

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Підручник

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора **Л. С. Шевченко**

*Затверджено Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів,
які навчаються за освітньо-професійною програмою
бакалавра з галузі знань «Економіка та підприємництво»*

Харків
«Право»
2008

ББК 65я 73
О-75

*Затверджено Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-2083 від 28.11.2007 р.)*

Рецензенти:

Г. В. Задорожний, професор, доктор економічних наук
(Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна);

С. В. Тютюннікова, професор, доктор економічних наук
(Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна);

В. О. Лозовой, професор, доктор філософських наук
(Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого)

**Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон.
О-75 наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.**

ISBN 978-966-458-017-2

У підручнику викладено системні положення та закономірності, які відображають досягнення сучасної економічної науки та результати практики господарювання. Особливу увагу приділено розкриттю взаємозв'язків економічної теорії і права, економіки і політики, що знайшло відображення у структурі праці та її змісті. Матеріал адаптовано до нових навчальних програм юридичних та економічних вищих навчальних закладів.

Для студентів юридичних спеціальностей, аспірантів, викладачів, науковців і тих, хто самостійно вивчає економічну теорію.

ББК 65я 73

ISBN 978-966-458-017-2

© Шевченко Л. С., Гриценко О. А.,
Макуха С. М. та ін., 2008

© «Право», 2008

Передмова

В умовах трансформації економіки України, появи нових форм господарювання, поширення глобальних тенденцій на національні господарства виникає потреба в постійному оновленні економічних знань, науковому обґрунтуванні моделей, тенденцій і закономірностей економічного розвитку. Без глибокого вивчення та розуміння основ економічної теорії досягти такої мети неможливо.

Автори підручника пропонують студентам опанувати системні положення сучасної економічної науки на рівні мікро- та макроекономіки, а також світового господарства. Особливо важливим є наукове осмислення виробничих можливостей суспільства, поняття інститутів та їх ролі в економічному житті, економічного та юридичного змісту власності, еволюції економічних систем і сучасного стану перехідних економік.

Виняткова увага в підручнику приділена соціально-економічним функціям домогосподарства і фірми як основних суб'єктів ринкової економіки. Розкриті принципи функціонування та механізми сучасних факторних ринків праці, капіталу й землі, а також фінансових ринків — грошового, страхового, ринку цінних паперів.

Сподіваємося, що студенти замисляться над необхідністю соціалізації економіки, проблемами економічного зростання в Україні. Економіка, яка зростає без поліпшення добробуту населення, збільшення тривалості його життя, не має майбутнього в умовах конкуренції та економічної глобалізації. Новою у зв'язку з цим має бути й роль держави в ринковій економіці. Підвищується значення її соціальної політики, спрямованої на формування соціальної бази ринкових реформ.

Самостійним аспектом вивчення є економічна безпека держави.

Зазначимо також, що чільне місце в підручнику відведено питанням правового регулювання нових економічних явищ і процесів в умовах формування ринкових відносин.

При написанні підручника автори використали наукові досягнення представників різних економічних напрямів, досвід викладання економічної теорії як навчальної дисципліни в Національній юридичній академії України імені Ярослава Мудрого. Матеріал адаптовано до нових навчальних програм юридичних та економічних вищих навчальних закладів.

Авторський колектив

- Л. С. Шевченко**, доктор економічних наук (керівник авторського колективу) — передмова, глава 5, § 1–3; глава 10, § 6, 7; глава 12; глава 18; глава 19;
- О. А. Гриценко**, доктор економічних наук — глава 1, § 1, 2; глава 2, § 3 (у співавторстві з О. В. Роздайбідою); глава 4; глава 8; глава 11, § 4; глава 14, § 4;
- Т. М. Камінська**, доктор економічних наук — глава 16, § 5; глава 24, § 3 (у співавторстві з В. В. Броницькою);
- С. М. Макуха**, доктор економічних наук — глава 13, § 1, 2, 4; глава 25; глава 26;
- В. В. Броницька**, кандидат економічних наук — глава 24, § 3 (у співавторстві з Т. М. Камінською);
- Г. Ю. Дарнопих**, кандидат економічних наук — глава 22, § 1–4, 5 (у співавторстві з В. В. Короленко); глава 23;
- О. О. Іваницький**, кандидат економічних наук — глава 7, § 1;
- О. М. Левковець**, кандидат економічних наук — глава 13, § 3; глава 20;
- Т. І. Лучко**, кандидат економічних наук — глава 24, § 2 (у співавторстві з О. С. Марченко), § 4;
- О. О. Мамалуй**, кандидат економічних наук — глава 1, § 3, 4; глава 6 (у співавторстві з В. А. Лизогубом); глава 7, § 2, 3; глава 15 (у співавторстві з В. А. Лизогубом); глава 16, § 1–3; глава 17;
- О. С. Марченко**, кандидат економічних наук — глава 5, § 4; глава 10, § 1–5; глава 11, § 1–3; глава 16, § 4; глава 24, § 1, 2 (у співавторстві з Т. І. Лучко);
- Л. В. Нечипорук**, кандидат економічних наук — глава 21;
- О. В. Овсієнко**, кандидат економічних наук — глава 3; глава 9, § 3, 4;
- О. В. Роздайбіда**, кандидат економічних наук — глава 2, § 1, 2, 3 (у співавторстві з О. А. Гриценко), § 4; глава 14, § 1–3;
- О. О. Тумакова**, кандидат економічних наук — глава 9, § 1, 2;
- В. В. Короленко** — глава 22, § 5 (у співавторстві з Г. Ю. Дарнопихом);
- В. А. Лизогуб** — глава 6 (у співавторстві з О. О. Мамалуєм); глава 15 (у співавторстві з О. О. Мамалуєм).

Розділ I

Вступ до економічної теорії

Глава 1

Економічна теорія як наука

§ 1. Економіка як об'єкт дослідження економічних наук

Економіка є найважливішою сферою життєдіяльності суспільства і кожного окремого індивіда. Без економіки існування людського суспільства було б неможливе. Кожна людина, починаючи з дитинства, щодня стикається з різними економічними явищами. Це купівля товарів, отримання зарплати чи стипендії, користування грошима, одержання кредиту тощо. Такі економічні явища, як інфляція, податки, кризи, безробіття, впливають на умови існування кожної людини. Крім того, існування багатьох видів злочинності теж безпосередньо пов'язане з економікою. І тому, хоч би чим займалася людина, їй не може бути байдужим стан економіки.

Що ж таке економіка? У перекладі з грецької «економіка» (а цей термін започаткував філософ Ксенофонт) означає ведення господарства («ойкос») згідно з визначеним порядком або законом («номос»). У сучасному розумінні термін «економіка» має різні трактування.

Перший аспект розглядає економіку як *об'єктивну сферу господарської діяльності*, де створюються необхідні для людей блага (продукти, послуги). У такому розумінні економіка — це господарська система, в якій людина як розумна істота здійснює усвідомлену діяльність з метою добування життєво необхідних для неї благ. Економіка з'являється тоді, коли інстинктивні дії людей щодо споживання готових дарів природи доповнюються доцільною трудовою діяльністю. Людина як істота біологічна споживає природні блага. Цим вона практично не відрізняється від тварин. Але людина здатна споживати природу шляхом її зміни чи переробки. Цей процес збігається з появою соціальних зв'язків між людьми. Тим самим людина стає не тільки біологічним, але й соціальним індивідом. Такий вид діяльності вже має економічний характер.

Економіка як об'єктивна реальність передбачає взаємозв'язки людини, природи та матеріально-речових благ.

Людина — це мета економіки і одночасно її головна дійова особа. Вона виконує різні ролі. Людина-виробник безпосередньо бере участь у створенні, виробництві товарів і послуг. Людина-споживач використовує те, що вироблено. Людина-організатор (керівник) упорядковує та узгоджує взаємодії між людьми та способи їх впливу на виробничі фактори.

Другий елемент економіки — *природа* (земля, корисні копалини, флора, фауна, тепло, світло та ін.) являє собою незалежне від людей зовнішнє фізичне середовище, з якого вони видобувають необхідні їм ресурси. Крім того, природа — це частина життєзабезпечення людей, в якій вони розміщують всі свої умови існування.

До економіки входять також ті частини природи, які оброблені людьми. Усе, що зроблено людиною і виникло внаслідок людської праці, може бути названо *антропогенною природою*, тобто такою, що створена людиною. До неї належать *матеріально-речові блага* — засоби виробництва та предмети споживання.

Економіку можна розглядати як організацію господарювання, що має певну структуру і характеризує стан господарського життя. У цьому аспекті економіка включає:

1) *сукупність галузей людської діяльності*. Галузь — це виокремлений вид господарської діяльності з особливим характером ресурсів, технологій, робочої сили та продукту, що випускається.

Серед галузей економіки України вирізняють: промисловість; сільське господарство; транспорт; зв'язок; будівництво; торгівлю і громадське харчування; матеріально-технічне забезпечення і збут; житлово-комунальне господарство; побутове обслуговування населення; освіту, науку і наукове обслуговування та ін.;

2) *сукупність сфер господарської діяльності*, а саме:

сферу виробництва — створення матеріально-речових благ, що задовольняють людські потреби;

сферу послуг — діяльність людей, результати якої не набувають речової форми (банківські, освітні, транспортні, інформаційні послуги, консультування тощо);

сферу створення нематеріальних благ — розробку продуктів інтелектуальної власності (винаходи, товарні марки, фірмові найменування); набуття прав користування окремими ресурсами; завоювання репутації, ділового іміджу фірми;

3) *сукупність двох секторів* — державного і недержавного (приватного);

4) сукупність регіональних господарств (економік). У зв'язку з тим, що господарства розміщені на певних територіях, існує національна, регіональна та світова економіка.

Якщо перший аспект дає змогу розглянути економіку як об'єктивну дійсність, то в другому — економіка постає як *наука*, що має складну структуру. Основу економічної науки становлять *загальні теорії*, що вивчають фундаментальні економічні явища (економічна теорія, соціальна економіка, інституціональна економіка), історичні закономірності розвитку об'єктивних процесів (історія господарства та економічна історія) та наукової думки (історія економічних вчень), особливості функціонування економічних явищ на різних рівнях (економіка та управління підприємствами; регіональна економіка; економіка та управління світовим господарством; міжнародні економічні відносини). *Функціональні економічні науки* (фінанси; грошовий обіг; кредит; економічна статистика, демографія, економіка праці, економічна кібернетика) досліджують ті конкретні процеси, що пронизують усі сфери економічного життя. *Галузеві економічні науки* вивчають специфічні умови функціонування окремих галузей. Це, наприклад, — економіка промисловості; економіка транспорту і зв'язку; економіка сільського господарства; економіка будівництва; економіка послуг; економіка ЖКГ та ін.

Крім того, в суспільній науці активно здійснюється інтегрування різних сфер знання, що приводить до появи нових наукових напрямів дослідження, таких як економічна соціологія, економічна психологія, філософія господарювання, правова економіка і т. ін.

Отже, економіка є об'єктом пізнання багатьох наук, кожна з яких обирає свій предмет для аналізу та дослідження, тобто коло тих явищ, процесів і законів, що характеризуються специфічними рисами і оформлюються в певну систему знань. Економічна теорія в системі економічних наук посідає центральне місце.

§ 2. Предмет економічної теорії

Економічна теорія є суспільною теоретичною наукою. Вона охоплює систему знань, пов'язаних із вивченням відносин між людьми в процесі їх господарського життя. Часто висловлюється думка, що економічну теорію важко вивчати. Якось лауреат Нобелівської премії Макс Планк (засновник квантової фізики) соромливо зауважив, що він починав свою діяльність як економіст, але потім покинув цю професію, бо вона здалася йому занадто складною. Коли про це розповіли Бертрану Расселу, який започаткував сучасну математичну логіку, то він здивовано відповів, що він відійшов від економіки з тієї причини, що та здалася йому

занадто простою. Це свідчить, що характер пізнання науки залежить від інтересу, який вона викликає у тієї чи іншої людини.

Може здаватися, що немає ніякого сенсу вивчати те, з чим доводиться мати справу кожного дня. Але навіть коли ми користуємося тими чи іншими економічними явищами, це не означає, що ми знаємо, що таке гроші, товар, власність, і можемо приймати правильні економічні рішення (особливо на рівні країни в цілому). Якщо це не так, то ми нагадуватимемо тих людей, про яких М. Салтиков-Шchedрін писав: «Людина, що бачила в шафі збірник законів, вважає себе юристом, людина, що вивчила форму кредитних білетів, називає себе фінансистом». До того ж у сучасному економічному житті весь час виникають нові явища, такі як олігополія, капіталізація, доларизація, трансакційні витрати, зміст яких далеко не завжди зрозумілий більшості людей. І навіть якщо ми знаємо щось про економічне явище, ми далеко не завжди можемо правильно оцінити його дію. Наприклад, більшість людей сприймає інфляцію як негативне явище, в подоланні якого слід негайно вжити заходів. Однак сучасна грошова економіка взагалі не зможе функціонувати без інфляції. Як це все поєднати? Тільки шляхом пізнання внутрішніх глибинних економічних законів та суперечностей.

Економічно освічена людина із розумінням ставиться до політичних програм різних партій, що дає їй змогу не потрапити на гачок їх хитрощів та обманів, через те відчуває себе «озброєною» й захищеною. Особливого значення вивчення економічної теорії набуває для юристів, які за своєю природою є закрийниками правового одягу для людей, об'єднаних у суспільство. Розробляючи правові норми, вони повинні знати сутність економічних явищ, що регулюються правом, враховувати дію об'єктивних економічних законів.

За час розвитку економічної науки уявлення про її предмет постійно змінювалися і трансформувалися. Його визначали як:

види діяльності, пов'язані з обміном і грошовими операціями між людьми;

повсякденна ділова життєдіяльність людей, отримання ними коштів для існування та їх використання;

поведінка людей і груп людей у виробництві, розподілі, обміні і споживанні матеріальних благ;

закони, що управляють виробництвом і обміном матеріальних благ на різних етапах розвитку суспільства;

умови формування багатства, стимулів до дії людини і мотивів протидії;

суспільні відносини людей з приводу суспільного устрою виробництва і т. д.

Яким же чином сьогодні визначається предмет економічної теорії? Для цього нам необхідно виявити ті похідні умови, з яких починає існувати суспільство. Як відомо, основою людського життя є *потреби*, що визначають стан невдоволення, з якого людина намагається вийти, або, навпаки, стан задоволення, який людина намагається зберегти і продовжити. Потреби тісно пов'язані з економічним інтересом. Якщо потреба не усвідомлюється або задовольняється без зусиль (наприклад, потреба в повітрі), то немає й економічного інтересу, як немає й жодних активних дій людини. Якщо задоволення потреби вимагає активних дій, то вона відразу відчувається як інтерес, стає внутрішнім мотивом, спонукає до економічної діяльності. Економічні інтереси виявляються у цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб.

Потреби можна класифікувати:

за суб'єктом — індивідуальні, групові, колективні, суспільні;

за об'єктом — матеріальні, духовні, соціальні, культурні тощо;

за сферою діяльності — у праці, відпочинку та ін.;

за ступенем реалізації — абсолютні (зумовлені сучасним рівнем розвитку світової економіки), дійсні (які відповідають рівню розвитку економіки певної країни), платоспроможні (які людина може задовольнити відповідно до власних доходів та рівня цін);

за значущістю — первинні (фізіологічні, потреби в безпеці та захищеності) і вторинні (інтелектуальні, соціальні).

Система потреб має історичний характер і змінюється залежно від етапу розвитку як суспільства, так і самої людини. Наприклад, із зростанням матеріального добробуту громадян питома вага витрат на харчування в сімейному бюджеті зменшується, поступаючись витратам на задоволення інших потреб.

Потреби людей мають необмежений характер — як за кількісними, так і за якісними характеристиками. Їх неможливо повністю задовольнити як на рівні окремої людини, так і суспільства в цілому. Навіть якщо кількість споживаних благ зменшується (скажімо, потреби в деяких продуктах харчування), це ще не означає, що не будуть зростати потреби в якості цих продуктів чи в нових їх видах. Необмеженість економічних потреб є першим фундаментальним фактом економічної теорії.

Потреби суб'єктів економіки задовольняються за допомогою *благ*, тобто бажаних речей, що дають змогу людям мати від них зиск. Вони включають дарові (природні) блага, які дістаються людям без зусилля (земля, вода, повітря, клімат), та економічні блага, що потребують трудових витрат. У свою чергу економічні блага поділяються на продукти кінцевого використання (предмети споживання) та виробничі (інструментальні чи проміжні), що задіюються людьми для виготовлення інших продуктів.

Такі економічні блага стають **ресурсами**, які завжди мають *обмежений характер*. Обмеженість може бути: а) абсолютною, що пов'язано із вичерпаністю та невідтворюваністю благ, скажімо природних копалин; б) відносною, коли ресурси відтворюються, але їх неможливо виробляти в достатній кількості порівняно з існуючими потребами. Це пов'язано з тим, що потреби випереджають можливості виробництва. Обмеженість економічних ресурсів є другим фундаментальним фактом економічної теорії.

Отже, існує суперечність між необмеженими потребами людей і обмеженими економічними благами та ресурсами. Яким чином можна поєднати (або розв'язати) цю суперечність? Суспільство розв'язує її щоденно в процесі трудової діяльності, тобто усвідомленому процесі перетворення природи для задоволення людських потреб.

Трудова діяльність може здійснюватися тільки шляхом об'єднання (кооперації) людей, таким чином між ними можуть виникати певні **економічні відносини**. Вони складаються не тільки в самому процесі *виробництва*, де відбувається об'єднання ресурсів (знарядь праці, сировини тощо) із робочою силою людини і створюються необхідні продукти, але й в інших сферах економічного життя. Так, у процесі виробництва відбувається *продуктивне споживання*, або використання певних ресурсів. Але за межами самого виробництва відбувається *індивідуальне споживання*, тобто процес використання вироблених благ окремими людьми чи їх певними групами. Приміром, особисті речі люди споживають окремо, а такі блага, як дороги, — спільно. Крім виробництва і споживання економічне життя включає *розподіл*, який, з одного боку, є внутрішнім моментом самого виробництва, коли відбувається розподіл засобів виробництва і людей за видами діяльності, а з другого — означає розподіл виготовленого продукту чи доходу згідно з об'єктивними закономірностями. Скажімо, робітник отримує в результаті трудової діяльності зарплату, а підприємець — прибуток. Окремою сферою суспільних відносин стає *обмін*, який, так само як і розподіл, є моментом і самого виробництва і водночас особливою фазою руху готового продукту. В середині виробництва відбувається обмін діяльністю чи певними частинами продукту. А за межами виробництва обмін продукту здійснюється в різноманітних формах (наприклад, бартеру, купівлі-продажу). Таким чином, у процесі створення економічних благ складається система економічних відносин, що включає виробництво, розподіл, обмін та споживання. Можна сказати, що ми вийшли на перший рівень предмета економічної теорії. Яким чином з'являються ці відносини? На перший погляд здається, що їх свідомо формують люди. Але це не так. Основою формування та функціонування економічних відносин є об'єктивні економічні закони. Слід розрізняти природні, юридичні та

економічні закони. Природні закони існують об'єктивно, поза свідомістю людей. Юридичні закони свідомо створюються людьми. Економічні ж закони, на відміну від природних і юридичних, виникають тільки в процесі економічної діяльності і змінюються разом із нею.

Отже, **економічні закони** — це об'єктивні, постійні, стійкі, сталі, причинно-наслідкові взаємозв'язки між економічними явищами чи процесами. Їх не можна створити, вони формуються поза межами свідомості та волі людей. Цим вони наближаються до законів природи. Люди не тільки використовують їх, але й створюють для них певні умови. Так, наприклад, закони ринкової економіки об'єктивно проклали собі шлях у рідчизні соціалістичних відносин, що відбувалося незаконним шляхом і виявлялося в певних видах економічної злочинності. Свідомий процес створення умов для розвитку ринкових відносин в перехідній економіці відкрив простір для дії об'єктивних законів саме цього середовища.

Розрізняють економічні закони найзагальніші, загальні й специфічні, які діють спільно і утворюють цілісну систему економічних законів. *Найзагальніші* економічні закони діють у всіх економічних системах (закон економії часу, підвищення потреб); *загальні закони* — лише в кількох економічних системах (закони товарного виробництва, попиту і пропозиції, грошового обігу). *Специфічні закони* є характерними для певної економічної системи та окремої її сфери (закони додаткової вартості, монопольного прибутку). Отже, можна сказати, другий рівень предмета економічної теорії утворюють об'єктивні економічні закони, що регулюють економічні відносини. Перший та другий рівень предмета переважно вивчає *політична економія* як одна із перших форм економічної теорії. Головною складовою в назві цієї науки є саме «політика» (від грец. *politikē* — державна діяльність), тобто діяльність, пов'язана з відносинами між класами, націями, соціальними групами, партіями та державами. Політика передбачає участь у справах держави, а ще точніше — концентровано відстоює інтереси панівного класу, що визначає її форму, завдання та зміст. Тому політекономія (рабовласницька, феодална, буржуазна, пролетарська) більшою мірою має класовий характер.

Якщо закони визначають внутрішній прихований характер функціонування економічних відносин, то на поверхні економічні відносини реалізуються через **економічну поведінку** суб'єктів — сукупність вчинків та дій, спрямованих на задоволення потреб. Вивчення економічної поведінки суб'єктів є третім рівнем предмета, що більш цікавить таку економічну теорію, яка дістала назву *економікс*. Оскільки людські потреби необмежені, а природні ресурси є обмеженими, суб'єктам завжди слід орієнтуватися на їх раціональне використання, тобто співвідносити витрати і результати. Раціональна економічна поведінка спрямована на вирішення

основних економічних питань — що виробляти (тобто які блага необхідні), як виробляти (які засоби, технології, спроможність можуть бути задіяні), для кого виробляти (тобто хто споживатиме або сплачуватиме за вироблені блага). У процесі вирішення цих питань економічна поведінка здійснюється через певні принципи, тобто основні та похідні умови. До таких принципів належать: *альтернативність* (наявність кількох варіантів використання ресурсів і споживання благ), *заміщення* (необхідність відмовлятися від використання ресурсів в якомусь напрямі для їх задіяння в інших), *обмеженість* (наявність певних перепон, бар'єрів для здійснення діяльності чи нестача необхідних ресурсів) і, нарешті, *вибір* (прийняття рішення з огляду на існуючі умови).

У процесі здійснення економічної поведінки у свідомості людей відбувається переробка отриманої інформації, її відтворення та відображення, тобто формується *економічне мислення* як узагальнена система уявлень, понять, знань, теорій, що відображають умови їхнього економічного життя. Економічне мислення може бути двох типів: *буденне*, що формується на рівні життєвого досвіду, та *наукове*, тобто пов'язане із використанням понятійного та категоріального наукового апарату на професійному рівні.

Отже, ми з'ясували три рівні предмета економічної теорії, що в узагальненому вигляді дає підстави сформулювати його так: *економічна теорія* вивчає економічні відносини між людьми, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ. Ці економічні відносини регулюються об'єктивними економічними законами і реалізуються через економічну поведінку суб'єктів, які приймають рішення в умовах необмежених потреб і обмежених ресурсів.

Оскільки всі вищезазначені процеси відбуваються на різних рівнях функціонування економіки, предмет економічної теорії набуває багатоварусної структури, яка складається з:

мікроекономіки (вивчає економічну поведінку окремих економічних суб'єктів — споживачів і виробників, власників ресурсів та закономірності функціонування окремих видів ринків);

макроекономіки (аналізує економічну поведінку сукупних суб'єктів економіки, закономірності функціонування національної економіки в цілому);

мезоекономіки (вивчає галузі народного господарства, проміжні системи та комплекси: воєнно-промисловий, агропромисловий, енергетичний та ін.);

світової (міжнародної) економіки (досліджує систему світового господарства, міжнародні економічні зв'язки та закономірності їхнього розвитку).

§ 3. Методологія економічної теорії

Методологія економічної теорії — це сукупність методів пізнання економічних явищ і процесів, категорій і законів.

Метод (від грец. *methodos*) — система засобів, заходів, підходів і шляхів, за допомогою яких здійснюється пізнання категорій, законів і тенденцій господарського життя. Який предмет науки, такий і його метод дослідження: предмет породжує особливості методу, а метод виробляє інструментарій пізнання, за допомогою якого економісти проникають у сутність економічних явищ і процесів, формулюють поняття, відкривають нові закони, особливості розвитку суспільного виробництва, а відтак формують предмет економічної теорії.

Метод економічної теорії використовує досягнення багатьох наук (формальної логіки, філософії, статистики, історії, математики) і виробляє свої засоби вивчення господарського життя.

В економічній теорії широко застосовується **системний метод**, що передбачає розгляд кожного економічного явища як системи. Цілісність є важливим елементом системного підходу, що потребує дослідження окремих складових елементів будь-якого явища, вивчення внутрішніх зв'язків між цими елементами та підсистемами, виявлення загальної мети системи. Дослідник має встановити сутність, місце й роль кожного елемента системи, їхні взаємозв'язки. Останні бувають: координаційними (визначають узгодженість і місце структурних елементів системи); субординаційними (вказують на супідрядний зв'язок елементів системи); генетичними (вказують на зв'язок елемента з історією розвитку системи). Кожному економічному явищу (товар, гроші, засоби виробництва, ринок та ін.) властиві свої внутрішні, суттєві ознаки та системні, інтеграційні особливості, які є результатом взаємодії елементів цього системного явища.

Аналіз — метод наукового пізнання, заснований на розподілі цілого на складові частини, елементи, що дає змогу проникнути в сутність цього явища.

Синтез — метод, що полягає в об'єднанні пізнаних внутрішніх взаємозалежних елементів явища в єдине ціле.

Індукція — це метод пізнання, що базується на формуванні умовиводів від частини до цілого. Цей метод передбачає, що вивчення будь-якої проблеми починається з набуття фактів, які потім систематизують і аналізують таким чином, щоб можна було зробити узагальнення, тобто з початкових знань отримати висновок про загальне. Застосування індукції може призвести до неповного висновку, адже цей метод не може чітко характеризувати загальне, бо виходить тільки із частини.

Дедуція — метод дослідження, що ґрунтується на умовиводах від цілого до його частини. Він дає можливість висунути гіпотезу, тобто науково обґрунтоване припущення про природу, структуру або закономірність розвитку явища, процесу.

Метод наукової абстракції полягає у виокремленні найсуттєвіших характеристик процесу, виключенні з вивчення всього другорядного, випадкового для розкриття його внутрішніх, сталих зв'язків, дійсної тенденції руху. За допомогою цього методу виявляють і формулюють *економічні категорії* — поняття, які відображають в узагальненому вигляді умови або сторони економічного життя суспільства (товар, гроші, вартість, прибуток, витрати, заробітна плата), та *економічні закони*, які мають конкретні прояви. Метод абстракції органічно пов'язаний з поняттям конкретного, тобто цілісного об'єкта в єдності його різних сторін, властивостей, рис. Процес пізнання з урахуванням принципу єдності абстрактного й конкретного припускає рух думки від конкретного до абстрактного й навпаки — від абстрактного до конкретного, але вже вивченого.

В економічній теорії використовується також *метод поєднання логічного та історичного підходів*, який передбачає пізнання економічних явищ з моменту їхнього виникнення, у процесі розвитку і зникнення, відкриття якісно нових форм виявлення економічних явищ і процесів. Логічне й історичне доповнюють один одного і дають змогу всебічно досліджувати економічні явища.

Економісти широко використовують *якісний і кількісний аналізи*. *Якісний підхід* застосовується переважно при характеристиці сутності економічних категорій та законів. Наприклад, якісною стороною товару є його споживна вартість, а кількісною — вартість. *Кількісний підхід* дає змогу виявити речовий зміст, при цьому застосовуються засоби математики, статистики. Так, при дослідженні категорії «робоча сила» виявляємо її якісну сторону — здатність до роботи, а потім і кількісну — кількість самої робочої сили. *Математичний і статистичний методи* аналізу уможливають проникнення у зміст економічних явищ тільки тоді, коли вони тісно пов'язані з якісним підходом.

На сучасному етапі розвитку економічної науки і практики господарювання можливе створення моделей та експериментів. *Економічна модель* — це абстрактна теоретична конструкція, формалізований опис економічного явища, структура якого визначається об'єктивними властивостями об'єкта і суб'єктивними цілями дослідження. Відомі величини, які дослідник вводить у модель у готовому вигляді, називаються екзогенними; величини, які виникають у рамках моделі при вирішенні певного завдання, — ендегенними. Моделі відбивають економічне життя, є механізмом умовного відтворення і служать для перетворення його

відповідно до мети дослідження. В економічній теорії моделі використовують за допомогою графіків при вивченні мікро- і макроекономіки.

Економічний експеримент — це штучне відтворення економічного явища або процесу з метою вивчення їх у найсприятливіших умовах та подальшого практичного змінювання. Економічні експерименти дають змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових рекомендацій.

Критерієм правильності теоретичних висновків є *практика*, яка може визначити їхню достовірність або помилковість.

§ 4. Функції економічної теорії. Взаємозв'язок економічної теорії, економічної політики і права

Економічна теорія посідає особливе місце в системі конкретних економічних наук. Вона є теоретичною основою галузевих (економіка транспорту, промисловості, сільського господарства та ін.), функціональних (економіка фінансів, статистика, економіка праці тощо) наук, а також наук, що перебувають на межі різних галузей знань (економічна географія, менеджмент, демографія, маркетинг та ін.).

Економічна теорія як наука виконує низку функцій — методологічну, пізнавальну та практичну, а як навчальна дисципліна — ще й виховну.

Методологічна функція економічної теорії полягає в тому, що вона є базою, фундаментальною основою системи конкретних економічних наук.

Пізнавальна функція економічної теорії означає, що вона вивчає і пояснює суттєві ознаки, закономірності та зв'язки господарського життя. Економічна теорія відкриває нові економічні процеси і явища, розвиває свій категоріальний апарат, систематизує економічні знання та узагальнює конкретні факти розвитку економіки. Причому йдеться не про механічне нарощування знань, а про систематичний критичний аналіз історії економічної теорії, парадигми якої постійно суперечать одна одній і змінюються, трансформуючись частково або в цілому.

Крім того, економічна теорія опрацьовує науково обґрунтовані рекомендації для ефективної практичної діяльності всіх суб'єктів, сфер економіки, тобто виконує *практичну функцію*.

Реалізація *виховної функції* економічної теорії ґрунтується на необхідності формування в кожній людині економічного мислення й економічної поведінки. Вивчаючи економічну теорію, людина поліпшує свої досягнення у професійній діяльності, свідоміше реагує на всі явища господарського життя, стає активним суб'єктом перетворень в економіці та суспільстві.

Економічну теорію залежно від сфери застосування поділяють на позитивну і нормативну. *Позитивна економічна теорія* пізнає й прогнозує об'єктивні економічні явища, формує цілісну систему наукових поглядів, гіпотез та концепцій. Вчений-економіст, досліджуючи факти господарського життя, констатує стан економіки, формулює характерні риси, пояснює їх природу та зміст, робить висновки про майбутнє її розвитку. Економічна теорія як навчальна дисципліна взагалі має позитивний характер.

Нормативна економічна теорія — це наука про раціональну поведінку людей і діяльність економічних інститутів. Вона покликана відповідати на запитання про те, що слід робити, як діяти, щоб досягти бажаних кінцевих результатів.

Економічна теорія як теоретична наука і навчальна дисципліна містить позитивні висновки й узагальнення, але практика господарювання, особливо на рівні макроекономіки, потребує конкретних рекомендацій, нормативних вказівок, як зменшити дефіцит державного бюджету, рівень інфляції, як подолати кризу та ін.

Обидва ці напрями застосування економічної теорії повинні працювати ефективно і сприяти вивченню її предмета та формуванню у людини економічного мислення, сучасної економічної поведінки.

Економічна теорія значно впливає на економічну політику держави і розвиток права.

Економічна політика держави — це:

по-перше, взаємопов'язана сукупність довгострокових і поточних економічних цілей, які спрямовані на формування таких складових політики, як соціальна, структурна, інвестиційна, приватизаційна, аграрна, науково-технічна, цінова, зовнішньоекономічна та ін.;

по-друге, система конкретних економічних заходів держави, здійснюваних з урахуванням досягнень світової економічної науки, наявних ресурсів і специфічних умов економічного розвитку країни. Економічна політика має підтримувати соціальну справедливість у суспільстві, сприяти стабілізації та економічному зростанню, повній та ефективній зайнятості, забезпечувати соціальний захист населення, розвиток та вдосконалення ринкових відносин, запобігати всім виявам тіньової економіки, кризовим явищам.

Економічна політика є сполучною ланкою між економічною теорією і правом, забезпечує їх зв'язок. Право, юридичні закони взаємодіють з економікою як об'єктом вивчення економічної теорії через формування економічної політики держави, що має будуватися на основі принципу верховенства права та інтересів народу, створювати програми стабілізації й економічного зростання.

Право — це сукупність загальнообов'язкових правил поведінки (норм), що санкціонуються і охороняються державою за допомогою законодавства.

Законодавство містить правові норми, які захищають інтереси певних груп населення і самої держави, закріплює економіко-правові відносини, дає їм силу й авторитет закону, створює механізм для реалізації економічної політики держави. Характер правових норм при цьому визначається державною політикою, яка здатна швидше реагувати на зміни в економіці. Щоб законодавство не обмежувало розвиток ринкових відносин, воно має бути ефективним і стабільним, тобто діяти протягом тривалого часу.

Сьогодні право є активним чинником реформування економіки України.

Нерівновага між економікою і правом означає, що юридичні закони випереджають рівень економіки і намагаються регламентувати відсутні на практиці економічні і правові відносини, що яскраво виявляється в посиленні негативних явищ у суспільстві. Тому в цьому співвідношенні доцільно досягати рівноваги за рахунок ефективного розвитку економіки і права. Це допомагатиме формуванню таких правових відносин, які відповідатимуть функціонуючим економічним процесам і сприятимуть зростанню у населення економічного та правового мислення, набуттю людиною нових правил і норм поведінки. При цьому витрати на реалізацію нових юридичних законів мають знижуватися, що забезпечить зростання ефективності економічної політики.

Запитання для самоконтролю

1. У яких аспектах слід розглядати економічну теорію?
2. Що таке потреби та яким чином вони задовольняються?
3. Як вирішуються суперечності між необмеженими потребами та обмеженими ресурсами?
4. Охарактеризуйте основні рівні предмета економічної теорії.
5. Якими принципами регулюється економічна поведінка суб'єктів?
6. Який характер, на відміну від юридичних, мають економічні закони?
7. Що таке економічна категорія?
8. З яких розділів складається предмет економічної теорії?
9. Які наукові методи використовує економічна теорія?
10. Які функції виконує економічна теорія як наука?
11. Що таке економічна політика держави?
12. Дайте характеристику взаємозв'язку між економікою та правом.

Глава 2

Етапи виникнення, становлення та розвитку економічної теорії

§ 1. Зародження економічних знань

Економічна теорія як наука пройшла довгий шлях розвитку. Спочатку економічні погляди не виокремлювалися у спеціальну галузь знань, вони були складовою частиною єдиної неподільної науки. Ці знання зберігалися й передавалися від покоління до покоління у вигляді навичок, звичаїв, заповідей та правил поведінки.

Економічні ідеї знайшли відображення в єгипетських папірусах, у збірниках законів вавилонського царя Хаммурапі, староіндійських ведах. У Китаї найбільшого поширення дістало конфуціанство, економічні погляди якого виклав Мен-дзи (372–329 рр. до н. е.), який захищав селянське землеволодіння.

Мислителі Давньої Греції та Давнього Риму намагалися визначити принципи і методи організації управління господарством рабовласників. Вчення про його організацію називалось економією, а вчення про управління державою — політикою. Так, Ксенофонт (430–355 рр. до н. е.) у своїй праці «Економікос» визначає економіку як науку про збагачення господарства. Він високо оцінює гроші як концентроване багатство і засіб обігу.

Вершиною економічної думки Давньої Греції були твори Арістотеля (384–322 рр. до н. е.). Своє економічне вчення він розвивав, виходячи з передумови, що рабство є природним явищем і завжди має бути основою суспільного виробництва.

Оскільки в Давній Греції існувало товарне виробництво, Арістотель досліджував товарно-грошові відносини і зробив це досконаліше, ніж інші античні мислителі. Він розрізняв простий товарообіг та обіг грошей, рух грошей як засобу обігу та їх рух як грошового капіталу. Уперше у світовій літературі він вказав на відмінності між споживною вартістю та вартістю товару. За грошима Арістотель визнає лише дві функції — міри вартості та засобу обігу.

Арістотель поділяв багатство на два види: 1) сукупність споживних вартостей; 2) нагромадження грошей, золота та срібла. Перший вид багатства він вважав природним, оскільки воно створюється в процесі виробничої діяльності людей. Другий вид багатства він назвав протиприродним, бо виникає воно в процесі обігу. Відповідно до цьо-

го науку про багатство він поділяв на дві частини: економіку і хрематистику, тобто вміння «робити» гроші.

Значним внеском у розвиток економічного знання було римське право приватної власності, яке стало класичним для всієї історії і відіграло важливу роль у подальшому розвитку економічних відносин.

У середні віки економічна думка ще не виокремилась у самостійну галузь знань. Основними її джерелами були церковні канони та юридичні кодекси. Серед мислителів класичного середньовіччя було багато представників християнської церкви. Найвідомішим серед них був Фома Аквінський (1225/26–1274), який висловлював міркування з проблем обміну, ціни, торгівлі, торгового прибутку, грошей та ін. Він висунув теорію «справедливої ціни» як такої, що встановлюється за домовленістю між продавцем та покупцем.

§ 2. Меркантилізм, класична політична економія, марксистська політична економія

Економічна теорія як самостійна наука виникла в період становлення капіталістичного способу виробництва та формування національного ринку. Тоді ж з'явився і сам термін «політична економія», що складається з трьох грецьких слів: політейя — суспільний, ойкос — господарство, номос — закон, тобто закони суспільного господарства.

Капіталістичні відносини виникли спочатку в торгівлі. Тому першою школою буржуазної політичної економії був меркантилізм. **Меркантилізм** (від італ. *merkante* — купець) — економічне вчення і політика держави доби первісного нагромадження капіталу, що виникло в останній третині XV ст. і відображало інтереси торгової буржуазії. Багатство ототожнювалося з грошима, золотом, сріблом. Меркантилісти стверджували, що джерелом збагачення є зовнішня торгівля, а тому дослідженню підлягає лише сфера обігу.

Меркантилізм у своєму історичному розвитку пройшов два етапи. На *ранньому етапі* (XV ст. — поч. XVI ст.) він виступав у вигляді монетаризму, для якого характерною була ідеалізація золота та срібла як єдиної форми багатства. Його представники (У. Стаффорд в Англії, Г. Скаруффі в Італії, Ж. Боден у Франції, О. Ордин-Нащокін у Росії та ін.) висунули теорію «грошового балансу», згідно з якою заборонявся вивіз грошей, золота та срібла з країни, встановлювалися високі мита на ввіз товарів. Із середини XVI ст., коли торгівля різко зросла, а контроль за нею став малоефективним, стала помітною повна неспроможність монетаризму.

Пізній (або зрілий) меркантилізм виник у другій половині XVI ст. і досяг розквіту в середині XVII ст. Його представниками були Т. Мен і С. Фортрей в Англії, А. Монкретьєн і Ж. Кольбер у Франції, Б. Давантанзі й А. Серра в Італії, І. Посошков і В. Татіщев у Росії, Ф. Прокопович в Україні.

Пізні меркантилісти опрацювали теорію «торговельного балансу» і запропонували створити більш сприятливі умови для розвитку торгівлі своїх країн з використанням переважно економічних чинників.

У цілому ж меркантилізм був історично прогресивною теорією, яка сприяла розвитку продуктивних сил, товарно-грошових відносин та первісному нагромадженню капіталу. Накопичивши багатий фактичний матеріал щодо внутрішньої та зовнішньої торгівлі, грошового обігу, цін тощо, меркантилізм створив передумови для виникнення та розвитку класичної політичної економії.

Класична політична економія надала економічній теорії справді наукового характеру. По-перше, вона відкрила реальне джерело багатства — процес виробництва. По-друге, економічна наука стала досліджувати господарську діяльність як систему, що охоплює виробництво, розподіл, обмін та споживання благ та послуг. По-третє, ця наука не обмежувалась описуванням економічних явищ і процесів, а перейшла до виявлення їхньої сутності та законів розвитку.

У класичній політичній економії утворилися дві школи: французька (фізіократи) і англійська.

Фізіократи (від грец. «влада природи») — представники одного з напрямів класичної політичної економії, що виник у Франції в середині XVIII ст. як реакція на меркантилізм. Засновник цього напрямку — Ф. Кене, видатні представники — А.-Р.-Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур, В. Р. Мірабо. Крім Франції, теорію фізіократів розробляли також в Італії, Англії, Німеччині, Швеції, Польщі та інших країнах. Фізіократи критикували меркантилізм і вважали, що увага держави має бути зосереджена на створенні багатства із «утворів землі». Заслуга фізіократів у тому, що вони перенесли дослідження про походження прибутку із сфери обігу у сферу виробництва. Однак вони обмежили виробництво тільки галуззю землеробства.

