити до грошей, аж ніяк не теоретичне. Відповіді на нього залежать практичні дії уряду по регулюванню кількості грошей, що є в обігу, і, відповідно, їхньої купівельної спроможності. Найменші зміни в цій галузі торкаються практично кожного.

Купівельна спроможність грошей

Подібно тому як вартість усіх товарів вимірюється через гроші, так і вартість грошей вимірюється через інші товари. Та кількість товарів і послуг, яку можна купити на певну кількість грошей, і називається їх *вартістю, чи купівельною спроможністю*.

Між вартістю грошей і товарів існує зворотна залежність. Загальне правило тут таке: коли ціни ростуть, купівельна спроможність грошей падає, і навпаки, коли ціни падають, купівельна спроможність грошей росте.

Для виміру купівельної спроможності грошей застосовують спеціальні показники. У нашій країні публікують *індекси оптових цін* (тобто цін, по яких купують товари підприємства й організації) і *індекси роздрібних цін* (по яких населення купує товари в роздрібній торгівлі). Розрахунок таких індексів досить складний, тому що вони показують зміну цін не на окремі товари, а на їх сукупність, тобто загальний рівень цін. Якщо, наприклад, індекс роздрібних цін у 2015 р. складав 110 стосовно 2010 р., прийнятому за базовий, то це значить, що загальний рівень роздрібних цін у 2015р. виріс на 10% у порівнянні з 2010 р. (110 — 100). Якби індекс складав 95%, то це означало б, що роздрібні ціни в середньому упали в порівнянні з 2010 р. на 5%.

Інший показник — це *індекс цін на споживчі товари і послуги*, інакше названий *індексом вартості життя*. Процедура його розрахунку ще складніше. Насамперед складається так званий споживчий кошик, тобто визначається набір основних товарів і послуг, споживаних населенням. Розраховується індекс цін по кожній товарній групі. Потім методом опитувань визначається частка кожного з цих товарів у споживчих витратах сім'ї. Загальний індекс обчислюється як середньозважений з індексів цін по кожній групі споживчих товарів, тобто з урахуванням частки в споживчих витратах сім'ї. Простіше кажучи, індекс цін, наприклад, на продукти харчування збільшується на частку продуктів харчування у витратах сім'ї, до нього додається індекс цін на житло, помножений на частку витрат на житло в споживчих витратах, і т.ін.

Нарешті, величина, зворотна індексу вартості життя (одержувана розподілом 100 на цей індекс), називається *індексом купівельної спроможності грошей*.

Інфляція

Коливання цін на окремі товари залежно від змін попиту і пропозиції — закон ринкової економіки. Як буде показано нижче, і коливання загального рівня цін не суперечать законам ринку. Але як пояснити зростання цін, що триває протягом багатьох років, чи, що трапляється

набагато рідше, стійке їх зниження? Самі ці важко з'ясовні явища перетворилися з винятку на правило сучасної економіки. Для їх позначення економісти застосовують спеціальні терміни. Стійке тривале зростання загального рівня цін називають *інфляцією*, стійке тривале зниження його — *дефляцією*.

Протягом нинішнього сторіччя дефляційні періоди були рідкістю, інфляційні ж стали правилом. Зупинимось докладніше на розгляді останніх.

Типи інфляції і її причини

У 50-60 рр. XX століття темпи зростання загального рівня цін у більшості розвитих країн складали 3—5% у рік, і таку інфляцію презирливо іменували «повзучою». У 70-і рр., коли темп зростання цін став виражатися вже двозначними цифрами, інфляцію почали вже більш шанобливо називати «галопуючою». У 80-і р.р. економічне зростання, а разом із ними й інфляція трохи сповільнилися, хоча в деяких країнах темп інфляції перевищив рівень 100% у рік. Для характеристики цього вже практично не керованого урядами процесу був винайдений термін «суперінфляція», чи «гіперінфляція».

Дані офіційної статистики, що наводяться, не враховують так звану *приховану інфляцію*. У СРСР багато споживчих товарів і послуг були дефіцитними, і населенню доводилося купувати їх не за низькими державними цінами, а на «чорному ринку» за цінами, у кілька разів більше ніж державні. З урахуванням такої прихованої інфляції навіть у 80-і рр. положення виявлялося набагато менш благополучним. Перехід же в 90-і рр. до вільних цін викликав їх бурхливе зростання. Але й інші країни, що не переживають сьогодні настільки великих соціальних переломів, не в змозі побороти інфляцію. У чому полягають її загальні причини?

Оскільки в ринковій економіці ціна кожного окремого товару визначається величиною попиту на нього і його пропозицію, то логічно припустити, що й загальний рівень цін залежить від сукупного попиту та пропозиції. Інфляція як зростання загального рівня цін обумовлюється тривалим відставанням сукупної пропозиції від сукупного попиту. Визнаний авторитет у галузі теорії грошового обігу американський економіст М. Фридман визначає інфляцію як «грошовий феномен, викликаний надлишком грошей стосовно випущеної продукції». Сьогодні більшість економістів виділяє дві групи факторів, що породжують інфляцію, чи навіть говорять про два типи інфляції. По-перше, вона може викликатися факторами, що призводять до випереджального зростання попиту стосовно пропозиції, по-друге, факторами, що стримують зростання пропозиції.

До причин інфляції з боку попиту зараховують насамперед такі витрати урядів, що створюють доходи, не забезпечені товарами і послугами. Наприклад, коли уряд збільшує державні витрати на оборону, зростають доходи зайнятих в оборонному секторі, при розгортанні соціальних програм — доходи малозабезпечених сімей. Зі зростанням доходів населення збільшується пропонований їм попит, але економіка не в змозі — принаймні відразу ж — його задовольнити. Цей попит виявляється надлишковим стосовно пропозиції. Ціни ростуть, і саме їх зростання справляє психологічний вплив на населення. Побойоючись зростання цін і в майбутньому, люди прагнуть скоріше «отоварити» гроші, відмовляючись від звичайних раніше заощаджень. Це створює новий поштовх зростання цін і т.д.

До причин інфляції з боку пропозиції зараховують зростання витрат виробництва, насамперед зростання заробітної плати. Витрати на оплату праці входять у витрати, і зростання їх збільшує витрати виробника на одиницю продукції (якщо тільки продуктивність праці не зростає випереджальним темпом). Тоді виробник, щоб не позбавитися свого прибутку через зростання витрат, піднімає ціни. Але подорожчання його продукції знижує реальні доходи її споживачів, які, у свою чергу, починають домагатися зростання своєї заробітної плати. Збільшення ж їхньої заробітної плати означає одночасно і зростання витрат і цін тих товарів і послуг, що вони виробляють. І тоді вже споживачі їхньої продукції починають цілком виправдано вимагати збільшення своєї зарплати. Інфляційна спіраль починає розкручуватися за принципом: зростання витрат — зростання доходів - зростання витрат і т.д.

У деяких випадках збільшення загального рівня цін буває зв'язано з подорожчанням якого-небудь одного продукту, що входить у витрати виробництва багатьох інших, наприклад нафти. У даному випадку навіть не важливо, якими економічними чи неекономічними факторами воно було спричинене.

Чому, однак, тривале перевищення попиту над пропозицією і, відповідно, стійке зростання цін узагалі виявляються можливими в ринковій економіці? Відповідно до законів ринку, в умовах конкуренції має відбуватися лише постійне коливання цін, одні товари дешевшають, інші дорожчають, але загальний рівень цін залишається незмінним. Більшість економістів пояснює це порушення правила недосконалістю самого ринку, а саме «дефіцитом» конкуренції. Коли окремі виробники мають можливість «диктувати» ціни, то вони, зрозуміло, «диктують» вигідні собі високі ціни. Більш того, коли попит падає, вони, контролюючи пропозицію, скоріше будуть скорочувати обсяг випуску, але не

знижать ціни. У результаті і загальний рівень цін починає змінюватися лише в одному напрямку — до їх зростання.

Сьогодні уряди практично всіх країн завзято борються з інфляцією. Для цього вони застосовують різні заходи. Щоб здолати інфляцію, викликану факторами попиту, скорочують урядові витрати. Щоб побороти інфляцію з боку пропозиції, заморожують заробітну плату, у рідких випадках установлюють межі цін на окремі товари. Але мало що робиться для налагодження самого механізму ціноутворення недосконалої конкуренції. З цього приводу економісти іноді іронізують, що антиінфляційні заходи, застосовувані сьогодні, подібні лікуванню похмілля, але такому, котре не передбачає відмову від випивки напередодні. Не виключено, що саме тому, як показує практика, лікування інфляції поки мало ефективне не тільки в нашій країні.

Наслідки інфляції

Наслідки інфляційного зростання цін відчувають на собі всі. Але далеко не всі від неї «страждають», є й ті, хто від неї виграє.

Найбільш серйозний удар вона завдає по життєвому рівню тих, хто одержує фіксовані доходи: пенсіонерів, студентів, які одержують стипендію, і т.д. Зі зростанням цін росте і вартість життя. Для того, щоб споживати звичний обсяг продуктів і послуг, потрібно дедалі більше грошей. Якщо ж доходи залишаються фіксованими, то доводиться відмовлятися від звичних благ. Фіксовані доходи, звичайно, періодично переглядаються, але й у цьому випадку підвищуються вони практично завжди з запізненням. Вирішення проблеми багато хто вбачає в індексації доходів, їх прив'язці до темпу інфляції за допомогою індексу. Тоді доходи автоматично збільшуються зі зростанням вартості життя, викликаним інфляцією, але знову ж лише за умови, що відповідні показники розраховуються регулярно і сумлінно.

Інфляція розоряє тих, хто зробив заощадження в попередні роки. Жертви їх виявляються багато в чому даремними — купівельна спроможність заощаджених сум стає багато меншою, ніж у ті роки, коли люди, відкладаючи гроші, відмовлялися від споживання.

У такому жє становищі виявляються і кредитори. Позичивши гроші, навіть під відсоток, вони часом виявляють, що інфляція «з'їла» не тільки весь їхній прибуток, але і частину купівельної спроможності самої позички.

Виробники зіштовхуються не тільки з подорожчанням витрат на виробництво, але в цілому змушені працювати в умовах непевності.

Більшість згодна з тим, що інфляція, принаймні висока, - для суспільства в цілому зло. Але й із суспільного зла, виявляється, отримати вигоду.

Інфляція вигідна тим, хто в стані збільшувати свої доходи більш високими темпами, ніж темп інфляції. Якщо, скажімо, поштовх інфляції дає подорожчання якого-небудь продукту, то його виробники виявляються у вигащному положенні.

Боржники, повертаючи своїм кредиторам номінальну суму навіть з відсотками, віддають гроші, що мають меншу купівельну спроможність.

Нарешті, уряд в умовах інфляції збільшує свої доходи. Зростання номінальних доходів, що відбувається в умовах інфляції, забезпечує збільшення податкових надходжень. Крім того, якщо уряд у минулому робив борги, то він, як будь-який боржник, виграє від зниження купівельної спроможності грошей, що повертаються. На певному етапі, однак, інфляція починає карати і переможців, і переможених. Наслідки її можуть обернутися катастрофою для всіх.

Фінансові інститути

Фінансові інститути, які раніше іменувалися в нас грошово-кредитними установами, — це фінансові посередники, що виконують дві основні функції: вони приймають і зберігають грошові внески тих, хто має «зайві гроші», і видають позички тим, кому вони потрібні. Сьогодні вони виконують і масу інших функцій, наприклад обмінюють іноземні валюти, надають страхові, брокерські і консультаційні послуги клієнтам, зберігають коштовності і випускають кредитні картки, що дозволяють розплатуватися без готівки. Залежно від конкретного набору наданих ними послуг і від того, кому вони надаються, фінансові установи й іменуються по-різному. *Комерційні банки* традиційно спеціалізувалися на наданні короткострокових позичок підприємствам, але сьогодні обслуговують і населення. *Ощадні банки*, приймаючи внески від населення, займаються насамперед довгостроковим кредитуванням. До фінансових інститутів належать й *інвестиційні банки*, що розміщають випуски цінних паперів. У деяких країнах існують фінансові доми, кредитні споживчі спілки і багато чого іншого.

Проте основні фінансові установи — це *банки*. Саме слово «банк» походить від італійського «banca», яким позначали крамницю для розміну грошей на ринку. Якщо торговець, який міняв гроші, був нечесний і його в цьому викривали, то його били, а крамницю ламали. Виходила «banca rotta» — зламана крамниця, що дало ім'я ще одному сучасному фінансовому терміну — «банкрутству».

Сьогодні банківська система більшості країн, у тому числі й України, — дворівнева. Керівною і направляючою силою її є Національний банк України (НБУ). Йому підпорядковуються усі комерційні банки.

НБУ був створений у 1991 р., ставши в багатьох відносинах спадкоємцем Держбанку СРСР. У 90-і рр. у нашій країні з'явилося багато нових комерційних і інших банків. Число банків в інших країнах — з розвинутою ринковою економікою — на порядок вище.

Національний банк України

На відміну від інших фінансових інститутів, що керуються розумінням комерційної вигоди, НБУ покликаний захищати інтереси суспільні. Його призначення — регулювати роботу всієї фінансової системи країни.

В Україні НБУ — це єдина централізована установа, тобто один банк (аналогічно Росії, Англії чи Японії), але може складатися і з декількох банків. Так, функції центрального банку в США виконує Федеральна резервна система, що складається з 12 регіональних банків, на чолі з радою, призначуваною президентом країни.

У більшості країн центральний банк — власність держави. І навіть там, де він був створений як приватна акціонерна компанія (наприклад, Банк Англії), функціонує він, по суті, як суспільна чи державна установа, жорстко контролювана урядом. Правда, ступінь його підвладності уряду теж може бути різною. Банк Франції і Банк Японії зарекомендували себе як слухняні виконавці волі урядів своїх країн. Німецький «Бундесбанк», навпроти, володіє «автономією в інтерпретації політики уряду» (як записано в конституції). Не виключено, що завдяки цьому праву на власну думку «Бундесбанк» успішно захищає національні інтереси своєї країни.

Функції НБУ не зводяться до фінансового посередництва. Вони набагато ширше.

По-перше, НБУ традиційно є *банкiром уряду*. Він веде облік його доходів і витрат. Він же позичає йому гроші. У більшості країн боргові зобов'язання уряду оформляються у вигляді державних цінних паперів, купуючи які центральний банк потім поширює їх серед публіки, організувати спеціальні аукціони і т.п. У нашій країні така практика тільки починає складатися. По-друге, НБУ — це *банкiр банків*. Банки країни зобов'язані тримати частину своїх коштів і у виді внесків у НБУ. Це так звані *резерви*. В Україні ставка резервних відрахувань для банків встановлена в розмірі 20% їхніх внесків. НБУ, ведучи такі рахунки, здійснює розрахункові операції банків з урядовими закладами.