Великим досягненням Ф. Кене було розроблення «Економічної таблиці» (1758) — першої спроби кількісного макроекономічного аналізу натуральних і грошових потоків матеріальних цінностей у народному господарстві країни. В цілому вчення фізіократів було прогресивним для свого часу і відіграло значну роль у розвитку економічної науки. Деякі їхні ідеї зберігають своє значення і сьогодні: необхідність економічної свободи виробників і ринку, пріоритетна роль сіль-

ського господарства як основа економічного розвитку, секторний і галузевий аналізи суспільного продукту та його частин.

Англійська класична політична економія виникла в другій половині XVIII ст. на мануфактурній стадії капіталізму. Її основоположники — У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо.

Головна робота У. Петті — «Трактат про податки та збори» (1662). Вершиною розвитку класичної політичної економії є твори А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) і Д. Рікардо «Основи політичної економії та оподаткування» (1817). Предметом економічної науки у класиків було виробництво матеріальних благ у всіх його галузях.

Досягнення англійської класичної політичної економії полягає в тому, що вона дала перше наукове визначення процесу функціонування капіталістичної системи господарства на стадії вільної конкуренції; обґрунтувала головний принцип розвитку цієї системи — обмеження втручання держави в економіку; розкрила механізм ринкового саморегулювання на основі вільних цін, які формувалися під впливом попиту і пропозиції («невидима рука» Сміта).

Найвидатнішою заслугою класиків є те, що вони створили і обґрунтували трудову теорію вартості. Їх вчення містило низку важливих ідей про розвиток економічних систем. Це, наприклад, уявлення: про суспільство як про живий організм (У. Петті), про здоровий та хворий стан суспільства (Ф. Кене), про первісне та сучасне суспільство (А. Сміт), про динаміку прибутків у буржуазному суспільстві (Д. Рікардо). У цілому класична школа політичної економії мала великий вплив на всю майбутню економічну думку. Вона була головним джерелом економічної теорії марксизму.

Основи **марксизму**, або політичної економії праці, викладені у фундаментальній праці К. Маркса «Капітал» (4 томи). К. Маркс і Ф. Енгельс зробили вагомий внесок у дослідження товару, грошей, капіталу, доходів, суспільного відтворення тощо. Наріжним каменем є теорія додаткової вартості, на основі якої пояснюється загострення антагонізму між капіталістами і найманими працівниками, що призведе до загибелі капіталізму і побудови соціалізму.

Утім, окремі положення марксизму не підтвердилися на практиці. Та, попри все, марксистська теорія була досить поширеною. При цьому в її трактуванні склалося два основних напрями: реформістський і ортодоксальний. Представники реформізму (К. Каутський, Е. Бернштейн, Р. Гільфердінг та ін.), дотримуючись у цілому соціалістичної ідеї, вважали за необхідне творчо розвивати теорію марксизму і шлях до соціалізму вбачали в поступовій трансформації капіталістичних відносин і установ.

Представники ортодоксального напрямку догматично сприйняли марксистську теорію як керівництво до практичних дій щодо здійснення революції і побудови соціалізму. Найбільш повно і послідовно ці положення розвинув у своїх працях В. І. Ленін.

Система теоретичних положень про побудову економіки нового суспільного ладу дістала назву політичної економії соціалізму. Результатом більш ніж 70-річного експерименту побудови соціалізму в колишньому СРСР та в деяких інших країнах стала глибока криза практики догматичного застосування марксизму-ленінізму.

§ 3. Основні напрями сучасної економічної науки

Сучасна зарубіжна економічна наука характеризується неоднорідністю, наявністю кількох напрямів, шкіл, течій. Це пов'язано з теоретичним відображенням економічних інтересів різних верств населення та особливостями економічного розвитку різних країн.

Більшість сучасних економічних теорій виникло наприкінці XIX — на початку XX ст. Всю сукупність течій, шкіл західної економічної думки можна умовно згрупувати в такі три головні напрями: 1) неокласична економічна теорія; 2) кейнсіанство; 3) інституціоналізм.

Неокласичний напрям економічної теорії виник у 70-х роках XIX ст. як альтернативний класичній політичній економії та марксизму. Його засновники — австрійські економісти К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк, англійські економісти У. Джебонс, А. Маршалл, швейцарський економіст Л. Вальрас, американський економіст Дж. Кларк, шведський вчений К. Віксель. У західній економічній літературі неокласичний напрям має назву «суб'єктивна школа» і виступає проти активного втручання держави в економіку.

Неокласицизм охоплює низку шкіл економічної теорії: австрійську, англійську, американську, лозанську, російську, українську та ін. Нерідко ці школи економічної теорії дістають інші відповідні назви — суб'єктивно-психологічна, математична. У першому випадку критерієм є географічне місце виникнення та розвитку школи, у другому — переважає метод дослідження. Водночас вони ґрунтуються на спільних методологічних принципах. Економісти-суб'єктивісти намагалися протиставити класичній теорії трудової вартості теорію суб'єктивної цінності. Методологічними засадами неокласичного напрямку є мікроаналіз і **маржиналізм** (від фр. *marginal* — граничний). У своїх дослідженнях вони широко використовують граничні величини і відповідні їм категорії — гранична корисність, гранична продуктивність, гранич-

ні витрати, граничні доходи та ін. Представниками маржиналізму є К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

Предметом свого дослідження представники неокласицизму обрали чисту економіку, або економіку взагалі, тобто таку, яка абстрагується від історичної і національної форм, типів і форм власності. Наприклад, У. Джевонс так визначив предмет економічної теорії: «Дано: певна кількість людей з різноманітними потребами та виробничими можливостями; треба визначити: спосіб використання праці, що максимізує корисність продукту».

Акцент на дослідження діяльності окремого індивіда, підприємця, безпосереднього працівника був підставою для характеристики неокласичного напрямку як суб'єктивної школи. У цьому полягає суттєва відмінність неокласицизму від класичної політичної економії.

Неокласична теорія набула найбільшого розвитку в працях англійського економіста А. Маршалла, який розробив теорію ціни як симбіоз витрат виробництва, граничної корисності, попиту та пропозиції і запровадив нові терміни: «ціна попиту», «ціна пропозиції», «ціна рівноваги», «еластичність попиту».

З новим трактуванням предмета економічної теорії пов'язана відмова неокласиків від традиційної назви економічної науки «політична економія» на користь більш нейтральної «економікс». Найбільш розгорнуте визначення предмета економіксу дав сучасний американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки П. Самуельсон: «Економікс — це наука про те, які з рідкісних продуктивних ресурсів люди і суспільство протягом часу, за допомогою грошей і без їх участі, обирають для виробництва різних товарів і розподілу їх з метою споживання тепер і в майбутньому між різними людьми і групами суспільства».

Отож неокласицизм характеризують такі його основні риси:

у центрі уваги є аналіз не об'єктивних закономірностей господарських процесів, а суб'єктивістських та психологічних умов економічної поведінки суб'єктів, вияв принципів прийняття рішення ізольованими індивідами;

інтерес спрямовано не на процес змін, що відбуваються в економічних явищах, а на стан, в якому вони досягають рівноваги у процесі свого функціонування. З цією метою широкого використання набуває статистичний аналіз та математичні методи, що дають змогу розглядати явища незмінними в часі;

для дослідження економічної поведінки суб'єктів та умов прийняття ними рішення велике значення мають не загальні характеристики явищ, а додаткові обставини, що приводять до змін. Тому виникає потреба в дослідженні додаткових (граничних) величин в корисності,

витратах, продуктивності і т. ін. Застосування методу граничного аналізу дало назву новому напрямку неокласицизму — *маржиналізм*;

основним об'єктом дослідження стають не об'єктивні закономірності формування вартості (як у класичній теорії), а цінність, яка розглядається як суб'єктивне сприйняття (ступінь корисності залежно від кількості благ, інтенсивність бажання) необхідності блага з урахуванням граничної корисності та витрат. Цінність впливає на ціну, попит та пропозицію;

витрати виробництва розглядаються не як реальні затрати виробничих факторів, а як оцінка альтернативних можливостей їх використання в іншому виді діяльності.

Практичне застосування методів регулювання економіки, побудованих на принципах неокласичної теорії, не змогло запобігти кризовим явищам. Велика депресія 1929–1933 рр. виявила недостатність основних положень класичної теорії, яка не враховувала впливу монополій на ціноутворення. Тому виникає потреба в теорії, яка б змогла роз'яснити причини кризових явищ та виявити способи запобігання їм. На ці питання дає відповідь інша економічна теорія — кейнсіанство.

Кейнсіанство ґрунтується на теорії відомого англійського економіста Дж. М. Кейнса, викладеній у його головному творі «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936). Предметом свого дослідження кейнсіанство обрало національну економіку в цілому. Кейнс та його послідовники висунули на передній план практичну функцію економічної науки, спрямовану на оздоровлення та стабілізацію економіки шляхом державного регулювання ринкових відносин.

Кейнсіанці твердили:

ринок не є ідеальною моделлю саморегулювання економіки, оскільки не дає можливості забезпечити автоматичне відновлення порушеної рівноваги; остання не може залежати від діяльності окремих суб'єктів;

основну увагу необхідно приділяти макропроцесам, де відбувається взаємодія між індивідами:

економічна система в динаміці завжди є нерівноважною, оскільки попит не йде автоматично за пропозицією, а тому необхідно основну увагу приділяти умовам регулювання сукупного ефективного попиту (тобто попиту всіх суб'єктів економіки);

велике значення для формування рівноважного стану економіки мають дії держави, передусім її фінансові, податкові, бюджетні можливості;

споживання у людей відбувається під впливом психологічних факторів (тобто існує схильність до споживання) і прямо не залежить від розміру доходів, частина якого завжди спрямована на заощадження, які стають основою для інвестицій;

держава повинна формувати ефективний попит шляхом стимулювання споживання, регулювання заощаджень та інвестицій, які стають основним об'єктом дослідження та державного регулювання. Саме це забезпечує зростання національного доходу.

Практична спрямованість теорії Кейнса забезпечила їй широку популярність у діяльності урядів багатьох країн у післявоєнні роки, коли почали використовуватися антициклічні та антиінфляційні програми. Кейнсіанські рекомендації стали науковою програмою для створення змішаної економіки.

Але в 1970-х роках в економіці більшості країн спостерігаються труднощі, пов'язані із суттєвим спадом національних виробництв, зростанням безробіття, світовими структурними кризами (екологічною, сировинною, валютною), що призвело до зменшення інтересу до чистого кейнсіанства, появи некейнсіанських та посткейнсіанських поглядів, відродження нових неокласичних напрямів.

Так, з початку 1950-х років у *некейнсіанських* теоріях починають активно розроблятися проблеми темпів та факторів зростання національних економік, співвідношення між зайнятістю та інфляцією. Серед різноманітних варіантів некейнсіанства особливо вирізняється теорія економічного зростання (Р. Харрод, С. Домар), в якій обґрунтовується висновок про те, що інвестиції є головним чинником економічного зростання.

Цю ж проблему намагаються розв'язати представники *«неокласичного синтезу»*, родоначальником якого стає П. Самуельсон — автор найвідомішого у світі підручника з економік. Він намагається органічно поєднати методи ринкового та державного регулювання економіки.

Посткейнсіанці (найвідомішим представником яких є Дж. Робінсон) у 1960–1970-ті роки зробили спробу виявити вплив на процес відтворення такого фактора, як розподіл доходів (зробити їх більш рівними), що дало б змогу обмежити ринкову конкуренцію і впровадити більш ефективні заходи для боротьби з інфляцією. Посткейнсіанство залучило до сфери досліджень також соціально-економічні інститути, що сприяло зближенню оновленого кейнсіанства з інституціоналізмом.

Неолібералізм як наукова школа виник майже одночасно з кейнсіанством у 1930-ті роки. В основу концепції покладена вимога невтручання держави в економіку. Суть теоретичних положень неолібералізму полягає в тому, що він визначає і наголошує на існуванні очевидного зв'язку між індивідуальною свободою, приватною власністю та економічною ефективністю суспільства. Головними теоретиками лібералізму ХХ ст. є Л. Мізес, Ф. Хайек, А. Мюллер-Армак, В. Ойкен та ін.

Монетаризм — сучасна економічна теорія, згідно з якою гроші та грошова система розглядаються як вирішальний фактор зростання

валового національного продукту і головна причина інфляції, а грошово-кредитна політика — як найважливіший інструмент здійснення економічної політики держави. Сучасний монетаризм виник у середині 50-х років ХХ ст. у США. Його засновник — професор економіки Чиказького університету М. Фрідмен. Основні положення викладені у збірнику «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей» (1956). Теоретичними витоками сучасного монетаризму є ідеї представників раннього меркантилізму.

У монетаризмі:

ринок розглядається як саморегульована система, яка не потребує надмірного впливу держави;

основним об'єктом дослідження стає грошова маса, що перебуває в обігу і яка є визначальним фактором розвитку економіки;

основна ідея полягає у визнанні безпосереднього впливу змін грошової маси на рівень цін, реальні доходи, зайнятість;

оскільки динаміка грошової маси має першочергове значення для розуміння коливань у виробництві, кредитно-грошова політика стає найефективнішим інструментом регулювання економіки;

для економічних агентів попит на гроші, як на один із видів активів, формально збігається із закономірностями попиту на інші споживчі послуги. А саме тому держава повинна впливати на зміни попиту на гроші, що приводить до регулювання всіма іншими господарськими процесами;

економічна політика не повинна швидко реагувати на зміни економічної кон'юнктури, а дотримуватися таргетування тільки одного показника в довгостроковому періоді, а саме досягнення цінової стабілізації, якій будуть підпорядковані інші завдання економічної політики (досягнення повної зайнятості, необхідних темпів розвитку, певного рівня банківського відсотка, оптимального співвідношення показників зовнішньої діяльності);

раціональні очікування агентів господарювання пов'язані з очікуваною (а не передбачуваною) інфляцією, а тому при прийнятті рішення суб'єкти розраховують на певний та прогнозований темп інфляції, яка повинна перебувати в межах 3–5%, що дасть можливість орієнтуватися на довгострокові господарські операції.

Монетаристська програма державного регулювання набула широкого застосування в діях урядів багатьох країн, у тому числі і в Україні. Використання на практиці рекомендацій монетаристів (передусім, скорочення соціальних програм, зменшення видатків державного бюджету, широке застосування грошових форм різного роду пільг) не завжди давало відчутні результати, що спричинилося до критики з боку представників інших теорій.

З кінця 1970-х років в економічній науці формується особливий напрям неокласичної концепції, що широко трактує проблеми економічного життя. Він дістав назву *нової класичної економіки*. Найвідомішими течіями цього напрямку є теорія пропозиції і теорія раціональних очікувань.

Теорія пропозиції (А. Лаффер, М. Фельдстайн, М. Еванс та ін.), на відміну від кейнсіанської ідеї регулювання ефективного попиту, основну увагу приділяє розширенню пропозиції факторів виробництва, що дає змогу забезпечити економічне зростання. Для цього необхідно зменшити активність фіскальної політики держави (знизити податки, надання пільг деяким корпораціям, скоротити дефіцит держбюджету). Теорія пропозиції набула популярності на зламі 70–80-х років ХХ ст. Однак втілення рекомендацій цієї теорії у практику, здійснюване у 1980-ті роки в США адміністрацією президента Р. Рейгана, не дало бажаних результатів.

Теорія раціональних очікувань (Р. Лукас, П. Сарджмент, Н. Уолес та ін.) ґрунтується на тому, що для прийняття рішень економічні суб'єкти повинні оптимально використовувати необхідну для них інформацію. Це означає, що вони мають не просто пристосовуватися до поточної економічної ситуації, а, використовуючи свої знання, враховувати можливі наслідки розвитку подій (як з боку окремих суб'єктів, так і з боку урядової політики) для того, щоб максимізувати свою вигоду. У цьому разі їхня поведінка буде цілковито раціональною, а окремі помилкові рішення не викликать серйозних відхилень від очікуваних результатів. Здатність економічних суб'єктів приймати раціональні рішення за умови повної інформації, однаковою мірою доступної для всіх, розглядається як найважливіший фактор ринкового саморегулювання. Проте саме цього бракує сучасній економіці, яка базується на неповній інформації, що знаходить свій вияв у її асиметричності, асинхронності та невизначеності. Тож виникає питання — яким чином суб'єкти повинні приймати рішення в умовах неповної інформації. На це питання дає відповідь інституціональна теорія.

Інституціоналізм — напрям сучасної економічної теорії, що досліджує економіку як сукупність інститутів, під якими розуміють державу, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми, звичаї, менталітет, інстинкти людей тощо. Він виник на зламі ХІХ–ХХ ст. у США. Його засновники — Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Мітчел та ін. Інституціоналізм від самого початку являв собою загальносвітову течію. Його ідеї опрацьовували в Європі представники так званої соціологічної школи (М. Вебер, В. Зомбарт). У повоєнні роки інституціоналістські концепції розвивали Дж. Гелбрейт, Д. Белл (США), Ф. Перру (Франція), Г. Мюрдаль (Швеція) та ін.

Інституціоналізм у своєму розвитку пройшов два основних етапи: традиційний та неоінституційний. *Традиційний інституціоналізм*, пов'язаний з іменем Торстейна Веблена, основну увагу приділяв не-економічним чинникам розвитку економіки.

На відміну від нього, основним предметом дослідження **неоінституціоналізму** було виявлення економічних принципів функціонування таких неекономічних явищ, як право, злочинність, політика уряду. Неоінституціоналізм є результатом поєднання неокласичних та інституціональних методів дослідження. До цього напрямку належать *теорія прав власності, теорія суспільного вибору, економіка права, економіка узгодження* та ін. Найвагоміші наукові здобутки інституціоналізму пов'язані з іменами Джона Р. Коммонса, Рональда Коуза, Дугласа Норта.

Представники неоінституціоналізму розробили також теорію «нового індустріального суспільства» (Дж. Гелбрейт) і концепцію «постіндустріального суспільства» (Д. Белл). Головними ознаками постіндустріального суспільства, за Беллом, є пріоритет науки і наукових знань, перехід від виробництва товарів до виробництва послуг, переважання серед працівників професійних фахівців і техніків тощо.

Багато ідей інституціоналізму покладені в основу економічної політики розвинених капіталістичних країн, зокрема у США. Значною мірою ідеї інституціоналізму реалізовані у шведській моделі економічного розвитку.

Сучасному інституціоналізму притаманні такі основні риси:

економічна поведінка людей формується не тільки під впливом їх індивідуальних економічних рішень. За сучасних умов вирішальне значення мають правові, політичні, соціокультурні, психологічні й моральні чинники, які є наслідком існування певних угруповань людей у родині, фірмі, національних і релігійних утвореннях, різних організаціях, державі. Тому економічна наука повинна вивчати поведінку не ізольованих індивідів, а їх суспільних об'єднань — інститутів;

прийняття рішення в умовах недосконалого ринку не може спиратися на повну інформацію, тому економічні дії людей здійснюються за певними правилами, в яких накопичується необхідна інформація, що дає змогу економічним агентам приймати більш результативні рішення;

важливим способом регулювання економічних явищ стають не об'єктивні закони, що діють поза волею і свідомістю людей, а інститути (правила, норми, закони), які осмислено розроблюються людьми з метою координування й узгодження їхніх взаємовідносин;

відносини між людьми відбуваються через трансакції, що означає обмін повноваженнями з метою отримання вигоди, переваги чи реалі-

зації інтересу. Здійснення трансакцій вимагає певних витрат (на пошук партнерів, укладення угод, попередження опортуністичної поведінки контрагентів, специфікацію та захист прав власності), які регулюють розподіл ресурсів і стимулюють господарську діяльність.

Сьогоднішній етап розвитку економічної теорії йде шляхом поєднання різних концептуальних теорій, розробки спільних методів пізнання економічних явищ і надання спільних рекомендацій та пропозицій стосовно регулювання економічних процесів.

§ 4. Розвиток економічної думки в Україні

Економічна думка в Україні бере початок із суспільно-економічних поглядів Київської Русі, з таких пам'яток, як «Руська правда» Ярослава Мудрого (XI ст.), «Повчання» Володимира Мономаха (XII ст.), «Слово о полку Ігоревім» (XII ст.), літопис «Повість минулих літ» (кінець XI — поч. XII ст.), «Київський літопис» (XII ст.), «Галицько-Волинський літопис» (XII–XIII ст.), «Моління Даниїла Заточника» (XIII ст.). Ці твори містять окремі елементи суспільно-економічної думки, що відбивають ідеологію панівного класу феодалів, його намагання обґрунтувати прагнення давньоруської держави відігравати самостійну роль у міжнародному житті.

У XVI ст. — на поч. XVII ст. суспільно-економічна думка спрямована на захист національної незалежності українських земель, які були захоплені шляхетською Польщею. Серед просвітителів України значне місце посідає І. Вишенський (1545/50–1620-ті рр.), який досліджував панщину, оброк, податі, торговельний та лихварський прибуток тощо. На його думку, майново-соціальна нерівність людей походить не від природи і не від Бога, а від земних несправедливостей.

З другої половини XVII ст. головним центром культури та освіти стала Києво-Могилянська академія. Видатними її діячами були І. Гізель, Л. Баранович, Ф. Прокопович.

У другій половині XVIII ст. суспільно-економічній думці України були властиві антикріпосницькі ідеї. Так, просвітитель Я. Козельський у творі «Філософські пропозиції» (1768) зазначав, що «не золото та срібло, а працелюбність людей становить багатство народів».

Найрішучіший протест проти кріпосництва прозвучав у творах Г. Сковороди — видатного українського мислителя. Як найбільше благо людства Г. Сковорода проголосив свободу. Новий суспільний устрій, що буде створений на основі принципу загального щастя, філософ уявляв у формі демократичної республіки, яка гарантує свободу

і братство між людьми. Здійснення свого соціального ідеалу Сковорода пов'язував з вихованням людей, розвитком освіти і культури.

Наприкінці XVIII ст. — у першій пол. XIX ст. в умовах розпаду кріпосницької системи та формування капіталістичного устрою відбувався процес становлення економічної науки як самостійної галузі знань. У цей період посилилася дворянсько-ліберальна течія, видатним представником якої був В. Н. Каразін — засновник Харківського університету. Він розробив аграрну програму, в якій пропонував ліквідувати панщину і замінити її грошовою рентою з передачею частини поміщицьких земель селянам у довічний спадок. З метою подолання економічної відсталості Каразін пропонував розвивати високими темпами промисловість, зміцнювати грошову систему та державні фінанси.

У 50–60-ті роки XIX ст. виникає революційно-демократична течія економічної думки, видатним представником якої в Україні був Т. Г. Шевченко. У своїх творах він рішуче засудив кріпосництво, панщину і закликав народ до боротьби проти феодального гніту, за створення нового суспільства, «сім'ї вольної, нової».

У середині XIX ст. панівним напрямом в економічній думці України була класична політична економія. Найвідоміші представники класичної школи в Україні — професор Харківського університету Т. Ф. Степанов (1795–1847), професори Київського університету І. Вернадський (1821–1884), М. Бунге (1823–1895), професор Новоросійського (нині Одеського) університету М. Вольський (1834–1876). Вони були лідерами економічної науки в російській імперії. Наприклад, Т. Степанов написав перший підручник з політичної економії, за яким навчалися не тільки студенти Харківського та Київського, але й Московського і Петербурзького університетів.

З початку 1880-х років ідейною течією в Україні стає марксизм. Значну роль у поширенні марксизму в Україні відіграли твори М. Зібера, В. Воровського, Г. Петровського, Е. Квірінга, О. Шліхтера, М. Скрипника, В. Чубаря та ін.

В останнє десятиріччя XIX — на поч. 20-х років XX ст. сформувалась українська школа неокласичного напрямку. Його найвідоміші представники — Р. Орженцький, Д. Піхно, О. Білімович, Є. Слуцький. Зокрема, Є. Слуцький започаткував теорію поведінки споживача, він опублікував в італійському економічному журналі працю «До теорії збалансованого бюджету споживача» (1915), у якій поєднав аналіз функції корисності з грошовими доходами і споживчим бюджетом. У цей же період значно вплинув на розвиток економічної думки М. І. Туган-Барановський (1865–1919) — видатний економіст, організатор науки, педагог. У своїх дослідженнях він розробляв проблеми ринків, про-

мислових криз, розподілу, розвитку капіталізму, соціалізму, кооперації тощо. За його безпосередньою участю була створена Українська академія наук (1920), у складі якої діяло одне з перших у світі відділень соціально-економічних наук. В останні роки свого життя він був професором і деканом юридичного факультету Київського університету, головою кооперативного комітету та українського наукового товариства економістів.

У радянський період значним внеском у розвиток економічної теорії були твори П. Першина, Л. Кухаренко, В. Корнієнка, А. Чухна, А. Покритана, В. Черняка та ін.

Головними центрами економічної науки в Україні нині є: Інститут економіки та прогнозування НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України, Інститут аграрної економіки УААН, Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України, Інститут світової економіки та міжнародних відносин. Економічні дослідження проводяться також в економічних секторах, лабораторіях та інших підрозділах науково-дослідних установ і на економічних кафедрах вищих навчальних закладів України.

Наукові дослідження кафедри економічної теорії Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого ведуться за такими напрямками:

сучасна економічна теорія праці (д-р екон. наук Л. С. Шевченко);

інституціональна теорія: історія виникнення та основні напрями розвитку, механізм функціонування ринку нерухомості (д-р екон. наук О. А. Грищенко);

протиріччя світогосподарських зв'язків і форми їх розв'язання в умовах включення перехідних економік у глобалізаційний процес (д-р екон. наук С. М. Макуха);

проблеми реформування структури економіки України на сучасному етапі її розвитку (канд. екон. наук О. О. Іваницький, канд. екон. наук О. О. Мамалуй, канд. екон. наук Л. В. Нечипорук, канд. екон. наук О. В. Овсієнко);

створення національної інноваційної системи України (канд. екон. наук О. С. Марченко, канд. екон. наук О. М. Левковець);

соціальні аспекти економічного зростання (д-р екон. наук Т. М. Камінська, канд. екон. наук В. В. Броницька, канд. екон. наук Т. І. Лучко, канд. екон. наук О. О. Тумакова);

особливості перехідного періоду в АПК України (канд. екон. наук О. В. Роздайбіда, В. А. Лизогуб);

економічна безпека держави (канд. екон. наук Г. Ю. Дарнопих).

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають причини виникнення економічних знань?
2. На чому ґрунтуються економічні погляди Арістотеля?
3. Порівняйте вчення меркантилістів та представників класичної політичної економії.
4. Які основні положення висувують представники неокласичної теорії?
5. Які течії існують у неокласичній теорії?
6. Чому з'являється кейнсіанство та які риси притаманні йому?
7. У чому полягають основні положення теорії Дж. Кейнса?
8. Що означає поняття «нова класична економіка»? Які школи до неї належать?
9. Що сприяло розвитку інституційної економічної теорії і які ідеї вона висуває?
10. Назвіть основні теорії неінституціоналізму та їхніх представників.
11. Як розвивалася наукова економічна думка в Україні?
12. У чому полягає специфіка сучасного розвитку економічної науки в Україні?
13. Назвіть відомих представників вітчизняної економічної науки.

Глава 3

Виробничі можливості суспільства. Соціальна сутність виробництва

§ 1. Суспільне виробництво та його основні фактори

Різноманітні блага, за допомогою яких людина і суспільство підтримують своє існування, — їжа, одяг, житло — не існують у готовому вигляді: щоб користуватися ними, людина спочатку мусить їх створити, пристосувавши, перетворивши, змінивши речовину природи для власних потреб. Процес взаємодії людей, у якому вони, впливаючи на природу, створюють матеріальні і нематеріальні блага, необхідні для забезпечення свого існування та розвитку, називається *виробництвом*. Виробництво благ становить основу життєдіяльності людства і створює умови для його подальшого прогресу.

Процес виробництва завжди має *суспільний характер*, оскільки людина не може працювати окремо від інших людей. Навіть якщо індивідуальний товаровиробник виконує всі виробничі операції самостійно, він неодмінно користується знаряддями праці, виготовленими іншими людьми, і втілює у своїй праці увесь накопичений попередниками досвід. Поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізація на виготовленні окремого продукту створюють об'єктивні передумови для обміну результатами діяльності. Суспільний характер виробництва означає, що виробництво стає спільним суспільно-колективним процесом, у якому бере участь велика кількість людей.

Передумовою процесу виробництва є взаємодія різноманітних факторів. В економіці до *факторів виробництва* відносять всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і нематеріальних благ. Фактори є основною умовою здійснення виробництва, складовою виробничого потенціалу. Слід зазначити, що поняття «фактори виробництва» значно вужче, аніж «ресурси виробництва». *Ресурси* становлять сукупність природних, трудових, соціальних сил, які можуть бути залучені до виробничого процесу. Фактори виробництва — це реально використані у виробництві ресурси. Первинними факторами виробництва були праця і земля. Розвиток суспільства зумовив появу й інших факторів, які можна розглядати як результати праці.

В економічній науці існують різні підходи до визначення факторів та їх класифікації. Класична школа виокремила три основних фактори — працю, капітал, землю, кожен з яких створює власникові певний вид доходу. У марксистській теорії фактори виробництва поділяються на речові (засоби виробництва) та особисті (робоча сила). Такий поділ вказує на те, що не всі фактори створюють додану вартість і прибуток, а тільки особистий фактор — робоча сила. Маржиналістська теорія доповнила традиційний для класичної школи набір факторів (праця, земля, капітал) ще одним — підприємницькими здібностями. Сучасна економічна наука відстежує зростаючий вплив нових факторів — науки, інформації, екології, поява яких зумовлена розвитком суспільного виробництва, його постійним вдосконаленням.

Таким чином, до найголовніших факторів суспільного виробництва можна віднести: працю, землю, капітал, підприємницькі здібності, науку та інформацію, три з яких — праця, земля, капітал є системоутворюючими.

Вихідним моментом виробництва є *праця* — доцільна діяльність людини, спрямована на створення матеріальних та нематеріальних благ. Здатність людини до праці, сукупність її фізичних та інтелектуальних здібностей, називається *робочою силою*. Працю можна розглядати як найбільш активний фактор виробництва. Без інтелектуальної та фізичної праці неможливо організувати процес виготовлення благ, неможливо скористатися перевагами найсучасніших технічних засобів. Тільки людська праця може поєднати і змусити працювати інші фактори виробництва, спрямувати їх на задоволення потреб суспільства. Працю неможливо відокремити від її носія — робочої сили, тому підвищення рівня освіти та кваліфікації працівника становить головну рушійну силу соціально-економічного прогресу людства.

Земля як фактор виробництва об'єднує всі види природних ресурсів, всю сукупність природних явищ або об'єктів, які використовуються людьми для створення матеріальних та нематеріальних благ, для відтворення населення, підтримки умов існування людини, підвищення якості життя. До природних ресурсів належать безпосередньо земля, водні та лісові ресурси, корисні копалини, повітряний простір, флора і фауна та інші природні багатства, що використовуються в суспільному виробництві. Особливостями окремих природних факторів є неможливість їх переміщення (наприклад, орні землі) та штучного відтворення (наприклад, вугілля).

У процесі виробничої діяльності людина дедалі активніше використовує ресурси навколишнього середовища. Із зростанням обсягів виробництва і споживання суттєво збільшується й обсяг антропоген-

ного навантаження, що призводить до екологічної деградації навколишнього середовища: скорочення лісних масивів, зменшення кількості і якості питної води, виникнення парникового ефекту, зникнення окремих біологічних видів і, нарешті, загрожує існуванню людини як виду. Все це змушує брати до уваги можливу шкоду, яку завдає природі процес виробництва, і ставити невідкладне завдання мінімізації його негативних екологічних наслідків.

Екологічний фактор виробництва можна визначити як систему спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону і відновлення навколишнього середовища. Екологічний фактор може суттєво вплинути на вартість кінцевої продукції (наприклад, у європейських країнах запроваджені спеціальні екологічні податки), закономірності просторового розміщення світового господарства (розвинуті країни дедалі частіше витісняють екологічно брудні виробництва у країни третього світу) та якість трудових ресурсів.

Капітал — це сукупність усіх створених людьми технічних і матеріальних засобів виробництва, а також грошові нагромадження, які використовуються у виробництві товарів та послуг.

В економічній науці вирізняють кілька підходів до визначення змісту категорії «капітал», причому домінуючими є речова (натуралістична) та грошова (монетаристська) концепції. *Натуралістична концепція* розглядає капітал як сукупність засобів виробництва (машин, верстатів, обладнання, споруд, транспортних засобів, передавальних пристроїв) та готових товарів, призначених для продажу. З точки зору *монетаристської концепції* капітал функціонує у вигляді грошових нагромаджень, які використовуються для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили. Найгрунтовніше визначення сутності капіталу належить К. Марксу. На його думку, ані гроші, ані засоби виробництва самі по собі капіталом не є. Вони перетворюються на капітал тільки тоді, коли їх використовують для присвоєння чужої неоплаченої праці. За К. Марксом, капітал — це, по-перше, система певних економічних відносин, по-друге, вартість, яка створює додану вартість.

Підприємницькі здібності — особливий, унікальний, рідкісний різновид людських ресурсів, один із видів складної творчої праці, який полягає у здатності якнайефективніше поєднувати і використовувати інші фактори виробництва. Під *підприємницькою діяльністю* розуміють самостійну ініціативну діяльність громадян і юридичних осіб, спрямовану на одержання прибутку, яка здійснюється на свій ризик і під майнову відповідальність. Підприємницькі здібності передбачають

здатність до генерування нових ідей, вміння визначити мету розвитку, організувати роботу колективу. Характерними рисами підприємців є воля, честолубство, наполегливість, вміння зосередитися на головному. Підприємництво сприяє постійному розвитку і вдосконаленню виробництва, підвищенню його ефективності та оновленню.

За сучасних умов особливого значення серед факторів виробництва набуває *наука* — сфера дослідницької діяльності, спрямована на отримання нових знань про природу, суспільство і мислення. Наукові дослідження стимулюють розвиток суспільного виробництва, втілюючись у нові, більш досконалі засоби праці, принципово нові продукти, сприяють відкриттю нових матеріалів, речовин, видів енергії, появи більш ефективних методів організації виробництва та праці. Особливістю сучасної науки є можливість використання результатів наукових досліджень у всіх сферах господарства і життєдіяльності. Наука в сучасному світі перетворюється на безпосередню продуктивну силу суспільства, органічно поєднуючись із виробництвом. Рівень розвитку науки, наукоємних галузей створює підґрунтя динамічного економічного розвитку, стає чинником формування центрів світового впливу, визначає межу між заможними та бідними країнами.

Інформацію як фактор виробництва можна визначити, з одного боку, як об'єкт, а з другого — як процес збирання, обробки та систематизації знань з метою їх подальшого використання в різних сферах життєдіяльності. Сучасний господарчий прогрес багато в чому визначається розвитком інформаційних технологій і пов'язаних із ними галузей промисловості. Про перетворення інформаційних технологій у безпосередню продуктивну силу свідчить формування глобального електронного середовища економічної діяльності, розповсюдження дистанційних трудових відносин (використовуючи персональний комп'ютер, робітник може працювати, не виходячи з дому), виникнення нових галузей, нових професій, бурхливий розвиток електронної комерції (продаж через Internet), прискорення розв'язання складних виробничих завдань.

Передумовою процесу виробництва є наявність трьох складових: той, хто вироблятиме (робоча сила), те, з чого вироблятимуть (предмет праці), те, за допомогою чого будуть виробляти (засоби праці). Головним чинником виробництва, безумовно, є праця. До *предметів праці* відносять все, на що спрямована діяльність людини. Предметом праці може бути як речовина природи, так і результат попередньої праці (матеріали, сировина, напівфабрикати тощо). Те, за допомогою чого людина діє на предмет праці або створює умови праці, називається *засобами праці* (верстати, робочі машини, інструменти, будівлі, ви-

робничі приміщення, транспортні засоби і т. ін.). Предмети праці разом із засобами праці становлять **засоби виробництва**.

У тісній взаємодії із працею засоби виробництва утворюють **продуктивні сили суспільства**, які відбивають взаємодію людей із природою, спосіб поєднання людини із технічними засобами праці.

Одночасно виробництво як суспільний процес має на увазі взаємодію людей. Відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, називають **виробничими відносинами**.

Виробничі відносини становлять сукупність соціально-економічних та організаційно-економічних відносин. **Соціально-економічні відносини** зумовлені формою власності на засоби виробництва, яка визначає, у чіь інтересах ведеться виробництво, як розподіляється виготовлений продукт. Саме **відносини власності** — з приводу привласнення-відчуження виробничих ресурсів та результатів людської діяльності — визначають характер решти суспільних відносин (політичних, правових, ідеологічних, національних, культурних, соціальних тощо).

Організаційно-економічні (або господарські, управлінські) відносини виникають з приводу організації виробництва (розподіл праці, кооперація, спеціалізація), управління підприємством та його підрозділами, господарювання на різних рівнях (фірма, галузь, регіон, держава).

■ § 2. Сучасна трансформація основних виробничих факторів. Internet-економіка

Продуктивні сили безперервно ускладнюються і збагачуються. У їх історичному розвитку виокремлюють три значні етапи: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний. Перехід від одного етапу до іншого здійснюється шляхом глобальних науково-технічних революцій, що зумовлюють якісні зрушення у способі взаємодії людини з природою. *Доіндустріальний етап* характеризується пануванням ручної праці, у структурі економіки переважає сільське господарство, видобуток корисних копалин, рибальство, лісозаготівля. На *індустріальному етапі* ручна праця замінюється механізованою, провідну роль відіграє велике промислове виробництво. Матеріальною основою виробництва стає машина, а людина лише доповнює її, перетворюючись на її знаряддя. На *постіндустріальному етапі* робітник перестає бути частиною технічної системи: автоматизація виробництва звільняє його від безпосередньої участі у виробництві, перетворюючи на контролера засобів виробництва, сприяє появі робітника нового типу, значно підсилює творчий характер праці.

Відомий російський економіст С. Ю. Глазьев у книжці «Теорія довгострокового техніко-економічного розвитку» (1993) подав періодизацію технологічних укладів, які відповідають індустріальному та постіндустріальному розвитку суспільства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Періодизація технологічних укладів

Технологічні уклади	Період домінування	Країни-лідери	Технології, що переважають
I	1770–1830 рр.	Бельгія, Велика Британія, Франція	Водяний двигун, виплавка чавуну і обробка заліза, будівництво каналів
II	1840–1880 рр.	Франція, Бельгія, Велика Британія, США, Німеччина	Паровий двигун, вугільна промисловість, машинобудування, чорна металургія, верстатобудування
III	1890–1940 рр.	Франція, США, Велика Британія, Німеччина	Електротехнічне і важке машинобудування, виробництво сталі, неорганічна хімія, важкі озброєння, кораблебудування, лінії електропередач, стандартизація
IV	1940–1980 рр.	США, країни Європи, Японія	Синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, електронна промисловість, автомобілебудування, атомна енергетика
V	1990–2030 рр. (прогноз)	США, Японія, країни ЄС, Південно-Східна Азія	Обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, мікро- і оптоволоконні технології, космічна техніка, штучний інтелект, біотехнології
VI	2030–2080 рр. (прогноз)		

Зародження елементів постіндустріального способу виробництва почалося в розвинутих країнах у середині ХХ ст. під впливом науково-технічної революції. Докорінні зміни в матеріально-технічній базі виробництва спричинили формування нової господарчої реальності, яка позначилася суттєво як на самих факторах виробництва, так і на способах їх поєднання:

радикально змінилася роль людини у виробництві: автоматизація різко скоротила обсяги фізичної праці і вивела людину із безпосереднього процесу виробництва. Але роль людини у виробництві не зменшилася, а, навпаки, зросла: із простого виконавця операцій робітник

перетворився на проектувальника, програміста, налагодчика і контролера складного обладнання. Підвищилося значення інтелектуальної праці, творчий потенціал особистості перетворився на головну рушійну силу прогресу;

вирішального значення набули *нові фактори виробництва* — наука та інформація. Інформаційне виробництво сьогодні — невід’ємна складова життєдіяльності людей. У сучасних умовах природні речовини охоплюються сукупним суспільним знанням раніше, ніж будуть перетворені людською працею. Наукова інформація становить необхідний вихідний початковий цикл виробництва, який передує безпосередньому створенню практично кожного продукту.

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується дедалі більшим зростанням комп’ютеризації виробництва, розповсюдженням різноманітних інформаційних мереж, провідною серед яких є Internet — найбільша комп’ютерна телекомунікаційна система світу, кількість користувачів якої у 2006 р. сягнула 1 млрд осіб. Використання інформаційних технологій стимулює появу нових видів бізнесу, сприяє зниженню витрат на передачу, обробку та зберігання інформації, значно полегшує координацію діяльності між географічно віддаленими підрозділами фірм, підвищує ступінь інформованості учасників ринку про якість товарів та послуг. Наприклад, корпорації «Дженерал Моторз», «Форд», «Даймлер Крайслер», «Мазда» інвестують створення автомобільного інтернет-ринку, який дасть змогу зменшити термін доставки комплектуючих та автомобілів покупцям з двох місяців до десяти днів.

Сучасний бізнес швидкими темпами занурюється у глобальну комп’ютерну мережу: у 2004 р. обсяг віртуальної торгівлі становив 1,5 трлн дол. США, і його стрімке зростання триває. За прогнозами фахівців, вже найближчими роками обсяг віртуальної торгівлі може сягнути 10 трлн доларів, що еквівалентно всій економіці США. Виходячи з масштабів розповсюдження електронного бізнесу, спеціалісти навіть говорять про початок ери *Интернет-економіки*. Основними продуктами інтернет-сегмента ринку є програмне забезпечення і послуги (електронна торгівля, інтернет-банкінг у фінансовому секторі, онлайн-білінг в енергетиці, онлайн-планування перевезень у транспортному секторі, дистанційне навчання в освіті). Разом із тим інтернетизація економіки містить певні загрози. По-перше, численність матеріалів, зміст яких не регулюється, засмічує канали інформації. По-друге, розвиток інформаційних мереж спровокував масову хвилю злочинності. Комп’ютерні злочини, на думку експертів ООН, перетворилися на один із найпоширеніших видів міжнародної злочинності.

§ 3. Виробнича функція. Ефективність виробництва

Жоден із факторів виробництва сам по собі не в змозі виготовити продукт і принести дохід. Тому в процесі виробництва взаємодіють різні фактори. При цьому кожен підприємець найбільше дбає про те, як досягнути такого співвідношення факторів, який би забезпечив максимальний випуск продукції. Такі фактори, як праця, земля, капітал, певною мірою взаємозамінні. Пропорції, у яких вони комбінуються, залежать від обсягу наявних ресурсів, їхньої вартості, можливостей альтернативного використання. Перевагу за інших рівних умов надають дешевшому, продуктивнішому факторові. Наприклад, країни, які характеризуються низьким і середнім рівнем розвитку (а серед них — і Україна), найчастіше надають перевагу не передовій техніці, а дешевій робочій силі або обмежують впровадження машин і механізмів.

Можливість різноманітних комбінацій факторів виробництва означає, що обов'язково існує оптимальне співвідношення факторів, за якого досягається максимально можливий результат. Кількісна залежність між обсягом продукції і застосовуваними для його виробництва факторами називається *виробничою функцією*. Математично, у найзагальнішому вигляді, цю залежність можна подати як функцію:

$$Q = f(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

де Q — обсяг виробництва; f — функція;
 a_n — використані фактори виробництва.

Перший варіант виробничої функції був розроблений у 1928 р. американським економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом і має вигляд:

$$Q = f(K, L),$$

де K — капітал;
 L — праця.

Ще точніше — *виробнича функція Кобба–Дугласа* характеризує залежність обсягів виробництва (чи національного доходу) від двох факторів — капіталу та праці:

$$Q = A \times K^\beta \times L^\alpha,$$

де Q — обсяг виробництва;
 A — коефіцієнт, який враховує вплив науково-технічного прогресу;
 K — витрати капіталу;
 L — витрати праці;
 β — частка капіталу в доході; α — частка праці у доході.

Учені встановили такі параметри:

$$Q = 1,01 \times K^{0,25} \times L^{0,75}.$$

Це означає, що зростання витрат капіталу на 1% дає приріст обсягу виробництва на 0,25; зростання витрат праці на 1% дає зростання обсягу виробництва на 0,75. Коли $\alpha + \beta = 1$, то зростання L і K на 1% збільшує Q також на 1%. Ця залежність дістала назву ефекту масштабу.

У подальшому функція Кобба–Дугласа була удосконалена введенням до неї фактора часу з урахуванням темпів науково-технічного прогресу:

$$Q = f(C, L, t),$$

де t — фактор часу з урахуванням технічного прогресу.

Американський економіст Д. Кларк до факторів виробництва додав підприємницьку діяльність (E) і природний фактор (I):

$$Q = f(C, L, I, E, t).$$

Американський учений, лауреат Нобелівської премії (1987) Р. Солоу у своїй моделі економічного зростання використав виробничу функцію у вигляді:

$$Q = F(K, L, N),$$

де N — земля або природні матеріальні ресурси.

Виробничі функції широко застосовуються в економіці країн Заходу. Їх розробляють як для окремих фірм, так і для національної економіки в цілому. Їхнє призначення — у забезпеченні найоптимальнішого поєднання та ефективного використання факторів виробництва з метою максимізації обсягу випуску продукції. При цьому виробнича функція завжди передбачає взаємозаміну одних факторів виробництва іншими і вказує на альтернативні можливості їх використання.

Усі фактори, що їх використовують у процесі суспільного виробництва, кількісно і якісно обмежені. Саме тому суспільство намагається використовувати рідкісні ресурси ефективно, тобто так, щоб отримати максимальну кількість благ з наявних обмежених ресурсів. Завдання економічної науки — відшукати шляхи найефективнішого використання рідкісних ресурсів, щоб забезпечити максимально можливе задоволення безмежних потреб суспільства.

Під *економічною ефективністю* розуміють співвідношення витрат і результатів виробництва. Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю використаних у процесі виробництва ресурсів та отриманою в результаті кількістю продукту. Інакше кажучи, ефективність — це відношення здобутого результату до витрат. Більша

кількість продукту, отримана при незмінних витратах факторів виробництва, означає зростання ефективності. Зменшення кількості продукту за умов незмінних витрат свідчить про зменшення ефективності:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{результат}}{\text{витрати}}$$

Показники економічної ефективності відіграють важливу роль в економічному аналізі. Їх можна розрахувати як для національної економіки у цілому, так і для окремих галузей, підприємств, факторів виробництва, також можна визначити ефективність зовнішньоекономічної діяльності. До головних показників ефективності відносять показники віддачі та показники місткості, які є зворотними стосовно один одного.

Показники віддачі характеризують результат, який припадає на одиницю ресурсів (продуктивність праці, фондовіддача, капіталовіддача, норма прибутку). Розраховуються такі показники шляхом ділення обсягу виробництва у вартісній формі на витрати ресурсу.

Показники місткості (ємності) характеризують витрати ресурсів на одиницю результату (трудомісткість, фондомісткість, капіталомісткість, наукомісткість). Їх розраховують шляхом ділення вартості затрачених ресурсів на загальну вартість обсягу виробництва.

Продуктивність праці визначає ефективність використання робочої сили, і розраховують її як співвідношення обсягів виробництва та кількості працюючих або відпрацьованого ними часу в днях чи годинах. Продуктивність можна розрахувати на мікрорівні та на макрорівні. При розрахунку на макрорівні обсяг валового внутрішнього продукту ділять на чисельність зайнятих в усіх галузях національного господарства.

Трудомісткість відбиває кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції. Розраховується як відношення вартості витрат живої праці до вартості обсягу виробництва.

Капіталовіддача характеризує ефективність використання засобів праці, вказуючи на кількість продукції, виготовленої завдяки використанню одиниці основних виробничих фондів. Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

Капіталомісткість показує кількість основного капіталу, що його витрачають на виробництво одиниці продукції. Розраховується як відношення вартості основного капіталу до вартості виготовленої продукції.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використання предметів праці і показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаломісткість відбиває витрати сировини, матеріалів, палива на одиницю продукції. Розраховується як відношення витрат на предмети праці (матеріали) до вартості виробленої продукції.

Ефективність виробництва фірми чи галузі в цілому може бути оцінена шляхом розрахунку **норми прибутку**, яка визначається шляхом ділення річного прибутку на суму витрат, пов'язаних із виготовленням продукції.

Економічну ефективність у жодному разі не можна розглядати як раціональне використання якогось окремого фактора виробництва. Наприклад, підвищення якості продукту може супроводжуватися використанням більш дорогих матеріалів, через що матеріаломісткість збільшиться. Тому зазвичай для визначення ефективності виробництва в цілому застосовується інтегральний показник:

$$\text{Ефективність} = \frac{Y}{\Pi + MB + k \times K},$$

де Y — валовий національний продукт;

Π — витрати живої праці;

MB — матеріальні витрати;

K — вартість основного капіталу;

k — коефіцієнт зносу основного капіталу.

У зв'язку з тим, що кінцевою метою виробництва є задоволення потреб і окремого індивіда, і суспільства в цілому, ефективність можна розглядати як соціально-економічне явище. **Соціальна ефективність** показує, наскільки повно розвиток виробництва задовольняє потреби суспільства. Найбільш загальним показником соціальної ефективності є рівень і якість життя населення (обсяги і структура споживання, рівень розвитку освіти і культури, тривалість робочого тижня, можливості відпочинку, умови праці, середня тривалість життя, стан довкілля). Економічна та соціальна ефективність тісно пов'язані. Високий рівень економічної ефективності є основою для підвищення рівня і якості життя. Водночас зростання соціальної ефективності (підвищення добробуту, рівня освіти, поліпшення якості медичних послуг та ін.) є об'єктивною передумовою для зростання економічної ефективності.

§ 4. Крива виробничих можливостей. Поняття альтернативних витрат

У повсякденному економічному житті перед кожним суб'єктом господарювання завжди постає проблема вибору — як використовувати

ти наявні обмежені ресурси з метою найповнішого задоволення власних потреб. Такий вибір зумовлює появу конкуренції за можливості використання наявних ресурсів. Якщо ресурс використовується у виробництві якогось товару, це означає, що він «втрачається» для виробництва інших товарів. Наприклад, якщо земельна ділянка зайнята під будівництво заводу, на ній уже неможливо вирощувати пшеницю або побудувати торговельний центр. Збільшення випуску одних товарів означає скорочення виробництва інших товарів. Увесь час доводиться вирішувати, які товари та послуги виробляти, а від яких за певних обставин слід відмовитися.

Уявімо, що в економіці виробляється тільки два товари: автомобілі та хліб. Якщо всі наявні в суспільстві ресурси будуть спрямовані виключно на виробництво хліба, то можна отримати 30 тис. т хліба і жодного автомобіля. Використання тих самих ресурсів тільки на виробництво автомобілів дасть змогу отримати 9 тис. автомобілів і позбавить можливості виробляти хліб. Звісно, що суспільство може одночасно виробляти обидва товари в різному співвідношенні: наприклад, 4 тис. шт. автомобілів та 25 тис. т хліба або 7 тис. шт. автомобілів і 15 тис. т хліба (табл. 3.2). Але в будь-якому разі, щоб збільшити виробництво автомобілів, доведеться скоротити обсяг виробництва хліба, і навпаки.

Таблиця 3.2

Альтернативні можливості виробництва

Вид продукту	Виробничі альтернативи			
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
Автомобілі (тис. шт.)	0	4	7	9
Хліб (тис. т)	30	25	15	0

Вибір певної комбінації виробництва товарів можна проілюструвати за допомогою графіка виробничих можливостей, де по горизонталі відкладемо кількість хліба, а по вертикалі — кількість автомобілів (рис. 3.1). Зафіксувавши на графіку всі виробничі альтернативи, наведені в таблиці, та з'єднавши точки *A*, *B*, *C*, *D*, отримаємо **криву виробничих можливостей**. Вона показує всі можливі комбінації виробництва двох продуктів за умов повного використання всіх наявних ресурсів.

Якщо точка знаходиться на кривій, економіка працює ефективно (всі доступні ресурси використовуються з максимальним результатом). Точки, розташовані всередині ліворуч кривої, показують неповне використання ресурсів. Наприклад, у точці *E* одночасно виробляється 5 тис. автомобілів та 7,5 тис. т хліба, що менше, ніж дозволяють

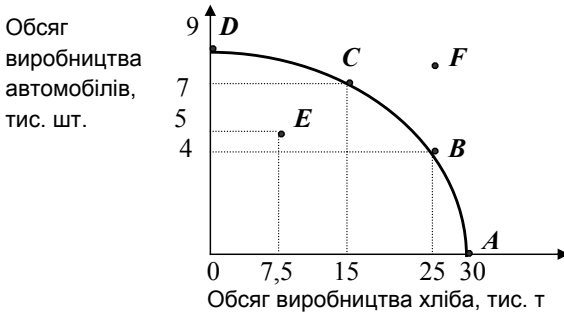


Рис. 3.1. Крива виробничих можливостей

виробничі можливості. У такому разі економіка працює неефективно, ресурси недовикористовуються, існує резерв для збільшення обсягів випуску. Будь-яка точка, розташована праворуч за межами кривої (точка *F*), показує недосяжний через обмеженість ресурсів обсяг випуску.

Крива виробничих можливостей ілюструє вибір, який постійно постає перед суспільством. Якщо економіка працює ефективно за умов повного використання ресурсів, єдиний можливий шлях збільшення обсягів виробництва будь-якого товару — зменшити випуск іншого товару.

Та кількість товару, від якої доведеться відмовитися, щоб отримати додаткову кількість іншого товару, називається **альтернативними витратами**, або **витратами втрачених можливостей**. Для економістів альтернативні витрати означають втрати інших, альтернативних товарів та послуг, які могли бути виготовлені за допомогою тих самих виробничих ресурсів. Наприклад, студент, який навчається в університеті, отримує стипендію 120 грн. Облишивши навчання, він міг би працювати, заробляючи 1000 грн. Альтернативні витрати навчання в університеті становлять 1000 грн.

Зміни у структурі виробництва товарів та послуг вимагають перерозподілу ресурсів. У нашому прикладі, щоб збільшити виробництво автомобілів з 4 до 7 тис., доведеться відмовлятися від 25 – 15 = 10 тис. т хліба. Ці 10 тис. т хліба і є альтернативними витратами виробництва додаткових 3 тис. автомобілів, коли економіка знаходиться у точці *B*. Для подальшого збільшення випуску автомобілів доведеться залучати до їх виробництва дедалі менш придатні для цього та порівняно мало-ефективні ресурси. Наприклад, пекарі, залучені до випуску автомобілів, будуть мати меншу продуктивність, ніж слюсарі-складальники. Тому кожна наступна одиниця автомобілів вимагатиме дедалі більшого скорочення випуску хліба, альтернативні витрати зростатимуть. Так діє **закон зростаючих альтернативних витрат**: економічні ресурси

непридатні для їхнього повного використання у виробництві альтернативних продуктів. В умовах обмеженості і специфічності ресурсів альтернативні витрати зростатимуть у міру збільшення випуску будь-якого з альтернативних видів продукції.

Відсутність абсолютної взаємозамінності ресурсів, яка знаходить свій вияв у збільшенні альтернативних витрат, зумовлює випуклість кривої виробничих можливостей.

Крива виробничих можливостей має історичний характер і відбиває досягнутий рівень розвитку технології і ступінь використання наявних ресурсів. При збільшенні кількості ресурсів або покращенні технології їх використання крива може зрушуватися праворуч угору, зменшення кількості ресурсів призводить до зрушення кривої ліворуч (рис. 3.2, *а*). Якщо процес удосконалення технологій протікає нерівномірно і стосується лише одного товару, зрушення кривої має асиметричний характер: кількість товару, виробленого за більш продуктивною технологією, збільшиться, обсяг випуску іншого товару залишиться незмінним (рис. 3.2, *б*).

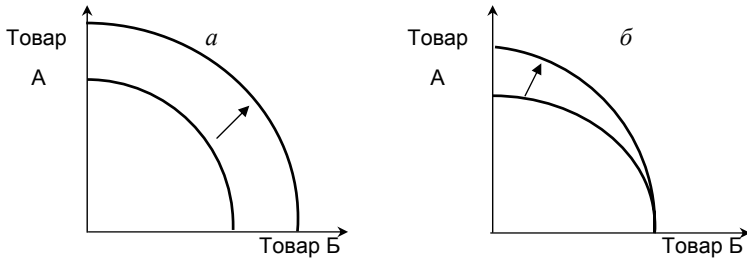


Рис. 3.2. Зрушення кривої виробничих можливостей під впливом:
а – зміни кількості ресурсів або технології їх використання за двома товарами;
б – збільшення кількості ресурсів або покращення технології їх використання тільки за одним товаром

§ 5. Виробництво і відтворення

Кінцевою метою розвитку будь-якої економічної системи і головною умовою нормального функціонування людського суспільства є задоволення матеріальних та духовних потреб, яке відбувається шляхом споживання матеріальних та нематеріальних благ. Останні ж не існують у готовому вигляді — спочатку їх треба виготовити. А значить, і задоволення всіх без винятку потреб неможливе. Крім того, із розвитком суспільства потреби постійно зростають у кількісному вимірі і

змінюються якісно, задоволення одних потреб зумовлює появу інших. Тому суспільство змушене постійно відновлювати й повторювати процес виробництва, припинення якого міститиме загрозу руйнуванню людської цивілізації. Виробництво, таким чином, має постійний, безперервний характер.

Постійне і безперервне повторення та відновлення суспільного виробництва називається **відтворенням**. Розрізняють кілька типів відтворення — просте, розширене і звужене.

Просте відтворення передбачає поновлення виробництва у незмінних обсягах.

При *розширеному відтворенні* процес виробництва в кожному наступному періоді відновлюється у зростаючих масштабах. Розширене відтворення може відбуватися екстенсивним і інтенсивним шляхом. *Екстенсивне відтворення* здійснюється через залучення до процесу виробництва додаткових факторів переважно на незмінній технологічній основі. *Інтенсивне відтворення* відбувається шляхом застосування прогресивних технологій, підвищення кваліфікації робочої сили, впровадження передових методів організації виробництва.

Звужене відтворення характеризується повторенням суспільного виробництва в обсягах, що є меншими, ніж у попередньому періоді. Звужене відтворення властиве економічним системам, які перебувають у стані кризи.

Процес відтворення включає чотири стадії: виробництво, розподіл, обмін і споживання. **Виробництво** є процесом створення корисних продуктів, вихідною ланкою процесу відтворення. **Розподіл** передбачає, по-перше, розподіл факторів виробництва між його галузями та сферами, а по-друге, визначення і надання учасникам виробництва їх частки у виробленому продукті. **Обмін** здійснюється як безпосередньо складова виробництва, у ході якої відбувається обмін діяльністю та здібностями між працюючими, так і після його завершення, коли отримана при розподілі частка обмінюється на інші продукти. Саме через обмін учасники виробництва отримують належну їм частку суспільного продукту. Під **споживанням** розуміють використання створених благ для задоволення потреб суспільства. Розрізняють два види споживання: виробниче (використання факторів виробництва для виготовлення продуктів) та особисте (використання продуктів для задоволення власних потреб). Споживання — завершальна стадія відтворення, під час якої продукт знищується, що стає сигналом до повторення виробництва, початку нового виробничого циклу.

Усі ланки суспільного виробництва тісно пов'язані між собою і перебувають у постійному кругообігу. Виробництво можна розглядати

як процес споживання, у ході якого споживаються фактори виробництва. Розподіл і обмін опосередковують зв'язок між виробництвом і споживанням. У процесі розподілу окрім продукту між галузями, виробництвами, товаровиробниками також розподіляється робоча сила та засоби виробництва. Виробничу функцію стадії обміну можна розглядати як спільні, взаємодоповнюючі зусилля працюючих, між якими йде обмін діяльністю. У фазі споживання відбувається відтворення робочої сили, з'являються нові потреби, що створює стимули для зростання і вдосконалення виробництва. Споживання стає рушійною силою виробництва, його кінцевою метою.

Відтворення необхідно розглядати як суспільний процес, оскільки поряд із відтворенням засобів виробництва і предметів споживання відтворюється також людина, а разом із нею певні виробничі відносини.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке суспільне виробництво?
2. Назвіть основні фактори виробництва і характеризуйте їх.
3. Як здійснюється процес суспільного виробництва? Розкрийте зміст понять «продуктивні сили», «виробничі відносини».
4. Які зміни у факторах виробництва і способах їх поєднання відбуваються під час переходу до постіндустріального суспільства?
6. Що таке Інтернет-економіка?
7. Що таке виробнича функція? Яке значення для економічного аналізу має обчислення виробничої функції?
8. Як обчислити основні показники економічної ефективності?
9. Розкрийте взаємозв'язок між економічною та соціальною ефективністю.
10. Що показує крива виробничих можливостей?
11. Що таке альтернативні витрати?
12. Розкрийте зміст поняття «відтворення».
13. Які існують типи відтворення? Чим вони відрізняються один від одного?
14. Назвіть і характеризуйте основні стадії суспільного відтворення.

§ 1. Поняття «інститути» та їх функції в економічному житті

Економічні дії індивід здійснює не в ізольованому просторі, а в певному соціумі. І тому має велике значення, як суспільство реагуватиме на них. Щоб уникнути неузгодженості в економічному житті та не допустити неправомірної економічної поведінки в рамках економічного і соціального порядку, виробляються схеми поведінки, які за тих чи інших умов є найефективнішими. Водночас економічні суб'єкти при прийнятті рішення щодо способів використання ресурсів завжди спираються на певну інформацію, яка має обмежений характер. Ознаками *обмеженості інформації* можуть бути: *великий обсяг та складність* її отримання, *асиметричність та асинхронність* (тобто суб'єкти отримують інформацію в різних обсягах і неодноразово), *невизначеність* (неможливість достовірно її перевірити і прогнозувати). Саме тому економічна поведінка має характер *обмеженої раціональності*. Частина цієї інформації накопичена у людини в пам'яті у вигляді певних звичок, іншу він спеціально здобуває протягом всього життя. Витрати на обробку інформації, з метою прийняття раціонального рішення, завжди мають об'ємний характер, що не в змозі зробити окремі індивіди. Саме тому виникає потреба у певних інститутах, які економлять зусилля окремих індивідів. Слідування задалегідь відомим стандартам поведінки робить дії окремих індивідів більш економними, ефективними, прогнозованими й визначеними.

У всякому разі для прийняття рішення необхідно мати певний алгоритм поведінки, що її обмежує. Це означає, що здійснення економічних дій завжди відбувається в межах певних правил, які являють собою загально визнані розпорядження, що забороняють або дозволяють діяльність як окремої людини, так і різних угруповань (організацій, фірм, партій, держави). Отже, *правила* — це моделі або зразки поведінки людини в суспільстві. Таким чином, ми маємо перше уявлення про інститут як сукупність правил, що обмежують і визначають поведінку суб'єктів. Утім, цього надто мало, щоб отримати повне уявлення про суспільні інститути.

Почнемо із визначення самого слова «*інститут*». У перекладі з англійської (*to institute*) воно означає «встановлювати», «фундувати». Тобто інститути — це все те, що дає можливість упорядковувати життєдіяльність людей. Приміром, технологія виробництва упорядковує діяль-

ність людей згідно з її внутрішніми принципами дії. А значить, технологія — це теж економічний інститут. В економічній теорії вперше поняття «інститут» було включено в аналіз Т. Вебленом. Він вважав, що інститути — це поширений образ думки в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особою та окремих виконуваних ними функцій. Під інститутами Т. Веблен розумів ще й структуру виробничого або економічного механізму, властиву в даний час суспільного життя. Інший основоположник інституціоналізму Дж. Коммонс визначає інститут таким чином: інститут — це колективна дія з контролю, звільнення і розширення індивідуальної діяльності. Це означає, що діяльність окремих людей здійснюється під контролем колективної спільноти, яка, з одного боку, обмежує поведінку людей, а з другого — звільняє їх від зовнішньої невизначеності й розширює їх можливості досягати більш ефективних результатів. У іншого класика інституціоналізму — У. Мітчелла можна знайти таке визначення: інститути — це панівні й надзвичайно стандартизовані суспільні звички. Нині в межах сучасного інституціоналізму найпоширенішим є трактування інститутів Д. Нортон: інститути — це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми.

У загальному вигляді можна сказати, що *інститути* — це всі розроблені людьми обмеження, які регулюють, координують поведінку економічних агентів і впорядковують взаємодії між ними, а також передбачають механізми контролю за їх дотриманням.

Інститути можуть бути *формальними*, тобто свідомо розробленими людьми (конституції, закони, нормативні акти), і *неформальними*, «неписаними», які знаходять свій вияв у загальноприйнятих умовностях, традиціях, звичках, етичних нормах, релігійних поглядах.

Слід розрізнити три основних види інститутів. Перший — це *інститути-діяльності*, що обмежують і регулюють діяльність професійних груп фахівців, скажімо інститут кредитування, інститут судочинства. Другий — це *інститути-норми*, що включають усю сукупність правил, які регулюють спільні дії людей. Третій — *інститути-організації*, тобто всі установи, які регламентують, контролюють, захищають діяльність суб'єктів і примушують їх дотримуватися вироблених норм. До них належать усі державні (сама держава та її органи, комітети) і *саморегулюючі* (різного роду фірми, домогосподарства, товариства) організації.

Сутність інститутів та механізмів впливу на економіку краще за все розкривається за допомогою виявлення їх функцій.

Функція інформаційного інструментарію. Це означає, що в інститутах узагальнюється і накопичується досвід сумісної життєдіяльності

ті. Спадкоємність інститутів і можливість їх передачі від покоління до покоління веде до накопичення знань та освіти. Тому людині не треба щоразу самостійно добувати необхідну інформацію при виконанні тих чи інших економічних дій. Наприклад, підприємець для здійснення своєї діяльності орієнтується на існуючі нормативні акти, типові договори, суспільну думку (яка теж надає йому необхідну інформацію).

Зниження рівня невизначеності зовнішнього середовища. Ця функція полягає в тому, що інститути зменшують невизначеність вибору шляхом забезпечення прогнозування результатів. Якщо люди здійснюють свою діяльність згідно з розробленими нормами та правилами, їхні дії завдяки інститутам стають передбачуваними і прогнозованими. Це дає змогу, наприклад, планувати і здійснювати довгострокові інвестиції, знижувати їх ризики невизначеності і добиватися створення більшої вартості. Крім того, засоби, заощаджені на дослідженні і прогнозі поведінки контрагентів, також можуть бути використані з продуктивною метою. Навпаки, в умовах невизначеного середовища, за відсутності діючих інститутів, економічні агенти не тільки стикаються із зменшенням вигоди від намічених інвестицій (що, вочевидь, може призвести до відмови від їх здійснення), але й вимушені витратити додаткові кошти на запобіжні заходи при здійсненні господарських дій, наприклад, на страхування операцій чи отримання додаткової інформації про контрагента угоди. Цю функцію інститути найкраще виконують у формі різного роду договорів, правочинів, контрактів, що існують саме для зниження невизначеності в сумісних діях.

Економія часу (транзакційних витрат) на здійснення сумісних дій. Передумовою прийняття рішень та їх виконання завжди є збирання й обробка інформації, укладення угод, передбачення поведінки необхідних економічних суб'єктів (скажімо, фірма збирає дані про можливий попит на свій продукт), захист від несумлінних контрагентів. Самостійне виконання цих дій потребує значного використання грошей і часу. Тому в економіці об'єктивно з'являється потреба в інститутах (діяльності, нормах, установах), які беруть на себе професійне виконання всіх цих дій. За рахунок спеціалізації та професіоналізму посередницькі операції стають ефективнішими, що економить гроші та час для всіх економічних суб'єктів. Прикладом такого процесу є поява банків як професійних інститутів кредитування, що виникають з метою економії витрат при пошуку та отриманні грошей.

Координаційна функція. У загальновідомому розумінні координація в економіці здійснюється на підставі поточних цін. Але в довгостроковому періоді розподіл ресурсів не може здійснюватися через механізм ціноутворення, тому економічна координація залежатиме від інститу-

тів. Координаційний ефект є одним із тих механізмів, за допомогою якого інститути впливають на ефективність функціонування економіки. Це досягається тим, що інститути обмежують доступ до певних ресурсів (наприклад, шляхом видачі ліцензій, сертифікатів), спрямовують діяльність фірм у необхідному напрямі (скажімо, встановлюючи різні ставки податку), забороняють виконання певних економічних дій (причому, заборона на продаж наркотиків), захищають від неправомірних та непередбачуваних дій тих, хто намагається уникнути виконання домовленостей.

Слід зазначити, що координаційний ефект інститутів виникає і дає себе знати як чинник, що позитивно впливає на економіку, лише в тому разі, коли інститути взаємозлагоджені у напрямках дій економічних агентів. Якщо серед інститутів виникають суперечності щодо правил або вони не збігаються із загальним «мегаправилом», то досягнути координаційного ефекту буде неможливо. Мегаправилом є найсуттєвіші установки людського життя у вигляді менталітету або релігійних поглядів. Якщо розробляються формальні правила, що не відповідають їм, то інститути не в змозі виконати координацію сумісних дій. Так трапилось у нашій країні в процесі створення інституційного середовища земельного ринку, де дуже складно йдуть інституційні перетворення. Координаційна функція інститутів знаходить свій вияв у положенні про те, що в разі суперечностей між національним і міжнародним правом застосовуються норми міжнародного права, а в разі ухвалення органом державного управління двох підзаконних нормативних актів, що суперечать один одному, застосовується той, який прийнятий пізніше.

Регулююча функція. Кожний інститут, обмежуючи спосіб економічної поведінки, дозволяє економічним агентам змінити її і таким чином впливає на розподіл ресурсів, витрат і доходів. Спостереження за економічним життям свідчать про те, що правила здійснення різних господарських операцій — виконання договорів, ведення бухгалтерського обліку, проведення рекламних кампаній тощо — безпосередньо позначаються як на структурі та рівнях витрат, так і на ефективності і результатах господарської діяльності підприємств. Наприклад, правила тарифного і нетарифного регулювання експорту та імпорту разом із співвідношенням цін на внутрішніх і світових ринках безпосередньо впливають на розподіл капіталів. З погляду економічної теорії законодавчо встановлені правила господарської діяльності є не що інше, як особливий тип ресурсних обмежень, а останні, звичайно ж, впливають на економічні результати.

Стимулююча функція. Інститути обмежують економічні дії людей, надають їм позитивні та негативні (покарання за недотримання визна-

чених правил) стимули. Так, податкові пільги для венчурного капіталу стимулюють ризиковані інвестиції в інноваційний процес — найважливіший ресурс економічного зростання в сучасній економіці. Одним із найпереконливіших прикладів щодо цього є пояснення Д. Норта, яке стосується економічної розбіжності між Англією й Іспанією, що виникла в Новий час після тривалого стану абсолютної рівності їхніх сил у XVI–XVII ст. На його думку, причиною зростання економіки Англії і стагнації економіки Іспанії були не ресурси як такі (Іспанія одержала їх із американських колоній більше, ніж Англія), а характер стосунків між королівською владою й економічно активним дворянством. В Англії можливості корони у сфері вилучення доходів та іншого майна були суттєво обмежені парламентом, що представляв дворянство. Дворянство ж, маючи вплив на прийняття законодавчих рішень, могло захистити свою власність від владних посягань короля і таким чином здійснювати довгострокові й вигідні капіталовкладення, результатами яких стало різке економічне зростання. В Іспанії ж влада корони була обмежена коротесами суто формально, тож експропріація майна в потенційно економічно активних суб'єктів була цілком можливою. Відповідно значущі і довгострокові капіталовкладення робити було вельми ризиковано і одержувані з колоній ресурси використовувалися для споживання, а не для накопичення. Внаслідок прийнятих у цих країнах базових політико-економічних правил Велика Британія стала світовою державою, а Іспанія трансформувалася в другорозрядну європейську країну. Інститути, що не були способами державного регулювання економіки, показали себе в Іспанії такими, що обмежували ділову активність, пригнічували економічну ініціативу.

В історії нашої країни можна навести приклад із приватнопідприємницької діяльності, яка Кримінальним кодексом СРСР трактувалася як кримінальний злочин. Це нівелювало ініціативу найактивніших верств населення, призводило до спаду виробництва.

§ 2. Економічний та юридичний зміст власності. Право власності

Власність у побутовому розумінні — це будь-яка річ, добро, яким ми володіємо. Усе, що ми можемо визначити як «моє», «наше», сприймається нами як власність. Нам здається, що власність тісно пов'язана із річчю. Однак таке розуміння власності відразу ж розпадається, щойно ми уявимо когось на безлюдному острові. Ніхто не казатиме про навколишні блага (плоди, землю та ін.) як про «мої» або «чужі». І лише коли на острові з'явиться ще одна людина, виникне необхідність чимось ді-

литися і розподіляти речі поміж собою. Отже, **власність** — це суспільні відносини, які визначають спосіб привласнення різних речей, можливість отримання вигоди від користування ними, характер реалізації певних інтересів. Власність має дві сторони — *об'єктивну* (визначає її економічний зміст) та *суб'єктивну* (свідомо формується людьми).

Об'єктивний (економічний) зміст власності, передусім, визначається умовами її виникнення. Вони пов'язані з об'єктивною обмеженістю економічних благ. Тільки коли виникає обмеженість, з'являється інтерес до власності. У цьому разі виникає необхідність подолати відчуження блага шляхом його привласнення і одночасно заборонити користуватися ним іншим людям. Оволодіння благом може здійснюватися шляхом витрачання трудових зусиль або загарбництвом. У такому випадку виникають відносини між людьми, коли панівним стає контроль над речами. Метою володіння є користування речами, тобто отримання від них якогось корисного ефекту. Цінність володіння визначається ступенем обмеженості та відтворення благ. Більш рідкісні блага обмежують доступ до них, тим самим потребують додаткових витрат на їх привласнення, що означає зростання цінності прав користування, розпорядження та володіння. Отже, поняття «власність» охоплює сукупність відносин між людьми, їх можливості щодо речей, які трапляються в природі, певною мірою обмежені.

Об'єктом власності можуть бути: ресурси, речі, добро, продукт, товар, гроші, капітал, послуги, знання, інформація, здібності людини та ін. Характер об'єкта обумовлює спосіб його використання і багато в чому визначає особливості відносин між суб'єктами. Так, привласнення землі має специфіку порівняно з володінням споживчим майном (одягом, автомобілем та ін.). А власність на капітал відтворює особливі економічні, соціальні та політичні відносини.

Економічний зміст власності визначається тим, що користування, володіння, розпорядження речами залежить від певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства і не може бути змінено за бажанням людей чи держави. Коли ж суспільна власність впроваджується директивними способами, як це, наприклад, робилося за часів радянської влади, економіка перестає бути ефективною. Економічний зміст власності відтворюється через усю систему економічних відносин і визначає характер виробництва (тобто яким способом будуть поєднані ресурси), розподілу (яка частина і в якій формі буде отримана учасниками виробництва), обміну (буде це натуральна чи товарна форма) та споживання (індивідуальне чи спільне).

Якщо існує обмеженість благ, значить суб'єкти в процесі привласнення повинні якимось чином їх відокремити (уособити). Це робиться

шляхом усвідомлених дій, які закріплюються через традиції, табу, правила, норми моралі і норми права. Не завжди економічний зміст власності регламентується через правові норми. Так, людина може бережливо ставитися до чужого майна не через те, що боїться кримінальної відповідальності, а тому, що це відповідає її моралі, правилам нормальної поведінки. Тобто відносини власності можуть бути закріплені як державою у вигляді законів, судових рішень, так і у вигляді неписаних правил, традицій. Однак надійніше відносини власності забезпечуються силою держави, бо вона має більш вагомі засоби її охорони.

Економічний зміст власності набуває правової форми, завдяки чому створюється єдиний економіко-правовий альянс відносин, який неможливо роз'єднати в реальній дійсності. Тому власність є категорією як економіки, так і права. Юридичний зміст власності реалізується через *право власності*. Під правом власності розуміють санкціоновані норми поведінки, які виникають у зв'язку із привласненням економічних благ. За допомогою права власності створюються «правила гри», якими люди керуються в економічних взаємовідносинах.

Встановлення повноважень (тобто можливість щось робити із речами) відбувається через *специфікацію прав власності*, що передбачає закріплення певних правомочностей за певним суб'єктом на певний об'єкт з певним способом дії з ним. Специфікація прав власності забезпечує сталість економічного середовища, оскільки зменшує його невизначеність, формує в суб'єктів стабільну поведінку відносно того, що вони можуть отримати в разі своїх дій та на що вони можуть розраховувати у своїх відносинах з іншими людьми. Якщо специфікація прав не встановлена, тоді говорять про *ослаблення (розмивання) прав власності*. Воно відбувається тоді, коли права власності встановлені не ретельно, погано захищені або права власності дуже обмежені, наприклад з боку держави. Специфікація права власності проникає майже в кожен економічну дію. Все, що відбувається в ринковій економіці, пов'язане з відносинами власності. Купівля чи продаж будь-якого товару, послуги водночас є процесом набування та відчуження прав власності чи її окремих повноважень.

Обмін повноважень, який відбувається разом із обміном економічних благ, називається *транзакцією*. Остання може набувати таких юридичних форм, як правочин, угода, контракт, договір, погодження та ін. Транзакція може відбуватися навіть без певного блага, наприклад ф'ючерсний контракт. У цьому разі йдеться про обмін правами в чистому вигляді. Проте цей обмін надає суб'єктам взаємовідносин певні економічні вигоди у формі доходу. За наявності прав власності цінність кожного товару визначається не тільки витратами на його виробництво,

але й вартістю отриманих на нього прав. Що більшою кількістю повноважень наділений суб'єкт, то більшим стає стимул враховувати вигоди та шкоду, які його рішення надають іншим особам. Кожне повноваження має вартість, яка складається з економічної вигоди від володіння об'єктом і **трансакційних витрат**, необхідних для укладення угоди (це витрати на збирання і обробку необхідної інформації, проведення переговорів, прийняття рішення, контроль за діями контрагентів та юридичний захист у разі порушення умов).

Існують дві основні точки зору на право власності. Згідно з континентальною правовою традицією, право власності — це абсолютна єдність приватної власності, яка не розподіляється на окремі повноваження. Відповідно до англосаксонської правової школи, власність, навпаки, є сукупністю часткових повноважень, які знаходять свій вияв у трансакціях, тобто угодах, контрактах. За їхньою допомогою відбувається обмін «пучка» повноважень на якийсь об'єкт (це може бути фізичне благо, послуга та ін.). Кількість набору прав власності залежить від норм, традицій, звичаїв у певній країні, які юридично оформлені в законодавстві цієї країни.

У 1961 р. англійський юрист А. Оноре запропонував так званий «повний пучок» (перелік) правомочностей з одинадцяти класичних специфікацій прав власності, а саме:

право володіння, тобто право виняткового фізичного контролю над благами;

право користування, тобто право застосування корисних якостей благ для себе;

право управління, тобто право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ;

право на прибуток, тобто право володіти результатами від використання благ;

право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення добра;

право на безпеку, тобто право на захист від експропріації благ та від шкоди з боку зовнішнього середовища;

право на передачу благ у спадщину;

право на безстрокове володіння добром;

заборона на використання засобом, що завдає шкоди зовнішньому середовищу;

право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення майна до сплати боргу;

право на залишковий характер, тобто право на існування процедур та інститутів, що забезпечують відновлення порушених правомочностей.

Сукупність усього набору повноважень визначає існування абсолютної приватної власності. Та чи інша комбінація визначають певні форми та види власності. Так, якщо переважну роль відіграють право управління та право безстрокового володіння майном, то в цьому разі існує номенклатурна форма державної власності.

Нині в законодавстві України ще не існує нормативного розподілу окремих повноважень. Так, згідно із Законом України «Про власність», право власності визначається як врегульовані законом суспільні відносини з володіння, користування і розпорядження майном. Але делегування та розподіл цих відносин відбувається завжди, коли укладаються різні договори.

І хоча економічний зміст власності є визначальним, втім юридична форма власності не є пасивним його відбиттям. Без існування права власності часто стає неможливим користування речами, привласнення їх корисних властивостей. А якщо все ж користування благами здійснюється без відповідного правового забезпечення, то це може призвести до порушення інтересів інших людей, що в кінцевому підсумку закінчиться правовим актом — кримінальною, адміністративною та іншими видами відповідальності.

Юридична форма власності може стати фактором, що стимулює чи гальмує розвиток економічних відносин. Часто без правового акта стає неможливим вирішення економічних проблем. Так, перехід до ринкових відносин у перехідній економіці України був би неможливим без встановлення права приватної власності.

Власність як економічна категорія по суті є приватною власністю. Це історично перша форма привласнення, яка й забезпечила становлення економіки як особливої сфери життєдіяльності людей.

Індивідуалізація людини, поява економіки нерозривно пов'язані з інститутом приватної власності. Розвиток поділу праці історично сприяв збільшенню продуктивності праці, що, у свою чергу, дало можливість отримувати більше користі від благ окремим індивідом, якому стає вигідним відділити свої засоби виробництва від групового (колективного) привласнення, тобто перетворити їх на свою приватну власність.

Поряд з приватною власністю існують колективна і державна власність. У Конституції України як про окрему форму йдеться про комунальну власність, тобто власність адміністративно-територіальної одиниці, а про колективну власність взагалі не згадано. З цим можна погодитися, виходячи з того, що власність кооперативів, товариств, акціонерних товариств за своєю природою є приватною власністю, оскільки припускає володіння, розпорядження, користування в інтересах частини суспільства, відокремленої групи індивідів.