По-третє, НБУ називають *позикодавцем останньої інстанції*. У критичній ситуації, коли банку загрожує банкрутство і він не може одержати кредит в інших банків, він звертається саме до НБУ. Останній може або надати свій кредит, або відстрочити платіж, або списати за-

боргованість на себе, якщо, звичайно, збереження даного банку відповідає інтересам усієї фінансової системи країни.

По-четверте, саме НБУ з доручення уряду здійснює *нагляд за діяльністю банків*, організувати періодичні перевірки дотримання ними фінансових правил.

У функції НБУ входить *регулювання обмінного курсу національної грошової одиниці (іменованою валютою) на валюти інших країн*. Але, мабуть, головна економічна функція НБУ — *проведення кредитно-грошової політики уряду* як основного засобу державного регулювання ринкової економіки.

Традиційно це здійснюється декількома шляхами.

По-перше, НБУ установлює *відсоток резервних відрахувань для банків*. Збільшуючи його, а отже, і розмір тих коштів, що банки зобов'язані зберігати в НБУ, він тим самим скорочує кредитні кошти, що залишаються в їх розпорядженні. Навпаки, при зменшенні ставки резервних відрахувань банки дістають додаткові кошти для кредитування підприємств і населення.

По-друге, НБУ може варіювати *дисконтну ставку відсотка*, по якій він надає кредити комерційним банкам. При її збільшенні, відповідно, і всі інші банки, що користаються кредитами НБУ, будуть стягувати за свої кредити більш високий відсоток. Попит на гроші в такому випадку упаде, тому що з ростом їхньої ціни (відсотка) за законами ринку зменшиться і число зацікавлених позичальників. При зниженні дисконтної ставки, навпаки, кредити банків стануть більш дешевими (будуть надаватися під більш низький відсоток) і, відповідно, зросте попит на них. Сьогодні в Україні методом грошово-кредитного регулювання служить не стільки зміна дисконтної ставки, скільки загальний розмір кредитів, наданих народному господарству.

Третій основний метод грошово-кредитного регулювання — *продаж НБУ чи покупка їм державних цінних паперів*.

Від того, наскільки вміло НБУ користується наявними в його руках інструментами грошово-кредитного регулювання і наскільки успішно виконує він усі свої основні функції, залежить не тільки стан фінансів країни, але і її економічний розвиток у цілому.

Комерційні банки

Комерційні банки безпосередньо займаються тим, що приймають внески, іменовані *депозитами*, від тих, у кого є «зайві» гроші, і надають їх тим, хто їх потребує. Комерційний банк, як і будь-яке інше комерційне підприємство, працює заради прибутку. Одержує він її в такий спосіб. Надаючи позичку, банк через певний строк не тільки одержує її назад, але і здобуває протягом усього строку кредиту додатково

визначений відсоток цієї суми як премію, чи плату, за кредит. Правда, приймаючи внески, банк у свою чергу звичайно виплачує відсоток вкладнику. Але цей відсоток нижче відсотка, стягнутого банком за надання кредиту. Наприклад, приймаючи внески під 10% у рік, видає їх він під 15%. Різниця між цими величинами і є джерелом банківського прибутку.

Банки також ведуть рахунки своїх клієнтів. Існує багато різних видів рахунків, але всі їх можна віднести до двох основних типів: ощадний і поточний. Перші призначені для заощаджень: на зняття грошей з них існують певні обмеження, по них банк виплачує відсоток вкладнику. Поточні рахунки — це робочі рахунки: з них можна знімати гроші за вимогою і переводити на інші рахунки.

Крім фінансового посередництва і ведення рахунків комерційні банки виконують важливу макроекономічну функцію. Вони створюють кредитні гроші без допомоги друкарського верстата. Якщо НБУ контролює емісію готівки, то комерційні банки здійснюють «емісію» безготівкових (звичайно, також під контролем НБУ). Яким чином це відбувається, розглянемо на умовному прикладі.

Уявимо собі, що певний банк, назовемо його Першим, приймає депозит від вкладника в розмірі 100 тис. грн. Відповідно до вимоги НБУ, комерційний банк повинний зберігати як резерв 20% цієї суми, тобто 20 тис. Для простоти прикладу будемо вважати, що всю цю суму він перераховує на свій рахунок у НБУ. Інші 80 тис. він зацікавлений надати в позичку, щоб заробити відсоток. Що він і робить, кредитуючи підприємство А, яке звертається до нього. Підприємство А, одержавши позичку, витрачає її на придбання устаткування в підприємства Б. Підприємство Б поміщає отримані від підприємства А кошти на свій рахунок у Другому банку. Відбувається це без участі готівки: кошти з рахунка підприємства А в Першому банку переводяться на рахунок підприємства Б у Другому банку. Другий банк залишає як резерв 20% від 80 тис., тобто 16 тис. грн. Інші 64 тис. він позичає підприємству В, що оплачує ними постачання підприємства Г. Останнє кладе ці гроші на свій рахунок у Третьому банку, точніше, вони знову ж переводяться з рахунка підприємства В в Другому банку на рахунок підприємства Г в Третьому. З цих 64 тис. Третій банк залишає як резерв 20% і позичає 51,2 тис. наступному клієнту. Теоретично гроші можуть переміщатися з одного банку в інший доти, поки не будуть витрачені всі до останньої копійки (див. *таблицю 10.1.*). У нашому прикладі ми припускаємо, що підприємства мають рахунки в різних банках.

Як бачимо, під початковий внесок у 100 тис. грн. банки видають позички на 400 тис., а внески в них зростають до 500 тис., тобто в п'ять

разів перевищують початковий. Банки ніби створюють гроші. В основі цього явища лежить нині діючий *принцип часткового резервного забезпечення*. Приймаючи внесок, банк зобов'язаний зберігати як резерв не 100% цієї суми, а лише її частину, у нашому прикладі 20%.

Таблиця 10.1.

Рух безготівкових грошей після первісного депонування (100 тис. грн.)

Банк	Внески (у тис. грн.)	Резерви банку (у тис. грн.)	Позички (у тис. грн.)
Перший	100	20	80
Другий	80	16	64
Третій	64	12,8	51,2
Четвер-	51,2	10,24	40,96
П'ятий	40,96	8,192	32,768
Інші	163,84	32.768	131,072
Разом:	500	100	400

Відповідно, кількість створюваних банками кредитних грошей залежить від конкретної величини ставки резервних відрахувань, точніше, величини, їй зворотної, названої *мультиплікатором* (множником) *грошового обігу*, чи *депозитним мультиплікатором*.

$$M = 100 / R, \quad (10.1)$$

де M — мультиплікатор грошового обігу

R — ставка резервних відрахувань

Загальна сума створюваних початковим внеском грошей розраховується за формулою:

$$\Sigma D = D_1 \times M, \quad (10.2.)$$

де ΣD — сумарний приріст банківських вкладів;

D_1 — первісний внесок.

У нашому прикладі початковий внесок складав 100 тис. грн., ставка резервних відрахувань — 20%, чи Сумарний приріст банківських депозитів:

$$100\ 000 \times 100:20 = 500\ 000.$$

Якби ставка резервних відрахувань була встановлена в розмірі 25%, мультиплікатор грошового обігу склав би $1/0,25 = 4$ і, відповідно, сумарний приріст банківських депозитів дорівнював би 400 тис.грн. При ставці в 10% — 1 млн. грн. А при ставці в 100% збільшення депозитів узагалі б не відбулося:

$$100\ 000 \times 100:10 = 100\ 000.$$

Ефект від зняття грошей з рахунка прямо протилежний їх депонуванню. У нашому прикладі при ставці резервних відрахувань у 20%

якщо на якому-небудь етапі гроші були б зняті готівкою і не покладені на рахунок в іншому банку, то вилучення 1 грн. було б рівноцінно скороченню загальної суми всіх банківських вкладів на 5 грн.

Банки, як і інші комерційні підприємства, не гарантовані від банкрутств. Якщо маса вкладників вилучає свої кошти з банку, то він на певному етапі виявиться неплатоспроможним. Затребувати раніше надані ним позички він не в змозі.

В історії відомо багато випадків банкрутств кредитних установ, викликаних «панічною втечею» вкладників. У XIX столітті була розроблена навіть ціла система заходів для протидії цьому. У лондонському Сіті, наприклад, клерків інструктували в такому випадку видавати гроші монетами мінімального достоїнства, робити це якомога повільніше, по кілька разів перераховувати видавані суми. У чергу бажаючих зняти гроші ставили службовців самого банку чи просто підставних осіб, які, одержавши гроші, зобов'язані були відразу повернути їх у банк і т.п. Цікаво, що навіть ці «маленькі хитрощі» дозволяли часом згладити кризу. Але паніка — це не єдина небезпека, що загрожує банкам.

В особливо складній ситуації виявляються вони в умовах високої інфляції. Знецінення грошей, що відбувається, змушує банки залучити внески, виплачувати по них дедалі більш високий відсоток. Відсоток за наданими раніше позичками може виявитися нижче поточного відсотка по вкладах. Тоді банк зазнає прямих збитків.

В економічній науці існує спеціальне поняття — *реальний банківський відсоток*. Він являє собою різницю між номінальним відсотком і відсотком знецінення грошей. Якщо, наприклад, банк надає позички під 100%, а інфляція складає 99%, то реальний банківський відсоток дорівнює лише одиниці.

Ще одну небезпеку для банків становить неплатоспроможність позичальника. Якщо той не в змозі погасити до терміну своє зобов'язання, то банк просто втрачає гроші. Багато закордонних банків пережили з цієї причини в 80-і рр. XX ст. важкі часи. Найбільше постраждали американські і європейські банки, які щедро надавали позики урядам країн, що розвиваються. Коли ж ті, наслідуючи приклад Мексики, призупинили виплату навіть відсотків по боргах, банки, що кредитували їх виявилися на грані банкрутства.

Від руйнування банків страждають не тільки самі банки, але і їхні вкладники, навіть якщо їхні внески страхуються урядом (це значить, що у випадку банкрутства банку уряд повертає внески, але з коштів платників податків, збільшуючи державний борг). Розхитується фінансова система країни в цілому. Тому для порятунку банків докладаються значні зусилля. Якщо є шанс на те, що банк, який розоряється, у стані в

майбутньому поправити своє становище, інші банки і центральний банк надають йому кредити і навіть списують частину боргів. Але проте крахи банків залишаються не рідкістю навіть у країнах з високим рівнем економічного розвитку.

Семінар до теми 10

Мета заняття: дати уявлення про банківську систему, її ролі в економіці країни.

Основні терміни і поняття. Основні терміни і поняття. Грошові агрегати. Безготівковий оборот. Ліквідність. Купівельна спроможність грошей. Індекси оптових цін. Індекси роздрібних цін. Індекс цін на споживчі товари і послуги. Індекс купівельної спроможності грошей. Інфляція. Дефляція. Облікова ставка відсотка. Прибуток комерційного банку. Принцип часткового резервного забезпечення. Мультиплікатор грошового обігу. Реальний банківський відсоток.

Питання для обговорення

1. Сучасні види грошей.
2. Купівельна спроможність грошей.
3. Темпи інфляції, її причини та наслідки.
4. Національний банк і його функції.
5. Функції комерційних банків.

Тестове завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. Поняття часткових банківських резервів означає, що банки

- а) повинні тримати частину внесків у вигляді резервів;
- б) зберігати всі внески у вигляді резервів;
- в) можуть давати в позичку суми, що не перевищують внески в банку;
- г) можуть давати в позичку суми, рівні їхнім депозитам плюс певна частина.

2. Основне джерело прибутку для банків – це

- а) плата за обслуговування рахунків;
- б) прибуток від зберігання цінностей у банківських сейфах;
- в) прибуток від консультаційних послуг;
- г) різниця між відсотком, який вони одержують по позичках, і відсотком, який сплачується по вкладах.

3. Основною функцією комерційних банків є

- а) надання позичок для придбання нерухомості;
- б) перепродаж цінних паперів;
- в) надання короткострокових позичок підприємствам;
- г) кредитування населення.

4. При ставці резервних відрахувань в 25% та початковому внеску в 4 млн. грн. на яку загальну суму комерційні банки можуть збільшити свої депозити?

- а) на 4 млн. грн.;
- б) на 8 млн. грн.;
- в) на 16 млн. грн.;
- г) на 1 млрд. грн.

5. Що таке реальний банківський процент?

- а) відсоток, стягнутий по позичкам з найбільш кредитоспроможних клієнтів;
- б) різниця між відсотком, що його банк стягує за надання кредиту, і відсотком, який він виплачує по внесках;
- в) різниця між банківським відсотком по кредитах і темпом зміни загального рівня цін;
- г) різниця між банківським відсотком по кредитах і реальним темпом економічного зросту.

6. У період інфляції купівельна спроможність гривні

- а) падає;
- б) не зазнає змін;
- в) падає, а згодом знову зростає;
- г) зростає.

7. Для кого інфляція може виявитися вигідною?

- а) для робітника, який вклав 70% своїх заощаджень у державні цінні папери з тривалим терміном погашення;
- б) пенсіонера;
- в) інвестора в облігації акціонерних товариств;
- г) фермера, який виплачує довгостроковий кредит.

8. Якщо індекс цін на споживчі товари та послуги складає 110, це означає, що

- а) загальний рівень цін зріс на 110% у цьому році;
- б) загальний рівень цін зріс на 10% у цьому році;

- в) відбулося зниження вартості життя на 10%;
- г) вартість життя зросла на 10% порівняно з базовим роком.

9. *Збільшити пропозицію грошей в обігу можна,*

- а) піднявши ставку резервних відрахувань комерційних банків;
- б) знизивши ставку резервних відрахувань комерційних банків;
- в) збільшивши оподатковування;
- г) піднявши облікову ставку відсотка.

10. *Що приведе до збільшення попиту на гроші?*

- I. зменшення ставки банківського відсотка
- II. зменшення норми банківських резервів
- а) I;
- б) II;
- в) I и II;

11. *Що з перерахованого належить до заходів грошово-кредитного регулювання?*

- I. зміна облікової ставки відсотка;
- II. зміна ставки резервних відрахувань;
- III. прямі податки;
- IV. непрямі податки
- а) I та II
- б) II та III
- в) III та IV
- г) I, II, III та IV.

ТЕМА 11. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

План

1. Економічний кругообіг
2. Система макроекономічних показників
3. Обмеженість макроекономічних показників

Економічний кругообіг

Якщо ми розглядаємо виробничі процеси з позиції мікроекономіки, то основну увагу приділяємо вивченню дій окремих виробників і споживачів.

При макроекономічному дослідженні нас цікавлять не окремі виробники і споживачі, а напрямок дії всієї маси вироблених товарів і послуг, з одного боку, і грошей у формі доходів і витрат між різними групами населення, з іншого.

При розгляді такого руху ми маємо справу із сумарними, макроекономічними величинами, що служать вимірами економіки як цілого. Усі макроекономічні показники взаємозалежні й утворюють єдину систему національних рахунків.