§ 3. Інституційна структура економіки

В економічній теорії існують два поняття, що характеризують інституційні процеси: «інституційна структура» та «інституційне середовище». Ці поняття близькі за значенням, але їх не можна ототожнювати. *Інституційне середовище* — це сукупність усіх формальних і неформальних організацій і правил, які визначають межі людської діяльності. *Інституційна структура* — це певний упорядкований спосіб поєднання (і взаємодії) окремого індивіда через систему інституційних угод із інституційним середовищем. В інституційній структурі економіки відбувається зв'язок людини з державою і приватною економікою через ті чи інші форми організації, інститутів, що визначають обмеження для поведінки суб'єктів, які формуються в межах тієї або іншої системи координації господарської діяльності. У загальному вигляді інституційна структура запропонована О. Уільямсоном (рис. 4.1).

Інституційна структура відбиває ієрархічний характер взаємодії правил, притаманних суспільству й економіці.

Розглянемо взаємозв'язок між рівнями інституційної структури.

Вплив індивідів на інституційні угоди. В основі інституційної структури перебуває індивід із сукупністю всіх своїх звичок, умовностей, менталітетом тощо. Для того щоб існувати, індивіди повинні входити в певні взаємозв'язки. Одні зв'язки формуються у сім'ї, що

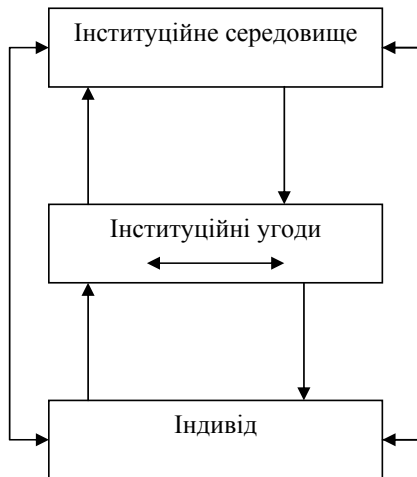


Рис. 4.1. Інституційна структура

в економічному розумінні стає домогосподарством. Інші взаємозв'язки пов'язані із організацією господарської діяльності, що відбувається у фірмі. У тому й другому випадку між індивідами укладаються *інституційні угоди*. Оскільки інституційні угоди є добровільними домовленостями, переваги й інтереси індивідів мають вирішальну роль у виникненні (створенні) тих чи інших інституційних угод (звісно, в межах, визначених інституційним середовищем). У сім'ї це можуть бути оформлені чи неформальні шлюбні угоди чи контракти. Навіть обов'язки між подружжям є формою неформальної угоди. Тим самим індивіди формують різні форми інституційних угод. На рівні фірми інституційні угоди стають ще більш різноманітними. Це статuti внутрішньої діяльності, договори з клієнтами, контракти з робітниками, навіть сплата податку є інституційною угодою між фірмою і державою.

Вплив індивідів на інституційне середовище. Індивіди впливають на інституційне середовище різними способами. По-перше, індивіди мають свої інстинктивні природні звички, які поступово оформлюються в соціальні інститути, що потрапляють в інституціональне середовище. По-друге, індивіди беруть участь у виборах законодавчих органів держави та місцевих органів влади, що приймають закони. А по-третє, цей вплив здійснюється через укладення інституційних угод, які потрапляють в інституційне середовище.

Вплив інституційних угод на індивідуальну поведінку. Якщо інституційні угоди виникли, вони формують у індивідів обов'язки з їх дотримання, навіть якщо ці угоди були укладені добровільно. Коли ж в економіці трапляються непередбачувані обставини, які змінюють ситуацію прийняття рішення, тоді виконання укладеної угоди може стати не вигідним для однієї сторони, а розрив контракту призведе до збитків одного із контрагентів. За цих умов виникає потреба в механізмах примушування виконання угоди та покарання за її невиконання. За будь-якого розкладу цей елемент інституційної структури запобігає виникненню суттєвих збитків для економіки в цілому.

Взаємовплив інституційних угод. Зміст цього типу взаємовідносин багатогранний. З одного боку, інституційні угоди можуть оформлюватися у вигляді різноманітних фірм, організацій, спілок, товариств. Зрозуміло, що між ними виникають різні взаємозв'язки як формального, так і неформального характеру. Наприклад, картельні угоди (неформальні домовленості про розподіл ринків) призводять до виникнення бар'єрів, що змінюють ринкову структуру. З другого боку, інституційні державні угоди (вони набувають форми законів, нормативних актів) зумовлюють приватні контракти, впливають на їх типи і характер.

Вплив інституційних угод на інституційне середовище. Простішим прикладом такого впливу може бути наявність інституту лобіювання, який виникає тоді, коли певні інституційні угоди забезпечують відчутні вигоди своїм учасникам. Для збереження й збільшення одержуваних вигод зацікавлені суб'єкти починають впливати на законодавчий процес, щоб домогтися ухвалення закону, що закріплює одержувані переваги шляхом формалізації попередньої приватної угоди.

Вплив інституційного середовища на інституційні угоди. Зміст такого зв'язку полягає в тому, що інституційні угоди укладаються згідно із сукупністю всіх правил і норм, що включені в інституційне середовище. Якщо тип інституційної угоди заборонений загальними правилами, то витрати індивідів, які вирішили все ж таки її укласти, зростають (бо додаються, наприклад, витрати на приховування інформації); від такої угоди зменшуються також очікувані вигоди, оскільки знижується ймовірність досягнення успіху.

Вплив інституційного середовища на індивідуальну поведінку. Така дія знаходить свій вияв в основоположних правилах, які діють безпосередньо, наприклад через закони, що є обов'язковими до виконання кожним індивідом, і за допомогою інституційних угод, що також формуються під впливом інституційного середовища.

Не всі з розглянутих взаємодій вивчено економічною теорією однаковою мірою. Разом із тим описана схема є корисним засобом для системного уявлення про взаємодії інститутів та їхній вплив на індивідуальну поведінку суб'єктів.

§ 4. Особливості становлення інституціонального середовища України

Актуальним питанням сучасних економічних перетворень в Україні є вибір сценаріїв трансформаційного розвитку. Велика група зарубіжних економістів провела дослідження, фінансування якого здійснював Всесвітній банк, щоб визначити, які саме фактори найбільш впливають на розвиток економіки, передусім на валовий дохід на душу населення. Було виявлено, що розвиток країн залежить не від кількості ресурсів, які є в тій чи іншій країні. Часом країни, позбавлені природних ресурсів, розвиваються краще тих країн, які мають такі ресурси. З'ясувалося, що вплив чинників, які звичайно відносять до економічної політики: рівень інфляції, збирання податків, відкритість для зовнішньої торгівлі, — дуже незначний. Набагато більше впливають

правила, які діють у країні: влада закону, ризик експропріації, загроза дефолту і недотримання урядом своїх контрактних зобов'язань, рівень корупції, якість бюрократії. Те, що пов'язано з правилами, впливає у два рази відчутніше, ніж те, що пов'язано з раціональною економічною політикою. Країна, яка має погану економічну політику, але просту, ясну і міцну систему правил, розвивається суттєво краще, ніж країна, де уряд проводить мудру економічну політику. Це все свідчить про необхідність зосередити увагу на інституційному облаштуванні економіки.

Інституційні зміни завжди відбуваються внаслідок об'єктивних технологічних та економічних процесів (передусім, упровадження прогресивних технологій та появи нових ринків чи їх сегментів), у зв'язку з чим стають неефективними попередні способи взаємозв'язків суб'єктів економіки, які замінюються на нові. Наприклад, нові виробничі технології потребують великих розмірів капіталу, власники яких об'єднуються в акціонерні товариства, в результаті чого виникає потреба в ринку цінних паперів та інститутів, що його обслуговують.

Існують дві моделі *інституціоналізації* як процесу закріплення у відносинах між індивідами певних правил і норм та збільшення частоти їх використання. Перший — це *еволюційний* процес формування інститутів, коли вони з'являються відповідно до історичного розвитку країни. За еволюційною теорією неефективні інститути з часом відмирають, а ефективні — виживають і тому відбувається поступовий розвиток більш ефективних форм економічної організації. Другий — *революційний* процес формування — полягає в тому, що інститути імпортуються (трансплантуються чи копіюються) з іншого інституціонального середовища. Відмінності між двома моделями знаходять свій вияв не тільки у змісті здійснених реформ, але й у тому, як швидко вони будуть проведені. Якість інституціоналізації залежить від зростання кількості індивідів, які використовують цей інститут, від усвідомлення необхідності й переваг дотримання певного набору правил.

Сучасний етап інституціоналізації української економіки має певні закономірності. Розглянемо їх більш детально.

1. Інституційні зміни, що відбуваються в економіці, мають певні особливості, однією із яких є те, що спочатку з'являються неформальні інститути, які протягом певного часу замінюються формальними нормами. Причому формальні норми можна змінювати досить швидко шляхом прийняття чи скасування необхідних законів. Вони існуватимуть і впливатимуть на розвиток суспільства тривалий час, тоді як неформальні обмеження (традиції, звичаї, менталітет) неможливо змінити чи ліквідувати за один день. А це значить, що формальні норми, які не відповідають довготривалим інститутам, не матимуть мож-

ливості ефективно впливати на економічний розвиток. У нашому суспільстві люди більше довіряють неформальним, ніж правовим формам регулювання своїх відносин, що призводить до правового нігілізму. Сьогодні в Україні ми можемо спостерігати, як суттєво неформальні традиційні форми людських взаємовідносин впливають на економіку, прикладом чого може бути хабарництво. Воно стало національною особливістю функціонування економіки, «добровільною» традиційною формою плати чиновникам, свого роду індивідуальною винагородою за ризик прийняття рішення. За даними експертів Світового банку, від 2 до 2,5 відсотка прибутку українських підприємств йдуть на хабарництво. Багато в чому причиною такого явища є історичний процес відчуження людини від держави, яка не сприймається багатьма як організація, що покликана захищати інтереси людей.

2. Суттєве значення для сучасного процесу інституціоналізації має таке явище, яке дістало назву *аномія* (від фр. *anomie* — відсутність закону). Аномію треба розглядати не тільки як відсутність законів, а й як заперечення (неприйняття з різних причин) норм з боку людей. Таким чином, з одного боку ми маємо суб'єктивний аспект явища, а з другого — об'єктивний. Але обидва вони перебувають у взаємозв'язку. Проте ставлення до різних аспектів аномії міняє орієнтири практичної діяльності з інституціоналізації суспільства. Одна справа, коли закони є, але населення — з різних причин — не прагне їх дотримувати, і зовсім інша, коли суспільство — в особі виконавчої або законодавчої влади — не створило ефективні закони або ж вони не діють. Прикладом аномії може бути психологічне неприйняття певними верствами населення приватної власності, оскільки остання за часів існування соціалістичного суспільства сприймалася як негативне явище. Що більше нормативних актів і що вищий рівень їх суперечностей і нижчий ступінь виконання, то більш розвинутою стає аномія. Проявом аномії є прийняття великої кількості нормативних актів і безперервний процес їх перегляду, внесення доповнень та змін. Важливим критерієм аномії є зростання економічної злочинності.

3. Важливою рисою сучасного процесу становлення інститутів є наявність *інституційних пасток*, тобто існування неефективних норм, що не відповідають об'єктивним реаліям, але які набули стійкого характеру. Інституційні пастки виникають в разі неузгодженості інтересів різних груп економічних суб'єктів, а також невідповідності між довготерміновими та короткостроковими інтересами. Прикладом такої інституційної пастки є проведення приватизації, яка за своїм економічним змістом означала процес первісного нагромадження капіталу (отже, виражала інтереси зароджуваної буржуазії), але здійснювалася неадекватними інститутами со-

ціалістичного характеру — безкоштовно, рівноправно для всіх громадян, з перевагами інтересів трудового колективу. Ця суперечність призводила до необхідності постійно змінювати орієнтири приватизації, яка значною мірою деформувала приватну власність.

4. Характерною ознакою інституційних перетворень трансформаційного типу є наявність *інституційних пустот*, тобто інституційного простору, в якому відсутні належні інституційні утворення (правила, норми, закони, установи і т. ін.) для узгодження професійної, комерційної або конкурентної поведінки. Вони виникають внаслідок інституційної недобудованості системи. Можна навести приклад з інвестиційними компаніями, які вкладають кошти на ринку нерухомості. Відсутність необхідних інститутів контролю та регламентування призвела до заповнення інституційних пустот інституційними сурогатами (недобросовісними фондами та трастами), що призвело, у свою чергу, до порушення нормального функціонування інституційного механізму довіри і його суттєвих деформацій, наслідки яких ще довго впливатимуть на поведінку багатьох громадян. Кошти, які потекли у відкриту інституційну пустоту, було значною мірою розкрадено.

Інституціоналізація економіки здійснюється постійно, оскільки відбуваються постійні зміни як в об'єктивних відносинах, так і у свідомості людей. Кожний сегмент ринкової економіки наповнюється своїми інститутами. Що краще будуть пізнані ці процеси, то ефективнішими стануть інститути (правила, норми, закони).

Запитання для самоконтролю

1. Наведіть визначення інститутів.
2. Що таке формальний та неформальний інститути?
3. Які функції виконують інститути?
4. У чому полягає економічний зміст власності?
5. Що таке специфікація прав власності?
6. У чому полягає розвивання прав власності?
7. Чим різняться між собою континентальна та англосаксонська концепції прав власності?
8. Яким чином правова форма власності впливає на економічний зміст?
9. Що таке інституційна структура і які ієрархічні зв'язки вона встановлює?
10. Що є основою побудови інституційної структури?
11. Як відбувається субординація взаємовідносин у інституційній структурі?
12. Якими є особливості інституціоналізації економіки України в сучасних умовах?

Економічний розвиток суспільства. Сучасні економічні системи. Перехідна економіка

§ 1. Економічні системи та їх класифікація

Економічна система найчастіше визначається як сукупність взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих елементів економіки, які формують економічну структуру суспільства.

Формаційний підхід до аналізу економічних систем здійснюється у традиціях марксистської школи. Основним соціально-економічним критерієм типологізації економічних систем тут є спосіб поєднання виробників із засобами виробництва, або панівна форма власності на засоби виробництва. Еволюція ж економічних систем відбувається відповідно до розв'язання основної економічної суперечності: між новими продуктивними силами і організаційно-економічними відносинами, з одного боку, та існуючою формою власності — з другого. Нові, більш сучасні продуктивні сили щоразу вимагали нових способів організації виробництва, нових економічних і соціальних відносин між людьми. Способом зміни формацій вважалася соціальна революція.

Виокремлюють п'ять соціально-економічних формацій (способів виробництва): первіснообщинний лад (примітивний колективізм); рабовласництво; феодалізм; капіталізм; комунізм (соціалізм).

Сучасні немарксистські концепції не відмовляються від побудови «економічних систем» залежно від інститутів власності. Однак дослідження обов'язково доповнюються проблемою задоволення зростаючих потреб людей в умовах відносно обмежених природних та інших ресурсів, тобто проблемою ефективності суспільного виробництва. Вона конкретизується в низці фундаментальних економічних питань: що виробляти, як виробляти, для кого виробляти. Чи здатне виробництво адаптуватися до змін у споживчому попиті, постачанні ресурсів, технології тощо?

Інакше кажучи, критерієм класифікації економічних систем є механізм координації (регулювання, управління) економічної діяльності суспільства. Це — *функціональний підхід* до економічних систем.

Наприклад, у *структурно-управлінських визначеннях* під економічною системою розуміють механізм управління у трьох ключових

сферах: виробництві, споживанні й розподілі, а еволюція економічних систем означає його зміни та вдосконалення.

Автори *мотиваційних (цільових) визначень* економічної системи виходять з того, що сучасне суспільство в економічній сфері реалізує багато цілей, зокрема досягнення повної зайнятості, певних темпів економічного зростання, справедливого розподілу доходів. Тобто економічна система є механізмом координації економічної діяльності заради досягнення головної, кінцевої мети суспільства.

В *інституціонально-соціологічних визначеннях* економічну систему характеризують як комплекс економічних відносин між господарськими одиницями (домогосподарствами, фірмами, профспілками) та економічними агентами (працівниками, споживачами, підприємцями), що розвиваються завдяки певній сукупності економічних, соціальних, політичних, культурних та інших інститутів. Останні й вирішують, що, як і для кого виробляти. Еволюція економічних систем при цьому відбувається під впливом змін у політико-правових інституціях, соціально-культурних потребах населення, в техніко-економічній базі суспільства.

Стадійний підхід класифікує економічні системи суспільства залежно від рівня продуктивних сил і технологічного розвитку суспільства. Так, відповідно до *теорії стадій економічного зростання* Уолта Ростоу, розвиток суспільства відбувається в такій послідовності:

традиційне суспільство — із сільським господарством як основною галуззю економіки, аграрною працею з використанням примітивних знарядь праці, низьким рівнем продуктивності праці. Економічна і політична влада в суспільстві належить великим землевласникам;

перехідне суспільство — у ньому закладаються основи для майбутнього індустріального розвитку та необхідних для цього перетворень: зростання продуктивності праці та нагромадження капіталу;

суспільство, що зазнає процесу зрушень, — період промислової революції, коли з'являються принципово нові засоби праці та нові технології, що сприяє різкому підвищенню продуктивності суспільної праці;

«зріле», індустріальне суспільство — побудоване на великому машинному виробництві з використанням найсучасніших досягнень науково-технічного прогресу;

суспільство масового споживання — швидкими темпами розвиваються галузі, спрямовані на розвиток людини як виробника, споживача, творчої особистості, насамперед сфера послуг.

Цивілізаційний підхід (від лат. *civils* — суспільний) розглядає економічний розвиток як зміну цивілізацій. Термін «цивілізація» в цьому

разі означає систему соціально-економічних, правових, культурних та інших відносин розвинутого суспільства. Для аналізу економічного розвитку характерна багатомірність. Крім економічних факторів (внутрішніх) цей підхід бере до уваги й такі неекономічні (тобто зовнішні стосовно економіки) фактори, як соціокультурні (національні, релігійні, етичні тощо), соціально-політичні (цінності демократії, правової держави), постеконімічні (соціально-творчі, комунікативні), природно-кліматичні, географічні та ін.

Цивілізаційний підхід дає змогу дати кілька класифікацій економічних систем і показати їхню еволюцію, наприклад:

доіндустріальна (традиційна) цивілізація → індустріальна (економічна) цивілізація → постіндустріальна (постеконімічна) цивілізація;

традиційна (патріархальна, авторитарна) цивілізація → ліберальна (ринкова, демократична) цивілізація.

Будь-яка класифікація економічних систем є певною мірою умовною, вибудованою на використанні багатьох критеріїв. П. М. Леоненко та О. І. Черепніна, скажімо, наводять такі варіанти класифікації систем:

за домінуванням у системі економічних форм, типу механізму регулювання і ступеня соціальності пріоритетів — *капіталістична, соціально орієнтована та комуністична (соціалістична)*;

залежно від співвідношення в господарському механізмі ринку і плану — *ринкова, централізовано планова, змішана, перехідна*;

щодо оцінки сукупності макроекономічних показників — *розвинута, середньорозвинута і така, що розвивається*;

за співвідношенням джерел створення валового внутрішнього продукту (ВВП) — *переважно сировинного спрямування; переважно аграрного спрямування; переважно промислового спрямування; переважно «обслуговуючого» спрямування; переважно інформаційного спрямування*;

за ступенем і динамікою розвитку країн із урахуванням їхнього географічного місцеположення — *американська, європейська, азіатська*;

з погляду прискорення глобалізації, способу взаємодії зі світовим господарством і типу вписання в нього — *домінуюча, блокова, автаркічна, розчинна, самодостатня*.

«Чистих» соціально-економічних систем, як правило, не існує, тому в літературі йдеться про певні домінанти при визначенні типу тієї чи іншої системи.

§ 2. Еволюція економічних систем як форм господарювання. Типи, види та моделі економічних систем

Більшість економістів характеризують економічні системи як соціально створений механізм прийняття економічних рішень (що, як, для кого) у трьох ключових сферах: виробництві, споживанні й розподілі, тобто як *форми господарювання*. Економічні системи при цьому визначаються: 1) за формою власності на засоби виробництва і 2) за способом (механізмом) координації та управління економічною діяльністю.

Первіснообщинній системі, господарствам рабовласників і феодалів була притаманна *натуральна економіка*, тобто такий тип організації виробництва і координації економічних зв'язків, коли люди виробляли продукт лише для задоволення своїх власних потреб. Кожне господарство було замкнутою системою організаційно-економічних відносин, відокремленою від інших, існувало за рахунок власних виробничих ресурсів з метою самозабезпечення всім необхідним для життя. На основні запитання (що, як і для кого) відповідали власники господарств, орієнтуючись на внутрішньогосподарські потреби, традиції та звичаї.

Окремі вияви натуралізації економіки існують і в наш час у вигляді *автаркії* — господарської політики фірм, регіонів і навіть держав, спрямованої на створення замкнутого господарства, розрив традиційних господарських зв'язків зі своїми партнерами. Однак у сучасному суспільстві переважають зовсім інші економічні системи. Розглянемо їх.

Командна (командно-адміністративна, соціалістична, планова) економіка. Ця модель економічної системи була втілена в життя в колишньому СРСР і країнах соціалістичної співдружності. Командному господарству властиві:

- 1) одержавлення суспільної власності практично на всі матеріальні ресурси;
 - 2) одержавлення робочої сили: централізоване вирішення питань підготовки і використання працівників на підприємствах, у регіонах; застосування примусових методів активізації працівників;
 - 3) централізоване регулювання економіки на основі державних директив і планів, встановлення основних народногосподарських пропорцій;
 - 4) централізований розподіл виробленого національного продукту;
 - 5) існування величезного бюрократичного апарату управління.
- Суспільне виробництво регулюється з єдиного економічного центру, який ототожнюється з державою та її управлінським апаратом.

Останній бере на себе всі повноваження верховного власника засобів виробництва і регулятора економіки.

Звичайно, командна економіка має і певні позитивні риси. До них належать: можливість комплексного використання ресурсів у виробництві; повна зайнятість працездатного населення; спрямованість виробництва на забезпечення населення товарами першої необхідності; можливість значної економії виробничих витрат (зниження собівартості продукції) в умовах концентрації виробництва на великих підприємствах і контроль з боку державних органів; безплатність багатьох послуг у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, спорту тощо.

Однак все це не вирішує основної економічної суперечності командної економіки — між формально-юридичною рівністю всіх працівників як співвласників засобів виробництва і дійсним економічним привласненням окремими представниками суспільства — державними органами та управлінським апаратом. Безпосередній виробник матеріальних благ за такої системи може бути тільки імітатором економічної активності. Неминучими стають отримання доходів без будь-якого зв'язку з результатами праці, «тіньова економіка», нерегламентоване підприємництво. Деякі трудові колективи вдаються до економічних страйків.

Відомий японський економіст Наохіро Амая назвав командну економіку *моделлю Сталіна*. З часом така модель неминуче трансформується в модель, що називається *Пастка розвитку* (рис. 5.1).

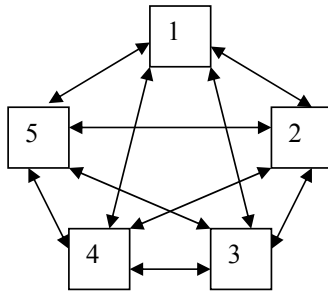


Рис. 5.1. Пастка розвитку:

- 1 — низький рівень продуктивності праці;
- 2 — низький рівень доходів;
- 3 — відсталість системи загальної та професійної освіти;
- 4 — бідність;
- 5 — міжнародна ізоляція.

Дійсно, у СРСР з 1960 до 1985 р. темпи зростання продуктивності праці знизилися майже у 2,5 разу, частка предметів споживання в загаль-

ному обсязі промислової продукції становила в 1985 р. лише 25 %, темпи зростання доходів населення знизилися з 5,9 % у 1960–1970-х роках до 1,4 % у 1985–1988 роках. Командно-адміністративна система виявилася неспроможною забезпечити інтенсивний економічний розвиток і належний рівень суспільного добробуту. Подальше функціонування виробництва й існування суспільства вимагали реформування економічної системи в напрямі її демократизації.

«Чисто» ринкова економіка («чистий» капіталізм). Її основними принципами є:

1) приватна власність на матеріальні ресурси та вироблену продукцію;

2) свобода вибору і підприємництва, а саме: споживача — у визначенні того, які товари і послуги має виробляти економіка; фірм-виробників — у виборі сфери діяльності, організації виробництва і збуту товарів, розподілі доходів тощо; власників ресурсів — у розпорядженні ними;

3) особистий економічний інтерес, відповідно до якого діє кожний економічний суб'єкт і який є основною рушійною силою всієї економіки;

4) конкуренція як суперництво між учасниками ринкового господарства стосовно кращих умов виробництва, купівлі та продажу товарів;

5) господарські ризики: а) загальноекономічного характеру, які можливі внаслідок поточної господарської ситуації у країні та окремих галузях; б) політико-правового характеру, зумовлені діями уряду, міжнаціональними конфліктами, страйками тощо; в) виробничого характеру на рівні підприємств; г) комерційного характеру як результат зміни господарської кон'юнктури, цін, валютних курсів, інфляції тощо;

б) ціноутворення як основний координаційний механізм економіки, через який реалізуються рішення покупців і продавців.

«Чисто» ринковою економікою раніше традиційно вважали економічну систему США. Проте аналіз сучасних відносин власності й управління свідчить, що вона є скоріше теоретичною моделлю, ніж реальністю. У чистому вигляді ринкової економіки не існувало і не існує в жодній країні світу.

Змішані економічні системи. Більшість розвинутих країн мають змішані економічні системи. Їх суть полягає в тому, що на мікроекономічному рівні відносини регулюються економічними законами ринку, а на макроекономічному — законами держави. Економічними функціями держави при цьому є:

1) підтримка конкуренції і вільного підприємництва шляхом створення необхідної правової бази та захисту ринку від можливих проявів монополізму;

- 2) розподіл доходів на основі принципів ринкової економіки — за власністю на ресурси (матеріальні і трудові) при одночасному державному регулюванні нерівності розподілу економічними методами;
- 3) забезпечення повної зайнятості;
- 4) боротьба з інфляцією, стабілізація грошового обігу;
- 5) реалізація програм економічного зростання;
- 6) виробництво товарів першої необхідності, контроль за виробництвом з урахуванням зовнішніх чинників та ін.

Економіка узгоджень. Концепцію «економіки узгоджень» було розроблено у країнах і для країн Скандинавії на основі спеціальних досліджень з питань політики заробітної плати та споживчого попиту. Висновок науковців полягав у тому, що головним регулятором економічних зв'язків і прийняття рішень з фундаментальних економічних питань у наш час стали *переговори (узгодження)*, які доповнюють ринкове регулювання економіки. Найбільш очевидними вони є на ринку праці, де шляхом узгоджень між працівниками (профспілками) і роботодавцями регулюються рівень заробітної плати, тривалість робочого тижня, відпусток та інші питання. Так само між приватними фірмами і державою погоджуються інвестиційні проекти.

Великого поширення у наш час дістала концепція **соціального ринкового господарства**. Такий термін запропонував А. Мюллер-Армак для характеристики форми переходу від воєнної, надцентралізованої економіки Німеччини до мирної. Однак із часом це поняття перетворилося на концепцію нового економічного ладу для ФРН, яку було реалізовано в 1950-х роках. Його мета — досягнення високого рівня добробуту для переважної більшості членів суспільства в умовах економічних свобод і на основі ринкової економіки, конкурентного ладу.

Соціальне ринкове господарство (соціально орієнтована економіка) реалізується в кількох моделях.

Континентальна (німецька) модель (Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, частково — Франція) характеризується високими обсягами перерозподілу ВВП через бюджет (до 50%), формуванням страхових фондів переважно за рахунок роботодавців, розвиненою системою соціального партнерства, орієнтацією на повну зайнятість населення.

Англосаксонська модель (Велика Британія, Ірландія, Канада) передбачає, навпаки, низький рівень перерозподілу ВВП (до 40%), переважно пасивну державну політику зайнятості, високу частку приватних і суспільних компаній у наданні соціальних послуг.

Середземноморська модель (Греція, Іспанія, Італія) спрямовує соціальну політику в основному на соціально вразливі верстви населення.

Скандинавській моделі (Швеція, Данія, Норвегія і Фінляндія) властива найактивніша соціальна політика, спрямована на постійне зростання добробуту населення, забезпечення соціальної солідарності. Основним джерелом фінансування соціальних програм є державний бюджет, через який перерозподіляються 50–60% ВВП. Така модель належить, скоріше, до соціал-демократичних, а не до соціальних ринкових економік.

§ 3. Порівняльний аналіз економічних систем у теоріях індустріально-економічного розвитку. Постіндустріальне суспільство як концепція і реальність

За ступенем індустріально-економічного розвитку суспільства розрізняють доіндустріальне, індустріальне та постіндустріальне суспільство (табл. 5.1).

Становлення *теорії постіндустріального суспільства* в її сучасному вигляді пов'язане з ім'ям Д. Белла, професора соціології Гарвардського університету. У 1962 р. він підготував аналітичну доповідь «Постіндустріальне суспільство: гіпотетичний погляд на Сполучені Штати в 1985 році і далі», яка стала першою роботою з цієї проблеми.

На думку Д. Белла, постіндустріальне суспільство не замінює індустріального суспільства і не припиняє виробництва матеріальних благ, так само як індустріальне суспільство не ліквідує аграрний сектор. Постіндустріальні тенденції «накладаються» на попередній період розвитку суспільства.

У постіндустріальному суспільстві:

матеріальне виробництво перестає бути вирішальним фактором змін, який впливає на звичаї, соціальний лад і цінності суспільства. Сучасне суспільство базується на *виробництві послуг та інформації*. Нині в розвинених країнах у цій сфері зосереджено 70–80% ВВП й загальної чисельності зайнятих осіб, понад 2/3 капіталовкладень та основного капіталу, а також великі обсяги нематеріальних активів;

ключовим ресурсом стають *інформація і знання*. Як у свій час «капітал» замінив «землю» як основний ресурс при обмеженій його пропозиції, так і сьогодні «знання», будучи рідким виробничим фактором, замінюють «капітал». Однак, на відміну від промислових товарів, які виробляються, розподіляються, обмінюються, а потім споживаються і в результаті втрачають свою форму і зникають, інформація та знання не «витрачаються»

**Ступені індустріально-економічного розвитку суспільства
і їх характеристика**

	Доіндустріальне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Основний виробничий ресурс	Сировина	Енергія	Інформація і знання
Тип засобів виробництва	Ручні знаряддя праці	Машини	Інформатика
Характер виробничої діяльності	Добування	Виготовлення	Обробка
Технологія	Трудомістка	Капіталомістка	Наукомістка
Провідний сектор економіки	Землеробство	Індустрія	Наука
Домінуюче благо	Матеріальне благо	Товар	Інформаційний продукт
Тип детермінації людської поведінки	Патріархальні традиції та позаекономічне примушування до праці	Матеріальні, грошові стимули	Потреба творчого розвитку людини
Тип «суспільної» людини	Традиційна (патріархальна) людина	«Економічна» людина	Творча (соціальна) людина
Домінуючий фактор економічної влади	Титул, що успадковується і підтримується земельною власністю, економічними привілеями	Підприємницькі здібності	Творчі здібності
Система влади (основна політична сила)	Аристократія	Демократія	Меритократія

і не припиняють свого існування. Більше того, інформація і знання можуть вироблятися і нагромаджуватися безмежно і залишатися доступними одночасно будь-якій кількості людей. Глобалізація економіки при цьому прискорює оновлення та обмін технологіями і знанням, долаючи традиційні географічні й політичні кордони між країнами;

докорінно змінюється саме поняття «*благо*». В інформаційному суспільстві розрізняють зовнішні блага — у формі матеріальних товарів, і внутрішні блага — творчі здібності людини. Останні означають як уміння людини використовувати для свого розвитку суспільні інформаційні блага, так і її можливості самій створювати *інформаційні продукти*. Інакше кажучи, творчий розвиток людини — це її здатність споживати і виробляти одночасно. До цього такі здібності не тільки не збігалися, але й належали різним суспільним класам: виробляли — нижчі класи, а споживали — вищі класи суспільства;

по-новому звучить проблема *розподілу і нерівності* в суспільстві. З одного боку, зовсім не кожен член суспільства може однаковою мірою ефективно користуватися тими знаннями, доступ до яких має. Причому творчі здібності — це не матеріальні блага, вони не можуть бути відчуженими від людини, перерозподіленими, переданими від одних індивідів до інших.

З другого боку, власник знань і творчих здібностей як виробник інформаційних продуктів обмінює їх на необхідні йому матеріальні блага. Якщо держава має на меті подальший розвиток суспільства, вона намагається розподіляти матеріальні блага так, щоб індивід з більшими творчими здібностями отримував і більший обсяг допомоги, ніж решта людей. Визнанням його здібностей та створюваного ним інформаційного продукту стають *заслуги*, а принцип розподілу благ тоді звучить так: «Кожній людині — по її заслугах». Система економічної і політичної влади, заснована на цьому принципі, називається *меритократією* (англ. *merit* — заслуга). Соціальна нерівність долається лише в довгостроковій перспективі через виховання та здобування освіти найменш розвинутими членами суспільства.

Указані процеси вже нині йдуть у розвинутих країнах світу. Змінюється соціальна структура суспільства: знижується частка пролетаріату і зростає частка висококваліфікованих працівників, особливо зайнятих у наукомістких галузях економіки; відповідно зменшуються доходи низькокваліфікованого персоналу і зростає рівень життя людей з високим рівнем освіти, носіїв унікальних здібностей;

культура, психологія, соціальне життя та економіка в цілому формуються під впливом техніки та електроніки, особливо комп'ютерів і комунікацій;

необхідними стають нові форми управління як у масштабах окремих фірм, так і суспільства в цілому.

Втім, таке суспільство не є безконфліктним. За певних умов воно породжує соціальне протистояння між класом носіїв знань, які контролюють суспільне виробництво, і класом людей, фактично виключених з виробництва знань. Крім того, для тих верств населення, які досягли високого рівня добробуту, все більш значущими стають постматеріальні мотиви діяльності, намагання реалізувати себе в інноваційній праці, тоді як малозабезпечені та середні верстви населення прагнуть передусім до підвищення свого матеріального добробуту. Поглиблення такої нерівності може призвести до повномасштабного класового конфлікту, який не прогнозувався «класичною» теорією постіндустріального суспільства. Такий конфлікт може перекинутися на глобальну економіку і відтворитися як конфлікт між розвинутими і слабо розвинутими регіонами або країнами.

З початку 1960-х років концепція постіндустріального суспільства набула кількох різновидів:

«суспільство знань» (П. Дракер, У. Хадсон, С. Н. Бобильов та ін.), що акцентує увагу на знаннях як визначальному факторі виробництва. Економіка знання створює, поширює і використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності. Знання збагачують усі галузі, всі сектори і всіх учасників економічних процесів;

інформаційне суспільство (У. Дж. Мартін, І. Массуда, М. Кастельс, Л. Г. Мельник та ін.) — соціально-економічна формація, в якій виробництво і споживання інформації становлять основу економічної системи і соціальної структуризації суспільства. Інформація визнається головною продуктивною силою, основним продуктом виробництва і предметом споживання.

Постіндустріалізм розвивається також у моделях «суспільства третьої хвилі» А. Тоффлера; «суспільства інформатики і високої технології» Дж. Несбіта; «суспільства послуг» Ж. Фурастьє; «суспільства нового гуманізму» А. Печчеї; «суспільства постматеріальних цінностей» Р. Інглехарта та ін.

Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» № 537-V від 9 січня 2007 р. визначає як один із головних пріоритетів України «прагнення побудувати орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток інформаційне суспільство, в якому кожен міг би створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ і обмінюватися ними, щоб надати можливість кожній людині повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи суспільному і особистому розвитку та підвищуючи якість життя».

§ 4. Перехідна економіка. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік. Трансформація економічної системи в Україні

Методологічну основу розкриття сутності перехідних станів економічних систем становлять теорії перехідної економіки і теорії трансформації економічних систем.

Теорії перехідної економіки базуються на неокласичній концепції загальної економічної рівноваги і розглядають перехід від одного рівноважного стану економіки до іншого. При цьому головна увага приділяється аналізу початкового стану економіки та її бажаному кінцевому стану в майбутньому. Теорії перехідної економіки стосовно переходу до ринку є основою «шокового сценарію», тобто швидкоплинного ходу трансформації, який не враховує соціально-економічних, політичних, національних, культурних особливостей країн.

Теорії трансформації економічних систем ґрунтуються на визнанні безперервності економічних перетворень в суспільстві. Еволюція економічних систем охоплює стадії їхнього формування, відтворення і розвитку на власній основі та розпаду. На стадії відтворення і розвитку економічні системи функціонують як цілісність. На стадіях формування та розпаду вони не є цілісними. Причому для системи, що формується, перехідний період є необхідним етапом її висхідного руху до сталого стану. Для системи, що розпадається, перехідний стан відповідає етапу руйнування її цілісності та зникнення.

Перехідна економіка — це особливий період (етап) в еволюції економіки, коли розпадається стара економічна система і формується нова. Саме в умовах перехідної економіки здійснювалося перетворення традиційної системи на ринкову, доіндустріального суспільства на індустріальне. У сучасний період перехідною можна вважати економіку країн, які перебувають на етапі становлення інформаційної економіки, економіки знань.

Оскільки в перехідному періоді здійснюється докорінна заміна конституючих ознак старої системи на конституючі ознаки нової системи, перехідна економіка є *трансформаційною*.

Перехідну економіку характеризують:

несталість, пов'язана із суперечністю між новими та старими економічними відносинами, що є основою її нестабільності, значних суперечностей між економічними інтересами різних груп населення, соціальних конфліктів;

історичність та специфіка економічної трансформації в різних країнах, обумовлені історичним періодом, у межах якого здійснюються економічні перетворення, політичними, соціально-економічними, національними особливостями певної країни;

інерційність — збереження протягом певного часу старих економічних форм, що свідчить про спадкоємність еволюційного процесу;

інтенсивність розвитку нових економічних форм як виявлення необоротності трансформаційних процесів у суспільстві.

Залежно від масштабів та характеру економічної трансформації можна виокремити локальні перехідні процеси, притаманні окремим країнам чи групі країн, і глобальні перехідні процеси, що охоплюють всі країни, людство в цілому. Важливо також розрізняти природно-еволюційний тип перехідної економіки та її реформаторсько-еволюційний тип, який характеризується значним впливом реформ, що здійснює держава.

Нині, на думку вчених, відбуваються кілька масштабних трансформаційних процесів:

перехід від індустріального до постіндустріального суспільства (у розвинутих країнах);

перехід до індустріального суспільства за розвинутих ринкових відносин (у багатьох країнах Азії, Африки та Латинської Америки);

рух до соціалістичного ринкового господарства (Китай, В'єтнам, Лаос та ін.);

перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки (у 29 постсоціалістичних країнах Центральної і Східної Європи та пострадянських республіках).

Ринкова економічна трансформація в постсоціалістичних країнах передбачає роздержавлення власності, перехід від державної монополії до конкурентних засад функціонування економічних суб'єктів, від централізованого розподілу ресурсів — до ринкового механізму, від державного встановлення цін — до ринкового ціноутворення. Їй притаманні як загальні риси та закономірності перехідних процесів, так і певна специфіка.

По-перше, змістом економічної трансформації є *перетворення* командно-адміністративної системи на сучасну ринкову (змішану) систему, яка базується на поєднанні різних механізмів координації поведінки економічних агентів: ринкового механізму, державного та корпоративного регулювання.

По-друге, ринкова трансформація економіки постсоціалістичних країн має *інверсійний (зворотний) характер*. Перехід до ринку здійснюється в умовах індустріального суспільства, тоді як ринкові перетворення класичного типу охоплювали етапи формування ринкових

відносин в умовах доіндустріальної системи та їх утвердження на технологічній базі індустріальної стадії суспільного розвитку. Подальший розвиток ринкової системи здійснювався в напрямі перетворення ринкової економіки епохи вільної конкуренції на змішану економічну систему, в умовах якої ринковий механізм координації економічних відносин доповнюється державним регулюванням економіки.

По-третє, перехідна економіка постсоціалістичних країн за своїм типом є *реформаторсько-еволюційною*. Активну роль у всіх економічних процесах відіграє держава. Від обґрунтованості та послідовності реформ, які вона здійснює, безпосередньо залежать темпи та глибина ринкової економічної трансформації.

По-четверте, перехід постсоціалістичних країн до ринку відбувся в умовах розгортання глобальних перетворень, пов'язаних із становленням інформаційної економіки, соціалізацією економіки, економічною глобалізацією. Якщо в умовах *локальної перехідної економіки* здійснюються ринкові перетворення, то *глобальна перехідна економіка* є періодом трансформації індустріального суспільства на постіндустріальне.

Ринкові перетворення в умовах перехідної економіки базуються на ліберальному (неокласичному) або градуалістському підходах до визначення напрямів, засобів та методів економічної трансформації.

Ліберальний підхід (Д. Сакс, Я. Корнаї, М. Фрідмен, Дж. Стіглер та ін.) передбачає швидкі радикальні зміни одночасно в економічній та політичній системах постсоціалістичних країн, використання адміністративних методів руйнування засад старої системи та значне обмеження державного впливу на ринкові процеси. Ліберальний підхід дістав назву *«шокова терапія»*. Його основу становила запропонована МВФ та Світовим банком для країн Східної та Центральної Європи програма ринкової трансформації «Вашингтонський консенсус». Головними складовими програми були: швидка лібералізація економічних відносин, масштабна приватизація, дерегулювання і фінансова стабілізація за умов жорсткої монетарної політики. Проте довготривалий спад виробництва, поглиблення структурної деформації економіки та інші негативні наслідки практичної реалізації монетаристських рекомендацій змусили розробити нову програму ринкової трансформації «Поствашингтонський консенсус» (1996), в основу якої був покладений уже поетапний перехід до ринку.

Градуалістський підхід (*gradual* — поступовий) до ринкової трансформації (Дж.-К. Гелбрейт, В. Леонт'єв та ін.) базується на поступовому поетапному проведенні реформ, визнанні ролі держави та державного сектору в забезпеченні економічної стабілізації, розв'язанні завдань перехідного періоду. Економічна лібералізація спочатку про-

водиться в окремих секторах чи галузях економіки, а потім поширюється на економіку в цілому в міру того, як з'являються необхідні елементи інституціональної структури ринкової системи.

Ліберальний та градуалістський підходи реалізуються в моделях переходу до ринку певних країн. Наприклад, у Польщі, Україні та Росії застосовувалась *модель «шокової терапії»*. Позитивні наслідки мала лише Польща. Але, порівняно з Україною, у Польщі були інші вихідні умови ринкових реформ, передусім у сільському господарстві, де близько 80 % орних земель перебували в приватній власності. Крім того, економічне зростання в основному забезпечувалося значними іноземними інвестиціями. В Україні застосування моделі «шокової терапії» призвело до глибокого падіння виробництва, гіперінфляції, тінізації економіки, значного рівня безробіття та бідності, поглиблення структурної деформації економіки, значного соціального розшарування населення.

Модель «оксамитової революції», реалізована в Чехії та Словаччині, характеризується поступовістю ринкової трансформації, включенням широких верств населення в процеси перетворення відносин власності, «м'яким» переходом від централізованого регулювання до змішаної системи регуляторів економіки. Зазначена модель забезпечила можливість здійснення процесів гуманізації та соціалізації економіки.

Модель «ринкового соціалізму», яку обрали Китай та В'єтнам, базується на градуалістському підході та методі визначення провідного сектору економіки. У цих країнах створюється двосекторна економіка, у складі якої виокремлюються плановий та ринковий сектори. При цьому стабільне функціонування державного сектору формує умови для розвитку ринкового сектору, до якого, у першу чергу, належить сільське господарство. Ринкова трансформація промисловості спирається не на приватизацію державних підприємств, а на поступову децентралізацію управління, обмежену комерціалізацію їх діяльності. Завдяки цьому Китай вийшов на шлях швидкого економічного зростання: протягом десяти років ринкового реформування економіки обсяги валового внутрішнього продукту країни в розрахунку на одну особу подвоїлися.

Формування ринкової (змішаної) економічної системи базується на трансформації відносин власності шляхом роздержавлення та приватизації, лібералізації економіки, фінансовій стабілізації та структурній перебудові економіки.

Змістом *роздержавлення економіки* є перехід від одержавленої до змішаної економіки — з різноманітними формами власності і господарювання, ринковим саморегулюванням та застосуванням переважно непрямих методів державного регулювання економічних процесів.

Складовою роздержавлення економіки є **приватизація** — перетворення державної (а також колективної) власності на приватну.

Приватизація може здійснюватися і в умовах розвинутої ринкової економіки. Наприклад, Комісія Конгресу США в 1954–1955 роках дійшла висновку про доцільність ліквідації державної власності на промислові і торговельні підприємства. У Великій Британії з приходом до влади консервативних урядів на початок 1988 р. було продано до 30% державного підприємницького сектору. Метою зазначених дій було підвищення ефективності окремих галузей економіки та зменшення бюджетних витрат.

В умовах ринкової трансформації інверсійного типу приватизація є одним із головних напрямів створення фундаментальних основ ринкової економічної системи. Так, у СРСР перед початком реформ державними були 92% об'єктів власності, в Угорщині — 90% основних фондів, в Україні — 85,4% підприємств. Тому приватизації великих державних підприємств передувала їх корпоратизація, тобто перетворення на акціонерні товариства, 100% акцій яких належали державі.

Моделями приватизації в постсоціалістичних країнах у різні періоди були:

масова сертифікатна та грошова приватизація (Україна, Чехія, Словаччина, Росія та ін.);

колективна приватизація шляхом: оренди майна державних підприємств трудовими колективами із правом наступного викупу; придбання частини акцій державних підприємств трудовими колективами, зокрема управліннями, на пільгових умовах з подальшим відокремленням частки кожного працівника (Україна, Росія, Угорщина, Словенія);

продаж пакетів акцій державних підприємств зовнішнім інвесторам (Україна, Чехія, Словаччина, Угорщина, Естонія, Росія);

реституція — повернення частини майна попереднім власникам (країни Балтії, Східної та Центральної Європи).

Специфікою процесу роздержавлення в Китаї є визнання пріоритетної ролі державної власності та державного контролю в стратегічних галузях економіки.

В Україні на початковому етапі ринкових перетворень, завдяки прийняттю законів «Про власність», «Про підприємництво», «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про приватизаційні папери», Концепції роздержавлення і приватизації підприємств, землі і житлового фонду та ін., було створено необхідну правову базу роздержавлення економіки.

В Україні приватизація здійснювалася в кілька етапів:

1992–1994 роки — відкриття громадянам приватизаційних рахунків в Ощадному банку у формі іменних депозитів, що не мали вільного обігу;

1995–1998 роки — сертифікатна приватизація шляхом випуску приватизаційних майнових сертифікатів у паперовій формі, термін дії яких неодноразово подовжувався. Приватизаційні рахунки та майнові сертифікати свідчили про право їх володарів на певну частку вартості державного майна. Сертифікати обмінювалися на акції державних підприємств, які продавалися на сертифікатних аукціонах, ураховувалися при викупі державного майна трудовими колективами. За період сертифікатної приватизації 45,7 млн громадян України отримали приватизаційні майнові сертифікати. У 1995–1998 роках було приватизовано майже 50 тис. об'єктів, понад 90 % підприємств торгівлі, сервісу і громадського харчування стали приватними. Державний житловий фонд приватизувався на базі житлових чеків, які не мали вільного обігу. З 1998 р. розпочалася грошова приватизація.

З 1999 р. здійснюється індивідуальна грошова приватизація, яка передбачає продаж на певних умовах підприємств різних галузей економіки.

Роздержавлення та приватизація є основою лібералізації та демонополізації економіки постсоціалістичних країн.

Економічна лібералізація — це процес переходу до ринкового механізму саморегулювання, зокрема до ринкового ціноутворення, створення умов для підприємницької діяльності. Її результати та наслідки безпосередньо залежать від ефективності процесу роздержавлення та приватизації, антимонопольної політики держави, формування ресурсних ринків, конкурентного середовища та ринкової інфраструктури.

В Україні на початковому етапі ринкової трансформації внаслідок використання моделі «шокової терапії», проведення швидкої сертифікатної приватизації, високого рівня монополізації економіки та відсутності державної цінової політики відбувся післяприватизаційний перерозподіл власності, мали місце значне падіння обсягу виробництва та життєвого рівня населення, відокремлення значної частини населення від власності, поширилася тінізація та криміналізація економіки, соціальна нестабільність.

Лібералізація цін обумовила гіперінфляцію. Наприклад, у 1992 р. інфляція становила 2000 %, у 1993 р. — перевищувала 10 000 %. На подолання гіперінфляції була спрямована **фінансова стабілізація** шляхом здійснення жорсткої кредитно-грошової політики, регулювання валютного курсу, скорочення державних витрат. В Україні гіперінфляція була зупинена після впровадження гривні у 1996 р. Важливо підкреслити, що фінансова стабілізація є необхідною умовою досягнення цілей ринкової трансформації. З 2000 р. в Україні спостерігається збільшення обсягу ВВП.

Запитання для самоконтролю

1. Що означає поняття «економічна система»? Які існують підходи до класифікації економічних систем?
2. У чому полягають особливості натуральної економіки?
3. Які риси властиві командній економіці?
4. Назвіть основні принципи «чисто» ринкової економіки.
5. Визначіть сутність змішаних економічних моделей.
6. Коли була розроблена концепція соціального ринкового господарства? Які елементи його сучасної структури ви знаєте?
7. Якими рисами відрізняється постіндустріальне суспільство?
8. Дайте характеристику перехідній економіці.
9. Визначте головні особливості ринкової трансформації інверсійного типу.
10. Розкрийте зміст ліберального та градуалістського підходів до ринкової трансформації економіки.
11. Дайте характеристику моделям та етапам переходу до ринку.
12. Розкрийте сутність процесів роздержавлення економіки та приватизації.
13. Дайте характеристику особливостям ринкової трансформації в Україні.

Розділ II

Основи функціонування ринкової економіки

Глава 6

Товарне виробництво. Теорії вартості і грошей

§ 1. Товарне виробництво: сутність та типи

Товарне виробництво як етап і закономірність розвитку суспільного виробництва є наслідком якісних змін у продуктивних силах і зростанні потреб людства, які спостерігалися вже 5–7 тисячоліть тому, за часів формування рабовласництва в межах цивілізаційної стадії первісного суспільства. Воно приходить на зміну натуральному господарству.

Натуральне господарство означало виробництво продуктів для задоволення особистих потреб безпосередніх виробників та членів їх роду, племені, общини або сім'ї. Воно базувалося на природному поділі праці — за статтю та віком. Наприклад, домашнім господарством займалися жінки, діти, старі люди; полюванням або рибальством — чоловіки. Натуральному господарству були притаманні: господарська замкнутість; примітивність, патріархальність; відособленість; відсутність зовнішніх стимулів; низька продуктивність праці. Продукт натурального господарства безпосередньо переходив із сфери виробництва до сфери споживання.

З часом натуральне господарство стало нездатним забезпечити задоволення зростаючих потреб споживачів, з'явилася необхідність у подальшому розвитку засобів виробництва, новій організації процесу праці й обігу. Поряд з натуральним господарством тоді формується товарне господарство, яке орієнтується виключно на ринок, виробництво продуктів для задоволення інших людей.

Першою умовою виникнення товарного виробництва є *суспільний поділ праці (СПП)*. Його сутність полягає в тому, що за різними видами трудової діяльності, окремими людьми або їхніми групами, а

також галузями, територіями і країнами виокремлюється і закріплюється виробництво певних видів продукції або послуг. З розвитком такої загальної *спеціалізації* зростають кваліфікація і досвід працівників, удосконалюються засоби й предмети праці, збільшується кількість, якість і різноманітність товарів. Відокремленість один від одного суб'єктів господарювання в процесі виробництва робить необхідним обмін продукцією між ними.

Історично першими загальними видами суспільного поділу праці були: 1) відокремлення скотарства від землеробства (приблизно 7–9 тис. років тому); 2) вирізнення працівників, що займаються ремісництвом; 3) виникнення класу купців як суб'єктів економічних відносин обміну або купівлі та продажу (приблизно 2–3 тис. років тому).

У наш час існує розвинута система поділу праці: 1) *загальний* — усередині суспільства за галузевою ознакою (промисловість, сільське господарство, транспорт та ін.); 2) *особливий (частковий)* — усередині якоїсь галузі; 3) *одиничний* — усередині підприємств з виокремленням конкретних спеціальностей на робочих місцях; 4) *міжнародний* — поділ праці між країнами. Типи СПП постійно розвиваються під впливом економічного, науково-технічного прогресу, інноваційних процесів.

Другою умовою виникнення товарного виробництва є **економічна відособленість** товаровиробників на основі приватної власності на засоби виробництва та його результати. Виробник і споживач повинні мати можливість вільно розпоряджатися виробленою й споживаною продукцією, реалізовувати свої економічні потреби та інтереси за допомогою обміну, купівлі-продажу продуктів на ринку.

Зазначимо, що обмін є процесом одержання якогось бажаного об'єкта з пропозицією чогось взамін. Обмін діяльністю, благами (продуктами) в межах племені, роду, сім'ї існував завжди, протягом всієї історії розвитку людства, проте мав епізодичний, випадковий характер і не міг самостійно вибудувати основи для виникнення товарних відносин. *Обмін продуктами* як риса натурального господарства зумовлювався необхідністю задоволення матеріальних (фізіологічних) потреб людей і мав місце лише всередині певних господарських форм при первісному суспільстві (на стадії дикості і варварства).

Обмін товарами виходить за вузькі межі окремих організаційних форм господарювання, стає умовою для існування міжгосподарських товарних зв'язків, характерною рисою товарного виробництва. Продукти товарного обміну повинні: 1) бути корисними не стільки для того, хто виробив цей продукт, скільки для інших споживачів, тобто товарне виробництво завжди має суспільний характер; 2) передаватися спо-

живачу не безоплатно, а шляхом купівлі-продажу. За допомогою товарного (ринкового) обміну в результаті встановлюються товарні (ринкові) відносини між виробниками і споживачами товарів.

Отже, **товарне виробництво** — це така сфера суспільного господарювання, де продукти виробляються відособленими виробниками для обміну на ринку. Приватна праця спеціалізованих виробників дістає суспільну оцінку тільки внаслідок обміну товарів, які задовольняють потреби виробників і споживачів.

Розвиток суспільного поділу праці є загальною умовою виникнення та функціонування товарного виробництва, а економічне відособлення товаровиробників — безпосередньою причиною існування товарного виробництва.

Розрізняють три типи товарного виробництва — просте, загальне та системне (ринкова економіка).

Загальні риси типів товарного виробництва не залежать від етапів розвитку економічної системи. До них належать: існування в умовах приватної власності на засоби виробництва; економічна свобода товаровиробників; наявність конкурентних відносин; зв'язок між товаровиробниками і споживачами товарів відбувається тільки через обмін, купівлю-продаж на ринку.

Специфічні ознаки кожного з типів товарного виробництва відбивають певні риси та властивості конкретного етапу розвитку економічної системи.

Просте товарне виробництво виникає при становленні рабовласницького суспільства й існує в сучасних умовах в економічно нерозвинутих країнах як уклад. Воно:

є первинною формою товарного виробництва;

базується на індивідуальній (особистій) праці власника засобів виробництва;

засноване на нескладній (примітивній) техніці;

являє собою дрібний тип господарювання, яке здійснюють ремісники, фермери, особисті селянські (підсобні) господарства; тому завжди має підпорядкований, залишковий характер.

Загальне (розвинуте, підприсмницьке) товарне виробництво означає такий етап розвитку економіки, коли немає продукту, який би не набував форми товару. Товаром стає навіть право користування здібностями людини до праці, її робочою силою. Йдеться про виробництво із застосуванням найманої праці, формування особливих відносин найму-звільнення між власником засобів виробництва та працівниками. Загальне товарне виробництво має панівний, всеохоплюючий характер при капіталізмі.

Соціально-економічна природа сучасних економічних систем потребує системного використання простого й загального товарного виробництва, що привело до панування в ХХ ст. **системного товарного виробництва**, або **ринкової економіки**. Остання охопила все економічне життя, виробничу й невиробничу сферу, створила певний економічний порядок (координацію, регуляцію) за допомогою ринку, механізмів попиту, пропозиції та ціноутворення, грошового обігу з метою задоволення потреб, отримання прибутку власниками ринкових господарств.

§ 2. Товарна форма продукту праці

У процесі людської діяльності виробляються **блага** — те, що містить позитивний, корисний ефект, або продукт праці, що задовольняє людські потреби. Блага бувають:

матеріальними, тобто такими, що мають речове вираження і є дарами природи (земля, повітря, вода, клімат) або продуктами виробництва (одяг, продукти харчування, житло, споруди, машини, верстати та ін.);

нематеріальними — такими, що впливають на розвиток здібностей людини, її стан здоров'я, зовнішній вигляд, задоволення духовних, культурних, освітніх чи наукових потреб (освіта, наука, охорона здоров'я, мистецтво та ін.).

Блага (продукти) як результат людської праці в умовах товарного виробництва (обміну) існують у формі товарів і послуг.

Товар — це специфічне економічне благо, вироблене для обміну й здатне задовольняти потреби людини й суспільства.

Послуга — це корисний ефект діяльності живої праці, який не має речової форми. Споживання послуги можливе з моменту її надання (вироблення), але послугу неможливо накопичити. Послуга набуває товарної форми за допомогою обміну, купівлі-продажу.

Економічна наука на кожному з етапів свого становлення й розвитку намагалася визначити основні властивості товару, зокрема такі складні і фундаментальні економічні поняття, як споживна вартість, мінова вартість, вартість, корисність, гранична корисність, цінність товару й послуги. Відповідно до своїх наукових позицій щодо категорій, принципів, законів та теорій товарно-грошових відносин, видатні вчені світу об'єднувалися в наукові школи, формували цілі напрями розвитку економічної науки.

Так, представники класичної політичної економії (У. Петті, Б. Франклін, А. Сміт, Д. Рікардо) та марксисту (К. Маркс, Ф. Енгельс) сформулювали і розвинули **теорію трудової вартості**.

Інші автори (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Мілль, Ж. Б. Сей і Ф. Бастіа) в основу вартості, мінової вартості і цін ставили *витрати факторів виробництва*.

Такі вчені, як У. С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, акцентували увагу на цінності товару, яка визначається мірою корисності результату праці. Вони ввели в науковий обіг поняття *корисність, гранична корисність, цінність*. Ці категорії вони розглядали як судження економічної людини про важливість наявних товарів (благ) для підтримання життя, задоволення людських потреб.

У ХХ ст. Е. Бернштейн, П. Струве, М. Туган-Барановський, А. Маршалл, Дж. Кларк, П. Самуельсон, О. Шик та інші об'єднали всі ці поняття в єдину систему взаємопов'язаних категорій товарно-оціночних відносин.

Отож, відповідно до класичної економічної теорії, товар (послуга) має насамперед дві об'єктивні, не залежні від оцінок конкретних індивідів, властивості (сторони): споживну вартість і мінову вартість.

Споживна вартість відбиває якісну сторону товару і означає його здатність задовольняти потреби не самого виробника, а покупців (споживачів).

Мінова вартість — це здатність товару обмінюватися на інші товари в певних кількісних пропорціях, що визначає кількісну сторону цінності товару. Складність пізнання сутності мінової вартості товарів полягає саме в знаходженні таких пропорцій обміну.

Мінова вартість є формою вияву вартості. **Вартість** визначає затрати суспільно необхідної праці на виробництво товару. Вона порівнює витрати людської праці, факторів і умов виробництва товарів і послуг, якими люди в певній пропорції обмінюються. Але фактори й умови виробництва також є результатами праці людей, тому головним суттєвим елементом при визначенні величини вартості товару стають суспільно необхідні витрати простої, абстрактної праці, які вимірюються робочим часом при її середній інтенсивності.

При цьому *проста праця* не потребує спеціальної кваліфікації або підготовки; *складна праця*, навпаки, вимагає попередньої спеціальної підготовки працівника (інженери, лікарі, юристи, які мають вчений ступінь бакалаврів або магістрів). Для визначення мінової вартості товар (послуга) як результат складної праці зводиться до простої праці через ринкові відносини купівлі-продажу, що називається *редукцією праці*.

Конкретна праця працівника витрачається в доцільній, корисній формі (токаря, хлібороба, будівельника), створює певну *споживну вартість*.

Одночасно працівник витрачає свої здібності, внутрішні енергетичні ресурси (фізичні й розумові сили, знання) взагалі, що визнача-

ється як кількість *абстрактної праці*, яка лежить в основі величини *вартості* товару.

Вартість, таким чином, є тим спільним, що знаходить вияв у міновому співвідношенні товарів, тобто робить їх співставними.

Неокласична теорія (маржиналізм) виокремлює такі властивості товару, як корисність і цінність.

Корисність товару — це суб'єктивне сприйняття споживачем здатності товару бути потрібним людям, давати їм певне задоволення. Ця здатність реалізується тільки в тому разі, якщо товар є економічним товаром, тобто перебуває в розпорядженні людей в обмеженій кількості. Тоді остання одиниця товару обмеженої кількості матиме визначення *граничної корисності*. Якщо запас товару досить значний і не є дефіцитним, гранична корисність останньої одиниці товару дорівнюватиме нулю. Що менше товару в розпорядженні людей, то вищою є гранична корисність останньої одиниці товару в конкретному наборі.

Цінність товару є суб'єктивним сприйняттям споживачем вартості товару і виявляється у згоді людини обміняти певний товар на певну кількість інших благ або грошей. Вона визначається граничною або найменшою корисністю товару в конкретному його запасі. Цінність товару зростатиме в міру зростання граничної корисності товару і, навпаки, зменшуватиметься, якщо гранична корисність товару зменшується. Цінність мають лише кількісно обмежені блага (товари, послуги).

Особливістю теорії маржиналізму, як бачимо, є те, що кожна людина при обміні суб'єктивно визначає для себе корисність та цінність того чи іншого товару. Тому властивості товару з точки зору цієї теорії дістали визначення суб'єктивних характеристик товару.

Споживна вартість і корисність відображають якісну сторону властивостей товару, а мінова вартість та цінність — кількісну сторону. Отже, товар — це кількісно-якісна цілісність, у якій закладено діалектичну суперечність. Вона виявляється у процесі обміну.

§ 3. Закон вартості та його функції. Сучасна модифікація вартісних відносин

Товарне виробництво розвивається під впливом певної сукупності економічних законів, серед яких основним є *закон вартості*. Він відбиває сталі зв'язки між виробниками та споживачами, продавцями та покупцями товарів і послуг, обумовлює *еквівалентний обмін* між суб'єктами товарних відносин згідно з їх вартістю. При цьому виникає

потреба вираження вартості товарів за допомогою її зовнішньої грошової форми — **ціни**.

За різних типів товарного виробництва ціни спочатку застосовувались як особливі пропорції обміну. Коли ж людство почало використовувати гроші, ціна стала грошовим відображенням цінності товарів. Сучасні уявлення про ціну свідчать, що сформулювати єдине поняття «ціна» досить складно. Зміст ціни тісно пов'язаний із безліччю факторів, що впливають на величину ціни досить суперечливо. За умов сучасної ринкової економіки всі товарні відносини групуються та обертаються навколо ціни, і не випадково існує вислів, що «ціна — це душа ринкової економіки». Без ринкових умов про ціну можна не згадувати, лише ринок із величезною кількістю товарів здатний сформувати ціну.

Механізм дії закону вартості проявляється через стихійне відхилення цін від вартості в процесі обміну товарів. Тому цей закон має також назву **закону цін**, який виражає коливання цін навколо вартості, здійснює розподіл факторів виробництва (засобів виробництва і робочої сили) між різними галузями економіки, стихійно визначає рівноважний, пропорційний, збалансований напрям економічного розвитку. Коливання цін навколо вартості товарів дає можливість товаровиробникам (продавцям) виробляти певну поведінку (політику) — виробництво (продаж) яких товарів потрібно розширяти, а яких, навпаки, — скорочувати з метою недопущення їх надвиробництва (надлишку) або дефіциту.

Закон вартості в товарній економіці виконує такі основні функції:

1) *регулюючу*. Як стихійний регулятор товарного виробництва і обігу закон вартості виражає вартісні величини витрат праці, факторів виробництва, цін, прибутків й кількісне визначення результатів розвитку товарного господарства;

2) *стимулюючу*. Закон вартості стимулює процеси досягнення ефективності товарного виробництва, підвищення якості товарів і послуг, винагороди робітників за продуктивну працю, прагнення впровадити інноваційні методи господарювання, сприяє виникненню нових технологій та галузей виробництва і таким чином зменшує витрати праці на виробництво товарів;

3) *диференційну*. В результаті дії закону вартості відбувається соціально-економічна диференціація товаровиробників — їх розподіл на успішних, ефективних, з конкурентоспроможними підприємствами (фірмами) і банкрутів, які вимушені поповнювати представників найманої праці або безробітних.

Тим часом теорію трудової вартості називають затратною теорією товарних відносин, або теорією об'єктивних витрат. Її недоліком є

складність, відірваність від практики договірної (ринкової) економіки, абстрактність багатьох постулатів.

У XX–XXI ст. розвинутий (загальний) тип товарного виробництва поступився ринковій економіці як господарській системі. Відбувається трансформація відносин власності, конкуренції, підприємництва, ціноутворення, грошового обігу, торгівлі. Йде бурхливий розвиток і впровадження досягнень науково-технічного прогресу (науково-технічної революції) у виробництво товарів і послуг. Все це привело до модифікації вартісних відносин, переорієнтації економічної думки з дослідження й використання вартості й закону вартості на більш практичні (прагматичні) категорії і закони (попит, пропозиція, ціна, закони попиту і пропозиції, корисність, гранична корисність та ін.).

Нині, коли в розвинутих країнах формується нова (постіндустріальна) економіка з пріоритетним виробництвом послуг (знань, інформації, технологій), категорія вартості перестає бути інструментом визначення кількісних характеристик економічних процесів виробництва товарів і послуг. Постіндустріалісти наголошують на тому, що послуги створюються інтелектуальною, часто творчою працею, витрати якої визначити важко, а інколи й неможливо. А значить, і ціни на продукти праці визначаються не затратами праці, а корисністю цих продуктів. Виникає нова категорія: «*вартість, створена знаннями*». На думку одних вчених, це — підрив ринкових відносин. Інші ж вважають, що й на вищих етапах свого розвитку постіндустріальне суспільство не долає товарного виробництва і ринкових відносин.

§ 4. Виникнення грошей.

Сутність і функції грошей.

Поняття грошової системи.

Закони грошового обігу

Процес поступового еволюційного розвитку обміну породжує появу спеціального засобу його обслуговування й визначення — грошей. Можна сказати й так: гроші є історичним продуктом обміну.

Спочатку як мірило обміну товарів були специфічні товари, які мали великий попит на ринках у певних країнах: в Ісландії — риба; в європейських країнах — хутро; Індії — перла; Римі — мідь; Монголії — чай; Китаї — сіль тощо. Потім універсальним мірилом товарів у більшості народів стала домашня худоба. Нарешті, як загальний еквівалент вартості всіх товарів з'явилися металеві зливки — метал, мідь, бронза, срібло, золото.

Необхідність мати гроші, які були б стабільні, стали до зношування, портативні, подільні, прийнятні, взаємозамінні, транспортабельні, розпізнавані й здатні до нагромодження, сприяла появі *монети*. Сам термін «монета» має походження від назви храму богині Юнони в Римі, яка дала добру раду й гроші для ведення війни римлянам, що стало приводом для створення там у III ст. до н. е. монетного двору, продукція якого стала називатися монетою (*моно* — рада). В Росії монета виникла у X ст. у Києві, в незалежній Україні — у 1996 р. Паперові гроші (банкноти) були введені в обіг уперше в Китаї в XII ст., в Європі — у XVIII ст.

Гроші — це особливий товар, який виконує роль *загального, універсального еквівалента*. Гроші є продуктом еволюційного розвитку товарних відносин, більш довершеною формою економічних зв'язків між виробниками й споживачами.

Гроші мають кілька дуже важливих ознак. Це, по-перше, загальне визнання грошей суб'єктами суспільного обміну; по-друге, гроші є засобом вияву цінності товарів; по-третє, гроші виконують роль посередника в усіх обмінних операціях.

Сутність і значення грошей знаходять свій вияв у процесі виконання ними таких функцій, як: міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромодження та світові гроші.

Виконуючи свої функції, гроші здебільшого розв'язують суперечності товарного обміну, а в деяких випадках їх загострюють. При цьому функції грошей трансформуються, деякі функції не діють або відмирають, натомість з'являються нові, які потребують свого дослідження і визначення економічною наукою.

Первинною функцією грошей є **функція міри вартості**, що притаманна грошам історично. Гроші, виконуючи цю функцію, вимірюють вартість інших товарів, причому роблять це потенційно, ідеально, за допомогою призначення товарам цін. Кожний власник товару тільки подумки уявляє міру грошового товару, що має стати його власністю в результаті обміну товару на гроші.

Щоб ця функція виконувалася реально, раніше потрібно було визначати *масштаб цін* — вагову кількість грошового металу (золота або срібла), що встановлюється державою за національну грошову одиницю. До середини XX ст. масштаб цін не відокремлювався від безпосереднього вагового змісту грошового металу. За сучасних умов всі країни світу повністю відмовилися від конвертування паперово-кредитних грошей у грошовий метал (золото). Отже, держави офіційно не фіксують національні масштаби цін.

Виконуючи **функцію засобу обігу**, гроші швидко змінюють своїх власників; і що швидше це відбувається, то краще для грошового обі-

гу взагалі. Функцію засобу обігу гроші завжди мають виконувати реально — як посередник в актах продажу «товар (Т) — гроші (Г)» і купівлі «гроші (Г) — товар (Т)». Ця функція доповнює функцію міри вартості і розвиває функціональні можливості грошей.

Коли гроші почали виконувати функцію засобу обігу, з'явилася можливість заміни металевих грошей на паперові. Останні стали простим символом (знаком) вартості. Можна сказати, що функція засобу обігу сприяла виникненню паперово-грошового обігу. Але ця сама функція зумовила й подальший розвиток суперечностей товарного виробництва, наприклад, проблему надмірної емісії (випуску) паперових грошей у вигляді спочатку банкнот, а потім і казначейських білетів, наслідком чого стали грошові кризи (інфляція).

Функція засобу платежу почала здійснюватися грошима у зв'язку з розвитком кредитних відносин. Безліч потреб у кредитуванні товарних відносин призвели до того, що продавець віддавав свій товар покупцеві з відстрочкою платежу. З'являється особливий вид грошового зобов'язання — вексель, який і виконує функцію засобу платежу. Пізніше банківські установи починають скуповувати векселі, випускаючи банківські грошові зобов'язання — банкноти. Це, по суті, кредитні гроші, що виконують функцію засобу платежу. Якщо при отриманні кредиту реальні гроші не потрібні і їх замінює вексель, то при сплаті кредиту у визначений строк необхідні реальні гроші. При цьому вони виконують роль засобу платежу. Таку функцію гроші виконують при виплаті заробітної плати, сплаті комунальних платежів, податків тощо.

Гроші мають *номінальну* і *реальну* цінність. *Номінальна цінність* грошей визначається знаками, які на них намальовані; *реальна цінність* визначається кількістю товарів і послуг, які можна купити за одну одиницю грошей. Зростання цін призводить до знецінення грошей і загострення суперечностей товарно-грошових відносин.

Виконувати **функцію засобу нагромадження** ефективно і повністю можуть лише повноцінні (золоті) гроші. Сутність цієї функції полягає в тому, що гроші тимчасово, з волі та бажання їх власника, випадають із сфери обігу і використовуються для нагромадження. За сучасних умов ця функція виконується за допомогою особливих банківських установ — ощадних банків. У країнах, що не мають вільно конвертованої твердої валюти, функцію засобу нагромадження виконують валюти найбільш розвинених країн: американський долар, євро, фунт стерлінгів та ін.

Формування світових економічних відносин, розвиток зовнішнього товарного обміну зумовлює виконання грошима **функції світових грошей**. У міжнародних розрахунках на світовому ринку країни ви-

користують грошові знаки іншої держави, які визнані конвертованими, резервними валютами (американський долар, євро та ін.), і загальні умовні міжнародні розрахункові одиниці.

За весь еволюційний період свого існування гроші пройшли складний шлях розвитку і мали такі форми:

- а) товарні гроші — металеві зливки;
- б) монетні гроші — карбовані монети;
- в) паперові гроші — друковані банкноти;
- г) електронні гроші — кредитні картки.

Відповідно до історичних форм грошей формувалися **грошові системи**. Спочатку виникла архаїчна форма *металевих грошей*, коли головним їх елементом був металевий зливков. Історія української гривні починалася з Давньої Русі, де гривнями називали зливки срібла різної ваги: від 100 до 204,7 г — мала гривня і до 409,5 г — велика гривня. Поступово з'являлись карбовані монети, що витіснили важкі металеві зливки. Металева грошова система існувала у формі монометалізму та біметалізму. Грошова система *монометалізму* використовувала як гроші один із монетарних металів — золото або срібло. *Біметалізм* — це система, за якої загальним еквівалентом грошей були обидва монетарні метали — золото і срібло.

Пізніше металеву грошову систему змінює *паперово-кредитна система*. Сучасна грошова паперово-кредитна система складається з державних банкнот, розмінної монети та депозитів до запитання або поточних рахунків національної кредитної системи. Вона являє собою сукупність готівкових і безготівкових грошей.

Нині існує й набуває великого поширення нова світова *«електронна» грошова система*. Головним її елементом є *кредитна картка*, завдяки якій і відбуваються всі безготівкові платежі через комп'ютерні системи. Це є системою грошових відносин майбутнього, коли всі країни світу, а не тільки передові, активно використовуватимуть «електронну» грошову систему.

У загальному вигляді грошова система незалежно від форм повинна мати такі структурні елементи:

- правові засади грошового обігу;
- найменування грошової одиниці;
- відповідний порядок емісії національних грошових знаків;
- карбування металевих монет та порядок їх обігу;
- організацію та умови безготівкового обороту;
- порядок обміну національної валюти на іноземну;
- валютні коефіцієнти;
- грошові знаки та організаційні центри грошового обігу.

Товарне виробництво пов'язане з дією *закону грошового обігу*. У країнах із різними економічними системами, де використовуються гроші, необхідно знати, скільки грошової маси потрібно для нормального господарювання. Грошовий обіг залежить від впливу великої кількості чинників. У сфері грошового обігу діє економічний *закон кількості грошей*, сформульований у ХІХ ст. Перша і основна умова ефективного грошового обігу — швидкість обігу грошей та їх ліквідність. Що швидше гроші обслуговуватимуть товарні угоди, то менше їх потрібно для обігу. Формула закону грошового обігу має такий вигляд:

$$K_2 = TЦ / Ш_о, \quad (6.1)$$

де K_2 — кількість грошей, необхідних для обігу;
 $TЦ$ — сума цін товарів у суспільстві, що підлягають реалізації;
 $Ш_о$ — швидкість обігу грошових одиниць.

З розвитком товарного виробництва та зміною його типу змінюються і функції грошей, а також трансформується закон кількості грошей, необхідних для обігу. В цьому разі формула закону, яку розробив К. Маркс, буде такою:

$$K_2 = \frac{TЦ - K + П - ВП}{Ш_о}, \quad (6.2)$$

де K — сума грошей, які обслуговують кредити;
 $П$ — платежі, за якими настав строк виплати;
 $ВП$ — сума платежів, що взаємно погашаються.

Дія закону кількості грошей, необхідних для обігу, характерна як для металевої грошової системи в минулому, так і для сучасної паперово-кредитної.

У країнах із розвиненою ринковою економікою, де реалізується велика кількість товарів у безготівковому варіанті, використовується формула, запропонована американським економістом, статистиком І. Фішером (1867–1947). Вона виражає залежність сукупності товарних цін від грошової маси та їх швидкості і навпаки:

$$M \times V = P \times Q, \quad (6.3)$$

де M — грошова маса;
 V — швидкість обігу грошових одиниць;
 P — середній рівень цін;
 Q — кількість товарів.

З цього рівняння обміну можна розрахувати:

кількість грошей, які необхідні для обігу: $M = P \times Q / V$;

середній рівень цін товарів, які реалізуються: $P = M \times V / Q$;

швидкість обігу грошової одиниці: $V = P \times Q / M$;

обсяг товарів, які призначені для реалізації: $Q = M \times V / P$.

В умовах розвиненої паперово-кредитної грошової системи наведена формула рівняння розкриває дію закону кількості грошей, необхідних для обігу готівкою та в безготівковому вигляді. Використання цієї формули ґрунтується як на *класичній кількісній теорії грошей*, так і на сучасній *монетарній кількісній теорії* грошей лауреата Нобелівської премії М. Фрідмена (1912–2006).

Оскільки ж грошова маса є неоднорідною, усі її елементи мають різну швидкість обігу, до того ж на неї активно впливає кон'юнктура грошового ринку. Визначити ж кількість грошей, необхідних для обігу, на практиці дуже важко.

Запитання для самоконтролю

1. Які умови необхідні для виникнення та розвитку товарного виробництва?
2. Назвіть загальні та специфічні риси простого і загального товарного виробництва.
3. Яка різниця між товарами і послугами; товарами і грошима?
4. Охарактеризуйте споживну вартість і мінову вартість товару.
5. Що таке корисність та цінність товару?
6. Сформулюйте закон вартості. Які функції він виконує? Яким чином дія закону вартості модифікується в наш час?
7. У чому полягає сутність закону цін?
8. Що таке гроші? Як вони виникли?
9. Які функції виконують гроші?
10. Охарактеризуйте грошову систему та шляхи її еволюції.
11. Як визначити кількість грошей, потрібну для обігу?
12. Сформулюйте закон грошового обігу. Хто вперше відкрив і кількісно визначив його дію?

Глава 7

Ринок як економічна форма організації функціонування економіки

§ 1. Сутність і функції ринку. Інфраструктура ринку

Економіка не може ефективно розвиватися без певного рівня ринкових відносин, які повинні охоплювати всі фактори виробництва та умови їх функціонування. Центральне місце в ринкових відносинах належить ринку як механізму, інституту або інструменту взаємодії економічних суб'єктів за допомогою купівлі-продажу, попиту і пропозиції, конкуренції й ціноутворення. А. Сміт вважав, що ринок має стихійну саморегулюючу силу, яка все і всіх поставить на своє місце у виробництві, розподілі, обміні та споживанні, вирішить проблеми вироблення необхідної кількості та якості товарів і послуг.

Ефективне функціонування ринку можливе лише за таких умов: свобода економічного вибору для економічних суб'єктів, яка гарантована законом;

існування на рівних усіх можливих форм власності та господарювання, що є основою для розвитку конкуренції і підприємництва;

наявність повноцінних грошей як основи для раціонального ціноутворення, виробництва та споживання.

Відсутність цих умов негативно впливає на формування ринкових відносин, досягнення кінцевих результатів господарювання і потребує спеціальної економічної політики держави. Щоправда, теоретично ринок можна розвивати в умовах відсутності грошового обміну, за існування продуктообміну, але це не супроводжуватиметься зростанням ефективності економіки, попиту споживачів і самого процесу обміну. Коли в економіці відсутні необхідні умови для розвитку цивілізованого ринку, тоді він функціонує як «тіньовий».

Ринок є формою відображення системи економічних відносин, які діють на основі товарного виробництва та обміну.

Існує кілька визначень поняття «ринок»:

ринок — це інститут чи механізм, що об'єднує покупців (представників, суб'єктів попиту) і продавців (представників, суб'єктів пропозиції) окремих товарів та послуг;

ринок — це форма суспільних зв'язків між людьми у процесі купівлі-продажу товарів та послуг;

ринок — це сфера відносин між виробниками і споживачами.

В економічно розвинутих країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою ринку відведено чимало функцій. До них насамперед належать такі:

1) *регулююча* — ринок визначає структуру пропозиції товарів відповідно до попиту на товари та послуги, визначає напрями розподілу та перерозподілу ресурсів відповідно до платоспроможності попиту;

2) *інформаційна* — ринок формує уявлення виробників про суспільні потреби, попит на товари та послуги, а покупців — про стан виробництва в країні;

3) *стимулююча* — ринок націлює виробників на зниження витрат виробництва і підвищення його ефективності на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, поліпшення якості товарів та послуг;

4) *сануюча* — ринок через механізм конкуренції (а тому справедливо і неупереджено) звільняє економіку від суб'єктів, які господарюють неефективно, є збитковими за умов ринкової економіки;

5) *контрольна* — ринок забезпечує вплив споживача на виробництво, оскільки тільки на ринку визначається, наскільки необхідний суспільству вироблений продукт;

6) *інтегруюча* — ринок забезпечує взаємодію функцій, перелічених вище, і допомагає виробити ефективні рішення щодо стратегії подальшої підприємницької діяльності.

Якщо ринок не виконує своїх функцій, тоді в економіці та суспільстві панують негативні явища, риси та наслідки: зростання дефіциту товарів і послуг або їх надвиробництво; зростання рівня цін швидше за доходи споживачів і прибутки виробників; зубожіння населення; відсутність або низький рівень конкурентоспроможності суб'єктів ринкових відносин. Це свідчить про необхідність подальшого створення умов розвитку ринку та його інститутів, а також удосконалення структури ринку.

Структура ринку — це його внутрішній устрій та зовнішнє розташування інститутів, які забезпечують ефективне існування ринку як системного економічного явища. Внутрішні складові елементи структури ринку — співвідношення попиту, пропозиції і ціни, їх зв'язки, тенденції або закони розвитку — визначають поняття «*кон'юнктура ринку*».

Ринок залежно від об'єкта, суб'єкта, місця розташування, рівня конкуренції, пропозиції та попиту, кінцевого призначення товарів і послуг має свою кон'юнктуру, яка постійно змінюється і потребує систематичного дослідження, яке здійснює спеціальна наука — маркетинг.

Залежно від об'єкта ринкових відносин, тобто специфіки товару, що продається, розрізняють такі види ринків: ринок готової продукції

та послуг (насамперед споживчий ринок), ринок ресурсів (праці, засобів виробництва, інвестиційних ресурсів, землі); фінансовий ринок (кредитних ресурсів, цінних паперів, страховий, грошовий та валютний ринки). Важливе місце належить також ринку нерухомості та ринку природних ресурсів.