Коли суспільство побудоване на поділі праці, люди в ньому споживають щодня товари і послуги, що самі не створюють. Зате в кожного є свої особливі знання, навички, здібності чи інші виробничі ресурси, продаючи які він заробляє доход. Цей доход він потім витрачає, купуючи потрібні йому продукти, створені іншими. Якщо позначити всіх людей як власників ресурсів поняттям "домашнє господарство", а всіх виробників, які використовують ці ресурси для виробництва продуктів поняттям "підприємство", то між підприємствами і домашніми господарствами відбувається два типи обміну. Домашні господарства купують у підприємств зроблені тими кінцеві товари і послуги. Але для оплати цих покупок вони мають потребу в грошах. Їх вони заробляють, продаючи підприємствам свою працю, землю чи капітал. Таким чином, вони забезпечують підприємства ресурсами чи факторами виробництва в обмін на доход.

У реальній економіці в такому кругообігу беруть участь ще два сектори: уряд і закордонний сектор. Ускладнена схема кругообігу представлена на рис. 11.1.

З додаванням уряду ми одержуємо схему кругообігу в національній економіці.

Уряд вилучає частину доходів обох секторів у вигляді податків. Але він також купує частину продуктів і послуг у підприємств і ресурсів у домашніх господарств.

Натомість уряд надає доходи обом секторам.

Якщо країна торгує з іншими країнами, купуючи в них одні товари і послуги та продаючи їм інші, то її економіка називається відкритою. Економіка країни, що практично не бере участь у торгівлі з іншими країнами, називається закритою. У відкритій економіці домашні господарства, купуючи іноземні товари, оплачують їх зі своїх доходів. Підприємства, продаючи свою продукцію за рубіж, заробляють доход.

Уся сума обмінів між чотирма секторами і характеризує економіку країни, як цілого.

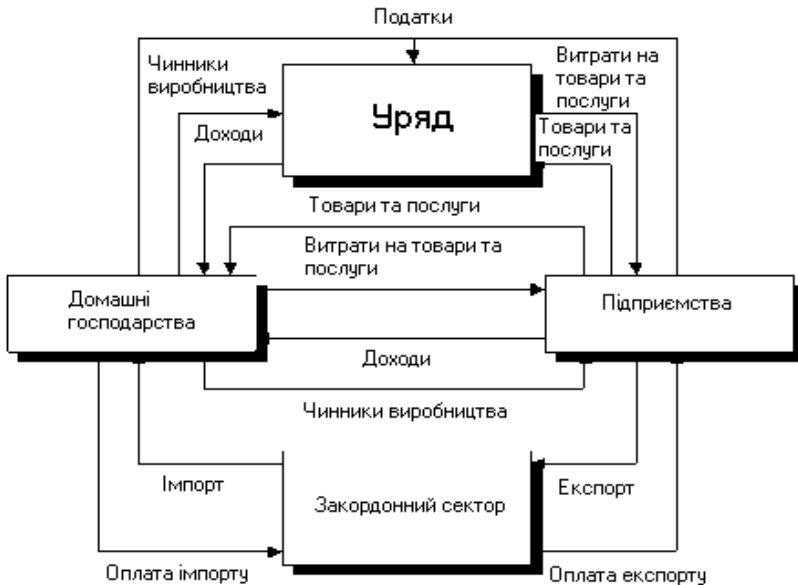


Рис. 11.1. Схема кругообігу між чотирма секторами

Система макроекономічних показників

У більшості країн обсяг річного виробництва національної економіки вимірюють через показник валового національного продукту (ВНП).

ВНП - це сума всіх вироблених протягом року національною економікою кінцевих продуктів і послуг у ринкових цінах.

Розберемо докладніше складові цього визначення. Що таке кінцевий продукт? Це продукт, проданий споживачу. Усі проміжні продукти, одержувані в процесі проміжних стадій обробки, у розрахунок ВНП не включаються.

Далі ВНП включає вартість, як товарів, так і послуг. Яким чином враховується вартість послуги? Наприклад, вартість послуг учителів, лікарів, бухгалтерів? У ВНП включається величина заробленого ними річного доходу.

Що означає "у ринкових цінах"? Маються на увазі саме ті ціни, по яких продукти і послуги були продані споживачам.

ВНП розраховується для кожного окремого року. Але як бути, якщо продукт зроблений, наприклад, у 2016 році, а проданий тільки в 2017 році? До ВНП якого року він має бути віднесений? За визначенням, у

ВНП входять усі товари і послуги, зроблені в даному році, не обов'язково продані протягом цього року.

Правда, у цьому випадку реальна оцінка даного товару не може бути точною - він ще не проданий. З цієї причини показник може корегуватися - уточнюються ціни, обсяги продажів і т.д.

Таким чином, реально ВНП включає вартість усіх вироблених протягом року товарів і послуг.

Існують чотири методики розрахунку ВНП, спеціально розроблені ООН. Ними керуються всі країни. Перша, статистично найскладніша, полягає в підсумовуванні доданих вартостей на кожній з послідовних стадій обробки продуктів плюс вартість послуг. Це виробничий метод.

Інша методика полягає в підсумовуванні вартостей кінцевих продуктів і послуг, що дає той же результат, що і перша методика. У більшості країн найбільш активно використовуються дві інші методики, що дозволяють зрозуміти, яким чином економіка функціонує як ціле.

Повернемося до розглянутої раніше схеми кругообігу. Найпростіша схема кругообігу складається з двох потоків - витрат і доходів. Будь-який процес виробництва є одночасно і процесом створення доходів: він вимагає з'єднання факторів виробництва, кожний із власників яких одержує за свої виробничі послуги доход. Ці доходи входять у вартість продукту. Потік обміну факторів виробництва на доходи представлений у нижній частині схеми.

З цих доходів і оплачуються покупки готових продуктів, перетворюючись на витрати. Цей потік витрат представлений у верхній частині схеми. Сума витрат на придбання кінцевих продуктів дорівнює сумі доходів, включених у їхню вартість, плюс витрати, що не є доходами. Тому ВНП як вартість усіх кінцевих зроблених продуктів і послуг можна розраховувати ще двома способами - як суму всіх витрат і суму всіх доходів, вносячи деякі необхідні виправлення.

ВНП як сума витрат.

Розглянемо ще раз схему кругообігу, представлену на рис. 11.1. Усі витрати на придбання зроблених товарів і послуг складаються з чотирьох груп: витрат домашніх господарств, витрат підприємств, урядових витрат і закордонного сектора.

Витрати домашніх господарств інакше називають особистими споживчими витратами. Вони, у свою чергу, складаються з витрат на предмети поточного споживання (одяг, харчування і т.п.), на предмети тривалого користування (житло, автомобілі, телевізори і т.п.) і послуги (медичні, юридичні, побутові і т.д.).

У структурі особистих споживчих витрат в окремих країнах є свої особливості.

У цілому, чим вище рівень економічного розвитку країни, тим менша частка доходів припадає на предмети поточного споживання, насамперед, продукти харчування, і тим більша – на предмети тривалого користування і послуги.

Особисті споживчі витрати складають найбільшу частку загальних витрат. Другою за величиною групою є витрати підприємств, іменовані валовими внутрішніми капіталовкладеннями чи інвестиціями. Вони являють собою витрати підприємств на придбання машин і обладнання, будівництво нових будинків (включаючи житлове будівництво), а також зміну запасів готової продукції на складах підприємств.

Держава також витрачає кошти на придбання кінцевих товарів і послуг. У частині державних витрат у ВВП враховуються тільки прямі закупівлі товарів і послуг, наприклад, обмундирування чи озброєння для армії, але не виплата платні військовослужбовцям чи пенсій населенню. Останні називаються трансферними (перерозподіленими) платежами. У кінцевому рахунку, ці кошти також витрачаються на придбання товарів і послуг, але як такі вони уже враховані у вигляді споживчих витрат населення.

Четверта група витрат - це покупка зроблених протягом року в даній країні товарів і послуг іншими країнами. Для економіки країни продаж якої-небудь продукції за рубіж рівнозначна її продажу вітчизняним споживачам, тобто випуск даної продукції збільшується. І навпаки, коли громадяни якої-небудь країни воліють купувати товари, зроблені за кордоном, то випуск даних товарів за рубежем збільшується, а вітчизняне їх виробництво скорочується.

Тому у ВВП включається тільки різниця між сумарною величиною продажів товарів і послуг за рубіж і їх закупівлі в інших країнах.

Називається ця величина чистим експортом.

Отже, ВВП країни може бути розрахований шляхом підсумовування всіх витрат на придбання товарів і послуг, зроблених у даному році, за формулою:

$$\text{ВВП} = C + I + G + (N - M), \text{ де} \quad (11.1.)$$

C - особисті споживчі витрати;

I - валові внутрішні інвестиції;

G - державні закупівлі товарів і послуг;

N - M - чистий експорт;

До якої категорії витрат віднести придбання товару, залежить від мети покупки.

Якщо ви купуєте швейну машину для особистих потреб - ці витрати ввійдуть в особисті споживчі витрати. Якщо такими ж швейними машинами обладнають швейний цех, то це - капіталовкладення.

Якщо швейну машину вітчизняного виробництва придбає, наприклад, польська фірма - це вже експорт.

Розрахунок ВВП через доходи. ВВП більше загальної суми доходів нації, тому розраховується він у кілька етапів. Спочатку складаються доходи всіх власників виробничих факторів: трудових, інвестиційних, природних ресурсів і підприємницьких талантів. До них додаються трансферні виплати як доходи, що не є платою за виробничі ресурси. І, нарешті, додаються "недоходні" величини - сума амортизаційних відрахувань і непрямих податків, оскільки це здорожує продукцію.

Крім ВВП застосовуються й інші макроекономічні показники.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) розраховується як сума трьох груп витрат: особистих споживчих, валових внутрішніх інвестицій і державних витрат.

$$П = ВВП - (N - M), \quad (11.2.)$$

Чистий національний продукт являє собою ВВП за винятком амортизаційних відрахувань.

$$ЧНП = ВВП - A, \quad (11.3.)$$

де A - сума амортизаційних відрахувань

Національний дохід дорівнює чистому національному продукту за винятком суми непрямих податків (тобто податків з продажів чи на додану вартість і акцизні податки, що платять підприємства).

$$НД = ЧНП - КН, \quad (11.4.)$$

де $КН$ - сума непрямих податків

У нашій країні традиційно використовуються також інші подібні показники, що розраховуються тільки для сфери матеріального виробництва (без сфери послуг). Це чистий матеріальний продукт і національний дохід, створений у сфері матеріального виробництва.

При зіставленні економічного становища різних країн необхідно використовувати показники, що розраховуються за єдиною методикою. Одним із них є ВВП чи ВВП на душу населення.

Наприклад, ВВП Індії вище, ніж Швеції, але чи можна на цій підставі зробити висновок і про кращий стан справ у її економіці? Населення Індії у 80 разів більше, ніж у Швеції, отже, ВВП на душу населення в Індії набагато нижче. Кожний з перерахованих макроекономічних показників

розраховується, насамперед, у ринкових цінах поточного року. Звідси виникає проблема зіставлення показників за кілька років.

Макроекономічні показники в поточних цінах називаються *номінальними*, у постійних цінах одного року - *реальними*.

Тільки реальні показники дозволяють судити про зростання економіки за кілька років.

Обмеженість макроекономічних показників

Усі макроекономічні показники мають лише обмежене застосування в економічних дослідженнях, оскільки навіть цим показникам не вдається охарактеризувати економіку цілком.

Наприклад, ВВП охоплює тільки ті товари і послуги, що надходять у продаж. Але будь-яке ринкове господарство має свій "натуральний" сектор.

Праця домогосподарки по прибиранню будинку, догляду за дітьми, готуванню їжі не враховується у ВВП. Зате аналогічні платні послуги у ВВП включаються.

Зі статистичного обліку випадає цілий сектор, що за розміром сягає у деяких країнах третини національної економіки, - тіньова економіка.

І останній недолік усієї системи макроекономічних показників - відсутність якісної оцінки вироблених товарів і послуг. Зростання виробництва алкогольних напоїв і тютюнових виробів точно так само збільшує ВВП, як і виробництво дитячих товарів і продуктів харчування.

Тому всі макроекономічні показники дають лише дуже обмежене уявлення про реальну економіку і про рівень та якість життя людей.

Семинар до теми 11

Мета заняття: Вивчити систему макроекономічних показників. Розкрити їх економічний зміст.

Основні терміни та поняття. Відкрита економіка. Закрита економіка. Валовий національний продукт (ВВП). Особисті споживчі витрати. Валові внутрішні капіталовкладення (інвестиції). Чисті капіталовкладення. Державні витрати. Чистий експорт. Валовий внутрішній продукт (ВВП). Чистий національний продукт. Національний дохід. Чистий матеріальний продукт. Національний дохід, створений у сфері матеріального виробництва. ВВП (ВВП) на душу населення. Номінальні макроекономічні показники. Реальні макроекономічні показники.

Питання для обговорення

1. Економіка як ціле.
2. Макроекономічні показники.
3. Схема національних рахунків.
4. Обмеженість макроекономічних показників.

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. Яка з перерахованих сум витрат максимально наближається до розміру ВВП?

- а) урядові витрати плюс інвестиції плюс витрати сільськогосподарських підприємств;*
- б) особисті споживчі витрати плюс валові внутрішні інвестиції плюс урядові витрати;*
- в) витрати домашніх господарств плюс витрати споживачів плюс витрати підприємств;*
- г) урядові витрати плюс споживчі витрати плюс закупівлі товарів по імпорту.*

2. ВВП країни А в 2016 р. склав 1 тис. грошових одиниць. У 2017 р. номінально він виріс на 20%, ріст цін склав 10%. Яка величина реального ВВП країни А в 2017 р (і цінах 2016 р.)?

- а) 1080;*
- б) 1100;*
- в) 1200;*
- г) 1300.*

3. Що ввійде у ВВП як валові внутрішні інвестиції?

- а) купівля сім'єю з 5 осіб власного заміського будинку;*
- б) купівля пенсіонером облігацій акціонерного товариства;*
- в) купівля підприємством нових верстатів;*
- г) депонування робочим 100 тис. грн. на ощадний рахунок у банку.*

4. Щоб уникнути повторного рахунку при численні ВВП, застосовується наступний метод:

- а) продукти оцінюються не по роздрібним, а по оптових цінах;*
- б) включаються тільки кінцеві продукти в роздрібних цінах;*
- в) відраховується сума амортизаційних відрахувань підприємств;*
- г) відраховується сума чистого експорту.*

5. Проміжні товари і послуги виключаються з розрахунку ВВП, щоб

- а) спростити процедуру розрахунку;*
- б) уникнути перебільшення в оцінюванні обсягу національного виробництва;*

- в) виключити спотворюючий вплив інфляційного зростання цін;*
- г) домогтися порівнянності показників ВВП за кілька років.*

6. При розрахунку ВВП поняття “чистий експорт” означає

а) розмір чистого прибутку, отриманої національними експортерами в даному році;

б) загальну суму експорту країни, виражену в поточних цінах;

в) загальну суму експорту, виражену в цінах базового року;

г) різницю між експортом і імпортом у даному році

7. Яка з перерахованих величин **не** ввійде у ВВП даного року?

а) будівництво державного підприємства;

б) покупка морозива в ларьку;

в) продаж 1 тис. акцій нового підприємства;

г) продаж нового автомобіля.

8. Користуючись даними таблиці 11.1, визначите розмір ВВП країни А:

а) 270 млрд.

б) 290 млрд.

в) 325 млрд.

г) 235 млрд.

Таблиця 11.1

Особисті споживчі витрати	137 млрд.
Валові інвестиції	90 млрд.
Урядові витрати	53 млрд.
Експорт	25 млрд.
Імпорт	35 млрд.

9. Виходячи з даних таблиці 11.1, визначите приблизну долю споживання у ВВП країни А:

а) одна чверть;

б) одна третина;

в) половина;

г) дві третини.

10. Чистий експорт країни А відповідно до таблиці 11.1 складає:

а) 60 млрд.;

б) 35 млрд.;

в) - 10 млрд.;

г) 1 млрд.

11. На основі наведених у таблиці 11.2. умовних даних визначите, яка з величин має бути найближчою до чистого національного продукту країни в 2017 р.:

- а) 5600 млрд. грн.;
- б) 5700 млрд. грн.;
- в) 6600 млрд. грн.;
- г) 6400 млрд. грн.

Таблиця 11.2

Сумарна курсова вартість випущених акцій на початок 2017 р.	400 млрд. грн.
Сумарна курсова вартість випущених акцій на кінець 2017 р.	600 млрд. грн.
Витрати уряду в 2017 р.	1000 млрд. грн.
Чисті капіталовкладення в 2017 р.	700 млрд. грн.
Витрати на особисте споживання в 2017 р.	4000 млрд. грн.
Непрямі податки в 2017 р.	300 млрд. грн.

12. Валовий внутрішній продукт вимірюється:

- а) в основних цінах;
- б) в цінах виробника;
- в) в ринкових цінах;
- г) в експортних цінах.

13. Номінальний ВВП являє собою вартість товарів і послуг, виміряну:

- а) в поточних цінах;
- б) в реальних цінах;
- в) в цінах базисного періоду;
- г) в цінах попереднього періоду.

ТЕМА 12. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

План

1. Поняття економічного зростання
2. Дві моделі економічного зростання
3. Економічні цикли
4. Зайнятість і безробіття

Поняття економічного зростання

З макроекономічної точки зору зміна економіки не може бути рівномірною. Потоки товарів і доходів те виснажуються, те, навпаки, переповняються. Економісти описують цю особливість економічного росту, використовуючи поняття економічного циклу.

Економічне зростання являє собою збільшення національного виробництва товарів і послуг за певний період часу. Найпростіший його вимірник — ВВП. Якщо ВВП країни даного року більше, ніж ВВП попереднього, на 5%, то це значить, що обсяг національного виробництва виріс на 5% (отже, такий був і темп економічного зростання, за умови, звичайно, що ВВП вимірювся в цінах одного року). Так, при темпі інфляції в 10% у рік збільшення номінального ВВП на 5% означає не зростання, а падіння національного виробництва на 5%. Інший вимірник економічного росту — реальний ВВП на душу населення. Він виключає вплив не тільки цін, але й зростання населення і, таким чином, є ще більш «очищеним» показником.

Тому, коли говорять про економічне зростання, звичайно розуміють саме збільшення реального ВВП або реального ВВП на душу населення за певний період часу.

Якщо відбувається падіння виробництва, економісти все одно називають це зростання, щоправда, «від'ємним». Коли обсяг національного виробництва протягом декількох років не міняється, тобто не відбувається ні його зростання, ні падіння, це явище іменують «нульовим зростанням».

Складові економічного зростання

Національне виробництво, як і виробництво якого-небудь одного товару, можна описувати, зіставляючи попит і пропозицію. У цьому випадку *всю масу вироблених у країні товарів і послуг називають сукупною пропозицією*. Відповідно *сумарний попит з боку домашніх господарств, підприємств і уряду називають сукупним попитом* (у даному випадку ми заради спрощення включаємо четверту складову ВВП — попит з боку інших країн — у попит підприємств). Ці узагальнені величини і визначають економічне зростання, його темп і характер.

З боку пропозиції економічне зростання визначається виробничими можливостями. У кожен даний момент вони обмежені наявними виробничими ресурсами — трудовими, інвестиційними, природними і їхньою продуктивністю. Для того, щоб збільшити випуск товарів і послуг, можна, по-перше залучити у виробництво нові, додаткові, що раніше не використовувалися, ресурси: найняти на роботу тих, хто раніше не працював, побудувати нові заводи, розорати поля, що раніше не використовувалися, тощо. Такий тип економічного зростання назива-

ється *екстенсивним*. Інший спосіб збільшення випуску — це більш ефективне використання вже застосовуваних ресурсів, збільшення їхньої продуктивності. Досягається це за допомогою або чисто організаційних змін, наприклад інших методів керування підприємствами, або за рахунок упровадження нової, більш досконалої техніки і технології виробництва. Економічне зростання, що ґрунтується на збільшенні віддачі з одиниці використовуваних ресурсів, іменується *інтенсивним*. У дійсності зростання економіки завжди обумовлюється сполученням цих факторів, тому може бути названий *переважно екстенсивним або переважно інтенсивним*.

Обсяг національного виробництва залежить не тільки від того, скільки народне господарство в стані виробити, але й від розміру платоспроможного попиту, пропонованого споживачами, виробниками й урядом. Якщо цей сукупний попит зростає, то він стимулює і виробництво більшої, ніж раніше, кількості товарів і послуг. Якщо ж, навпаки, він падає, то відбувається згортання виробництва, а разом з ним і вивільнення раніше зайнятих ресурсів: виробничі потужності використовуються не цілком, звільняються робітники і т.д.

Дві моделі економічного зростання

Існують дві теорії, що претендують на пояснення економічного зростання: неокласична і неокейнсіанська.

Представники неокласичного напрямку будують свою концепцію економічного зростання стосовно абстрактних умов повної зайнятості ресурсів. Пропозиція, вважають вони, сама створює попит: те, що зроблено, буде куплено. Це положення висунув ще французький економіст *Жан Батист Сей* (1767-1832). Ціна, стверджував він, буде прагнути до такого рівня, при якому попит зрівноважить пропозицію при повній зайнятості ресурсів. Якщо на певному етапі виникає безробіття, то лише в силу того, що рівень заробітної плати занадто високий. Ринок повинен знизити заробітну плату до такого рівня, при якому всі здатні і бажаючи працювати знайдуть роботу. Тому скорочення сукупного попиту, на думку неокласиків, призводить лише до зниження цін і доходів. У результаті економіка переходить до нового *стану рівноваги при більш низькому рівні цін*. Іншими словами, відбувається падіння не реального, а лише номінального ВВП. Ці положення неокласичної школи поставив під сумнів у 30-і рр. XX століття англійський економіст *Джон Мейнард Кейнс*. Ціни факторів виробництва, вважав він, насамперед заробітна плата, втратили свою гнучкість, принаймні убік зниження. У результаті з падінням сукупного попиту рівновага досягається не стільки за рахунок зниження цін на продукцію і фактори виробництва, скі-

льки за рахунок зменшення обсягів виробництва. Скорочується реальний ВВП, вивільняються раніше зайняті ресурси, і економіка переходить у *стан рівноваги при неповній зайнятості ресурсів*. Навпаки, збільшення сукупного попиту приводить до зростання виробництва і дозволяє вивести економіку зі стану неповної зайнятості ресурсів до стану повної зайнятості.

Між обома напрямками в економічній науці існує й інша принципова розбіжність. Неокласики вважають ринок ідеальним господарським механізмом, здатним вирішувати і сучасні проблеми. Звідси їхній висновок про те, що державне втручання в економіку повинне бути лише непрямым (через грошово-кредитну сферу) і мінімальним. Кейнсіанці, навпаки, стверджують, що ринковий механізм діє вкрай повільно і здатний вивести економіку зі стану неповної зайнятості лише в дуже віддаленій перспективі, коли, як говорив Кейнс, «ми усі уже вмеремо». Звідси висновок про необхідність прямого державного втручання.

Суть кейнсіанської моделі переходу до стану повної зайнятості зводиться до досить простої формули:

$$\text{ВВП} - C + I + G, \quad (12.1)$$

де $I = S$

C — споживання

I — інвестиції

G — урядові витрати

S — заощадження

Стандартну формулу розрахунку ВВП через витрати Дж.М. Кейнс доповнив «скромним» співвідношенням: інвестиції повинні дорівнювати заощадженням. Підприємства черпають кошти для розширення виробництва частково з власного прибутку, а частково, беручи в борг у тих, хто, відмовляючись від споживання сьогодні, відкладає його на завтра, тобто здійснює заощадження. Заощаджені кошти можуть бути перетворені на інвестиції, а можуть і залишитися невикористаними. Справа в тому, що рішення про розмір заощаджень і обсяг капіталовкладень приймають різні люди, які керуються різними міркуваннями. Якщо заощадження в суспільстві більше інвестицій, то таке перевищення доходів над витратами виявляється мертвим капіталом для економіки: сукупний попит падає й економіка працює при неповній зайнятості ресурсів. Тому, для того щоб економіка досягла рівноваги при повній зайнятості, вважав Дж. М. Кейнс, усі заощаджені кошти повинні бути вкладені у виробництво ($S = I$).

У цілому кейнсіанці рекомендують стимулювати зростання всіх складових сукупного попиту — і споживчих витрат домашніх госпо-

дарств, і інвестицій підприємств, і державних витрат. Так, невисока інфляція змусить домашні господарства збільшувати частку витрат на споживання сьогодні і скорочувати частку заощаджень. Зниження ставки банківського відсотка стимулює капіталовкладення підприємств. Нарешті, закупівлі державою товарів і послуг також розширюють сукупний попит.

Рекомендаціям кейнсіанців дотримувалися уряди багатьох країн світу в післявоєнний період аж до 80-х рр. Але в міру того, як економіка підходила до стану повної зайнятості, виявлялися і негативні наслідки стимулювання сукупного попиту. Пропозиція була не в змозі погнатися за штучно завищеним попитом, ціни росли, і інфляція почала набувати загрозливих розмірів. Тому у 80-і рр. уряду більшості країн стали уважніше прислухатися до рекомендацій неокласиків.

Протиріччя економічного зростання

Донедавна економічний зростання вважалось безперечним благом. Чим більше товарів і послуг провадиться, тим більшу кількість благ мають люди, тим, відповідно, вище їхній рівень життя. Тільки економіки, що швидко розвиваються, в стані витратити кошти на великі соціальні програми, наприклад, допомога незаможним групам населення, навіть іншим країнам. Як показує досвід, економічне зростання забезпечує і велику політичну стабільність усередині країни й у світі в цілому.

Правда, економісти завжди сперечалися про те, яким має бути економічне зростання в ідеалі. Одні стверджували, що воно має бути врівноваженим: розвиватися пропорційно зростанню попиту повинні всі галузі економіки. Тоді необхідні перебудови в економіці будуть менш хворобливими для населення. Інші вважали таке зростання недостатньо швидким. Для слаборозвинених країн, наприклад, рекомендували прискорене зростання лише окремих галузей, названих лідируючими ланками. Зростання останніх повинне змусити підтягуватися й інші галузі господарства. Сьогодні більшість учених-економістів змушена визнати, що не в змозі запропонувати універсальну ідеальну модель зростання. Далі рекомендації, спеціально розроблювані для окремих країн, часом не тільки не призведуть до бажаних результатів, але й спричиняють непередбачені наслідки, наприклад руйнування навколишнього середовища.

Економічне зростання включає крім виробництва потрібних людям товарів і послуг ще й «виробництво» відходів, не тільки нікому не потрібних, але й шкідливих. Іншими словами, економічне зростання приносить як благо, так і зло, більш того, його негативні наслідки часом

ставляють під питання виживання людства. Приклади тому — парниковий ефект (постійне зростання середніх температур) чи руйнування озонового шару атмосфери, викликані забрудненням навколишнього середовища.

Інший наслідок сьогоденішнього економічного зростання — вичерпання природних ресурсів. Щорічно на Землі вирубуються тропічні ліси на території, рівній сучасній Австрії, знищуються сотні видів рослин і тварин. При нинішніх нормах експлуатації багато видів невідтворюваних мінеральних копалин — срібло, цинк, сірка, свинець, алюміній, мідь, нікель і платина — можуть бути вичерпані дуже скоро.

Оскільки між темпом забруднення навколишнього середовища та вичерпанням природних ресурсів, з одного боку, і темпом економічного росту — з іншого, існує пряма залежність, деякі економісти виступили за припинення економічного зростання. Ці ідеї, однак, зустріли і серйозні заперечення. Опоненти, наприклад, наводили таку аналогію. Образно нашу планету можна уподібнити кораблю, що потрапив у туман у відкритому океані. Для тих, хто має у своєму розпорядженні каюти «люкс» і великі запаси продуктів (розвиті країни), розумно призупинити плавання і дочекатися, поки туман розсіється. Ті ж, хто не має нічого і тулиться на палубі (слаборозвинені країни), ризикують через таку зупинку просто не доплисти до берега.

Економічні цикли

Зростання економіки не буває постійним і стійким. В окремі роки виробництво товарів і послуг збільшується високим темпом, в інші — “зростає” у від’ємному напрямку. Навіть в умовах централізованого планування зростання народного господарства СРСР не було рівномірним. Темпи річного приросту найважливіших макроекономічних показників коливалися щорічно. Ще більш різкими були коливання темпів зростання в країнах з ринковою економікою. Економісти давно намагаються знайти закономірності в цих коливаннях, а, пояснивши і зрозумівши їх, навчитися ними керувати.

Фази економічного циклу

Періодичні коливання зростання виробництва називають *економічними, або кон'юктурними, циклами*.

У них виділяють чотири фази. Схематично вони подані на графіку рис.12.1.

Пік (або *бум*) - це верхня фаза циклу. Обсяг виробництва і продажів досягає можливого максимуму. Доходи в суспільстві ростуть. Попит обганяє пропозиція, викликаючи зростання цін. Економіка перебуває в стані повної зайнятості ресурсів.



Рис. 12.1. Фази економічного циклу

Спад (або *рецесія*) — це період зниження темпу зростання виробництва і продажів. У ринковій економіці уповільнення зростання виробництва призводить до звільнень робітників і, отже, зниження сумарних доходів у суспільстві. Разом із доходами падає і попит. Коли попит виявляється нижче пропозиції, за законами ринку повинні падати і ціни. Це відбувається, але тільки в конкурентному секторі народного господарства. Монополізовані сектори, як приватні, так і державні, утримують ціни на високому колишньому рівні.

Криза — це нижня точка спаду й економічного циклу в цілому. Відбувається максимальне падіння виробництва і продажів. Безробіття досягає високого рівня. Падають доходи, а разом із ними і платоспроможний попит.