Залежно від того, хто є суб'єктами попиту (покупцями), можуть бути виокремлені такі види ринків: споживчий ринок; ринок підприємств (ринок товарів промислового призначення; ринок проміжних продавців; ринок державних установ); міжнародний ринок. Такий поділ ринків більш характерний для маркетингу.

Відповідно до ринкової кон'юнктури ринки поділяються на:

ринок продавця — такий ринок, коли попит перевищує пропозицію. Йому властивий обмежений асортимент товарів, їх постійний дефіцит, незначні масштаби виробництва; повна відсутність конкуренції виробників;

ринок покупця — ринок з перевищенням пропозиції над попитом: має місце великий асортимент пропонованих товарів; стійкі обсяги й масштаби виробництва цих товарів; високий рівень конкуренції виробників.

ринки не продавця й не покупця — стан ринку, на якому фірма-виготовлювач може збувати продукцію в достатньому обсязі, якщо буде здійснюватися стимулювання попиту. Відправним моментом діяльності фірми при цьому є вивчення ринків, на яких реалізується продукція фірми, які розрізняються за формою їх регулювання;

регульовані ринки — такі, що підпадають під дію товарних угод, а також державних нормативних актів, спрямованих на їх стабілізацію.

З погляду на характер взаємин між продавцями й покупцями виокремлюють:

закритий ринок — товарний ринок, де взаємодіють виробники й споживачі, пов'язані різними формами некомерційних відносин: юридичною залежністю, системою участі на паях і фінансового контролю, спеціальними договорами, які не мають суто комерційного характеру;

відкритий ринок — сфера звичайної комерційної діяльності необмеженого кола незалежних продавців і покупців.

За географічною ознакою та сферою охоплення покупців можна вирізнити:

світовий ринок — ринок, що включає країни всього світу;

регіональний ринок — ринок, що охоплює всю територію певної держави;

місцевий ринок — ринок, що включає один або кілька районів країни.

Для раціонального функціонування ринків потрібна *ринкова інфраструктура*, тобто сукупність організацій, установ, посередників, які

існують у специфічній організаційно-правовій формі для забезпечення функціонування кожного конкретного виду ринку та системи ринків у цілому.

Інфраструктура і кон'юнктура ринку повинні розвиватися у взаємозв'язку, доповнювати один одного за допомогою прямих і зворотних зв'язків. Так, розвиток інфраструктури ринку стимулює удосконалення його структури й змінює кон'юнктуру, а розвиток внутрішньої структури ринку та самої системи ринків потребує подальшого удосконалення її інфраструктури. Про ефективність та зрілість їх стану свідчатиме зростання рівня цивілізованості ринкових відносин, їх здатності забезпечити економічне зростання обсягів виробництва й реалізації товарів та послуг, задоволення потреб споживачів і суспільства.

Розвиток інфраструктури сприяє:

- 1) правовому й економічному консультуванню виробників та споживачів продукції, захисту їх інтересів у державних та інших структурах;
- 2) страхуванню підприємницької діяльності;
- 3) забезпеченню фінансової підтримки і кредитуванню підприємств і споживачів;
- 4) створенню умов для ділових контактів підприємців;
- 5) швидкому просуванню й реалізації товарів і послуг на різних ринках;
- 6) маркетинговим дослідженням ринку та ін.

Сучасна ринкова інфраструктура має такі підсистеми:

організаційно-технічна: товарні біржі, оптові ринки, аукціони, ярмарки, сервісні центри, промислові палати та ін.;

фінансово-кредитна: банки, валютні та фондові біржі, страхові компанії, інвестиційні фонди, ломбарди та ін.;

державно-регулятивна: служби зайнятості, ліцензування, оподаткування, митна система, державні фонди сприяння діловій активності та ін.;

науково-дослідне та інформаційне забезпечення: консалтингові компанії, інформаційні центри, наукові інститути, спеціальні навчальні заклади, юридичні фірми, рекламні агентства та ін.

§ 2. Механізм функціонування ринку.

Закони попиту і пропозиції.

Ринкова рівновага

Основними елементами ринкового механізму є попит, пропозиції і ціна.

Попит — це така кількість продукції, яку споживачі хочуть і можуть купити за певною ціною протягом певного періоду часу на певному ринку.

Слід розрізняти попит і потребу людини в тому чи іншому товарі або послугі. Потреба свідчить тільки про бажання людини мати товар (послугу). Якщо ж споживач ладен заплатити певну суму грошей, купити товар, він стає суб'єктом попиту. Інакше кажучи, попит — це платоспроможна потреба людини.

Гранична максимальна ціна, за якою споживачі ще згодні купити товар, називається **ціною попиту**.

Закон попиту діє таким чином: за незмінності всіх інших факторів зниження ціни веде до зростання попиту, і навпаки: зростання ціни на товар скорочує попит на нього.

Визначення цього закону вперше дав французький економіст Августин Курно (1838), а глибоке його дослідження здійснив англієць Альфред Маршалл (кінець XIX ст.).

Закон попиту наочно демонструє **крива попиту** D (рис. 7.1). Якщо по вертикальній осі розмістити ціни за одиницю товару (P — *price*), а по горизонтальній осі — кількість товарів (Q — *quantity*), то одержимо криву, за якою рухаємося вниз праворуч в міру зниження ціни і, навпаки, угору ліворуч в міру зростання ціни. Тобто при ціні $0P_1$ попит на товар становить $0Q_1$ одиниць, а при зменшенні ціни до $0P_2$ він зростає до $0Q_2$.

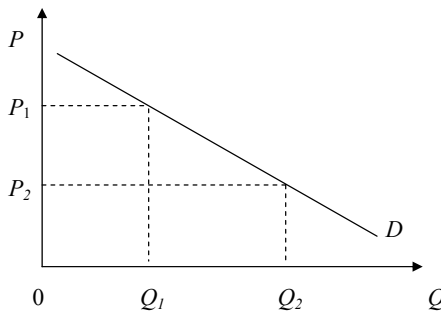


Рис. 7.1. Крива попиту

Зрозуміло, що на ринковий попит впливає не лише ціна, а й багато інших факторів. Серед них:

ціни на інші товари (P_a, P_b, \dots), насамперед на взаємодоповнюючі та взаємозамінні товари. Взаємодоповнюючі товари — це **комплементарні товари**, які споживаються разом. Зростання цін на один із таких товарів зменшує попит на інший товар. Наприклад, зростання цін на цукор скорочує попит на цукерки, торти, тістечка.

Взаємозамінні товари — це *товари-субститути*, здатні замінити один одного і задовольняти одну й ту ж потребу. При збільшенні цін на один із таких товарів підвищується попит на інший. Наприклад, подорожчання квитків на авіаційний транспорт переключає попит на послуги залізниці;

чисельність покупців на ринку (n);

грошові доходи покупців (I): із зростанням останніх попит теж, як правило, зростає;

уподобання споживачів (T). Наприклад, українці люблять їсти сало, що підтримує постійний попит на нього незалежно від ціни, однак у мусульманських країнах цей продукт попиту не має;

накопичене покупцями майно (W);

очікування споживачами зниження або підвищення цін на товар чи їх доходів, що відповідно підвищує або знижує попит;

зміни в структурі населення країни. Наприклад, зростання чисельності пенсіонерів підвищує попит на ліки, а молоді — на спортивні приладдя, модний одяг;

ефективність реклами;

умови споживчого кредиту;

економічна політика держави. Політика лібералізації (а як наслідок — підвищення) цін, скажімо, суттєво скорочує попит споживачів на товари та послуги.

Вплив різноманітних факторів на ринковий попит відбиває **функція попиту**:

$$Q_D = f(P_a, P_{b...}, I, T, W, n, \dots).$$

Зміни в попиті під впливом нецінових факторів зсувають криву попиту вгору праворуч або вниз ліворуч (рис. 7.2).

В окремих випадках поведінка покупця взагалі не відповідає закону попиту. Наприклад, бажання окремого споживача поводити себе специфічно, не так, як інші, може привести до того, що при зменшенні

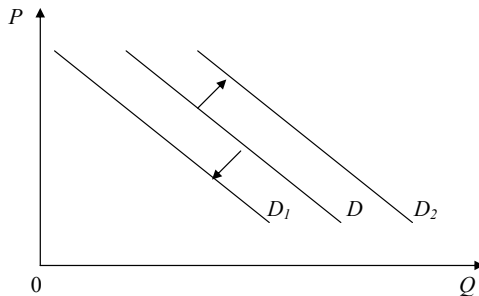


Рис. 7.2. Зрушення кривої попиту під впливом нецінових факторів

ціни на товар попит на нього також зменшиться, і навпаки. Така поведінка характерна для споживача-сноба, який ніколи не купить той товар, який споживає решта покупців (*ефект сноба*).

Інколи ціна товару може бути для споживача показником його *престижу*. Тобто товар з низькою ціною є непрестижним, і тому попит на нього зменшується, і навпаки (*ефект Веблена*).

Не підпадають під дію закону попиту й так звані *блага нижчого порядку*, або *товари Гіффена*. Останні дістали свою назву за прізвиськом британського статистика, який ще в XIX ст. виявив відповідну закономірність стосовно ринку картоплі. Нині до благ нижчого порядку відносять хліб, макаронні вироби, маргарини та інші товари, доступні незаможним верствам населення. Тенденція їхнього споживання така: обсяги споживання (попиту) зростають незалежно від ціни (і навіть при підвищенні ціни) в міру зниження рівня життя населення. І навпаки, із зростанням рівня добробуту обсяги споживання (попит) на такі товари скорочуються, навіть при зменшенні цін на них (*ефект Гіффена*).

Пропозиція — це така кількість продукції, яку виробник хоче і може виробити й запропонувати для продажу за певною ціною протягом певного часу на певному ринку.

Гранична мінімальна ціна, за якою виробники ще готові продавати свої вироби покупцям, називається **ціною пропозиції**.

Закон пропозиції діє так: за незмінності всіх інших факторів зниження ціни веде до скорочення пропозиції товару для продажу, і навпаки, зростання ціни стимулює зростання пропозиції товару для продажу на ринку.

На рис. 7.3 показана **крива пропозиції S** , яка демонструє дію закону пропозиції. За кривою пропозиції ми рухаємося вгору праворуч в міру подорожчання товару і, навпаки, униз ліворуч — в міру здешевлення товару. Тобто при ціні $0P_1$ пропозиція товару становить $0Q_1$ одиниць, а при зменшенні ціни до $0P_2$ вона впаде до $0Q_2$.

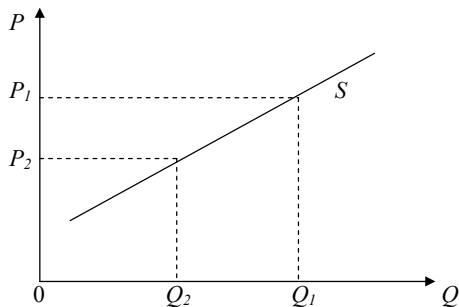


Рис. 7.3. Крива пропозиції

На пропозицію товару, крім ціни, також впливають багато нецінових факторів, такі як:

ціни на ресурси (P_r): за їхнього зростання зменшується обсяг виробництва і відповідно ринкової пропозиції товару, що зсуває криву S угору ліворуч на позицію S_1 . І навпаки, здешевлення виробничих ресурсів дає змогу розширити виробництво і запропонувати ринку більше продукції; крива S тоді зміститься вниз праворуч до позиції S_2 (рис. 7.4);

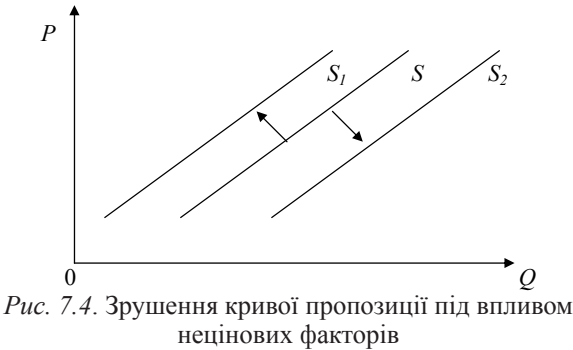


Рис. 7.4. Зрушення кривої пропозиції під впливом нецінових факторів

стан засобів виробництва (C). Нові технології, скажімо, підвищують продуктивність праці, знижують собівартість товарів, що супроводжується зростанням обсягу пропозиції та переміщенням кривої S праворуч униз на позицію S_2 ;

природні умови (I);

якість праці (L);

чисельність продавців (n);

оподаткування (t). Зростання податків на виробників збільшує розмір витрат, собівартість виробництва товарів, тому обсяг пропозиції зменшується, а крива пропозиції переміщується угору ліворуч до S_1 ;

субсидування виробництва продукції (s) державою або місцевими органами влади;

ціни на товари-конкуренти. Їх зниження приваблює покупців, переключаючи споживчий попит на продукцію конкурентів. Пропозиція ж дорожчого товару в цьому разі тимчасово скорочується — на час оновлення асортименту та вживання необхідних заходів виробником щодо ціни;

очікування виробників. Прогнозування вигідніших умов виробництва даних товарів у майбутньому (зростання цін, зниження рівня оподаткування, зростання попиту, зменшення конкуренції тощо) позитивно впливає на зростання пропозиції, і навпаки;

кількість виробників (фірм) у галузі: зростання кількості фірм, що працюють на даний ринок, збільшує ринкову пропозицію, і навпаки.

Отже, нецінові чинники активно впливають на динаміку обсягу пропозиції і потребують постійного контролю та використання з метою зростання обсягу ринку, забезпечення споживачів товарами і послугами відповідно до їх потреб та попиту.

Вплив нецінових факторів на ринкову пропозицію відбиває **функція пропозиції**:

$$Q_s = f(P, C, I, L, n, t, s, \dots).$$

Зміни у пропозиції зсувають криву пропозиції під впливом різних факторів.

На рис. 7.5 показана взаємодія ринкового попиту на продукцію і ринкової пропозиції. Точка перетину кривих попиту і пропозиції є точкою ринкової рівноваги. Їй відповідає **ціна рівноваги** $0P_0$ і **рівноважний обсяг продукції** $0Q_0$.

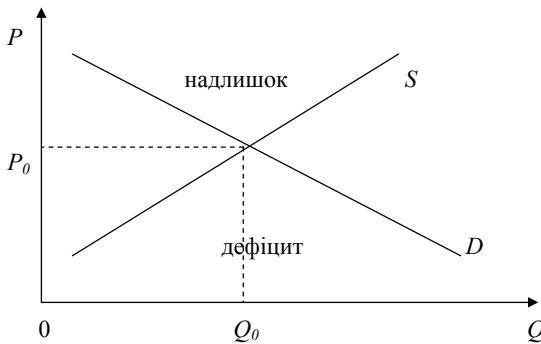


Рис. 7.5. Встановлення ринкової рівноваги

Ринкова рівновага постійно змінюється. При цьому можуть виникати як надлишковий попит, так і надлишкова пропозиція.

Надлишковий попит, або дефіцит, як наслідок зниження цін до рівня, меншого за ціну рівноваги, свідчить, що покупцям необхідно платити вищу ціну, щоб не залишитися без продукту. Перевищення ціною рівноважного рівня стимулює перерозподіл ресурсів виробниками на користь виробництва цих товарів.

Надлишкова пропозиція продукції виникає, коли ціна перевищує ціну рівноваги, що спонукає конкуруючих один із одним продавців знижувати ціни, щоб позбутися від зайвих запасів. Ціни, що знижуються, сигналізуватимуть фірмам про необхідність скорочення ресурсів, затрачуваних на виробництво даної продукції, та залучення на ринок додаткових покупців. Досягнення ринкової рівноваги неможливе без розвитку підприємництва та конкуренції.

§ 3. Поняття еластичності попиту і пропозиції

Зміна попиту на певний товар під впливом цінових чинників свідчить про його *еластичність* (E — *elasticity*), яка показує ступінь впливу ціни на рівень попиту. Відношення динаміки попиту до динаміки ціни вперше ввів А. Маршалл з метою кращого аналізу поведінки споживачів на ринку товарів і послуг відповідно до зміни цін.

Ступінь цінової еластичності або нееластичності визначають за допомогою *коефіцієнта цінової еластичності попиту* (E_{Dp}), що визначається як співвідношення відсоткової зміни обсягу попиту до відсоткової зміни ціни:

$$E_{Dp} = \frac{\text{відсоткова зміна обсягу попиту}}{\text{відсоткова зміна ціни}},$$

або

$$E_{Dp} = \frac{D_1 - D_0}{D_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{\Delta D}{D} : \frac{\Delta P}{P},$$

де E_{Dp} — еластичність попиту за ціною;

D_0 — початковий обсяг попиту;

D_1 — наступний обсяг попиту;

P_0 — початкова ціна;

P_1 — наступна ціна.

Розглянемо приклад. Книжковий кіоск продає 50 журналів щодня за ціною 10 грн. Якщо ціна знизиться до 8 грн, то обсяги продажів зростуть до 70 штук. Еластичність попиту за ціною буде такою:

$$E_{Dp} = \frac{70 - 50}{50} : \frac{8 - 10}{10} = -2.$$

Якщо ж рух цін і попиту буде відбуватися у протилежному напрямі, то та ж сама зміна ціни (на 2 грн) і попиту на журнали (20 штук) дасть інший результат:

$$E_{Dp} = \frac{50 - 70}{70} : \frac{10 - 8}{8} = -1,14.$$

Отже, залежно від обраної комбінації цін та обсягів попиту в межах одного й того ж інтервалу змін одержуємо різні значення коефіцієнта еластичності.

Щоб позбутися цього, застосовують спосіб розрахунку коефіцієнта еластичності за допомогою середніх значень ціни і попиту:

$$E_{Dp} = \frac{D_1 - D_0}{(D_0 + D_1) : 2} : \frac{P_1 - P_0}{(P_0 + P_1) : 2} = \frac{\Delta D}{D_0 + D_1} : \frac{\Delta P}{P_0 + P_1}.$$

У нашому прикладі це означатиме:

$$E_{Dp} = \frac{70 - 50}{70 + 50} : \frac{8 - 10}{8 + 10} = -1,5.$$

Таким чином, в інтервалі цін між 10 і 8 грн кожна зміна ціни на 1% приводить до зворотної зміни попиту на 1,5%. Знак «-», як правило, до уваги не береться, він лише засвідчує обернений характер залежності між ціною та попитом.

Розрізняють такі види попиту залежно від його еластичності:

1) *еластичний попит*; у цьому разі $E_{Dp} > 1$, тобто збільшення (зменшення) ціни на 1% приводить до збільшення (зростання) попиту більш ніж на 1% (рис. 7.6);

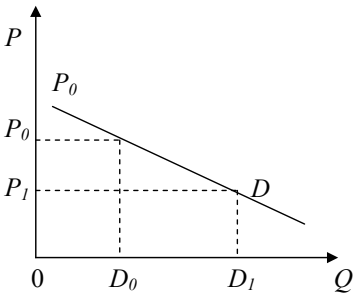


Рис. 7.6. Еластичний попит

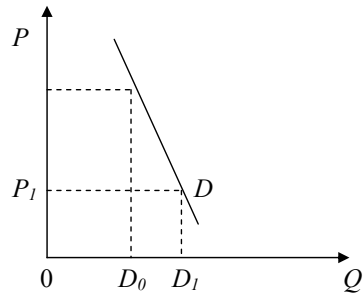


Рис. 7.7. Нееластичний попит

2) *нееластичний, або жорсткий, попит*, коли $E_{Dp} < 1$, тобто підвищення (зниження) ціни на 1% веде до зменшення (зростання) попиту менше ніж на 1% (рис. 7.7). Така ситуація можлива, коли йдеться про основні продукти харчування, лікарські препарати, продукцію фірмо-монополістів на ринку, продукцію високої якості;

3) *попит з одиничною еластичністю*, коли $E_{Dp} = 1$, тобто підвищення (зниження) ціни на 1%, обумовлює зменшення (зростання) попиту теж на 1% (рис. 7.8);

4) *абсолютно еластичний попит* з $E_{Dp} \rightarrow \infty$, тобто за певного рівня цін попит існує постійно. Йдеться найчастіше про економіку, що ви-

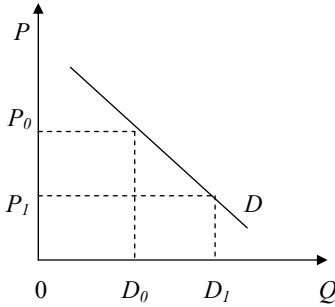


Рис. 7.8. Попит з одиничною еластичністю

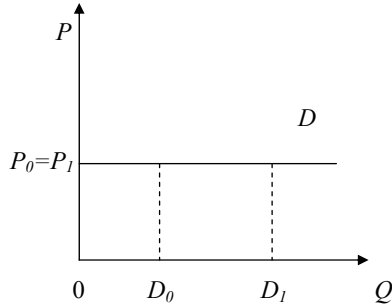


Рис. 7.9. Абсолютно еластичний попит

ходить із кризи, або про появу на ринку товарів молодшої галузі, що лише зароджується, попит на продукцію якої поки що не задоволений (рис. 7.9);

5) *абсолютно нееластичний попит*, за якого $E_{Dp} = 0$, тобто підвищення (зниження) ціни не впливає на обсяг попиту (рис. 7.10).

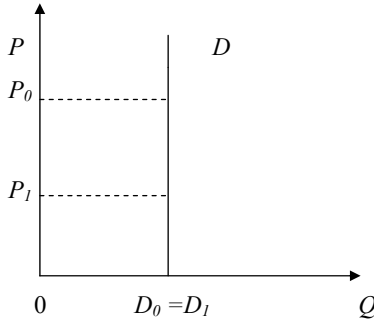


Рис. 7.10. Абсолютно нееластичний попит

На цінову еластичність попиту впливають такі фактори:

здатність товарів до заміни. Що більше гарних замінників даного продукту пропонується споживачеві, то вищою є еластичність попиту на нього;

питома вага витрат на продукти в доході споживача. Що вона більша, то вища еластичність попиту на такі товари. При цьому попит на предмети першої необхідності є нееластичний, а попит на предмети розкоші — еластичний;

фактор часу. Якщо продукт призначений для довгострокового користування (телевізор, холодильник, автомобіль), то споживачу по-

трібен певний час для прийняття рішення про його покупку, еластичність попиту тоді перебуває в прямій залежності від тривалості часу.

Еластичність попиту за доходом пов'язана зі зміною потреб у товарах і послугах при зростанні або зниженні доходів. У розвинених країнах зростання доходів приводить до зростання потреб у знаннях, інформації, вільному часі, а в країнах, що розвиваються, — у товарах тривалого користування.

Еластичність попиту за доходом дає змогу виміряти відсоткову зміну кількості запитуваної продукції, яка обумовлена певними змінами розміру доходу споживача. Для нього також розраховується **коефіцієнт еластичності попиту за доходом** (E_{Dy}) як співвідношення відсоткової зміни кількості товарів, на які є попит, до відсоткової зміни доходу:

$$E_{Dy} = \frac{\text{відсоткова зміна обсягу попиту}}{\text{відсоткова зміна доходу}},$$

або

$$E_{Dy} = \frac{\Delta D}{D_0 + D_1} : \frac{\Delta Y}{Y_0 + Y_1},$$

де Y_0 — початковий рівень доходу споживача;
 Y_1 — наступний рівень доходу.

Еластичність попиту за доходом на різні товари різна. Наприклад, для таких продовольчих товарів, як картопля, хліб або сало, попит із зростанням доходів падає. Узагалі, що більше товар потрібний родині, то менша його еластичність.

Еластичність пропозиції за ціною виражає зв'язок між зміною ціни на товар і обсягом його пропозиції на ринку. **Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції** (E_{Sp}) визначається як відношення відсоткової зміни обсягу пропозиції до відсоткової зміни ціни на товар:

$$E_{Sp} = \frac{\text{відсоткова зміна обсягу пропозиції}}{\text{відсоткова зміна ціни}},$$

або

$$E_{Sp} = \frac{\Delta S}{S_0 + S_1} : \frac{\Delta P}{P_0 + P_1},$$

де S_0 — початкова пропозиція товару;
 S_1 — наступна пропозиція товару.

Тип еластичності пропозиції пов'язаний з тривалістю періоду (точний, короткий, довгостроковий), протягом якого виробник може або не може змінити умови виробництва або виробничі потужності.

За умови *еластичної пропозиції* (рис. 7.11, крива S_1) виробник активно реагує на зміну ціни, зокрема збільшує пропозицію вищими темпами, ніж зростає ціна, і навпаки ($E_{sp} > 1$).

Нееластична пропозиція (рис. 7.11, крива S_2) означає, що виробник мляво реагує на зміну ринкової ціни ($E_{sp} < 1$).

Одинична еластичність пропозиції (рис. 7.12, крива S_3) виникає в умовах, коли збільшення ціни товарів на 1 % приводить до збільшення пропозиції також на 1 % ($E_{sp} = 1$), що спостерігається в короткостроковому періоді, коли виробник має час лише для перерозподілу ресурсів з метою зростання виробництва товару.

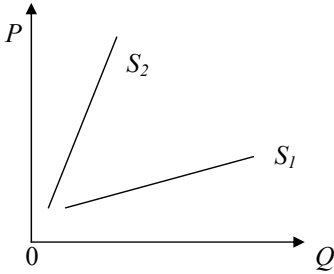


Рис. 7.11. Еластична (крива S_1) і нееластична (крива S_2) пропозиція

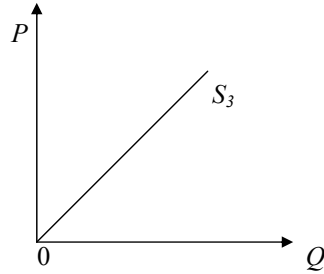


Рис. 7.12. Одинична еластичність пропозиції

Абсолютно нееластична пропозиція (рис. 7.13, крива S_4) свідчить про незмінний обсяг виробництва товару, що характерно для короткого періоду часу функціонування виробника на ринку, коли він не має можливості змінити умови виробництва і підвищити обсяг пропозиції товару ($E_{sp} = 0$). Крива пропозиції тоді перпендикулярна осі $0Q$.

Абсолютно еластична пропозиція (рис. 7.14, крива S_5) спостерігається в довгостроковий період і характеризується можливістю

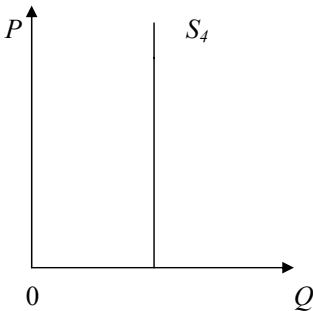


Рис. 7.13. Абсолютно нееластична пропозиція

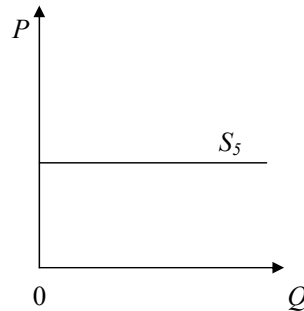


Рис. 7.14. Абсолютно еластична пропозиція

виробника збільшити виробничі потужності й покращити умови для зростання пропозиції товару та його ціни ($E_{Sp} \rightarrow \infty$). При цьому крива пропозиції буде паралельна горизонтальній лінії OQ .

Знання теорії еластичності попиту і пропозиції залежно від ціни та доходу необхідні виробникам, споживачам та бізнесменам для формування адекватної поведінки, прогнозування динаміки обсягів продажів товарів і послуг, своєчасного виявлення тенденції впливу попиту і пропозиції на доходи суб'єктів ринкової економіки, рівень їхньої платоспроможності, конкурентоспроможності та комерційних ризиків.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке ринок? Які функції він виконує?
2. Які види ринку вам відомі? За якими ознаками вони розрізняються?
3. Охарактеризуйте ринкову інфраструктуру.
4. Що таке попит і чим він відрізняється від потреб?
5. Сформулюйте закон попиту. Нарисуйте графік, який пояснює дію закону попиту.
6. Що означає функція попиту?
7. Що таке пропозиція?
8. Сформулюйте закон пропозиції. Побудуйте графік, що характеризує дію закону пропозиції.
9. Запишіть і поясніть функцію пропозиції.
10. Як встановлюється і змінюється ринкова рівновага? Покажіть на графіку точку рівноваги.
11. За яких умов на ринку виникають дефіцит і залишок товарів?
12. Як розрахувати коефіцієнт цінової еластичності попиту? Що він показує?
13. Яким буває попит залежно від його цінової еластичності?
14. Що означає еластичність попиту за доходом?
15. Як розрахувати коефіцієнт цінової еластичності пропозиції? Що він показує?
16. Якою буває пропозиція залежно від її цінової еластичності?

Конкуренція в ринковій економіці

§ 1. Конкуренція, її сутність та основні функції в ринковій економіці

Характеристика ринкового економічного середовища буде неповною, якщо не розглянути таку суттєву економічну закономірність, як конкуренція. Ринок — це організаційна структура, в якій існує певний порядок. Силою, якою упорядковуються взаємовідносини між виробниками та споживачами, є конкуренція.

Конкуренція в перекладі з латинської мови означає «зіштовхуватися» чи «стикатися». У ринковій економіці конкуренція — це суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту. Таке визначення конкуренції панувало в класичній та неокласичній теорії. Ці теорії розглядали конкуренцію як незалежну поведінку економічних агентів, які прагнули установити контроль на ринку. Спочатку тлумачення конкуренції як поведінки було пов'язане із суперництвом серед продавців та покупців за вигідні умови купівлі чи продажу товарів, що відбувалося без змови. Тобто велика кількість економічних суб'єктів не давала змоги вступати їм у змову. Ці умови збігалися з ринком досконалої, тобто необмеженої (чистої), конкуренції. Але вже неокласики почали розглядати конкуренцію як раціональну поведінку, яка виникає в умовах суперництва та боротьби економічних агентів за обмежені блага (ресурси, товари чи гроші). Обмеженість ресурсів спричиняє раціональну поведінку виробників, які повинні робити вибір між конкуруючими цілями їх використання. Водночас споживачі мають вибір між конкуруючими напрямками використання грошей, що змушує продавців вступати в конкурентну боротьбу за гроші споживачів.

Визначення конкуренції як поведінки в ХХ ст. доповнюється структурною концепцією, основний зміст якої пов'язаний не з боротьбою, а з аналізом структури ринку, тобто тих умов, які на ньому панують. У цьому разі конкуренція безпосередньо вже не визначається як боротьба. Найважливішого значення набувають визначення моделі чи будови ринку, в межах якої проявляється особлива конкурентна поведінка економічних агентів. Законом України «Про захист економічної конкуренції» (2001) остання визначається як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням пере-

ваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Існування двох концепцій конкуренції дає змогу розглядати її в кількох аспектах. Передусім, з точки зору особливих умов функціонування ринку, тобто так званої структури ринку. Залежно від таких рис, як: кількість фірм, що діють на ринку, їх вплив на ціни, характер продукту, що виробляється, доступ до ринкової інформації, особливості вступу та виходу з ринку, своєрідність принципів підприємництва, — конкуренцію слід розділяти на досконалу і недосконалу.

Конкуренцію також можна розглядати як спосіб боротьби, який залежить від сфери суперництва. Так, існує конкуренція внутрішньогалузева і міжгалузева. Перша форма конкуренції сприяє встановленню ринкових цін на однорідну продукцію, друга форма призводить до переливання капіталів із однієї галузі (де менша норма прибутку) до іншої (де можна отримати більшу норму прибутку). Боротьба між підприємцями може відбуватися по-різному. *Предметна конкуренція* означає суперництво на ринку конкретних видів продукції та послуг різних фірм-виробників (наприклад, виробництво спортивного взуття, яке не має суттєвих якісних відмін). *Видова конкуренція* — це боротьба однорідних видів продукту подібного споживання, але з різними характеристиками (спортивне взуття з різними якісними характеристиками — шкіряне, штучне, різноманітні види кросівок та ін.). *Функціональна конкуренція* має місце, коли різні товари задовольняють однакову потребу чи мають однакове призначення (наприклад, виробництво товарів для відпочинку — велосипедів, лиж, скайтів та ін.).

Залежно від механізму боротьби чи суперництва розрізняють цінову та нецінову конкуренцію. *Цінова конкуренція* визначає активну роль ціни для досягнення кращих економічних умов виробництва, реалізації та завоювання ринку. Використання цінового механізму включає систему різноманітних цінових знижок, різноманітні методи цінової дискримінації. *Нецінова конкуренція* передбачає використання технічних переваг, надійності, дизайну та інших характеристик продукту, різноманітних послуг для споживача, надання йому позики для придбання необхідних товарів.

У самому механізмі конкуренції треба розрізняти цивілізовані та нецивілізовані методи. *Нецивілізована конкуренція* (боротьба) побудована на застосуванні жорстоких, руйнівних методів, які націлені на знищення конкурентів (війна цін, вбивства, погрози та ін.). *Цивілізована конкуренція* буває добросовісною (краща якість продукту, роз-

ширення мережі обслуговування споживачів, широке використання реклами тощо). Недобросовісна конкуренція визначається Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996) як будь-які дії, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності і передбачають такі методи, як економічне, технологічне та фінансове шпигунство, підrobка продукції відомої фірми, використання її торговельної марки, махінації з діловими звітами, підкуп кращих фахівців та ін.

Усі розглянуті аспекти конкуренції взаємопов'язані і у своїй сукупності формують конкурентне середовище, яке виконує важливі функції в ринковій економіці.

Функція *регулювання* вимагає виготовляти ті товари чи послуги, які необхідні споживачеві. Тому фактори виробництва під впливом цін прямують в ті галузі, де формуються більш сприятливі умови для одержання прибутку.

Розподільча функція дає змогу розподіляти доходи серед підприємств та фірм залежно від результатів їхньої діяльності. Водночас конкуренція розподіляє виробництво на певні пропорції (галузеві, міжгалузеві), сприяє переливу капіталу між сферами виробництва.

Функція *мотивування* означає, що підприємець повинен розраховувати не тільки на отримання прибутку, але й передбачати ризик своєї діяльності. Це дві межі, які визначають характер підприємницької діяльності. Всі підприємці поділяються на тих, хто ставиться до ризику негативно (вони орієнтуються на традиційні види діяльності), нейтрально (вони спроможні до більш ризикованих видів діяльності) та позитивно (для них існують переваги в розвитку інноваційних видів діяльності, або вони можуть перейти до незаконних дій).

Стимулююча функція примушує виробників розширяти вигідні сфери виробництва, збільшувати накопичення та ін. Забезпечуючи нагромадження капіталу, конкуренція поволі сприяє появі монополізму, такого особливого економічного явища, яке підриває і руйнує саму конкуренцію.

Конкурентне середовище потребує особливих форм підприємницької діяльності (класичної чи інноваційної, одноособових чи спільних форм), а також різноманітних форм економічної поведінки фірм (їх ставлення до реклами, цінової стратегії, інновацій, конкурентів та ін.).

Дослідження закономірностей конкуренції треба починати з аналізу типів конкурентних ринків.

§ 2. Моделі досконалої та недосконалої конкуренції

Історичний період досконалої конкуренції (XVI — поч. XX ст.) збігається з епохою вільного капіталізму та ринком чистої конкуренції. *Досконала конкуренція, чи ринок чистої конкуренції*, виникає, якщо виконуються такі умови:

1. Велика кількість малих за розміром фірм, жодна з яких не займає значної частини ринку. Обсяг виробництва чи реалізації не може суттєво впливати на весь ринок (на пропозицію товару, на зміни цін та ін.). Продавці діють незалежно один від одного. Кожен має можливість вибрати необхідний обсяг виробництва. Ніхто не може впливати на його вибір. Таке становище на ринку не дає змоги продавцям контролювати ціни, діє принцип «йди за ціною», чи «бери існуючу ціну». Велика кількість продавців робить неможливою їх змову між собою по цінах.

2. Товар, що виробляється і реалізується, є однорідним, тобто не має суттєвої диференціації.

3. Вхід та вихід із даної галузі виробництва здійснюється повільно, без будь-яких законодавчих, технологічних та фінансових перешкод. Це дає змогу підприємцю вибрати найбільш ефективну галузь виробництва, а також здійснювати своєрідний «конкурентний тиск» в обраній галузі.

4. Покупці та продавці мають необхідну інформацію про різні сторони підприємницької діяльності (виробничі ресурси, витрати, необхідна технологія виробництва, джерела фінансування, ціни та ін.).

За наявності цих умов в економічному житті панує досконала конкуренція, яка є первинною формою зв'язку в ринковій економіці.

Така економічна ситуація є умовою дії всіх ринкових функцій, без всебічного втручання держави, бо досконала конкуренція забезпечує самоналагодження економічної системи і стан її рівноваги. В умовах досконалої конкуренції широко вживаються різноманітні методи нецивілізованої конкуренції та механізм внутрішньогалузевої й міжгалузевої конкуренції. Однак ринок чистої конкуренції є ідеальною або абстрактною моделлю економіки, оскільки в чистому вигляді нині таких умов ніде немає. Але окремі риси ринку чистої конкуренції існують у деяких галузях виробництва. Знання цього ринку дає змогу пізнати економічні закономірності реального суспільного життя.

Якщо в економіці не діють деякі умови ринку чистої конкуренції, то починають формуватися ринки недосконалої конкуренції: монополістичної конкуренції, олігополії та чистої монополії. Важливою передумовою формування недосконалої конкуренції є поява монополізму.

У системі недосконалої конкуренції дістала значного поширення ринкова структура монополістичної конкуренції. У ній поєднуються риси чистої конкуренції й деякі характеристики монополізму. Основними умовами існування *монополістичної конкуренції* є:

1. Відносно велика кількість продавців на даному ринку. У виробників є невеликі за розміром підприємства. Вони ще не можуть значно впливати на обсяг виробництва і не мають змоги контролювати ціни. Вони також не можуть забезпечити змови відносно цін.

2. Вироблюваний продукт повинен мати певні якісні відзнаки, тобто бути диференційованим за такими параметрами, як якісні властивості, різноманітні послуги, особливості розміщення, різні методи стимулювання збуту. Важливу роль у диференціації товару починає відігравати наявність торговельної марки, фірмового знака та захист патентом.

3. Відносно легкий вступ до необхідної галузі виробництва і безболісний вихід із неї як для виробника, так і для споживача. Але кожен підприємець повинен знати свій сегмент, свою «нішу» на ринку, закріпити попит своєї групи споживачів на основі диференціації шляхом нецінової конкуренції.

4. Інформація про деякі сторони господарсько-фінансової діяльності фірми має обмежений характер.

Підприємницька діяльність на цьому ринку має дуже активні форми, вимагає добре розробленої стратегії маркетингу у сфері стимулювання збуту, ціноутворення, реклами. Прагнення підприємця до максимального прибутку обмежено двома різноспрямованими тенденціями. З одного боку, що вища диференціація продукту, то менша еластичність попиту, то більше змоги збільшувати ціни над середніми витратами і одержувати більше прибутку. Але, з другого боку, на ринку панує велика кількість конкурентів, які стримують зростання цін та зводять прибуток до нормального рівня.

Другим видом ринку недосконалої конкуренції є ринок *олігополії*. Його характерні риси такі:

1. Наявність кількох великих фірм, які домінують на ринку конкретного товару внаслідок концентрації великої частки (70–90%) вироблюваної на ринок продукції. Причиною такого явища є намагання використовувати переваги великомасштабного виробництва (так званий ефект масштабу).

2. Існує своєрідний контроль над цінами внаслідок непередбаченої поведінки конкурента, який може несподівано змінити свою цінову стратегію, викликаючи таким чином цінову війну, появу нових конкурентів, можливість привласнити монополійний прибуток. Для того щоб

запобігати таким явищам, фірми йдуть на змову в галузі політики цін за типом картельних угод, джентльменських погоджень, лідерства цін.

3. Продукт на цьому ринку може бути як однорідним, так і диференційованим.

4. Вхід на ринок олігополії має значні перепони внаслідок ефекту масштабу, великих витрат на рекламу, володіння патентами, контролю над джерелами сировини та ін.

Ринок олігополії вимагає серйозної уваги до підприємницької діяльності. Конкурентна поведінка на цьому ринку потребує особливої стратегії ціноутворення, пошуку найвигідніших методів ціноутворення. Але вплив ціни на ринок олігополії може бути обмежений внаслідок картельних та інших угод. Тому на цьому ринку широко використовуються засоби нецінової конкуренції. В умовах олігополії починає набувати значної ролі розвиток менеджменту всередині фірми, в її окремих структурних підрозділах.

Олігополіям належить суперечлива роль відносно розвитку науково-технічного прогресу. Великі масштаби господарювання дають змогу концентрувати великі фінансові ресурси, кваліфіковані кадри для науково-дослідних, конструкторських робіт. Серйозним поштовхом до науково-технічного прогресу є й міжнародна конкуренція з боку іноземних фірм. Але монопольне становище на ринку, можливість одержування монопольного прибутку шляхом установлення монопольних цін не спонукають до розвитку науково-технічного прогресу. Приблизно 2/3 винаходів нашого століття здійснені незалежними винахідниками та невеликими фірмами.

Ситуацію на ринку, за якої є багато продавців і кілька покупців, називають *олігосонією*.

Недосконала конкуренція має також таку форму, як *чиста монополія* (або *абсолютна монополія*). Вона виникає тоді, коли:

1. На ринку залишається тільки один продавець товару чи постачальник послуги, якому протистоять численні покупці.

2. Продукт не має близьких замінників, а поява на ринку нових продавців неможлива. З точки зору покупців, у продукту немає прийнятних альтернативних варіантів споживання (наприклад, використання електропостачання). Споживачі змушені придбати продукт чи послугу в монополіста чи обходитися без них.

3. Фірма виступає на ринку як «така, що диктує ціну», тобто має великий ступінь контролю над цінами. Її поведінку обмежує лише платоспроможний попит споживача, тому монополіст завжди вирішує питання — яку вибрати ціну, щоб можна було випускати бажану кількість продукту. За допомогою своєї цінової політики монополіст на

ринку не тільки орієнтується на максимізацію прибутку чи мінімізацію збитків, але й намагається перешкоджати входу до галузі інших виробників. Для цього фірма-монополіст стримує зростання цін, щоб не притягувати конкурентів.

4. Фірма на ринку не має конкурентів, бо вступ до цієї галузі повністю заблокований різноманітними засобами конкурентної боротьби, у тому числі такими недобросовісними методами, як тиск на поставальника, кредитно-банківські установи (щоб не давали ресурсів, коштів), використання цінової дискримінації та ін.

Місце, роль та наслідки монополії на ринку великою мірою залежать від типу монополізму.

§ 3. Монополізм, його природа, типи, форми та наслідки

У всесвітній економічній практиці існує кілька основних типів монополізму.

Перший тип — монополізм виростає з конкуренції і базується на концентрації та централізації виробництва чи капіталу. Монополії охоплюють усі сфери суспільного відтворення: виробництво, обмін, розподіл і споживання. Монополізація сфери обігу породжує такі форми, як картелі і синдикати.

Картель — це така форма об'єднання декількох підприємств однієї сфери виробництва, учасники якого зберігають власність на вироблений продукт, виробничу і комерційну самостійність і домовляються про частку кожного на ринках збуту.

Синдикат являє собою об'єднання підприємств однієї галузі промисловості; його учасники зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність, а значить і власність на вироблений продукт. У синдикаті збут товару здійснюється загальною збутовою конторою.

Складніші форми монополістичних об'єднань виникають тоді, коли процес монополізації поширюється безпосередньо на виробництво. Початковою формою такого об'єднання стають *трести* — об'єднання низки підприємств однієї або кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на вироблений продукт, виробничу і комерційну самостійність. Іншими словами, виробництво, збут, фінанси, управління здійснюються певним органом, а на суму вкладеного капіталу підприємства одержують акції тресту, які дають їм право брати участь в управлінні і привласнювати відповідну частину прибутку тресту.

Існують також *галузеві холдинги*, створені в результаті скупки пакетів конкуруючих фірм і встановлення над ними економічного контролю з метою проведення єдиної політики продажу і цін.

Багатогалузевий концерн — це об'єднання багатьох підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають власність на вироблений продукт, а головна фірма здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль.

Такий тип монополізму являє собою найбільшу загрозу ринковій економіці, він постійно перебуває в полі зору держави, є головним об'єктом демонополізації. Якщо процес концентрації держава не може повністю контролювати, то централізацію сучасна держава регулює ретельно, забороняючи незаконні форми об'єднання.

Другий тип монополізму пов'язаний з технологічною олігополією. Це означає, що сама технологія потребує великих підприємств, у межах яких тільки й може бути організоване ефективне виробництво. У цьому разі з'являється природна монополія, зміст якої визначається Законом України «Про природну монополію» (2000). **Природна монополія** — це стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку із суттєвим зменшенням витрат виробництва на одиниці товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), через що попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги). Поява природно-технологічної монополії мало пов'язана із самозростанням капіталу, прагненням загарбати ринок, придушити конкурентів, максимізувати прибуток. Не можна уявити собі в таких галузях, як металургія, авіакосмічна галузь, залізничний транспорт, тисячі невеликих підприємств: така картина суперечить логіці науково-технічного прогресу, виробництву конкурентоспроможної продукції. Технологічні олігополії не можуть бути об'єктом демонополізації.

Третій тип монополізму знаходить свій вияв у значному поширенні **монополій, обумовлених диференціацією продукту**. Монополістичний ефект досягається не великим обсягом виробництва, не контролем над цінами, а своєрідністю, новизною продукту (наприклад, лялька «Барбі», «кубик Рубика» та ін.), своєрідністю послуг, популярністю торговельної марки. Ця монополія не пов'язана з концентрацією та централізацією виробництва і може бути здійснена не тільки великою, але й невеликою фірмою.

До *четвертого типу* монополізму можна віднести монополізм тих підприємств, які лідирують в окремих галузях науково-технічного прогресу (наприклад, виробництво лазерної техніки, біотехнологій). Це **тимчасова монополія**, оскільки вона зникає з поширенням та використанням наукової ідеї, проекту в інших фірмах. Така монополія стає об'єктом державного регулювання, щоб дати змогу більш вільному використанню науково-технічної інформації в інших галузях економіки.

Важливою формою монополізму є **природно-державна монополія**. Її природна обумовленість пов'язана з потребою задовольняти деякі базові потреби як окремої людини, так і суспільства в цілому. Природно-державний монополізм розповсюджується на товари нееластичного попиту, тобто такі, які є незамінною частиною споживчого набору. Вона може виявитися в націоналізації цих видів виробництв, державному контролі за цінами, встановленні фіксованих ставок податків.

Своєрідною формою монополізму, яка не пов'язана з ринком, є монополізм, який формується в умовах адміністративно-командної економіки. Причинами такої монополії є неекономічні фактори. Монополія охоплює не тільки сферу виробництва, але й усю сферу розподілу та споживання. Це найбільш небезпечна форма монополізму, яка впливає негативно на економіку та суспільство в цілому.

Наявність монополізму та його різні наслідки потребують певного контролю з боку держави, яка повинна зберігати конкурентне середовище.

§ 4. Конкурентна та антимонопольна політика

Політика в галузі захисту конкуренції відіграє дедалі більш значну роль у становленні ринкової економіки. Антимонопольний комітет України разом із Інститутом економіки та прогнозування НАНУ підготував аналітичну доповідь «Конкуренція в Україні», в якій проаналізував стан, тенденції та проблеми її розвитку. Було зроблено важливий висновок відносно того, що нині в Україні понад половину товарів та послуг виробляється в умовах значної конкуренції, приблизно одна десята — за відсутності або практичній відсутності конкуренції, а близько 35% — в умовах помірної конкуренції; тоді як у розвинутих країнах в умовах значної конкуренції виробляється понад 80% товарів та послуг, а при відсутності конкуренції — близько 2%.

Необхідність конкурентної політики зумовлена процесами реструктуризації, у зв'язку з чим виникло чимало нових підприємств, які

потрапили в незвичну для них ситуацію. З одного боку, між новими підприємствами почалася нецивілізована конкурентна боротьба, що заважала нормальному розвитку підприємництва, а з другого — залишилися великі підприємства, які теж спотворювали конкурентне середовище. Все це вимагало розробки спеціальних заходів із створення та захисту конкуренції як основного закону ринкової економіки. Створення конкурентного середовища визначається конкурентною політикою, а запобігання монополізації більшою мірою характеризує антимонопольну політику. Але ці політики є взаємопов'язаними і доповнюють одна одну.

Світова практика боротьби з монополізмом почалася в 1889–1890-х роках, коли були прийняті перші антимонопольні закони. Під **антимонопольною політикою** розуміють систему державних заходів правового, економічного, фінансового, податкового, психологічного характеру, що перешкоджають проявам антиконкурентної поведінки як діяльності держави, так і недержавних підприємств та організацій у формуванні конкурентних ринкових структур. Вона спрямована на сприяння розвитку товарних ринків і конкуренції, на попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності. Антимонопольна політика та антимонопольне законодавство не має на меті заборону чи ліквідацію монополістичних утворень. Головне — усунути можливість зловживань своїм монополістичним становищем на ринку, захистити конкуренцію як важливий механізм існування економіки. **Конкурентна політика** є складовою антимонопольної політики, оскільки вона спрямована на запобігання підриву або викривлення конкуренції з боку фірм, що мають ринкову владу, тобто можуть використовувати економічну ситуацію у своїх інтересах без урахування інтересів інших.

Антимонопольна політика спрямована на те, щоб попередити створення монополій і перешкодити використанню монополістичної влади. Кожна країна повинна опрацювати свої засоби антимонопольної політики залежно від особливостей економічного становища. Серед основних заходів антимонопольної політики слід виокремити заходи з корекції поведінки, що забороняють антиконкурентні дії, та структурну політику — удосконалення структури галузі, яка стає більш конкурентною. Діями, які підривають конкуренцію, називають угоди про фіксовані ціни та розподіл ринків, угоди про виключне право поставки чи розподілу продукції, демпінгові ціни, що розоряють партнерів і встановлюють, зрештою, монополію на ринку. Розподіл великої компанії на кілька малих незалежних фірм або заборона злиття двох великих фірм, що може забезпечити їх домінуючу позицію на ринку, є прикладом структурної політики.

В Україні правової завершеності набуло антимонопольне законодавство із закріпленням у Конституції принципу забезпечення держа-

вою захисту конкуренції в підприємницькій діяльності. Антимонопольна діяльність держави почалася з 1992 р., коли був прийнятий закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». З 1993 р. почала діяти Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції. Всі прийняті закони, в тому числі такі, як «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про антимонопольний комітет України», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції», визначають пріоритетні напрями антимонопольної діяльності:

- припинення зловживань монополієм становисцем;
- припинення неправомірних угод;
- припинення дискримінації підприємців органами влади і управління;
- припинення недобросовісної конкуренції;
- припинення недобросовісної реклами;
- контроль за дотриманням антимонопольних вимог у процесі перетворення державної власності;
- контроль за економічною концентрацією;
- контроль за дотриманням антимонопольних вимог у процесі антимонопольного регулювання;
- контроль за дотриманням антимонопольних вимог при прийнятті рішень органами влади і управління.

Діяльність Антимонопольного комітету за цими напрямами дає йому змогу досягати головної мети антимонопольного законодавства — обмежувати монополізм в економіці держави, розвивати, підтримувати та захищати конкуренцію.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке конкуренція?
2. Які концепції конкуренції існують в економічній теорії?
3. Які функції виконує конкуренція?
4. Які є форми, види та механізми конкурентної боротьби?
5. Які ознаки притаманні досконалій конкуренції?
6. Що характеризує недосконалу конкуренцію?
7. Які ознаки характеризують монополістичну конкуренцію?
8. Що характерно для олігополії та чистої монополії?
9. Яким чином виникають монополії?
10. Які існують види монополізму?
11. До яких наслідків призводить монополізм?
12. Яким чином пов'язані конкурентна і антимонопольна політика?

Розділ III

Мікроекономіка

Глава 9

Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин

§ 1. Домогосподарство як економічний суб'єкт. Соціально-економічні функції домогосподарств

В економічній літературі поняття «домогосподарство» досі не має чіткого визначення. Відповідно до рекомендацій ООН, воно визначається як «особа чи група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя», тобто об'єднаних спільним веденням господарства. У багатьох випадках термін «домогосподарство» перетинається із поняттям «сім'я», але вони не є тотожними. Ключова різниця цих термінів полягає в розмежуванні групи осіб, які ведуть спільне господарство, що знаходить свій вияв у спільному виробництві та споживанні благ, з одного боку, і групи родичів — з другого. Члени сім'ї не обов'язково живуть разом і мають спільний бюджет. Домогосподарство ж має визначені територіальні межі, може включати членів, що не є родичами, а також передбачає існування внутрішніх економічних відносин (власності, розподілу праці, бюджетних відносин, відносин влади і т. ін.).

У сучасній науці існують різні підходи до трактування поняття «домогосподарство». Так, у вузькому розумінні домашнє господарство розглядається як сфера зайнятості, у якій члени родини забезпечують своєю працею особисті потреби цієї родини у формі натуральних продуктів та послуг. У цьому значенні домашнє господарство протиставляється ринковій зайнятості.

У широкому розумінні домогосподарство розглядається як економічна одиниця, що складається з однієї чи більше осіб, об'єднаних спільним бюджетом та місцем проживання, яка є власником ресурсів, забезпечує ними економіку і використовує отримані за них гроші для купівлі товарів та послуг. Тобто роль домогосподарств у ринковій економіці характеризується певною двоїстістю: вони є основним джерелом постачання всіх економічних ресурсів (праці, землі, капіталу, підприємницьких здібностей)

і одночасно здійснюють чи не найбільші грошові витрати. У цьому розумінні домогосподарство протиставляється фірмі (підприємству), проводиться різниця між сферою виробництва, де діють фірми, та сферою споживання, до якої належать домогосподарства.

Але таке розмежування сфер виробництва і споживання зазнало критики ще в рамках неокласичної школи. У 1960-х роках з'являється «нова економіка домогосподарств» (Г. Беккер, Я. Мінсер, К. Ланкастер та ін.), яка, базуючись на методології теорії раціонального вибору, розглядає сім'ю не як пасивного споживача ринкових товарів, а як активного виробника споживчих благ. Домогосподарство порівнюється з маленькою фабрикою, яка за допомогою «виробничих факторів» (ринкових товарів та часу) випускає «кінцеву продукцію» (споживчі блага), тобто у домогосподарстві відбувається поєднання виробництва із споживанням.

Неокласична школа виходить з того, що в ринковій економіці домогосподарства діють раціонально. Домогосподарства, по-перше, оптимізують свою споживчу поведінку, купуючи те, що забезпечує максимум корисності при споживанні на основі найкращого співвідношення ціни та якості. По-друге, вони прагнуть найбільш вигідним для себе чином продати на ринку праці свій людський капітал, вибираючи між альтернативними варіантами зайнятості на ринку праці, веденням домашнього господарства та вільним часом.

У межах неокласичного підходу домогосподарство як цілісна одиниця ототожнюється з окремим індивідом, при цьому не враховуються відносини всередині домогосподарства, мета його утворення і т. ін. Тобто воно, як і фірма, є «чорною шухлядою», для якої відомі фактори на «вході» (заробітна плата, проценти, дивіденди, соціальні трансферти від держави) і на «виході» з нього (людський капітал, праця, споживання, заощадження).

Інший напрям економічної теорії, *інституціоналізм*, навпаки, приділяє багато уваги внутрішній структурі домогосподарства, мотивам його утворення, цілям діяльності. Конкретні цілі певного домогосподарства мають відмінності в різних типах економічних систем, перебувають під впливом соціального та інституціонального середовища. Тому інституціоналісти розглядають домогосподарство як «ціннісно-раціональне», а не «цілераціональне» утворення, тобто його цілі та засоби їх досягнення залежать від соціальних цінностей, а не визначаються самим домогосподарством.

Крім того, поведінка домогосподарств, з точки зору інституціональної теорії, здебільшого не є оптимізуючою, оскільки в реальності вони стикаються із ситуаціями, в яких просто немає можливості для опти-

мізації (масштабність та складність інформації, невизначеність). На ринку споживчих товарів домогосподарства не можуть обробити всю наявну інформацію про різноманітні товари та послуги. Діючи на ринку праці, домогосподарство не в змозі отримати всі існуючі дані про вакансії. Відсутність можливості діяти як «раціональні оптимізатори» стає причиною того, що домогосподарства керуються іншими принципами поведінки (орієнтація на думку більшості, звички, традиції, звичаї та ін.).

Сутність домашнього господарства розкривається через його основні функції — споживчу, заощаджувальну, відтворювальну та виробничу.

Споживання являє собою процес задоволення матеріальних та духовних потреб людей. У господарській системі споживання не тільки мотивує, обумовлює мету виробництва, визначає його межі, але є ще й засобом відтворення робочої сили та людського капіталу. Тому необхідна умова функціонування ринкового механізму — це виконання домогосподарствами *споживчої функції*: на мікрорівні — процес кінцевого споживання товарів та послуг, на макрорівні — формування сукупного попиту.

У тісному зв'язку зі споживчою функцією перебуває *заощаджувальна функція*. Значення заощаджень для домогосподарств полягає в можливості здійснювати різні інвестиційні проекти, вони дають змогу збільшити купівельну спроможність домогосподарств у майбутньому, виконують роль «стабілізатора», який захищає домогосподарства від надзвичайних ситуацій. Тобто заощадження виконують дві функції: споживчу (страхову), що полягає в забезпеченні операційних потреб (накопичення достатніх коштів для великих покупок, зменшення нерівномірностей у отриманні доходу), та інвестиційну (зберігання частини доходу з метою вкладення його на заощаджувальні рахунки в комерційних банках, придбання цінних паперів для отримання прибутку в майбутньому), значення якої виходить далеко за межі мікроекономіки. На макрорівні заощадження домогосподарства розглядаються як основне джерело акумуляції капіталу в ринковій економіці.

Не менш важливою є *відтворювальна функція* домогосподарств, яка охоплює відтворення робочої сили та людського капіталу. У процесі функціонування людського капіталу можна виокремити декілька стадій: створення умов для його виробництва, виробництво людського капіталу, його реалізація, відшкодування витрат та накопичення людського капіталу. Під першою стадією розуміють створення матеріальної бази сім'ї за рахунок формування та використання сімейного бюджету і ведення домашнього господарства. На наступній стадії створюється фізична основа людського капіталу — людина. Вона розвивається й одночасно адаптується до соціально-економічної системи шляхом

здобування освіти, виховання, послуг у сфері охорони здоров'я тощо. Реалізація людського капіталу здійснюється через участь членів домогосподарства в ринковому господарстві, організацію сімейного бізнесу, ведення домашнього господарства.

Виробничу функцію домогосподарств можна розглядати у двох аспектах: внутрішньому та зовнішньому. *Зовнішня виробнича функція* полягає в постачанні домогосподарствами економічних ресурсів на ринки факторів виробництва або товарів та послуг на ринки готової продукції. Вона може набувати пасивних (виконання умов договору наймання робочої сили, надання в оренду землі, квартири) та активних (приватне підприємництво, сімейний бізнес тощо) форм. *Внутрішня виробнича функція* спрямована на задоволення індивідуалізованих потреб сім'ї та її членів, її реалізація перетворює домогосподарство на кінцеву стадію виробництва. До неї можна віднести господарсько-побутову діяльність (доведення придбаних товарів та послуг до кінцевого споживання, ремонт житла, одягу, взуття, побутової техніки, дизайн інтер'єра, догляд за працездатними та ін.).

У перехідний період функції домогосподарств зазнають істотних змін. Сконцентрованість власності на капітал у невеликого прошарку населення позбавляє більшу частину домогосподарств можливості включатися до економічного кругообігу в ролі повноцінного власника ресурсів, а не лише як власника робочої сили. Тому в умовах низької оцінки вартості робочої сили, незрілості інституційної системи (в тому числі у сфері розподілу факторних доходів) деформується споживча функція домогосподарств, обмежується зовнішня виробнича, підриваються ощадна функція і функція відтворення робочої сили і людського капіталу. Одночасно інтенсифікується та набуває нового змісту (спрямованість на виживання) внутрішня виробнича функція.

Таким чином, при дослідженні домогосподарств необхідно мати на увазі два рівні аналізу — мікро- та макроекономічний. Рівень макроекономічного аналізу — це, передусім, вивчення домогосподарств як певної сукупності економічних одиниць, поведінка яких безпосередньо відображає становище населення та його економічні інтереси в цілому і суттєво впливає на національну економіку. На макрорівні досліджується вся сукупність домогосподарств країни, їх типи, оцінюється загальне макроекономічне значення їх діяльності, тенденції економічної поведінки, адаптація до умов господарювання, що змінюються. Мікроекономічний аналіз передбачає вивчення поведінки домогосподарств як економічних агентів у ринковій системі; вивчення процесу прийняття рішень домогосподарствами на ринку товарів та послуг і факторів, що впливають на їхній вибір.

§ 2. Поведінка домогосподарств (споживачів) на ринку товарів та послуг. Раціональний споживчий вибір

Основним моментом у споживчій поведінці домогосподарств є прийняття ними оптимальних, з їх точки зору, рішень, обумовлених поставленою метою і спричинених існуючими обмеженнями для їх досягнення. Теорія поведінки домогосподарств на ринку товарів та послуг виходить з того, що споживачі прагнуть максимального задоволення потреб шляхом споживання корисних якостей економічних благ і послуг з урахуванням існуючих обмежень у доходах та цінах. При цьому перед споживачем стоїть подвійне завдання розподілу обмеженого бюджету: 1) між споживанням і заощадженнями; 2) між великою кількістю товарів і бажаннями.

В економічній теорії вирішення першого завдання базується на функції, яка співвідносить споживання із наявним доходом. Домогосподарства отримують дохід від праці та власності, сплачують податки, а потім вирішують, яку частку свого доходу після сплати податків використовувати на споживання, а яку — на заощадження. Залежність між обсягом споживання та наявним доходом називається **функцією споживання**.

У західній науці споживча функція вже давно стала предметом детального вивчення. Було запропоновано різні способи визначення співвідношення споживання та доходу. Дж. М. Кейнс розглядав споживання як функцію від поточного (абсолютного) доходу. За Кейнсом, при збільшенні або зменшенні реального доходу розміри споживання змінюватимуться в тому ж напрямі, але не з такою ж швидкістю. Тобто гранична схильність до споживання (та частка приросту доходу, яка йде на приріст споживання) має тенденцію до зменшення.

Але ж споживча функція Кейнса не враховує впливу очікувань споживачів відносно їх майбутніх доходів. У довгостроковому періоді споживачі стикаються із міжчасовим вибором, що має на увазі більш складну функцію. Зокрема, в теорії І. Фішера споживання залежить не від поточного доходу, а від доходу людини протягом усього її життя. Відповідно до теорії життєвого циклу Ф. Модільяні, споживання залежить як від доходу, так і від накопиченого на даний момент часу багатства. Якщо людина починає своє доросле життя, не маючи суттєвих накопичень, то за роки праці вона робить необхідні заощадження, а потім витрачає їх після виходу на пенсію (рис. 9.1).

Теорія М. Фрідмена базується на гіпотезі постійного доходу. В ній ідеться про те, що коливання можуть бути як постійними, так і тим-

часовими. Постійний дохід — та частина доходу, яку споживач очікує отримувати і в майбутньому. Тимчасовий дохід — це дохід, який споживач не очікує зберегти в майбутньому. Поточне споживання залежить від постійного, а не поточного доходу і слабо реагує на тимчасові зміни доходу. Тимчасовий компонент доходу майже повністю заощаджується, якщо він позитивний, або позичається, якщо він негативний. Слід зазначити, що гіпотези життєвого циклу та постійного доходу є більш адекватними ринковій економіці з достатньо високим рівнем розвитку ринкової і соціальної інфраструктури. Вони базуються на тому, що домогосподарства можуть вільно позичати й зберігати, щоб підтримувати певний рівень споживання. У перехідній економіці ці умови не виконуються, більш ймовірною реакцією домогосподарства на зниження доходу є не використання заощаджень або запозичень, а скорочення споживання, тобто функція споживання домогосподарств визначається скоріше не постійним, а лише поточним доходом.

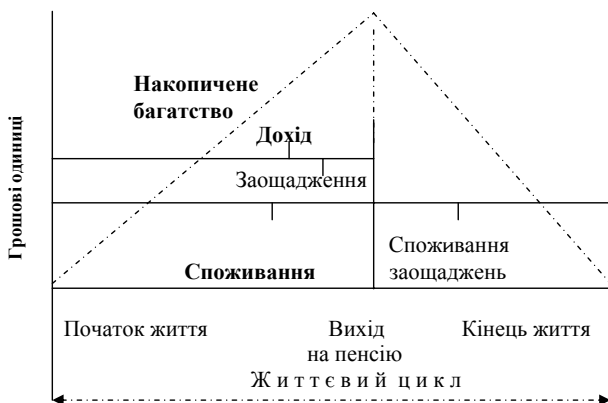


Рис. 9.1. Споживання, дохід та багатство протягом життєвого циклу індивіда

Крім того, на думку деяких економістів, у теорії споживання необхідно враховувати ще й вплив соціальних факторів. Так, Дж. Дьюзенберрі показує, що обсяги споживання суттєво залежать не від абсолютного, а від відносного доходу — споживачі порівнюють свої можливості зі споживанням більш заможних груп, що спонукає їх збільшувати обсяги споживання. Причому, оскільки значна частина процесу споживання здійснюється відкрито, а обсяг заощаджень часто залишається сімейною таємницею, споживча поведінка перебуває під значно більшим впливом соціальних факторів, ніж заощаджувальна.

Х. Лейбенстайн, вивчаючи соціальний вплив на споживання, розмежував *функціональний* (зумовлений споживчими властивостями

економічного блага) та нефункціональний (зумовлений чинниками, що безпосередньо не пов'язані з властивостями економічного блага) попит на споживчі товари та послуги. Він виокремив три типових випадки *нефункціонального попиту*:

1) *ефект приєднання до більшості*. Споживач намагається витримати загальний стиль і купує те, що купують інші, хто є для нього взірцем. Він залежить від інших споживачів, і ця залежність є прямою. Тобто це ефект збільшення споживання, пов'язаний з тим, що споживач, додержуючись загальноприйнятих норм, купує той самий товар, який купують інші;

2) *ефект сноба*. Деякі споживачі намагаються досягти винятковості, а не наслідувати інших. І в цьому разі вони залежать від вибору інших, але тепер ця залежність зворотна. Тому ефект сноба — це ефект зміни попиту внаслідок того, що інші люди споживають цей товар;

3) *ефект Веблена*. Т. Веблен вперше описав демонстративну поведінку споживачів, коли товари та послуги використовуються не за прямим призначенням, а для того, щоб справити враження на інших. Під ефектом Веблена розуміють ефект збільшення споживчого попиту, пов'язаний з тим, що товар має більш високу (а не більш низьку) ціну. Цей ефект є подібним до ефекту сноба. Однак різниця полягає в тому, що ефект сноба залежить від обсягів споживання інших людей, тоді як ефект Веблена залежить насамперед від ціни.

При вирішенні другого завдання, тобто при відповіді на запитання, що визначає індивідуальний попит домогосподарств на окремі товари, використовують в основному підходи, що ґрунтуються на понятті граничної корисності, кривих байдужості та бюджетних обмежень.

§ 3. Корисність: поняття, тенденції розвитку. Бюджетна лінія. Крива байдужості

Сучасному споживачеві пропонується величезна кількість різноманітних товарів та послуг. Але одночасно придбати всі товари неможливо через нестачу доходів. Тому кожен споживач, розмірковуючи, як розподілити свої обмежені ресурси з метою найповнішого задоволення власних потреб, постійно вирішує для себе три питання: що купити, скільки це коштує та чи вистачить грошей. Ці три проблеми становлять зміст теорії поведінки споживача. Виходячи із міркувань раціональності, кожний споживач обирає для себе «кращий», «найкорисніший», на його думку, набір товарів у межах свого доходу.

Корисність — це здатність економічного блага задовольняти потреби споживачів. Корисність — суб'єктивне поняття, яке не підлягає точному вимірюванню, оскільки розуміння корисності індивідуальне, нестійке й відносне. Те, що один споживач вважає для себе корисним, може бути зовсім непотрібним іншому споживачеві. Наприклад, тепла куртка взимку є дуже корисною для мешканців холодних країн, а в теплих країнах її корисність майже нульова.

Через суб'єктивізм оцінок корисності виміряти її практично неможливо. Однак з навчальною метою, для наочності, корисність вимірюють за допомогою вигаданих одиниць — ютилей (від англ. *utility* — корисність). Ютиль не має стандарту, як метр або літр. Що більше ютилей, то більшою є корисність. Такий підхід до вимірювання корисності називається **кардиналістським (кількісним)**. Його незалежно один від одного запропонували в останній третині XIX ст. У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас. Незважаючи на свою суб'єктивність, кардиналістський підхід спрямував економічну теорію на вивчення поведінки споживача, довівши, що корисність — визначальний чинник попиту.

Користування будь-яким товаром зазвичай дає споживачеві задоволення не нескінченно, а до певної межі. Наприклад, якщо потреба у придбанні першої пральної машини велика, то другої і третьої відповідно нижче. У зв'язку з цим введено поняття граничної та загальної корисності. **Гранична корисність** — це додаткова корисність, яку споживач отримує від додаткової одиниці блага. **Загальна корисність** — сукупна корисність від споживання всіх наявних одиниць блага. Наприклад, якщо загальна корисність 10 з'їдених бананів дорівнює 15 ютилям, а 11 бананів — 16 ютилям, то гранична корисність споживання 11-го банана дорівнює $16 - 10 = 6$ ютилей. Між загальною та граничною корисністю існує взаємозв'язок: загальна корисність дорівнює сумі граничних корисностей.

У міру насичення потреб споживач отримує дедалі меншу додаткову корисність від кожної наступної одиниці блага. При цьому цілком можливим є досягнення від'ємних значень граничної корисності, якщо подальше споживання наноситиме шкоду. Ця закономірність називається **законом спадної граничної корисності**, згідно з яким додаткова корисність від споживання кожної наступної одиниці блага знижується. Хоча сам закон багато в чому має очевидний характер (його дію хоч раз у житті кожен випробовував на собі), уперше його сформулював у 1854 р. Герман Генріх Госсен, на честь якого закон іноді називають **першим законом Госсена**. Із закону Госсена випливає, що через зменшення граничної корисності споживач купуватиме додаткові одиниці товару тільки за умов падіння цін.

Оскільки виміряти корисність за допомогою абсолютних показників, як пропонує кардиналістська теорія, дуже важко, економісти запропонували замінити абсолютну шкалу відносною, за допомогою якої можна було б порівняти вподобання споживача. Такий **ординалістський підхід** висуває до споживачів менш суворі вимоги: їм тільки треба визначитися, який набір благ має більшу корисність (наприклад, 5 апельсинів та 3 яблука або 5 яблук та 3 апельсини), але не уточнювати наскільки. Ординалістську теорію розробляли Ф. Еджворт, В. Парето, І. Фішер, Р. Аллен, Дж. Хікс, Є. Слуцький.

Припустимо, що споживач обирає між яблуками та апельсинами. Якщо запропонувати два набори товарів (наприклад, 5 апельсинів та 3 яблука або 5 яблук та 3 апельсини), споживач обере той, що краще відповідає його вподобанням. Якщо обидва набори дають однакове задоволення, для споживача байдуже, який обирати. Вподобання споживача зазвичай ілюструються за допомогою **кривих байдужості**, які показують різні комбінації двох продуктів, набори яких мають однакову корисність для споживача.

Наприклад, споживачу однакове задоволення дають такі набори: 3 яблука і 2 апельсини та 1 апельсин та 4 яблука. Якщо, виходячи з цих комбінацій, побудувати графік, отримаємо криву байдужості (рис. 9.2, а). Сукупність кривих байдужості називають **картою байдужості** (рис. 9.2, б).

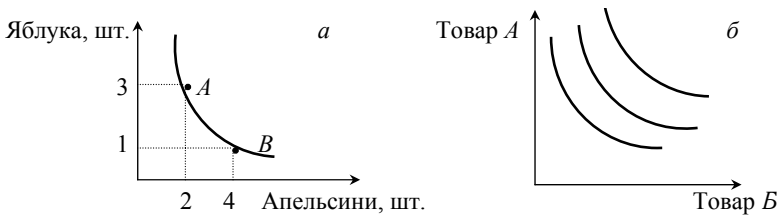


Рис. 9.2:

а — крива байдужості; б — карта байдужості

Криві байдужості мають певні властивості, які відбивають специфіку поведінки споживача:

що вище розташована крива, то привабливішою вона є для споживача, оскільки тоді доступнішою стає більша кількість товару;

криві мають спадний вигляд: споживач прагне отримати обидва товари, тому при зниженні споживання одного товару обсяги споживання іншого зростають таким чином, щоб ступінь задоволення не змінилася;

криві не перетинаються, оскільки тоді одна комбінація товарів давала б споживачеві різний ступінь задоволення, що неможливо;

криві увігнуті, їх нахил показує пропорцію, в якій споживач готовий замінити один товар іншим. Зазвичай споживачі охоче відмовляються від товарів, які вони мають в достатку, на користь товарів, кількість яких обмежена, тому нахил кривої зменшується в міру руху праворуч або ліворуч.

Форма кривої байдужості відображає готовність споживача обмінювати один товар на інший. Що вищий ступінь взаємозамінності товарів, то меншою є увігнутість кривої. Якщо товари повністю взаємозамінні, крива байдужості перетворюється на пряму лінію (рис. 9.3, а). Якщо товари є **взаємодоповнюючими**, тобто такими, що задовольняють потреби тільки в комплекті один із одним (наприклад, лижі і палки), крива байдужості складається з двох відрізків, які утворюють прямий кут (рис. 9.3, б).

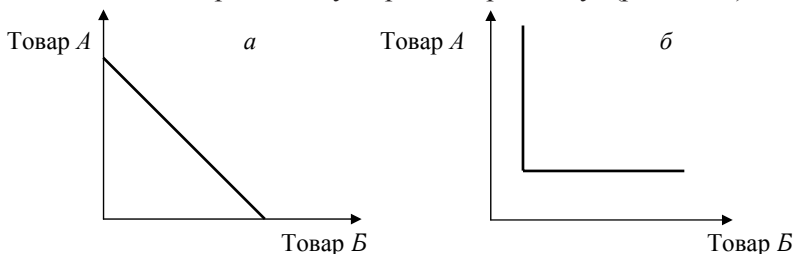


Рис. 9.3. Крива байдужості:

а — для взаємозамінних товарів; б — для взаємодоповнюючих товарів

Вивчаючи поведінку споживача, економісти повинні проаналізувати не тільки те, що бажає придбати споживач, але й те, що він може придбати, виходячи зі своїх доходів. Такий аналіз здійснюється за допомогою **бюджетної лінії**, яка показує всі комбінації двох продуктів, які споживач може придбати за даного рівня доходу і цін за умов повного використання наявних доходів. Наприклад, якщо товар А коштує 5 грн, а товар Б — 3 грн, то при доході у 120 грн споживач міг би купити ці товари в різних комбінаціях (табл. 9.1). У першому рядку показана ситуація, коли споживач увесь дохід витрачає на товар А, в останньому рядку — на товар Б. Інші рядки показують проміжні комбінації споживання двох товарів.

Таблиця 9.1

Розподіл доходу споживача на купівлю товарів А і Б

Кількість товару А, шт.	Кількість товару Б, шт.	Сумарні витрати, грн
24	0	$24 \times 5 + 0 = 120$
18	10	$18 \times 5 + 10 \times 3 = 120$
12	20	$12 \times 5 + 20 \times 3 = 120$
6	30	$6 \times 5 + 30 \times 3 = 120$
0	40	$0 + 40 \times 3 = 120$

Бюджетну лінію можна накреслити графічно у вигляді прямої, відклавши по осях кількість придбаних товарів (рис. 9.4). Точки перетину бюджетної лінії з осями відбивають ситуацію, у якій споживач повністю витрачає свій дохід тільки на один товар, відмовляючись від купівлі іншого. У точках, розташованих на бюджетній лінії, дохід витрачається повністю. Точки ліворуч лінії означають неповне витрачання доходів. Праворуч лінії положення неможливе, оскільки споживач не може витрачати більше, ніж дає змогу рівень доходів. Нахил бюджетної лінії залежить від співвідношення цін товарів і відображає пропорцію можливої заміни одного товару іншим. У нашому прикладі, щоб придбати додаткових 10 одиниць товару *Б*, споживач має відмовитися від 6 товарів *А*.

У загальному вигляді рівняння бюджетної лінії має вигляд:

$$M = p_x X + p_y Y,$$

де M — обсяг доходів споживача;

p_x — ціна товару X ;

p_y — ціна товару Y ;

X — кількість товару X ;

Y — кількість товару Y .

У нашому прикладі рівняння виглядає так:

$$120 = 3X + 5Y.$$

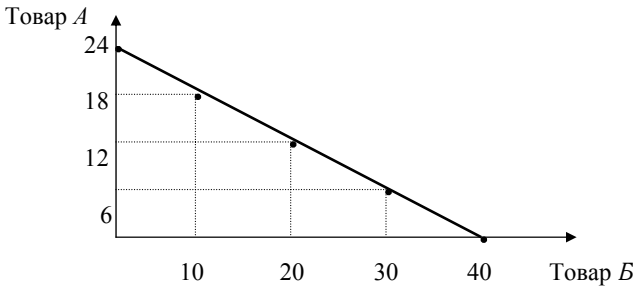


Рис. 9.4. Бюджетна лінія

На розташування бюджетної лінії впливають рівень доходів та ціни товарів. Збільшення доходів зрушує бюджетну лінію праворуч, зменшення — ліворуч. Якщо пропорційно знижуються ціни обох товарів — лінія зрушується праворуч, і навпаки. Якщо ціни змінюються непропорційно, лінія змінює нахил (рис. 9.5).

Сумісний розгляд бюджетної лінії та кривих байдужості дає змогу визначити вподобання споживача.

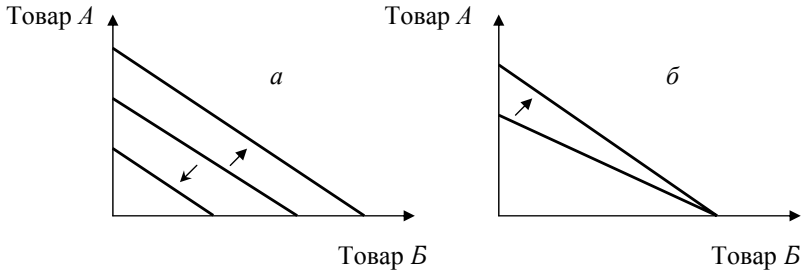


Рис. 9.5. Зрушення бюджетної лінії:
 а — під впливом зміни доходів; б — під впливом зміни цін

§ 4. Рівновага споживача

Розмірковуючи над питанням, як розпорядитися обмеженими доходами, споживач постійно обирає між різноманітними товарами, щоб зрештою придбати найкорисніший з його точки зору набір товарів. Наприклад, студент має 5 грн, які він збирається витратити в їдальні. Пиріг коштує 1 грн, а чай 0,5 грн. Зрозуміло, що можна купити 5 пиріжків або 10 склянок чаю. Але скоріше за все студент обере певну комбінацію пиріжків і чаю, оскільки від п'ятого пиріжка він дістане менше задоволення, ніж від першої склянки чаю. Поступово студент знайде таку комбінацію, в якій неможливо буде збільшити корисність у межах наявного бюджету. Така ситуація називається **рівновагою споживача**. У стані рівноваги споживач не зацікавлений змінювати пропорції споживання.

Визначаючи оптимальний рівноважний набір споживання, споживачеві завжди доводиться порівнювати додаткову (граничну) корисність, отриману від кожної наступної одиниці товару, та ціну, яку довелося за цю одиницю сплатити. Раціональний споживач, намагаючись досягнути максимального задоволення, прагне розподілити свої доходи таким чином, щоб гранична корисність у розрахунку на одиницю вартості товарів була однаковою. Ця закономірність споживчої поведінки називається **правилом максимізації корисності**, або **другим законом Госсена**, і має вигляд:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \dots = \frac{MU_i}{P_i},$$

де MU — гранична корисність товару;
 P — його ціна.

Якщо стан рівноваги порушено, наприклад, гранична корисність товару *A* у розрахунку на одиницю вартості більша, ніж за товаром *B*, доцільно змінити структуру споживання, збільшивши обсяги споживання товару *A* за рахунок зменшення споживання товару *B*. Що більше одиниць товару *A* спожито, то меншою є їх гранична корисність, і, навпаки, що менший обсяг споживання товару *B*, то більшою є його гранична корисність. Таким чином вирівнювання співвідношення граничних корисностей приведе до відновлення рівноваги.

Через певний суб'єктивізм оцінки корисності кардиналістська теорія постійно зазнає критики, тому існує й інший (ординалістський) підхід до аналізу рівноваги, тісно пов'язаний із попереднім.

Визначення оптимального набору товарів зводиться до зіставлення бажань індивіда, представлених картою байдужості, та можливостей, передбачених бюджетним обмеженням. Сумістивши карту байдужості з бюджетною лінією, можна знайти точку рівноваги, яка і визначає найкорисніший набір споживання. На рис. 9.6 крива байдужості III, яка забезпечує більшу корисність порівняно з кривими I та II, недоступна для споживача, оскільки знаходиться вище бюджетної лінії. Точка *B* показує доступну комбінацію товарів, але такий набір не забезпечує найвищу корисність. Рівноважний стан споживача досягається лише в точці *A*, де бюджетна лінія торкається кривої байдужості.