Найбільшою значною циклічною кризою у XX ст. була криза 1929 — 1933 р., що охопила практично всі розвинуті капіталістичні країни і була названа «великою депресією».

Відрізнити кризу від попереднього спаду часом досить складно. Люди, які пережили «велику депресію», з цього приводу жартували: «Спад — це коли ви залишаєтеся без роботи. Криза — це коли без роботи залишаюся я».

Підйом знаменує вихід із кризи. Починається поживавлення виробництва. Супутнє йому зростання зайнятості і доходів стимулює зростання витрат і виробництва.

Навіть у нашому сторіччі економічні цикли відрізнялися за глибиною і тривалістю. По-різному протікають вони й в окремих країнах. Питання про те, чи можна вважати коливання темпів економічного зростання в радянській економіці (набагато більш згладжені і нерегулярні) економічними циклами, залишається поки спірним і ще чекає свого

рішення. Тому ми зупинимося на причинах, що викликають зміну фаз циклу в ринкових економіках.

Причини економічних циклів

Підраховано, що існує більше 100 теорій, що претендують на пояснення циклічності економічного росту. Одна з перших була висунута англійським економістом-математиком *Вільямом Стенлі Джевансом* (1835—1882) ще в XIX столітті. Він вважав, що економічні цикли породжуються... появою темних плям на сонці. Вони впливають на погодні умови на Землі, що викликають, у свою чергу, неврожаї, зростання цін на сільськогосподарські продукти, зниження життєвого рівня населення, падіння попиту й у кінцевому рахунку загальний спад виробництва.

Досягнення сучасної науки спростували астрономічну теорію Джевансона, зайвий раз показавши, як небезпечно механічно будувати економічну теорію на фундаменті природничих наук. Але й сьогодні благополучно існує ціла низка теорій, що пояснюють коливання економічного зростання причинами, що лежать за межами власне економіки. Однією з них є *інноваційна теорія циклу*.

На думку її прихильників, в основі економічних підйомів лежать переходи до принципово нових технічних принципів виробництва: перехід від ручної праці до машинної в текстильній промисловості, з якого почався промисловий переворот, масове впровадження «безкінної тяги» у вигляді автомобіля на початку XX століття чи комп'ютерна революція наших днів. Усі ці нововведення вимагали великих первісних вкладень і збільшували доходи виробників нової техніки. Ті, у свою чергу, витрачаючи їх, створювали доходи тих, у кого купували потрібні їм товари та послуги і т.д. Збільшення сумарних доходів і витрат у суспільстві стимулювало зростання виробництва. З завершенням перебудови економіки на нових технічних принципах приходить кінець і підйому. Господарство вступає у фазу спаду до нової технічної революції.

Аналогічний поштовх ззовні економіці можуть давати і політичні події, наприклад війни.

Інша група теорій економічних циклів виходить із власне економічного пояснення цього явища. До таких, наприклад, можна віднести теорії *надвиробництва і недоспоживання*. Підприємства, орієнтуючись на зростання попиту в майбутньому, нарощують випуск. Але, не маючи точних орієнтирів для визначення його величини, на певному етапі вони роблять більше, ніж економіка в стані спожити. «Надвиробництво» викликає перелом циклу. Зайва стосовно платоспроможного попиту продукція не знаходить збуту. Падають доходи виробників, почина-

ються звільнення, банкрутства, а з ними скорочуються і сумарні доходи в суспільстві і сукупний попит. Коли падіння виробництва досягає кризової точки, виявляючись нижче попиту, починається зростання цін, а з ним висхідний рух економіки.

Інша концепція — *інвестиційних циклів* — виходить із того, що в основі нерівномірності економічного зростання лежить виробництво не всіх товарів і послуг, а лише інвестиційних благ. Статистика підтверджує той факт, що саме їх виробництво, а не виробництво предметів споживання зазнає найбільш сильні коливання. Так, будівництво нового заводу створює додаткові робочі місця, збільшуючи зайнятість і доходи, а отже, і попит. Цей первісний попит з боку зайнятих будівництвом нового заводу стимулює розширення випуску тих товарів, на придбання яких вони витрачають свої доходи, і т.д. При цьому сумарне зростання доходів у суспільстві багаторазово перекриває первісні інвестиційні витрати. Цей ефект в економіці називається *мультиплікаційним*.

Мультиплікатор = приріст ВВП / приріст інвестицій, (12.2)

Від чого залежить величина мультиплікатора? Від того, як населення розпоряджається своїми додатковими доходами, створеними завдяки новим інвестиціям: яку частину їх люди витрачають на споживання, а яку зберігають. Частка витрат на споживання в *приросту* доходів називається *граничною схильністю до споживання* (позначимо її ГСС), частка заощаджень у *приросту* доходів — *граничною схильністю до заощадження* (ГСЗ). На відміну від цих граничних величин частка споживання в *загальній сумі* доходів іменується *середньою схильністю до споживання*, а частка заощаджень у *загальній сумі* доходів — *середньою схильністю до заощаджень*. Мультиплікатор — величина зворотної граничній схильності до заощаджень. Розраховується він за формулою:

$$\text{Мультиплікатор} = 1 / 1 - \text{ГСС} = 1/\text{ГСЗ}, \quad (12.3)$$

Якщо, наприклад, населення витрачає на споживання 2/3 своїх додаткових доходів, а зберігає 1/3, то мультиплікатор дорівнює 3 (1:1/3). Далі, знаючи, що приріст доходів був викликаний приростом інвестицій, скажемо, на 1 млрд. грн., ми можемо оцінити і приріст ВВП: 1 млрд. x 3 (мультиплікатор) = 3 млрд.

Механізм інвестиційного циклу аналогічний механізму загального циклу надвиробництва. Мультиплікаційний ефект виводить економіку за межі її можливостей, пропозиція перевищує платоспроможний попит, починається падіння виробництва.

Зайнятість і безробіття

До зайнятості людей у народному господарстві неможливо підходити з тими ж мірками, що і до зайнятості інших ресурсів. Будь-який уряд, що бажає бути популярним, проголошує, що мета його економічної політики — надання робочого місця кожному бажаючому працювати.

Говорячи про зайнятість, економісти мають на увазі насамперед зайнятість тих, хто може працювати, тобто населення в працездатному віці. У нашій країні в цю категорію попадають люди старше 16 років і не досягли пенсійного віку. Населення в працездатному віці складає в різні роки від 50 до 60% усього населення. Населення в працездатному віці за винятком учнів старше 16 років, військовослужбовців і деяких інших категорій складає економічно активне населення. Показники зайнятості і безробіття розраховуються стосовно економічно активного населення.

Офіційно безробітними визнаються *лише* ті незайняті, котрі не тільки можуть, але і хочуть працювати. Більш того, офіційною статистикою враховуються лише ті люди, які, не маючи роботи, активно її шукають, реєструючись в державних службах зайнятості, бюро по працевлаштуванню, на біржах праці і т.п. Ті ж, хто втратив надію знайти роботу і не докладає до цього ніяких зусиль, статистикою не охоплюються. Так, маси бездомних людей на вулицях великих міст, явно безробітні, з поля зору статистики взагалі випадають. Не попадають у їх число і ті, для кого пошуки роботи зводяться лише до пошуку газетних оголошень про пропозиції по працевлаштуванню. Люди, які усупереч своїй волі змушені працювати лише неповну робочу тиждень, належать до зайнятих.

Як бачимо, жодна країна світу не в змозі забезпечити 100-процентну зайнятість економічно активного населення. Пов'язано це не в останню чергу з тим, що людина може опинитися без роботи з різних причин.

Типи безробіття

Економісти виділяють чотири типи безробіття: фрикційне, сезонне, структурне і циклічне.

Фрикційне безробіття (від англійського слова friction — тертя, розбіжність) пов'язане з пошуком чи чеканням роботи. Наприклад, випускник інституту може числитися безробітним, поки не знайде місце, що відповідає його рівню підготовки і спеціальності, фрикційне безробіття — явище тимчасове і по суті неминуче.

Сезонне безробіття — зворотний бік сезонного характеру діяльності в окремих галузях, наприклад у сільському господарстві. Інший при-

клад — ті, хто легко може знайти роботу в курортній зоні влітку, як правило, позбавляються її узимку і восени.

Структурне безробіття — породження технічної перебудови самого виробництва. Попит на одні професії падає, але паралельно зростає попит на інші. Бухгалтер, який звик працювати без використання комп'ютерних програм, позбавиться роботи з упровадженням на його підприємстві комп'ютерів. Він буде приречений на структурне безробіття доти, поки не освоїть комп'ютерні програми. Структурне безробіття виникає через невідповідність між попитом на робочу силу певної кваліфікації і її пропозицією. Згладити структурне безробіття можна за допомогою своєчасної перепідготовки робочої сили, але виключити цілком навряд чи можливо.

Нарешті, *циклічне безробіття* породжується загальним падінням виробництва в ході економічного циклу. Зі скороченням випуску відбувається звільнення і раніше зайнятих працівників.

Розмежування окремих видів безробіття важливо для розуміння того, що економісти визначають як повну зайнятість. З цього питання існує кілька думок, і про них, на відміну від смаків, активно сперечаються. Так, К. Маркс розумів під повною зайнятістю 100-процентну зайнятість. Втіленням у життя цієї високої ідеї в СРСР стало конституційне право на працю, але, природно, за визначеною державою, а не ринком ставкою заробітної плати. У результаті при практично поголовній зайнятості з'явилося *приховане безробіття*. Як прийнято тоді було говорити, «державна робила вигляд, що платить, а працівники робили вигляд, що працюють».

Дж. М. Кейнс розумів під повною зайнятістю вже не 100-процентну зайнятість, а таку зайнятість, при якій попит на працю дорівнює її пропозиції за даними ставками заробітної плати. Він вважав, що якщо зайнятість перевищує такий нормальний рівень, то виникає інфляція.

Нарешті, найбільш розповсюджене на сьогодні тлумачення повної зайнятості запропонував М. Фридман. На його думку, 100-процентна зайнятість просто недосяжна, оскільки структурне і фрикційне безробіття, по суті, неминучі. Вони утворюють *природний рівень безробіття*. Отже, повна зайнятість — це зайнятість за винятком цих неминучих видів безробіття. Природний рівень безробіття з 80-х рр. оцінюють у 7%. Якщо безробіття перевищує цей рівень, то говорять про неповну зайнятість.

Безробіття вище 7% свідчить про те, що економічна система дає збої. Було, наприклад, підраховано, що *перевищення безробіттям її природного рівня на 1% спричиняє скорочення ВВП стосовно потенційно можливого на 2,5% (закон Оукена)*. Якщо, скажімо, рівень безро-

біття досягає 9%, тобто на 2% вище «норми», то недовироблення товарів і послуг, викликане безробіттям, складає 5% ($2 \times 2,5 = 5$).

Безробіття спричиняє також негативні соціальні наслідки. Вимушена бездіяльність призводить до втрати кваліфікації, самоповаги, занепаду моральних засад, до суспільних і політичних заворушень, негативно позначається на психічному і фізичному здоров'ї людини.

Семінар до теми 12

Мета заняття : розкрити зміст понять: екстенсивне та інтенсивне економічне зростання, визначити його складові.

Основні терміни та поняття. Сукупний попит. Сукупна пропозиція. Екстенсивний тип економічного зростання. Інтенсивний тип економічного зростання. Стан рівноваги при більш низькому рівні цін. Стан рівноваги при неповній зайнятості ресурсів. Пік (бум) економічного циклу. Спад (рецесія). Криза. Піднесення. Середня схильність до збереження. Середня схильність до споживання. Гранична схильність до збереження. Гранична схильність до споживання. Населення в працездатному віці. Економічно активне населення. Фрикційне безробіття. Сезонне безробіття. Структурне безробіття. Циклічне безробіття. Приховане безробіття. Природний рівень безробіття. Закон Оукена.

Питання для обговорення

1. Основні положення неокласичної моделі економічного зростання.
2. Основні положення неокейнсіанської моделі економічного зростання.
3. Протиріччя економічного зростання.
4. Інноваційна теорія економічних циклів.
5. Економічне поняття зайнятості.
6. Наслідки безробіття

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

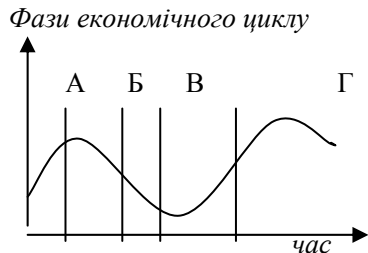
1. Загальна сума витрат споживачів, підприємств і держави називається

- а) мультиплікатором;
- б) теорією сонячних плям;
- в) сукупною пропозицією;
- г) сукупним попитом.

2. Найбільше схильний коливанням такий компонент сукупного попиту, як

- а) споживчі витрати;
- б) витрати підприємств;
- в) урядові витрати;
- г) витрати закордонного сектора.

Графік 12.2



3. Представлена на графіку 12.2 фаза Б характеризує

- а) підйом;
- б) криза;
- в) спад;
- г) бум.

4. Коли економіка не використовує цілком наявні ресурси?

- а) у період інфляції;
- б) коли відчувається недостача некваліфікованої робочої сили;
- в) коли знижуються сумарні витрати;
- г) коли зростають споживчі витрати.

5. Що відбувається, коли сукупний попит падає стосовно виробничих можливостей економіки?

- а) ціни зростають;
- б) зростають податкові надходження в бюджет;
- в) падає рівень безробіття;
- г) знижується темп економічного зростання.

6. Коли всі ресурси економіки зайняті, збільшення витрат спричиняє

- а) зниження податкових надходжень;
- б) збільшення виробництва і безробіття;
- в) зростання доходів і цін;
- г) зростання експорту.

7. Зміна інвестицій у якомусь одному секторі робить у багато разів більший вплив на народне господарство в цілому. Пояснення цьому явищу дає

- а) закон Енгеля;
- б) закон падаючої продуктивності;
- в) теорія мультиплікатора;
- г) інноваційна теорія циклу.

8. Величина мультиплікатора безпосередньо визначається

- а) витратами уряду;
- б) витратами підприємств;
- в) запасами готової продукції на складах підприємств;
- г) граничною схильністю до споживання.

9. Фрикційне безробіття з'являється, коли

- а) реальна заробітна плата висока;
- б) потрібен час на пошук нової роботи;
- в) сукупний попит падає;
- г) безробітні виявляються недостатньо кваліфікованими.

10. Вітчизняне підприємство розорилося в результаті конкуренції з іноземним виробником, який продає продукцію за нижчими цінами. Безробіття, що з'явилося в результаті, є

- а) структурним;
- б) сезонним;
- в) циклічним;
- г) фрикційним.

11. Чим вище гранична схильність до споживання, тим

- а) більше зміна випуску при даній зміні попиту;
- б) менше вплив фіскальної і грошово-кредитної політики уряду;
- в) вище гранична схильність до заощадження;
- г) менше величина мультиплікатора.

12. Найкращий вимірювач економічного зростання країни в довгостроковому плані – це

- а) реальні валові внутрішні інвестиції;
- б) реальне споживання на душу населення;
- в) реальний ВВП;
- г) реальний ВВП на душу населення.

13. Циклічне безробіття охоплює тих, хто

- а) втратив роботу у зв'язку зі структурними змінами в попиті на робочу силу певної кваліфікації;
- б) не може знайти роботу у зв'язку з загальним падінням попиту;
- в) не має роботи понад один рік;
- г) змушений змінювати робоче місце через постійно виникаючі невідповідності між попитом на працю і його пропозицію.

14. Що з нижче перерахованого не є завданням державного регулювання зайнятості?

- а) поліпшення інформації про пропозицію робочих місць;
- б) збільшення мобільності трудових ресурсів;
- в) збільшення грошової заробітної плати;
- г) перепідготовка працівників.

РОЗДІЛ 4. МЕГАЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ТЕМА 13. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ

План

1. Вимірники зовнішньої торгівлі
2. Причини існування зовнішньої торгівлі
3. Торгові бар'єри
4. Валютні курси
5. Платіжний баланс

«Вимірники» зовнішньої торгівлі

Розглядаючи торгівлю між країнами, постарасмося відповісти насамперед на запитання про те, чим вигідна зовнішня торгівля для її учасників, які перешкоди існують на її шляху, і чому, нарешті, яким чином зовнішня торгівля фінансується. Зупинимосся також на питанні про те, як торгівля між країнами «вимірюється», які показники для цього використовуються.

Для характеристики товарообміну між країнами використовуються такі узагальнені показники.

Усі товари, що країна закупила за рубежом у даному році (чи їх вартість), називаються *імпортом (ввезенням)*. Товари, що країна продає іншим країнам (чи їх вартість), іменуються *експортом (вивезенням)*. Різниця між експортом і імпортом утворює *зовнішньоторговельне сальдо*. Воно позитивне, якщо експорт перевищує імпорт, або від'ємне, якщо, навпаки, імпорт перевищує експорт. В останньому випадку говорять, що зовнішньоторговельний баланс зводиться до *дефіциту*. Імпорт і експорт, звичайно, можуть і точно врівноважувати один одного. Сума експорту й імпорту утворює *зовнішньоторговельний оборот*.

Зростання експорту означає збільшення ВВП країни-продавця. Навпаки, зростання імпорту знижує ВВП і в цілому впливає на економіку. *Відношення вартості експорту й імпорту до ВВП (чи ВВП)* — ще один важливий показник, що характеризує не тільки зовнішню торгівлю, але й економіку країни в цілому.

Частка експорту й імпорту у ВВП (або ВВП) характеризує ступінь участі країни у світовому господарстві, але разом з тим і ступінь її залежності від процесів, що відбуваються поза її кордонами.

Причини існування зовнішньої торгівлі

Відповідь на це запитання економісти шукали багато століть. Мабуть, найпростішу і переконливу відповідь на нього дав багато років тому засновник політичної економії А. Сміт. Він сформулював її, про-

вівши аналогію між торгівлею зовнішньою і внутрішньою. «Основне правило кожного розсудливого глави родини, — писав він, — полягає в тому, щоб не намагатися виготовити вдома такі предмети, виготовлення яких обійдеться йому дорожче, ніж покупка їх на стороні... Те, що уявляється розумним у способі дії будь-якої окремої родини, навряд чи може виявитися нерозумним для всього королівства. Якщо яка-небудь чужа країна може постачати нас яким-небудь товаром по більш дешевій ціні, ніж ми самі в стані виготовити його, набагато краще купувати його в неї на деяку частину продукту нашої власної промислової праці, прикладений в тій галузі, у якій ми маємо деяку перевагу».

Рекомендація А. Смита зосереджуватися на певних видах діяльності, чи, говорячи сучасною мовою, *спеціалізуватися* на них, працює і сьогодні у відношенні як окремих регіонів, так і цілих країн. Бразилія, наприклад, спеціалізується на виробництві кави, Гондурас — бананів, Австралія знаменита в усьому світі своїми виробами з вовни, Швейцарія — фармацевтикою, Франція — винами і парфумерією і т.д.

Країни спеціалізуються на виробництві певних товарів і послуг із цілого ряду причин. Насамперед це нерівномірний розподіл ресурсів на Землі. Інша причина описується поняттями “абсолютних” і “порівняльних переваг” у зовнішній торгівлі, що ми розглянемо нижче. І нарешті, у відносинах між країнами і торгівлі між ними важливу роль відіграють політичні розуміння.

Нерівномірний розподіл ресурсів

Подібно тому як усі люди відрізняються своїми здібностями і талантами, так і окремі країни — наявними в них ресурсами. Відрізняються кліматичні умови, забезпеченість факторами виробництва — природними, трудовими, інвестиційними, управлінськими. Від традицій і звичок населення залежить попит на окремі групи товарів. З’єднання цих причин і визначає вибір спеціалізації країни в міжнародному поділі праці.

Вплив кліматичних умов на господарство країни, як правило, очевидний. Бразилія, наприклад, стала найбільшим у світі виробником і експортером кави через сприятливий для цієї рослини ґрунт і придатний клімат з великою кількістю опадів. Для вирощування каучуку більш підходить вологий і жаркий клімат Індонезії і т.д.

Виробництво окремих видів товарів вимагає особливого з’єднання наявних ресурсів. Аргентина й Австралія володіють великими пасовищними угіддями при низькій щільності населення. Ці умови найбільш сприятливі для розвитку екстенсивного скотарства і вівчарства. Протилежністю є Японія і Великобританія, країни з високою щільністю насе-

лення, що розвивають галузі обробної промисловості, котрі вимагають високих витрат праці і капіталу.

Важливе значення має не тільки кількість, але і якість наявних ресурсів. Західна Європа, США і Японія мають більш кваліфіковану робочу силу, ніж інший світ. Тому в них можливий розвиток новітніх технологічно складних галузей, немислимим без наявності кваліфікованих кадрів із високим рівнем освіти. Використання технічно досконалих машин і обладнання у свою чергу дозволяє багаторазово підвищити продуктивність праці. Цією обставиною пояснюється, наприклад, такий на перший погляд парадоксальний факт. Японія, яка практично не має власних родовищ залізної руди, стала сьогодні найбільшим виробником сталі.

Сучасне великомасштабне виробництво в деяких галузях може розвиватися, лише коли існує ємний ринок збуту. Виробництво автомобілів, наприклад, стає прибутковим лише при досягненні певного обсягу щорічного випуску машин. До цього воно просто збиткове. Тому якщо навіть припустити, що, скажімо, Гані вдалося яким-небудь чудесним чином побудувати високопродуктивне підприємство з виробництва автомобілів, малоімовірно, що вона зуміла б налагодити їх випуск. Нечисленне населення з низьким рівнем доходів не пред'явило би попиту, достатнього навіть для мінімально ефективного виробництва. Цим пояснюється, наприклад, чому лише невелика група розвитих країн має власну авіабудівельну промисловість. Таку розкіш можуть дозволити собі лише держави з ємним внутрішнім ринком.

Різна забезпеченість окремих країн ресурсами й умовами для виробництва пояснює той факт, що виробництво тих самих товарів обходиться в одних країнах дешевше, а в інших дорожче. Це й утворює економічну основу для міжнародної спеціалізації і зовнішньої торгівлі, від якої можуть виграти всі торгуючі країни.

Виграш від зовнішньої торгівлі описується двома економічними поняттями — абсолютних і порівняльних переваг. *Про абсолютні переваги говорять, коли країна може робити який-небудь продукт дешевше інших, про порівняльні — у тому випадку, коли країна не обганяє в цьому відношенні інші, але співвідношення витрат на виробництво окремих товарів у даній країні й інших країнах різне.*

Абсолютні переваги в зовнішній торгівлі

Розглянемо умовний приклад. Припустимо, що вся світова економіка складається з двох ізольованих країн — А і Б. Обидві країни можуть робити рис і банани. Нехай усе населення кожної з них складається з двох чоловік: одного, який займається вирощуванням рису, іншого —

виращуванням бананів. Країна А може зробити в рік 10 тонн рису і 1 тонну бананів, країна Б — 1 тонну рису і 2 тонни бананів.

Припустимо далі, що кожна з країн може без втрат перерозподіляти свої виробничі ресурси: той, хто вирощує рис, може вирощувати і банани, і навпаки. Представимо ці умовні дані у вигляді таблиці 13.1.

Таблиця 13.1

Виробництво рису і бананів у країнах А и Б до спеціалізації

Країна	Рис (у тоннах)	Банани (у тоннах)
А	10	1
Б	1	2
Разом	11	3

Фермер у країні А може виростити за рік 10 тонн рису, у той час як його колега в країні Б — лише 1 тонну. Ефективність виробництва рису в країні А вище, ніж у країні Б. Навпаки, фермер, зайнятий вирощуванням бананів у країні Б, працює більш ефективно, ніж його колега в країні А: він виробляє 2 тонни бананів у рік, а не 1. У такому випадку говорять, що країна А має абсолютні переваги у виробництві рису, а країна Б — у виробництві бананів.

Абсолютні переваги створюють основу для спеціалізації країни на виробництві якого-небудь одного продукту. Для країни А вигідно зосередитися на виробництві рису і продавати його в країну Б. Країна Б зацікавлена в спеціалізації на виробництві бананів і їх експорті до країни А.

У результаті спеціалізації складеться нова картина. Коли обидва фермери країни А будуть вирощувати рис, то обсяг його виробництва зросте до 20 тонн у рік. Коли обидва фермери країни Б стануть вирощувати банани, їх виробництво досягне 4 тонн у рік. Ми бачимо, що в результаті спеціалізації зросте виробництво як рису (з 11 до 20 тонн), так і бананів (з 3 до 4 тонн). Ці дані представлені в таблиці 13.2.

Таблиця 13.2

Виробництво рису і бананів у країнах А и Б після спеціалізації

Країна	Рис (у тоннах)	Банани (у тоннах)
А	20	0
Б	0	4
Разом	20	4

Таким чином, коли країни спеціалізуються на виробництві продуктів у відповідно до своїх абсолютних переваг, загальний розмір випуску

зросте. Але чи означає це, що кожна країна окремо неодмінно покористується від спеціалізації і зовнішньої торгівлі? Відповідь на це запитання залежить від того, які ціни будуть установлені в процесі зовнішньоторговельного обміну.

Повернемося до таблиці 13.1. До спеціалізації витрати виробництва 1 тонни бананів у країні А дорівнювали витратам виробництва 10 тонн рису. Тому, якщо країна А купуватиме тонну бананів у країні Б за ціною нижче ціни 10 тонн рису, вона виграє від спеціалізації. Аналогічно, оскільки витрати на виробництво 1 тонни бананів у країні Б дорівнювали витратам на виробництво 0,5 тонн рису, вона погодиться продавати банани за ціною вище ціни 0,5 тонн рису. Іншими словами, спеціалізація принесе вигоду обом країнам, якщо в зовнішньоторговельному обміні ціна 1 тонни бананів буде установлена вище ціни 0,5 тонн, але нижче 10 тонн рису.

Ціна рису, щоб бути прийнятною для обох країн, повинна бути вище ціни 0,1 тонни бананів (для країни А), але нижче ціни 2 тонн бананів (для країни Б). Виразимо ці співвідношення у вигляді рівнянь:

$$\begin{aligned} \text{ціна } 0,5 \text{ т рису} &< \text{ціна } 1 \text{ т бананів} < \text{ціна } 10 \text{ т рису} \\ \text{ціна } 0,1 \text{ т бананів} &< \text{ціна } 1 \text{ т рису} < \text{ціна } 2 \text{ т бананів} \end{aligned}$$

Чим вище в цих межах ціна рису, тим більшу вигоду одержить країна А, що спеціалізується на його виробництві. Чим ціна рису нижче і, відповідно, вище ціна бананів, тим більший прибуток одержить країна Б, що спеціалізується на виробництві бананів.

Порівняльні переваги в зовнішній торгівлі

Коли одна країна має абсолютні переваги у виробництві якого-небудь одного продукту, а інша країна — іншого продукту, можливі вигоди від спеціалізації і торгівлі між ними досить очевидні. Ситуація, однак, може бути набагато складніше. Припустимо тепер, що країна А ефективніше робить як рис, так і банани, тобто має абсолютні переваги по обох продуктах. Чи можлива спеціалізація в таких умовах і чи вигідна вона? Теорія порівняльних переваг у зовнішній торгівлі дає на це запитання позитивну відповідь, що, правда, із застереженням: лише доки співвідношення витрат на виробництво цих двох продуктів у даних країнах різне.

Розглянемо цю ситуацію на умовному прикладі, представивши дані у вигляді таблиці 13.3. Країна А має абсолютні переваги у виробництві як рису (вона вирощує його 10 тонн у рік, а країна Б — тільки 4 тонни), так і бананів (робить 2 тонни бананів, у той час як країна Б — тільки 1 тонну).

Таблиця 13.3

Виробництво рису і бананів у країнах А и Б до спеціалізації

Країна	Рис (у тоннах)	Банани (у тоннах)
А	10	4
Б	1	2
Разом	11	6

Тепер подивимося на ситуацію з іншого погляду, а саме зіставляючи співвідношення витрат на виробництво бананів і рису в цих країнах. Перший фермер країни А робить за рік 10 тонн рису, другий — 4 тонни бананів.

Це значить, що витрати на виробництво 1 тонни бананів у країні А дорівнюють витратам на виробництво 2,5 тонни рису ($10:4 = 2,5$). У країні Б один фермер вирощує за рік 1 тонну рису, а іншої — 2 тонни бананів. Отже, витрати на виробництво 1 тонни бананів у країні Б дорівнюють витратам на виробництво 0,5 тонни рису ($1:2=0,5$). Таким чином, витрати на виробництво бананів, якщо їх виражати через витрати на виробництво рису, як і раніше нижче в країні Б, ніж у країні А ($0,5 \text{ т рису} < 2,5 \text{ т рису}$).

Витрати на виробництво 1 тонни рису в країні А дорівнюють витратам на виробництво 0,4 тонни бананів ($4:10=0,4$), у країні Б - 2 тонни бананів ($2:1=2$). Іншими словами, витрати виробництва рису в країні А нижче, ніж у країні Б.

У такому випадку говорять, що країна А має порівняльні переваги у виробництві рису, країна Б — порівняльні переваги у виробництві бананів. Поки такі порівняльні переваги зберігаються, спеціалізація і торгівля між цими країнами взаємовигідні. Звичайно, при застереженні, що зовнішньоторговельні ціни коливаються в заданих межах:

ціна 0,4 т бананів < ціна 1 т рису < ціна 2 т бананів

ціна 0,5 т рису < ціна 1 т бананів < ціна 2,5 т рису

Країна А, спеціалізуючись на виробництві рису, зможе одержати за кожен тонну рису більше 0,4 тонни бананів, тобто більше тої кількості бананів, що вона змогла б виробити сама, відмовившись від виробництва 1 тонни рису. Країна Б, спеціалізуючись на вирощуванні бананів, одержить за 1 тонну бананів у зовнішньоторговельному обміні більше 0,5 тонни рису, тобто більше того, що була б у стані виробити сама, відмовившись від виробництва 1 тонни рису. Крім того, як і у випадку абсолютних переваг, загальний обсяг виробництва і рису, і бананів у світі збільшиться.

Політичний фактор у зовнішній торгівлі

При вирішенні питання про організацію зовнішньої торгівлі часто набирає сили фактор політичний. Розуміння економічної вигоди немов відступають на другий план. Радянський Союз розвивав торгівлю з країнами Східної Європи, не в останню чергу керуючись прагненням підтримати їхню соціально-політичну орієнтацію. Після революції на Кубі США в 1962 р. ввели *ембарго* (заборону) на торгівлю з цією країною. Куба, що майже цілком залежала від експорту цукру в США, виявилася на межі фінансового краху. Тоді СРСР узяв на себе закупівлю кубинського цукру за цінами, навіть вище світових.

США й інші країни Заходу довгі роки забороняли експорт новітніх технологій у СРСР і країни Східної Європи. Радянський Союз, у свою чергу, перешкоджав вивезення в країни НАТО стратегічних видів сировини, що могли бути використані у військових галузях.

Розуміння політичного і воєнно-стратегічного характеру, однак, не єдиний обмежник торгівлі між країнами.

Торгові бар'єри

Теорія абсолютних і відносних переваг у зовнішній торгівлі цілком переконливо доводить, що «основне правило кожного розсудливого глави родини» варто застосовувати й у відносинах між державами. Беручи участь у міжнародному поділі праці, кожна нація, а завдяки цьому і світ у цілому можуть одержати більший дохід від використання тих ресурсів, якими вони володіють. Проте зовсім вільна торгівля між країнами донині залишається благим побажанням. У тій чи іншій формі кожна держава регулює, а отже, і обмежує свою зовнішню торгівлю. Бар'єри на шляху зовнішньої торгівлі то посилюються, то слабшають.

Серед економістів також немає єдності думок про те, чи варто регулювати зовнішню торгівлю. Ще меркантилісти, наприклад, доводили необхідність обмежувати імпорт, щоб уникнути виснаження золотого запасу країни. Їхніх послідовників сьогодні прийнято називати *протекціоністами* (від англійського слова protection — захист). Їхні супротивники, що іменують себе *фритредерами* (англійське вираження free trade означає вільну торгівлю), навпаки, ратують за максимальну свободу зовнішньої торгівлі, відмову від її державного регулювання. Кожна сторона висуває по-своєму переконливі аргументи на захист своєї позиції. Нижче ми зупинимося на їх розборі. Але спочатку охарактеризуємо основні методи регулювання й обмеження торгівлі між країнами.

Види зовнішньоторговельних обмежень

Найпоширенішою формою зовнішньоторговельних обмежень є *тарифи*, або *мита*. Вони являють собою податок на імпорتنі товари. Та-

рифів встановлюються або у вигляді певної суми грошей з одиниці імпортованого товару (так званий *специфічний тариф*), або як відсоток від ціни.

Встановлення митних тарифів може переслідувати дві цілі: по-перше, одержання доходів для державного бюджету, по-друге, захист вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Перший вид тарифу називається *фіскальним* (від англійського слова *fiscal*, що значить фінансовий, податковий). Сьогодні ставки його в більшості розвитих країн відносно невеликі. Але так було не завжди. У країнах, що розвиваються, фіскальні тарифи дають значну частину доходів державного бюджету.

Другий вид тарифів — для захисту від іноземних конкурентів — називається *протекціоністським*. Оскільки тариф встановлюється у вигляді надбавки до ціни імпортованого товару, ціна останнього штучно підвищується (цей імпортований податок, природно, також надходить у бюджет країни-імпортера). Якщо ціна імпортованого товару при цьому стає вище ціни подібного вітчизняного продукту, споживач скоріше віддасть перевагу «своєму» виробу. Національний виробник виявляється, таким чином, захищеним від цінової конкуренції з боку іноземних суперників. Коли ставка протекціоністського тарифу піднімається високо, він може перетворитися по суті на заборонний. Надмірно дорогий імпортований товар просто не знайде збуту.

Інший тип зовнішньоторговельних бар'єрів — *квоти*, тобто обмеження на максимальну кількість визначених товарів, що можуть бути завезені в країну чи вивезені з країни протягом року. Імпортні квоти, як і мита, служать засобом захисту національних виробників від іноземних конкурентів, причому, мабуть, навіть більш дієвим, ніж тарифи.

Квоти і мита можуть встановлюватися і на експорт, якщо країна бажає обмежити «витік» рідких ресурсів чи новітніх технологій до закордонних конкурентів.

Існує і цілий ряд по суті адміністративних, неекономічних заходів регулювання зовнішньої торгівлі, що одержали назву *нетарифних бар'єрів*. Уряд, наприклад, може зажадати, щоб для ввезення товарів до країни чи їх вивезення необхідно було одержати спеціальний дозвіл, чи *ліцензію* (так зване *ліцензування зовнішньої торгівлі*). У деяких країнах установлюють надзвичайно високі стандарти якості для ввезеної продукції чи просто ускладнюють бюрократичну процедуру, вимагаючи заповнення величезної кількості документів. За своєю дієвістю нетарифні бар'єри мало чим поступаються протекціоністським тарифам і тому часто навіть іменуються «невидимим тарифом».

До заходів, що перешкоджають «нормальному» товарообміну між країнами, зараховують *субсидування експорту*. Уряд доплачує своєму

експортеру, щоб він міг реалізовувати свою продукцію за рубежем за цінами нижче внутрішніх. Таку практику свідомого заниження експортних цін називають *демпінгом*. Теоретично вона заборонена в законодавстві багатьох країн. Однак часто довести, що експортер реалізує свою продукцію за заниженою ціною, досить складно, тому на практиці демпінг служить дієвим способом завоювання нових ринків.

Найбільш твердий комплекс заходів для регулювання зовнішньої торгівлі — це встановлення *державної монополії* на неї. У цьому випадку уряд визначає обсяг експортних поставок і імпорتنих закупівель, затверджує експортні й імпорتنі ціни.

Причини існування обмежень в зовнішній торгівлі

Однією з причин існування обмежень у зовнішній торгівлі є необхідність підтримання певного балансу між експортом і імпортом. Країна, що ввозить товарів більше, ніж у стані продати за рубіж, стає боржником. Негативне сальдо торгового балансу сьогодні не рідкість. Але борг, що накопичується з року в рік, викликає необхідність виплачувати відсотки за непогашеними зобов'язаннями. Крім того, при сучасній системі міжнародних розрахунків заборгованість країни рано чи пізно обертається продажем національної власності.

Друга причина обмеження зовнішньої торгівлі — необхідність захисту галузей, що мають ключове значення для національної безпеки.

Деякі економісти стверджують, що захисту потребують не тільки оборонні, але й молоді галузі економіки. Спочатку вони не в змозі конкурувати з більш зрілими й ефективно працюючими іноземними фірмами.

Сьогодні аргумент про необхідність захисту молодих галузей цілком виправдано використовують у своїй митній політиці країни, що розвиваються, але до нього нерідко вдаються і розвинені держави.

Близьке до аргументу про необхідність захисту молодих галузей гасло «диверсифікованість (тобто розманитність) заради стабільності». Вузькоспеціалізована економіка багатьох країн, що розвиваються, орієнтована на експорт якого-небудь одного продукту, сильно залежить від кон'юнктури світового ринку. Тому уряди цих країн прагнуть диверсифікувати економіку, створити нові галузі, що спочатку доводиться захищати тарифами і квотами чи субсидіювати для експорту.

На практиці найпоширеніший привід для запровадження зовнішньоторговельних обмежень — це відповідні заходи на аналогічні дії партнера. Тому за допомогою протекціоністських заходів країна часто, вирішуючи одні проблеми, створює нові, не менш серйозні.

Що відбувається, наприклад, коли держава запроваджує обмеження для захисту якої-небудь галузі своєї економіки? Насамперед скорочу-

ється імпорт відповідних товарів і збільшуються виробництво та збут вітчизняних аналогів. Підприємці і робітники даної конкретної галузі виграють — ростуть число робочих місць і, можливо, заробітна плата. Але ціни на вітчизняні товари галузі, що захищається, виявляються вище, ніж вони були б в умовах вільної конкуренції з іноземними виробниками, і споживачі змушені платити за них більш високу ціну.

Не випадково тому розвинені країни проводять сьогодні протекціоністські заходи практично тільки у двох, але аж ніяк не рідких випадках — якщо існує тиск на уряд зацікавлених груп національних виробників, та у відповідь на протекціонізм країн-партнерів. Для країн, що розвиваються, і, як правило, гостро потребують імпорту, обмеження його - вимушений захід.

Валютні курси

Кожна країна має свою грошову одиницю, або валюту, що є в обігу усередині країни, тобто законний платіжний засіб лише на її території.

Обмін однієї валюти на іншу здійснюється за певним співвідношенням, іменованим валютним, або обмінним, курсом.

Валютний курс — це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни. Оскільки валютний курс являє собою співвідношення двох валют, він може бути виражений двома способами.

Візьмемо, наприклад, американський долар і євро. Один спосіб показати співвідношення цих двох валют — це визначити ціну долара у євро: скажемо, 1 дол. коштує 0, 86 євро. Можна підійти інакше, тобто визначити ціну євро в доларах: 1 євро коштує 1,17 дол.

Валютні курси мають величезне значення для торгових партнерів.

Падіння курсу національної валюти стосовно валют інших країн призводить до зростання цін імпортованих товарів на національному ринку. Результатом стане скорочення імпорту, тому що зі зростанням ціни імпортованих товарів попит на них також буде падати.

Навпаки, зростання курсу національної валюти стосовно валют інших країн призведе до здешевлення імпортованих товарів.

Іншими словами, *падіння курсу національної валюти зменшує ціну на експортні товари даної країни на зовнішніх ринках і стимулює зростання експорту. Збільшення валютного курсу, навпаки, стримує експорт, тому що спричиняє до подорожчання експортних товарів на ринках інших країн.*

Як установлюються валютні курси

Протягом XX сторіччя перемінилися три валютні системи: золотий стандарт, потім золотовалютний стандарт і, нарешті, сьогодні — система валютних курсів, що плавають.

Золотий стандарт був введений у більшості країн наприкінці XIX сторіччя і панував у світі аж до 30-х рр. XX. При такій системі офіційно встановлювався золотий зміст національних валют (курс їх обміну на золото). Наприклад, у 1897 р. золотий зміст російського рубля був визначений у 0,774234 г. золота. Уряди брали на себе зобов'язання робити обмін своїх валют на золото. Щоб така система працювала, необхідно було підтримувати тверде співвідношення між золотим запасом країни і її внутрішньою грошовою пропозицією. Для цього дозволявся вільний експорт і імпорт золота. Виходячи з золотого вмісту національних валют встановлювалися і їх курси по відношенню друг до друга. Золотий зміст долара США було встановлено, наприклад, у 23,22 грана* (1гран - 0,0648 грама) золота, англійського - в 113 гранів, тобто в 4,87 рази вище. Звідси визначався курс фунта стосовно долара: 1 фунт дорівнює 4,87 дол.

Більшість країн відмовилася від золотого стандарту під час великої депресії 30-х рр. З 1944 р. набрала сили *золотовалютна система*, інакше іменована бреттон-вудською (за назвою міста в США, де було укладено угоду про її створення). Ця система також установлювала фіксовані курси валют, але не через визначення їх золотого вмісту, а через установлення їх твердого курсу стосовно так званих резервних валют, однієї з яких став долар США. Справа в тому, що до кінця Другої світової війни основна частина золотого запасу західного світу виявилася зосередженою в США, чия валюта вважалася найбільш стійкою і була прийнята за свого роду стандарт, стосовно якого і встановлювалися курси інших валют. Країни — учасниці бреттон-вудської системи брали на себе зобов'язання підтримувати цей курс, а США — здійснювати обмін долара на золото з розрахунку 35 дол. за 1 тройську унцію (1 тройська унція - 28,3 грами).

При такій схемі навіть країни, що не мали власного золотого запасу, одержували можливість установлювати «золотий зміст» своєї грошової одиниці. Наприклад, обмінний курс мексиканського песо складав 12,5 песо за 1 дол., французького франка — 5 франків за 1 дол. Оскільки долар обмінювався на золото з розрахунку 35 дол. за унцію, то, відповідно, і 175 французьких франків ($5 \times 35 = 175$), і 475,5 мексиканського песо ($12,5 \times 35 = 475,5$) прирівнювалися до 1 унції золота. Через обмінні курси національних валют до долара встановлювалися й інші валютні курси. Оскільки 1 дол. прирівнювався до 5 франків чи 12,5 песо, то,

відповідно, курс франка стосовно песо встановлювався в розмірі 1 франк дорівнює 2,5 песо ($5:12,5=1:2,5$).

Підтримка стабільності валютних курсів входила в завдання створеного також у 1944 р. *Міжнародного валютного фонду (МВФ)*. За рахунок внесків країн — учасниць бреттон-вудської системи формувався спеціальний фонд, з якого надавалися кредити тим державам-членам, що зазнавали фінансові труднощі. Так, наприклад, країна з негативним сальдо торгового балансу використовувала отриманий доларовий кредит для покриття дефіциту, підтримуючи фіксований курс обміну своєї валюти на долари. Правда, МВФ наділявся повноваженнями змінювати валютні курси країн-учасниць у випадку тривалих фінансових ускладнень.

Золотовалютна система проіснувала більше чверті століття. У 1971 р. США оголосили про свою нездатність здійснювати надалі обмін долара на золото, що означало розпад усієї системи.

На зміну їй прийшла нова система - *плаваючих валютних курсів*. Зміст її полягає в тому, що курси валют визначаються виходячи зі співвідношення попиту і пропозиції, подібно курсам цінних паперів на фондових біржах. Якщо попит, наприклад, на німецькі товари за рубежем зростає, то разом із ним зростає і попит на німецькі марки для оплати цих угод. Якщо при цьому німецький імпорт, а отже, і пропозиція марок для обміну на інші валюти не збільшувалися в однаковій мірі, то в результаті попит на марки перевищував їх пропозицію і ціна, або курс, німецької марки йшов угору стосовно інших валют. Аналогічно, якщо імпорт Венесуели перевищує її експорт, то пропозиція боліварів на валютних ринках перевищуватиме попит на них і курс болівара почне падати.

Хоча система плаваючих валютних курсів і є сьогодні пануючою, далеко не всі країни відпускають свої валюти в абсолютно «вільне плавання». Якщо коливання курсів загрожує вийти за окреслені межі, провадиться зміна офіційного курсу даної валюти центральним банком — при узгодженні з іншими країнами.

Зміна офіційного курсу убік підвищення називається *ревальвацією*, убік зниження — *девальвацією*. Іноді ці терміни розуміють як будь-яку зміну курсу національної валюти стосовно валют інших країн.

Крім того, понад 90 держав — членів МВФ використовують так звану систему *зв'язаних валютних курсів*, тобто просто «прив'язують» за допомогою визначеного співвідношення свою валюту до однієї з основних «плаваючих», наприклад до американського долара.

Вважається, що система плаваючих валютних курсів має принаймні одну безперечну перевагу в порівнянні зі своїми попередницями. Тео-

ретично вона дозволяє виправляти дефіцит торгових балансів без втручання урядів. Але уряди, щоб уникнути різких коливань курсів своїх валют, періодично здійснюють так звані *валютні інтервенції*. При падінні курсу своєї валюти вони купують її на кошти спеціальних державних фондів, при зростанні курсу національної валюти, навпаки, продають її на валютних ринках.

Зусилля урядів по регулюванню своїх валютних ринків часто зіштовхуються із серйозними перешкодами. Значна частина національних валют зосереджена сьогодні за межами своїх батьківщин, і їх власники вказівкам національних урядів просто не підкоряються.

Платіжний баланс

В економічних відносинах між країнами можна виділити два аспекти. Перший – це потоки товарів і послуг. Другий – це рух національних валют. Обидва ці аспекти відображаються в спеціальному документі – *платіжному балансі країни*, що зводить воедино всі доходи, які країна одержує від інших країн, і її зобов'язання стосовно інших країн.

Платіжний баланс складається з декількох частин.

По-перше, це *торговий баланс*, що, як уже говорилося, показує співвідношення між товарним експортом і імпортом країни.

Баланс товарів і послуг – більш широке поняття. Він включає також експорт і імпорт послуг – страхових, транспортних і т.п.

Баланс по поточним операціям охоплює крім балансу товарів і послуг також співвідношення між доходами від інвестицій громадян даної країни, що володіють підприємствами чи цінними паперами за рубежом, і доходами іноземців від власності на території даної країни, а також сальдо грошових переказів із країни й у країну.

Нарешті, ще один самостійний компонент платіжного балансу — *рахунок руху капіталів*. Він складається з прямих іноземних інвестицій у країну, тобто коштів, вкладених іноземцями в будівництво підприємств на території даної країни чи купівлю ними вже існуючих об'єктів, мінус аналогічні витрати вітчизняних підприємств за рубежом. У цю частину платіжного балансу також включається різниця між кредитами, що дана країна одержала і надала.

Дефіцит платіжного балансу покривається з державних резервів, якщо такі є.

Семінар до теми 13

Мета заняття. Розкрити зміст поняття зовнішня торгівля. Виявити причини зовнішньоторговельних обмежень. Визначити, як встановлюються валютні курси.

Основні терміни та поняття. Імпорт. Експорт. Зовнішньоторговельне сальдо. Зовнішньоторговельний оборот. Протекціоністи. Фритрейдери. Специфічний тариф. Протекціоністський тариф. Квота. Експортні обмеження. Ліцензування зовнішньої торгівлі. Субсидіювання експорту. Демпінг. Валютний курс. Золотий стандарт. Золотовалютна система. Система плаваючих валютних курсів. Ревальвація. Девальвація. Система зв'язаних валютних курсів. Валютні інтервенції. Нафтодолари. Євродолари. Платіжний баланс країни.

Питання для обговорення

1. Причини існування зовнішньої торгівлі.
2. Порівняльні переваги в зовнішній торгівлі.
3. Види зовнішньоторговельних обмежень.
4. Платіжний баланс

Тестові завдання

Виберіть правильний варіант відповіді

1. Економічна теорія, згідно з якою країна має нарощувати свій експорт та всерівно обмежувати імпорт заради збільшення золотого запасу, називається

- а) капіталізмом;
- б) меркантилізмом;
- в) протекціонізмом;
- г) фритредерством.

2. Запровадження протекціоністського тарифу дозволяє

- а) найбільш ефективно використовувати наявні ресурси;
- б) підняти життєвий рівень населення;
- в) збільшити імпорт з інших країн;
- г) забезпечити інтереси окремих виробників всередині країни.

3. Хто реально сплачує надбавку до ціни імпортного товару при запровадженні мита?

- а) підприємство-імпортер;
- б) уряд країни-експортера;
- в) роздрібний торговець;

г) споживач країни-імпортера.

4. Згідно з даними, наведеними в таблиці 13.4,

- а) країна А має абсолютні переваги у виробництві чаю і какао;
- б) країна Б має абсолютні переваги у виробництві і чаю і какао;
- в) країна А має абсолютні переваги тільки у виробництві какао;
- г) про абсолютні переваги неможна судити, тому що не обговорені ціни.

Таблиця 13.4

Виробництво чаю і какао в країнах А і Б

Країна	Виробництво чаю (у тоннах)	Виробництво какао (у тоннах)
А	200	100
Б	80	20

5. Згідно з теорією порівняльних переваг,

- а) взаємна торгівля між країнами А і Б не має сенсу;
- б) країні А потрібно виробляти какао та купувати чай в країні Б;
- в) країні А потрібно виробляти чай та купувати какао в країні Б;
- г) країна Б повинна купувати і чай і какао в країні А.

6. Ціна вітчизняних тенісних ракеток у країні А 100 дол., у країні Б – 90 дол. Країна В згодна експортувати тенісні ракетки в обидві країни по ціні 70 дол. Країни А і Б запроваджують митний тариф у розмірі 30 дол. за одну ракетку. Якого роду митні тарифи запроваджують країни А і Б?

- а) обидві країни запроваджують протекціоністський тариф;
- б) обидві країни запроваджують фіскальний тариф;
- в) країна А запроваджує протекціоністський тариф, країна Б – фіскальний;
- г) країна А запроваджує фіскальний тариф, країна Б – протекціоністський.

7. Чому мексиканське песо має ціну за межами Мексики?

- а) будь-хто може піти до банку й обміняти песо на золото;
- б) у торгівлі між країнами песо приймається як еквівалент золота;
- в) песо можуть бути використані для купівлі мексиканських товарів та послуг;
- г) попит на песо на валютних ринках перевищує їх пропозицію.

8. Припустимо, що валютний курс долара США і чилійського песо складає 1 дол. = 135 песо. Американський імпортер купує вовну в Чилі на 202 500 песо. Скільки він має заплатити в доларах?

- а) 15 тис. дол.;
- б) 1,5 тис. дол.;
- в) 150 дол.;
- г) 15 дол.

9. Якщо валютні запаси країни виснажуються, то вона звертається до МВФ, з тим, щоб той

- а) надав їй кредит в іноземній валюті;
- б) здійснив емісію іноземних валют;
- в) здійснив капіталовкладення в країну;
- г) провів рекламну кампанію її виробів в інших країнах - членах МВФ.

10. Прихильником меркантилізму був:

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) Д. Х'юм;
- г) Т. Ман.

11. Теорії про абсолютні та порівняльні переваги у міжнародній торгівлі розробили:

- а) А. Сміт і Д. Рікардо;
- б) Р. Оден і Д. Дефо;
- в) Дж. Ло і Ш. Фур'є;
- г) А. Пуерго і Л. Фейєрбах.

12. Квотами не є:

- а) вартісні обмеження, що запроваджуються на імпорт товару;
- б) обмеження на фізичний обсяг експортованого товару;
- в) вартісні обмеження, що запроваджуються на експорт товару;
- г) кількісні обмеження на виготовлену у країні продукцію.

Список рекомендованої літератури:

І. Підручники

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : Підручник. - К. Знання. 2006. - 431с.
2. Злупко С. М. Історія економічної теорії [Текст] : підр. / С. М. Злупко. - К. : Знання, 2005. -
3. Економічна теорія. Політекономія: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. - К. : "Знання", 2012. - 206 с.
4. Економічна теорія. Мікроекономіка : Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. - К. : "Знання", 2012. - 134 с.
5. Економічна теорія. Макроекономіка: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. - К. : "Знання", 2012. - 206 с.
6. Економічна теорія. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. - К. : "Знання", 2012. - 143 с.
7. Економічна теорія. Національна економіка : Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. - К. : "Знання", 2012. - 270 с.
8. Історія економічних вчень : підручник / за ред. Тарасевича В. М., Петруні Ю.С. - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 352 с.
9. Історія економічних вчень : підручник: у 2 ч. / В.Д. Базилевич, П.М. Леоненко, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай; за ред. В.Д. Базилевича. - 4-2 - 2-ге вид., випр. - К. Знання, 2005. - 567 с.
10. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред А.А. Чухна. - К. : Знання, 2007. - 878 с. - (Вища освіта ХХІ століття)

ІІ. Навчальні посібники

11. Головченко Е.Н., Ананьев Е.П. Современная экономическая теория : учебно-методическое пособие. – Одесса: ТОВ «Лерадрук», 2015.- 189 с.
12. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навчальний посібник / М. В. Довбенко. - К. : Видавничий центр "Академія", 2005. - 336 с.
13. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / С. В. Степаненко, С.Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н.О. Тимочко ; за ред. проф. С.В. Степаненка . - К., 2010. - 743 с.
14. Ковальчук В. М., Лі Цзе Гао, Останкова Л. А. Світова економіка її історія та дослідники. Навч. посіб. К: Центр учбової літератури, 2011. - 524 с.
15. Максименко І.А. Політична економія: Навч. посіб. 2-ге вид. - Чернівці: "Прут", 2012. - 600 с.

16. Мацелюх Н.П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка : Навч.посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. / Мацелюх Н.П., Максименко І.А. - К. : "Центр учбової літератури", 2014. - 382 с.

17. Машина М.В. Экономическая азбука / М.В.Машина. - М.: МИ-РОС - Междунар. отношения, 1995.- 320 с.

18. Одинцова М.И. Экономика права : учеб.пособие / М. И. Одинцова. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. - 430 с.

19. Сучасні економічні теорії : 2-ге вид. перероб та доп. Навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І.А. Максименко, М.М. Теліщук та ін.. - К."Центр учбової літератури",2015.-224 с.

20. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 224 с.

21. Шевченко О.О. Історія економіки та економічної думки : сучасні економічні теорії : Навч. посіб. - К. : Центр учбової літератури, 2012. - 288 с.

22. Юхименко П. І. Історія економічних вчень : навч. посібн. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. - К.: Знання-прес, 2000.

III.Наукові праці

23. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. - К. : Знання; М.: Рыбари, 2011. - 927 с.

24. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. - К. : Знання, 280 с. - 687 с.

25. Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития / А. Бальсевич // Вопросы экономики. - 2008. - №12. - С.60-71.

26. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический поход // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / Г. Беккер. -М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 672 с.

27. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі : пер.з англ. / М. Блауг. - К. : Основи, 2001.

28. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : Фірми, маркетинг, укладання контрактів. - К. : Видавництво "АртЕк", 2001. - 472 с.

29. Воловик О. А. Концептуальний каркас економіки права : запровадження до економіко-правових досліджень / О. А. Воловик // Часопис Академії адвокатури України. - 2013. - №2. - С. 101-109.

30. Гриценко А. Економічна теорія в сучасному світі / А. Гриценко // Економіка України. - 2008. - №10. - С. 40 - 54.

31. Гриценко А.А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А.А. Гриценко // Економічна теорія. - 2012. - №1. - С.5-20.

32. Гриценко А.А. Економіка і право: структура взаємозв'язків / А. А. Гриценко // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Сер. Економічна теорія та право. - Х., 2010. - №1. - Х.: Право, 2010. - С.17-30.

33. Гриценко О.А. Економічна теорія права: проблеми та перспективи розвитку / О.А. Гриценко // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер.: Економічна теорія і право. - 2010. -№1. - Х.: Право, 2010. - С.17-30.

34. Гриценко О. А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології / О.А. Гриценко // Наукові праці Дон НТУ. Серія економічна. Випуск 38.1. - С.18-24.

35. Институциональная экономика : Новая институциональная экономическая теория : учебник / под. ред. А. А. Аузана. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 447 с.

36. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж. М. Избр. Произведения. - М. :Экономика, 1991.

37. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Р. Коуз : пер. с англ.. // Фирма, рынок, право. - М. : Дело; Catallaxy, 1993. - 192 с.

38. Маршалл А. Принципы политической экономии: пер. с англ. / А. Маршалл. - Т.1. - М.: Прогресс, 1983.

39. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. - К. : Основи, 2000. - 198 с.

40. Познер Р. Экономический анализ права / Р. Познер; пер. с англ.. ; под. ред. В. Л. Тамбовцева. - СПб. : Экон. школа, 2004. - Т. 1. 544 с.

41. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть I. : монографія / под. ред. В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича. - К.: ПУЛ, 2014. - 494 с.

42. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть II.: монографія / под. ред. В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича. - К.: ПУЛ, 2014. - 566 с.

43. Скакун О.Ф. Етапи становлення "Економіки права" як наукової та навчальної дисципліни в країнах світу і сучасне формування "економічного права" в Україні та Росії / О. Ф. Скакун // Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". - 2013. - №1(12). - С.120-128.

44. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй: пер. с англ. / А. Смит. - К. : Port-Royal, 2001.

45. Тарасевич В.М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір / В.М. Тарасевич // Економічна теорія. - 2012. - №1. - С. 21-34.
46. Тарасевич В. М. Апологія екуніки (про економічне наукове й універсумне знання) / В.М. Тарасевич // Економічна теорія. - 2011. - №1. - С.5-20.
47. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний. -К: Наук. думка, 1994.
48. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. - К. Центр учбової літератури, 2007. - 304 с.
49. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. - М: Эльф-Пресс, 1996.
50. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастание сложности в экономике / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. - 2001. - №8. - С.29-31.
51. Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной теории / Пер. с англ.. - М.: Дело, 2003. - 464 с.
52. Шумпетер И. А. История экономического анализа: в 3-х томах : пер. с англ. / И. А. Шумпетер; под ред В. С. Автономова. -СПб. : Экономическая школа, 2004.
53. Шумпетер И.А. Теория экономического развития: пер. с англ. / И. А. Шумпетер; под. ред.. В. С. Автономова. - М. : Директмедиа Паблишинг, 2008.
54. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : Монографія. - К. КНЕУ, 2004. - 252 с.

Навчальне видання

ГОЛОВЧЕНКО Олена Миколаївна
ШЕЛЕХОВ Артем Олексійович
ГОЛОВЧЕНКО Микола Феліксович
та ін.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Підручник

Підп. до друку 23.03.2018. Формат 60х90/16. Папір офсетний.

Гарн. «Times» Друк цифровий. Ум. друк. арк. 4,62.

Наклад 100 пр.

Видавець Букаєв Вадим Вікторович

вул. Пантелеймонівська 34, м. Одеса, 65012.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2783 від 02.03.2007 р.

Тел. 0949464393, 0487431393 email - 7431393@gmail.com