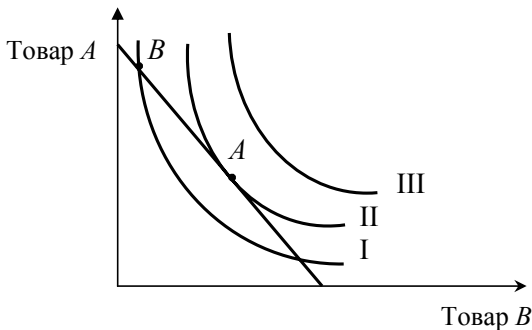


Рис 9.6. Рівновага споживача

Виходячи з цього, оптимальний споживчий набір одночасно відповідає двом умовам: по-перше, дохід має бути повністю витраченим (точка рівноваги розташована на бюджетній лінії); по-друге, оптимальний набір товарів повинен давати максимально можливе задоволення (тобто знаходитися на найвищій з доступних кривих байдужості). Графічно стану споживчої рівноваги відповідає точка дотику кривої байдужості та бюджетної лінії. Досягнутий рівень рівноваги не є постійним для споживача, оскільки

ки його доходи та ціни товарів можуть змінюватися. Тому далі розглянемо, як саме впливають на споживача зміни доходів та цін.

Реакція споживача на зміну доходів. Із зростанням доходів споживачеві будуть доступні більші обсяги корисних товарів, із зниженням доходу обсяги споживання зменшаться. Разом із тим зміна доходів викличе не тільки зміни в обсягах споживання, але й у його пропорціях. Ще в XIX ст. німецький статистик Е. Енгель зауважив, що із зростанням реальних доходів споживання вторинних благ зростає швидше, ніж товарів першої необхідності. Ця залежність має назву **закону Енгеля**.

Залежно від того, як змінюються обсяги споживання товарів із зростанням доходів, виокремлюють три групи товарів: нормальні, неякісні та нейтральні. **Нормальними товарами** вважаються ті, обсяги споживання яких зростають при збільшенні доходів. До **неякісних товарів** відносять товари, споживання яких скорочується у міру зростання доходів. Нарешті, **нейтральними товарами** є ті, споживання яких не змінюється із збільшенням доходів. Більшість товарів можна віднести до нормальних, прикладом неякісних товарів є громадський транспорт, нейтральних товарів — сіль, туалетний папір, зубна паста. Слід зазначити, що той самий товар може бути для одного споживача нормальним, а для іншого неякісним.

Реакція споживача на зміну цін. Зміна цін справляє подвійну дію на споживача. По-перше, із зниженням ціни товар дешевшає відносно інших товарів і його споживання зростає. Тобто споживач відмовляється від купівлі відносно дорожчого товару і спрямовує вивільнені кошти на придбання товару, що подешевшав, змінюючи таким чином структуру споживання. Це явище має назву **ефекту заміщення**. По-друге, за умови зниження ціни споживач може придбати все більше товарів на той же дохід, тим самим його реальний дохід зростає. Це явище називається **ефектом доходу**. Розмежування двох ефектів допомагає визначитися, якою мірою зміни у споживанні викликані зростанням доходів, а якою — зміною цін.

Зазвичай для нормальних товарів обидва ефекти діють в одному напрямі: із зниженням цін обсяги споживання зростають, і навпаки. Але існують товари, споживання яких може збільшуватися, незважаючи на зростання цін. Уперше це явище було досліджено у XIX ст. англійським економістом Р. Гіффеном і дістало назву **парадокс Гіффена**. Вивчаючи ціноутворення в Ірландії, Р. Гіффен помітив, що в періоди неврожаю картоплі її споживання суттєво зростало, незважаючи на підвищення цін. Він пояснив це тим, що через неврожай селянам доводилося відмовлятися від якісних товарів (м'ясо, молоко), які більше подорожчали, ніж картопля. У цьому разі дія ефекту доходу пере-

вищила дію ефекту заміщення. Товари, споживання яких зростає при збільшенні цін і які посідають значне місце в бюджеті споживача, називаються *товарами Гіффена*. Товари Гіффена в реальному житті трапляються рідко.

Збільшення споживання під час зростання цін може відбуватися й у випадках, не пов'язаних із падінням доходів. Наприклад, споживачі можуть купувати модні та престижні товари, коли хочуть наголосити на своєму соціальному статусі або коли вважають, що висока ціна означає вищу якість, чи очікуючи чергового підвищення цін в умовах інфляції.

Теорія споживчого вибору уможливує вирішення важливих економічних завдань. Виходячи з неї, фахівці пояснюють, чому збільшення обсягів споживання стає можливим лише за умов зниження цін, чому в деяких випадках обернена залежність між ціною і попитом перетворюється на пряму. При аналізі більш складних економічних ситуацій теорія споживчого вибору дає можливість зрозуміти, що зростання заробітної плати може викликати не тільки збільшення, але й зменшення пропозиції праці, що збільшення відсоткової ставки не обов'язково приводить до зростання заощаджень. Проте загальне її значення полягає в тому, що в ірраціональній, суб'єктивній поведінці споживача знаходять свій вияв загальні закономірності, які дають підстави знайти і описати правила споживчої поведінки, зробити її придатною для аналізу.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність домогосподарств?
2. Порівняйте неокласичний та інституціональний підходи до вивчення домогосподарств як економічних суб'єктів.
3. Охарактеризуйте основні соціально-економічні функції домогосподарств.
4. Розкрийте основні теорії споживання.
5. Наведіть приклади впливу соціальних факторів на споживання.
6. Розкрийте економічний зміст поняття «корисність».
7. Що таке гранична корисність? Поясніть дію закону спадної граничної корисності.
8. Охарактеризуйте властивості кривих байдужості. Що таке карта байдужості?
9. Що показує бюджетна лінія?
10. Поясніть умови досягнення споживчої рівноваги. Сформулюйте правило максимізації граничної корисності.
11. Покажіть графічно процес досягнення рівноваги споживача.
12. Опишіть реакцію споживача на зміну доходів.
13. Опишіть реакцію споживача на зміну цін товарів.

Підприємництво. Фірма в системі ринкових відносин

§ 1. Підприємницька діяльність, її сутність та різноманітність організаційних форм

Ринкова система є середовищем особливого господарського феномену — підприємництва, сутність якого треба розглядати в кількох взаємопов'язаних аспектах.

Підприємництво — це *економічний ресурс* суспільства, який разом із ресурсами «праця», «земля», «капітал», «інформація» забезпечує ефективне функціонування суспільного виробництва. Підприємництво виконує функції, спрямовані на оптимальне використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення суспільних потреб: визначення та здійснення ефективної комбінації факторів виробництва, інновації, контроль за витратами тощо.

Підприємництво являє собою також особливий *вид економічної поведінки* індивідуального відокремленого господарського суб'єкта ринку, який здійснює вибір способу діяльності з метою максимізації прибутку на базі задоволення суспільного попиту.

Підприємництво — це й особливий *тип господарської діяльності*. У Господарському кодексі України підприємництво (господарська комерційна діяльність) визначено як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Ознаками підприємницької діяльності є:

самостійність, бо підприємець є економічно відокремленим суб'єктом господарювання, який діє за рахунок власних коштів, на власний ризик і самостійно приймає рішення;

інноваційна діяльність, яка охоплює створення інноваційної ідеї, її втілення в певному інтелектуальному продукті — новації, комерціалізацію та впровадження новацій, рутинізацію та дифузію нововведень. Головним змістом підприємницької діяльності є *новаторство*, спрямоване на виробництво нових видів продукції, впровадження новітніх технологій, відкриття та завоювання нових ринків тощо;

ризик, головною передумовою виникнення якого є наявність конкуренції та альтернативних варіантів розв'язання проблем функціонування певного бізнесу;

економічна (майнова) відповідальність підприємця за свої рішення та результати діяльності;

отримання прибутку як мета підприємницької діяльності.

Об'єкт підприємницької діяльності можна визначити як бізнес — певне діло, що веде підприємець. Але цілком слушне й використання понять «бізнес» і «підприємницька діяльність» як синонімів.

Таким чином, **підприємництво** — це господарська діяльність відокремленого суб'єкта ринкової економіки щодо використання обмежених ресурсів для організації, розробки, виробництва і реалізації благ з метою задоволення суспільного попиту та отримання прибутку.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, які не обмежені законом в правоспроможності та дієспроможності, а також юридичні особи усіх форм власності (ст. 42 Конституції України).

Залежно від змісту діяльності підприємництво має такі види: *виробниче підприємництво* — діяльність, спрямована на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг тощо; *комерційне підприємництво* — діяльність, пов'язана з операціями перепродажу товарів та послуг; *фінансове підприємництво* — здійснення операцій із специфічним товаром: грошима, валютою, цінними паперами; *посередницьке підприємництво* — діяльність, спрямована на поєднання сторін, що мають інтерес до взаємної угоди, та ін.

Підприємництво може здійснюватись із залученням найманих працівників або без їх залучення. Щодо масштабів діяльності, підприємництво може бути великим, середнім та малим.

Підприємництво може здійснюватися без утворення юридичної особи або з утворенням юридичної особи. У першому випадку підприємець діє як фізична особа, у другому — підприємець створює підприємство — самостійний суб'єкт господарювання.

Підприємницька діяльність може мати такі організаційні форми, як одноособове володіння, партнерство та корпорація.

Одноособове володіння — організаційна форма бізнесу, власником та керівником якого є підприємець, котрий особисто його контролює, бере на себе підприємницький ризик, несе особисту майнову відповідальність, привласнює прибуток або зазнає збитків. Одноособове володіння може бути організаційною формою підприємництва як зі статусом юридичної особи (приватне підприємство), так і без створення юридичної особи (суб'єкт підприємницької діяльності — фізична особа).

Партнерство — добровільне комерційне (з метою отримання прибутку) об'єднання майна та діяльності кількох підприємств, які спільно володіють майном партнерства, контролюють його діяльність, беруть на себе підприємницький ризик, несуть відповідальність і розподіляють прибутки та збитки згідно з укладеною між ними угодою. В Україні партнерствами є певні господарські товариства: товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне та командитне товариства.

Корпорація — добровільне комерційне об'єднання власності значної кількості осіб на засадах акціонування та обмеженої відповідальності учасників. Корпораціями є акціонерні товариства відкритого та закритого типів.

Основні характеристики організаційних форм підприємницької діяльності наведено у табл. 10.1.

Кожна організаційна форма підприємництва має свої позитивні риси та певні недоліки. Перевагами одноособового володіння є відносна легкість його створення, свобода діяльності (немає потреби погоджувати рішення з партнерами), можливість повного контролю з боку підприємця, який є власником і бізнесу, і його прибутків, що виступає як досить сильний економічний стимул організації підприємницької діяльності саме в цій формі. До недоліків одноособового володіння слід віднести обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів, обумовлену цим низьку кредитоспроможність, одноособове прийняття ризиків та відповідальності, що в разі банкрутства може призвести до втрати не тільки бізнесу, а й особистого майна, а також можливість некомпетентних рішень з боку підприємця, який особисто керує бізнесом.

Партнерству притаманні ті самі переваги, що й одноособовому володінню, але воно має більше фінансових можливостей, бо створюється шляхом об'єднання коштів партнерів. Партнери згідно з угодою можуть нести за діяльність партнерства як повну солідарну відповідальність, так і додаткову і обмежену відповідальність. Отже, порівняно з одноособовим володінням, партнерство дає підприємцю можливість вибору певного типу відповідальності. Управління партнерством може бути компетентнішим завдяки розподілу функцій між партнерами. Але значним недоліком партнерства є потенційна загроза його розпаданню внаслідок суперечностей між партнерами або виходу партнерів з партнерства.

Перевагами корпорації є обмежена відповідальність акціонерів, їх можливість здійснювати операції з акціями корпорації на фондовому ринку. Корпорація має значні фінансові та інші ресурси, їй притаман-

Таблиця 10.1

Основні характеристики організаційних форм підприємницької діяльності

Характеристики	Одноособове володіння	Партнерство	Корпорація
Спосіб залучення коштів	Інвестування власних коштів підприємця	Об'єднання коштів партнерів згідно з угодою	Залучення коштів шляхом емісії акцій
Власність	Підприємець — одноособовий власник	Співвласники — партнери, частка кожного з них визначено в угоді	Співвласники — акціонери, частка яких визначається пакетом акцій, що їм належить
Підприємницький ризик та відповідальність	Підприємець бере ризик на себе і несе особисту майнову відповідальність	Партнери спільно беруть на себе ризики і визначають тип відповідальності кожного згідно з угодою	Ризики і відповідальність акціонерів обмежено пакетами акцій, що їм належать
Прибуток	Належить підприємцю	Частина може за рішенням партнерів спрямовуватися на розвиток партнерства, частина розподіляється між партнерами згідно з порядком, закріпленим угодою	Частина може за рішенням загальних зборів акціонерів спрямовуватися на розвиток корпорації, частина розподіляється між акціонерами у формі дивідендів на акції
Управління	Підприємець	Збори партнерів — вищий орган управління партнерством, якщо інше не передбачено угодою	Збори акціонерів — вищий орган управління корпорацією

на висока кредитоспроможність. Завдяки цьому корпорація має можливість залучати висококваліфіковані кадри, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу. До недоліків корпорації слід віднести складний порядок створення і ведення обліку та звітності, певну відокремленість дрібних акціонерів від реального керування корпорацією, обмеженість контролю з боку акціонерів за діяльністю менеджменту корпорації.

§ 2. Теорії фірми. Нова фірма

Фірма є відокремленою господарською одиницею ринкової економіки, що здійснює підприємницьку діяльність. *Підприємство* — техніко-організаційна ланка фірми, в межах якої безпосередньо здійснюється технологічне поєднання засобів виробництва та робочої сили, діяльність якої спрямовується на досягнення цілей фірми. Фірма як організаційна одиниця підприємництва веде господарську діяльність на підприємствах, володіє та керує ними з метою отримання прибутку. Вона може володіти кількома підприємствами, а може — й одним підприємством.

Фірма — індивідуальний економічний суб'єкт ринкових відносин, один із основних агентів ринку, який є незалежним учасником відносин з іншими фірмами, підприємцями, домогосподарствами, державою. Відокремленість фірми як господарського суб'єкта ринкової системи базується на її юридичній, організаційній, виробничій, економічній та фінансовій самостійності. Завдяки статусу юридичної особи, якою вона набуває після державної реєстрації, фірма володіє право- та дієздатністю щодо мети діяльності, яка передбачена в її установчих документах. При цьому юридичні права та обов'язки фірма набуває через свої органи, а в певних випадках, згідно з чинним законодавством, — і через своїх учасників. Фірма організаційно відокремлена, незалежна у виробничому, економічному і фінансовому аспектах, самостійно приймає рішення стосовно використання ресурсів, інвестицій, коштів тощо.

Слід зазначити, що в Україні в правовому обігу для визначення суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи використовується поняття «підприємство». У статті 62 Господарського кодексу України підприємство визначено як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами. Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва,

так і для некомерційної господарської діяльності. Як бачимо, якщо підприємство створюється для здійснення комерційної господарської діяльності, воно є організаційною формою підприємництва. У цьому разі економічний зміст понять «підприємство» та «фірма» збігається.

Теорії фірми, що розкривають різні сторони її багатоаспектної природи, можна поєднати в кілька груп. Кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння соціально-економічної природи фірми.

Технологічні (класичні та неокласичні) теорії (А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Хікс, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, У. Баумоль, Р. Марріс та ін.) визначають фірму як виробничу одиницю (або одиницю торгівлі), що перетворює обмежені ресурси на продукт з метою максимізації прибутку. Зазначені теорії ототожнюють фірму й підприємця, визначають фірму своєрідним «чорним ящиком», формальною конструкцією, власні риси якої не є об'єктом економічних досліджень. Підприємець може діяти безпосередньо, а може організувати фірму, яка, таким чином, є формою його існування як суб'єкта підприємницької діяльності. Фірма в цьому разі є інструментом, за допомогою якого підприємець веде бізнес. Його використовують, коли можна реалізувати переваги фірми, серед яких: підвищення продуктивності праці завдяки її розподілу, спеціалізації та кооперації в межах фірми; економія на масштабі виробництва, що стимулює створення великих фірм; можливість акумуляції ресурсів для великого виробництва; забезпечення управління. Зазначені переваги фірми є й чинниками її існування, і чинниками, що визначають її межі. Згідно з технологічними теоріями, фірма є невід'ємною частиною ринку, елементом його структури.

Інституціональні теорії фірми (Р. Г. Коуз, О. Уільямсон, О. Харт, С. Гроссман, Дж. Мур) протиставляють фірму ринку, розглядаючи фірму як систему довгострокових контрактів, а ринок — як взаємовідносини короткострокового характеру. Фірма є засобом мінімізації підприємцем витрат цінового (ринкового) механізму координації, за допомогою якого підприємець долає ринкову невизначеність.

У межах інституціонального трактування природи фірми існує багато наукових напрямів, що реалізують контрактний підхід до її визначення: теорії прав власності, управління поведінкою виконавця, трансакційної економіки, суспільного вибору. Взагалі, в аспекті інституціонального підходу головною причиною існування фірми є її здатність мінімізувати трансакційні витрати, обумовлені передаванням та захистом прав власності. Тобто фірма — це коаліція власників ресурсів на базі контрактів з метою мінімізації трансакційних витрат.

Мікроекономічний напрям теорії еволюційної економіки — **еволюційна теорія фірми** (Р. Нельсон, С. Уінтер) — характеризує функціо-

нування фірми як еволюційний процес, що охоплює її появу, розвиток, перетворення, зникнення на базі накопичення змін, навчання, пошуку, відбору та наслідування. Складовою зазначеної теорії є *теорія життєвого циклу фірми* як послідовності фаз її заснування, зростання, зрілості, розпаду та заснування, тобто створення нового суб'єкта господарювання на базі перетворення суб'єкта, що розпався.

З нового боку розглядає природу фірми *економічна теорія організацій*, або *економіка організацій* (Ф. Найт, Ч. Барнар, Г. Саймон, Д. Марч, К. Менар, К. Ерроу). Фірму трактують як основну елементарну одиницю прийняття рішень, одиницю координації, яка разом із ринком є складовою ринкової економіки. Фірма також, поряд з ринковим механізмом координації (або додатково до нього), забезпечує алокацію ресурсів за власними правилами. У межах фірми існує два механізми: контракти і команди, які діють у певній комбінації. Одночасно фірма як організація, тобто соціальне утворення, що складається з людей, діяльність яких координується для досягнення загальної мети, перестає бути для економічної теорії «чорним ящиком», стає об'єктом дослідження, що обумовлено потребами вивчення процедури координації поза ринком.

Теорія ігор (Дж. Бертран, А. О. Курно, Дж. Саттон) спрямована на дослідження стратегічної поведінки фірми, тому цей підхід визначається як стратегічний. Оскільки дії фірми впливають на її конкурентів, партнерів, клієнтів, стратегічна поведінка фірми — це прийняття й корегування рішень з урахуванням можливих варіантів їх поведінки. Фірма як агент економічних взаємовідносин підкоряється не так зовнішньому середовищу, як своїми власними діями активно формує його і завдяки цьому досягає своєї мети.

В умовах формування інформаційної економіки фірма перетворюється на *нову фірму* — суб'єкт економіки знань, ресурсами якого є знання та інформація, а продуктом — інтелектуальний продукт. Характеристиками нової фірми є інтелектуалізація бізнесу, зміни в структурі сукупного капіталу, що відображають зростання ролі та значущості інтелектуального капіталу, збільшення інтелектуальної складової вартості продукту, високий рівень знань і відповідальності персоналу, творчість, культура та інновативність як фундаментальні основи її функціонування. Нова фірма є організацією, що постійно навчається. Її важливою функцією є забезпечення ефективного використання знань як головного ресурсу інтелектуального підприємництва.

Організаційно нову фірму являє собою система внутрішніх та зовнішніх мереж, створення яких базується на розвитку горизонтальних комунікацій, співробітництві та самоорганізації. Внутрішні мережі нової фірми створюються на основі групових форм праці, багатфунк-

ціональних команд, принципами діяльності яких є творчість, навчання, спільне сприйняття, довіра, підпорядкування та культура. Відносини фірми з клієнтами, партнерами, постачальниками ресурсів, державними органами та іншими суб'єктами становлять її зовнішні мережі.

Новою організаційною формою підприємництва є *віртуальна фірма*, діяльність якої з пошуку партнерів та клієнтів, виробництва, реалізації продукції та надання послуг базується на використанні комп'ютерних мереж.

§ 3. Функції фірми. Зовнішнє та внутрішнє середовище фірми. Види фірм (підприємств)

Фірма як організаційна форма підприємницької діяльності, по-перше, виконує функції економічного ресурсу суспільства — підприємництва, а по-друге, бере на себе операційні функції бізнесу: маркетинг, виробництво, науково-технічний розвиток, матеріально-технічне забезпечення, управління персоналом, фінансування, облік, інновації, соціальний розвиток (табл. 10.2).

Фірма є відкритою соціотехнічною та соціоекономічною системою, яка залежить від зовнішнього середовища та взаємодіє з ним і одночасно має внутрішнє середовище, основними компонентами якого є технології і люди.

Зовнішнє середовище фірми — це чинники й умови, що перебувають поза фірмою й існують незалежно від неї, але впливають або можуть впливати на її функціонування. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є їх неконтрольованість з боку фірми. Відповідно до характеру впливу — прямого або непрямого — чинники зовнішнього середовища фірми можна розподілити на дві групи.

Перша група — *зовнішнє макросередовище* фірми — охоплює чинники, що здійснюють непрямий, опосередкований вплив на її ефективність: економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники підприємницької діяльності.

Друга група чинників зовнішнього середовища фірми — це *мікросередовище*, яке безпосередньо впливає на її функціонування: постачальники, клієнти, конкуренти, посередники, так звані контактні аудиторії — заклади ринкової, суспільної, державної інфраструктури, з якими контактує фірма (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.). Чинники мікросередовища є своєрідним провідником впливу на фірму факторів макросередовища.

Основні функції фірми

Функції фірми	Зміст функцій фірми
Виробнича функція	Виробництво товарів, надання послуг, здійснення робіт
Реалізаційно-маркетингова функція	Маркетинг та реалізація виробленої продукції
Функція ресурсного забезпечення	Забезпечення ресурсами виробничого процесу
Фінансово-інвестиційна функція	Забезпечення виробничого процесу фінансовими ресурсами, регулювання грошових потоків
Інноваційна функція	Здійснення інноваційного процесу
Інформаційна функція	Поширення інформації про товари, послуги, ринки та ін.
Соціальна функція	Створення робочих місць, навчання працівників, їх соціальний захист, соціальна відповідальність бізнесу
Функція управління знаннями	Охоплює такі напрями діяльності фірми: отримання знань, їх трансформацію в колективне знання та складові організаційного капіталу, внутрішньофірмовий обмін знаннями, їх використання та зберігання
Мережева функція	Створення та координація діяльності учасників внутрішніх і зовнішніх мереж фірми
Зовнішньоекономічна функція	Діяльність фірми як суб'єкта зовнішніх економічних відносин
Мезоекономічна функція	Забезпечення розвитку регіонів та галузей на базі міжфірмових зв'язків, перерахування коштів до місцевих бюджетів, участі у програмах соціального розвитку регіонів тощо
Макроекономічна функція	Забезпечення розвитку національної економіки, відрахування коштів до центрального бюджету, виконання держзамовлень, участі у національних програмах тощо

До зовнішнього середовища фірми належить *інституціональне середовище*, яке, згідно з визначенням Л. Девісона та Д. Норта, є сукупністю основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, що утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Центральний елемент інституціонального середовища — *соціальна норма*, тобто стандарти поведінки, встановлені суспільством у формі погодження, суспільної стратегії, правил. Система соціальних норм охоплює різні групи норм, які взаємодіють, доповнюють одна одну в процесі регуляції суспільних відносин: економічні, політичні, правові, релігійні, корпоративні норми тощо. Правові норми належать до соціальних норм-правил. Це загальнообов'язкові правила соціальної поведінки, встановлені або санкціоновані державою, виражені публічно у формально-визначених наказах. Правові норми охороняються органами держави шляхом контролю за їх додержанням та застосуванням передбачених законом заходів примусу за правопорушення. Зазначені норми можуть бути регулятивними, прямо приписувати права та обов'язки учасників відносин, і правоохоронними, що закріплюють заходи відповідальності за правопорушення.

В Україні суб'єктом права є підприємство як юридична особа. Його діяльність регулюється нормами господарського, цивільного, корпоративного, фінансового, митного права тощо. Правомірна поведінка підприємства як поведінка, що відповідає вимогам державної волі, які містяться у нормах права, є важливим чинником формування правового порядку ринкової економічної системи. І навпаки, протиправна поведінка підприємства — це поведінка, яка відхиляється від приписів права, є одним із виявів тінізації економіки.

Внутрішнє середовище являє собою сукупність чинників, що створюються та контролюються фірмою і забезпечують її функціонування. Складові внутрішнього середовища фірми безпосередньо впливають на її ефективність: стратегії, цілі, завдання, структуру, технології, персонал, організаційну культуру.

Зовнішнє та внутрішнє середовище фірми тісно взаємопов'язані: фірма створює внутрішнє середовище під впливом та на базі врахування факторів зовнішнього середовища, одночасно фірма адаптується до зовнішнього середовища за допомогою чинників внутрішнього середовища.

Види фірм (підприємств) можна класифікувати за різними критеріями.

В Україні, відповідно до ст. 63 Господарського кодексу, *залежно від форм власності* можуть діяти підприємства таких видів: приватне підприємство (на основі приватної власності громадян чи суб'єкта

господарювання); підприємство колективної власності; комунальне підприємство (на основі комунальної власності територіальної громади); державне підприємство; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Державне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності.

Державне підприємство може бути казенним, тобто підприємством, що створюється в галузях економіки, в яких законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам. Основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем його продукції (робіт, послуг) є держава. За умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів; переважним (понад п'ятдесят відсотків) є виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг), яке за своїми умовами і характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним. Приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом.

До підприємств колективної власності належать виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій та ін.

Підприємства змішаної форми власності можуть бути господарськими товариствами, що створюються юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства.

У разі якщо у статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10 %, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить 100 %, вважається іноземним підприємством.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють:

унітарні підприємства, що створюються одним засновником, який надає необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), — державні, комунальні підприємства, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або приватної власності засновника;

корпоративні підприємства, що створюються двома або більше засновниками за їхнім спільним рішенням, діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників, — кооперативні підприємства, господарські товариства та ін.

За розміром фірми (підприємства) поділяють на малі, середні, великі. Головними критеріями розміру фірми можуть бути:

а) кількість працюючих. Наприклад, у США до малих підприємств належать підприємства, на яких зайнято до 500 працівників, в Японії — до 300 працівників;

б) обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік.

В Україні, відповідно до ст. 63 Господарського кодексу, малими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 1 тис. осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період перевищує суму, еквівалентну 5 млн євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Усі інші підприємства визнаються середніми.

За видом господарської діяльності і характером здійснюваних операцій фірми (підприємства) бувають виробничі, торговельні, транспортні, фінансові, науково-дослідні, консалтингові. Підприємство може бути також інноваційним, тобто підприємством, що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких, відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність», у грошовому вимірі перевищує 70 % його загального обсягу продукції або послуг.

За сферою діяльності фірми (підприємства) поділяються на одногалузеві і багатогалузеві. Перші, у свою чергу, мають такі різновиди: 1) фірми, що діють лише на одній стадії процесу вироблення кінцевого продукту; 2) фірми, що діють на кількох стадіях; 3) фірми, що діють на всіх стадіях.

Багатогалузеві фірми можуть бути:

комбінатами — фірми, що включають підприємства різних, але технологічно тісно пов'язаних галузей;

диверсифікованими фірмами — фірми, які об'єднують підприємства різних галузей, але мають галузеве ядро, профільюючий вид діяльності;

конгломератами — фірми, які об'єднують підприємства різних галузей без чіткого технологічного зв'язку між ними, фірми, що не мають профільюючого виду діяльності.

Слід також зазначити, що фірми можуть бути національними, багатонаціональними (міжнародними за сферою діяльності та за належністю капіталу) і транснаціональними (міжнародними за сферою діяльності і національними за належністю капіталу).

§ 4. Ресурси фірми. Капітал фірми: сутність, структура, кругообіг

Виконуючи виробничу функцію з метою отримання прибутку, фірма використовує певні ресурси, які можуть бути матеріальними, нематеріальними, грошовими, трудовими.

Інституціональна теорія поділяє ресурси фірми на три головні групи:

загальні ресурси, цінність яких не залежить від їх знаходження на фірмі;

специфічні ресурси, цінність яких усередині фірми вища, ніж поза фірмою;

інтерспецифічні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки в певній фірмі й за допомогою фірми.

Ресурси фірми, використання яких забезпечує створення нової вартості, — це її капітал. Слід зазначити, що в економічній теорії існують різні підходи до визначення капіталу. Англійський економіст Дж. Хікс вважав, що капітал — це сукупність товарів виробничого призначення. К. Маркс підкреслював, що капіталом є вартість, яка приносить додаткову вартість, тобто зростає. Представники неокласичного напрямку економічної теорії І. Фішер та Ф. Найт визначають капітал як благо, використання якого дає можливість збільшити майбутні блага.

Капітал фірми — це сукупність ресурсів у вартісному вимірі, що забезпечують створення нової вартості.

Структуру капіталу фірми можна характеризувати на базі різних критеріїв.

За функціональним критерієм капітал фірми, інвестований у виробництво, складається з основного та оборотного капіталів. **Основний капітал** (переважно засоби праці) функціонує у виробничому процесі тривалий час (більше року), переносючи свою вартість на вартість новоствореного продукту частинами, в міру зношування. До основного капіталу фірми належать будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби та ін., що використовуються у процесі виробництва товарів. **Оборотний капітал виробництва** (переважно предмети праці) повністю переносить свою вартість на вартість новоствореного продукту протягом одного циклу виробництва. Це — сировина, матеріали, комплектуючі вироби, продукти, виробництво яких не незавершене, та ін. **Оборотний капітал сфери обігу** утворюють готова продукція, гроші та ін.

У сучасних умовах важливою складовою сукупного капіталу фірми є її **інтелектуальний капітал** — інтелектуальні ресурси фірми, використання яких забезпечує створення нової вартості (рис. 10.1).

Людський капітал визначається як певний запас здоров'я, знань, умінь, навичок, здібностей, мотивацій працівників фірми, які: 1) сформовані або розвинуті внаслідок інвестицій (насамперед витрат на навчання і професійну підготовку); 2) доцільно використовуються у виробничому процесі, сприяючи зростанню продуктивності праці; 3) забезпечують необхідні заробітки їхнім власникам і дохід фірми, що стимулює подальші інвестиції в людський капітал. У його складі виокремлюють **специфічно-фірмовий людський капітал**, тобто ті знання та досвід робітників, які набуті і використовуються у виробничому процесі конкретної фірми.

Структурний капітал фірми — це накопичені фірмою нематеріальні активи, знання та інформація, що становлять основу її функціонування як виробничої одиниці. У його складі слід вирізнити **клієнтський капітал** — клієнтська база фірми, що визначає обсяг, структуру й динаміку виробництва продуктів, — та **організаційний капітал** — систематизована та формалізована компетенція фірми, в тому числі системи, що підсилюють її творчу ефективність, а також організаційні можливості створення вартості. До організаційного капіталу належать **капітал інновацій** — інтелектуальні активи, що забезпечують інноваційну діяльність фірми, — та **капітал процесів** — інтелектуальні ресурси виробничого процесу.

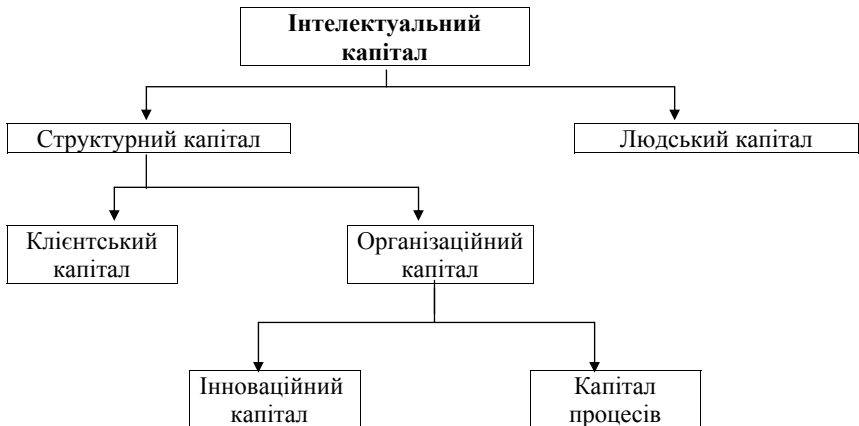


Рис. 10.1. Структура інтелектуального капіталу фірми

Залежно від джерел капітал фірми може бути власним і запозиченим.

Власний капітал фірми складається з: 1) капіталу, інвестованого її засновниками. Його прикладом може бути *статутний капітал* — первісна сума коштів, що внесена засновниками на баланс фірми, необхідна для її створення та функціонування як самостійного господарського суб'єкта — юридичної особи; 2) капіталу, створеного шляхом накопичення прибутку фірми.

Запозичений капітал — це сукупність позичкових коштів, використання яких забезпечує зростання вартості, приносить фірмі прибуток, тобто які використовуються фірмою як капітал. Запозичений капітал складається з банківських довгострокових та короткострокових кредитів, кредиторської заборгованості фірми перед партнерами, працівниками, бюджетом. Запозичені кошти необхідно використовувати, коли фірмі бракує власних джерел для фінансування розвитку бізнесу, інновацій, модернізації виробництва тощо. Потреба в цих коштах пов'язана також із фінансуванням оборотного капіталу, бо фірмі може бракувати власних оборотних коштів.

Капітал фірми перебуває в постійному русі. Основними стадіями кругообороту капіталу є:

1) стадія обігу, на якій капітал виступає у *грошовій* формі і виконує функцію забезпечення фірми виробничими ресурсами — купівлі засобів виробництва та найму працівників ($G \rightarrow T$);

2) стадія виробництва продукції (B), коли капітал виступає у *виробничій*, або *продуктивній*, формі і виконує функцію створення товарів;

3) стадія обігу, на якій капітал набуває *товарної* форми, а його функцією стає реалізація створеної продукції та одержання прибутку ($T' \rightarrow G'$).

Отже, **кругооборот капіталу** — це послідовний рух капіталу, протягом якого він проходить три стадії (обігу, виробництва, обігу), набуває трьох функціональних форм (грошової, виробничої, товарної) і виконує певні функції:

$$G \rightarrow T... B... T' \rightarrow G'.$$

Головне ж те, що рух капіталу забезпечує зростання вартості: авансована сума G зросла до G' .

Рух капіталу фірми з моменту його авансування до повного повернення підприємцю авансованої вартості — це **оборот капіталу**, швидкість якого вимірюється кількістю оборотів, що здійснює капітал за рік. Оборот оборотного капіталу фірми дорівнює одному кругообороту. Оборот основного капіталу фірми охоплює кілька виробничих

циклів (кругооборотів), протягом яких він зношується фізично і морально, тобто поступово втрачає свою вартість.

Фізичний знос — зменшення вартості основного капіталу або її втрата, що обумовлено матеріальним зношуванням засобів праці внаслідок їх використання або зберігання.

Моральний знос основного капіталу пов'язаний із втратою економічної ефективності та доцільності використання засобів праці до моменту їх повного фізичного зношування. Основний капітал втрачає вартість із двох головних причин: 1) зростання продуктивності праці в галузях виробництва засобів праці, що обумовлює зниження їх вартості і потребує переоцінки основного капіталу фірми відповідно до нових цін на ринку засобів праці; 2) поява внаслідок науково-технічного прогресу якісно нових засобів праці з вищою продуктивністю і кращими експлуатаційними характеристиками. У цьому разі засоби праці, які використовує фірма, треба або модернізувати, або вилучити з основного капіталу й замінити на нові.

Характер обороту основного капіталу обумовлює особливості руху його вартості. Основний капітал має:

первісну вартість (вартість на момент придбання фірмою засобів праці, їх взяття на її баланс);

залишкову вартість (вартість основного капіталу як різниця між його первісною вартістю та сумою зношування).

Знос основного капіталу в грошовій формі заміщується шляхом поступового перенесення його вартості на вартість виробленого продукту. Цей процес визначається як **амортизація**. Амортизаційні відрахування розраховуються і здійснюються на базі норм та порядку амортизації, що визначені чинним законодавством згідно з державною амортизаційною політикою.

Амортизаційні відрахування можна проводити: 1) *пропорційним методом*, що передбачає перенесення вартості основного капіталу на новостворений продукт рівними частинами протягом усього нормативного строку використання засобів праці; 2) *методом прискореної амортизації*, коли більша частина вартості основного капіталу амортизується вже в перші роки використання засобів праці, забезпечуючи прискорення впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

§ 5. Рівновага фірми як виробника

Рівновага фірми як виробника — це такий стан виробництва, за якого використання ресурсів дає змогу отримати максимальний обсяг продукції.

Розглянемо рівновагу виробника на базі виробничої функції, яка показує залежність між обсягом виробництва продукту та кількістю і комбінацією ресурсів «праця» та «капітал»:

$$Q = f(C, L),$$

де Q — максимальний обсяг продукту;

C — засоби виробництва — виробничий капітал фірми;

L — праця;

f — функція — залежність обсягу виробництва продукту від кількості та комбінації праці і капіталу.

Використання фірмою ресурсів для виробництва продуктів відображають:

ізокванта — крива, що демонструє різні варіанти комбінації ресурсів, які можна використовувати для випуску певного обсягу продукту (рис. 10.2);

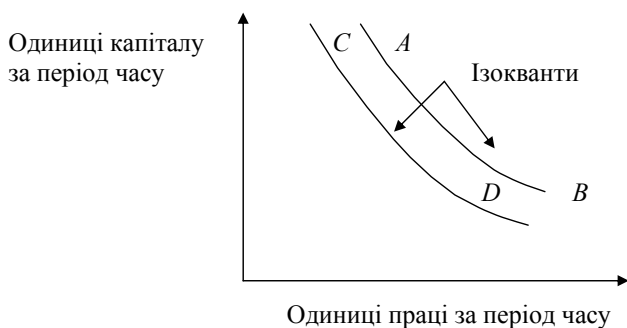


Рис. 10.2. Ізокванти

ізоекоста — лінія, що демонструє комбінації ресурсів, які може придбати фірма за ринковою ціною відповідно до її бюджету (рис. 10.3).

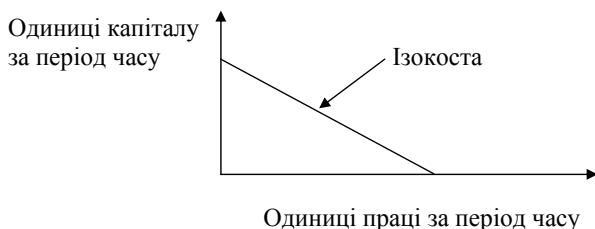


Рис. 10.3. Ізоекоста

Якщо рухатися по ізокванті, обсяг продукту залишиться постійним, а комбінації ресурсів будуть змінюватися. Усі комбінації капіталу і праці, що демонструє ізокванта AB , забезпечують більший обсяг виробництва продукту, ніж комбінації ресурсів, що відображає ізокванта CD . Слід зауважити, що ізокванти подібні до кривих байдужості. Ізокванти демонструють можливість заміщення при виробництві певного продукту одного ресурсу іншим, а криві байдужості — заміну в споживанні одного блага іншим.

Усі комбінації капіталу і праці, які відображає лінія ізокошти (рис. 10.3), фірма спроможна придбати за ринковими цінами.

Рівняння ізокошти таке:

$$Y = P_L Q_L + P_C Q_C \quad (10.1)$$

де Y — дохід виробника, спрямований на придбання факторів виробництва;

P_L — заробітна плата працівника;

P_C — ціна одиниці капіталу;

Q_L — кількість найнятих працівників;

Q_C — кількість одиниць капіталу, що використовується.

Максимально ефективною комбінацією ресурсів є комбінація капіталу ($0C_1$) і праці ($0L_1$) у точці дотику ізокванти та ізокошти (E), яка демонструє рівновагу фірми як виробника (рис. 10.4).

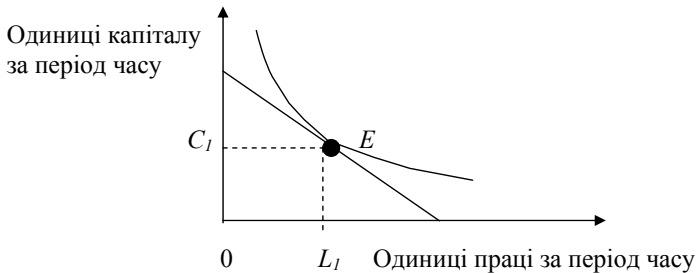


Рис. 10.4. Рівновага фірми як виробника

§ 6. Управління фірмою. Менеджмент та його основні функції

Діяльність фірми в ринковій економіці потребує ефективного менеджменту, управління фірмою з орієнтацією на її середовище.

Менеджмент (англ. *management*, від *manage* — керувати, від лат. *manus* — рука) — це керування людьми, управління соціально-

економічними процесами на рівні організації, фірми, підприємницької структури.

Управлінська праця за своєю природою і змістом є творчою, інтелектуальною працею, властивою будь-якому комбінованому робочому процесу.

Предметом управлінської праці є трудова діяльність людей. За визначенням М. П. Фоллетт, менеджмент — це забезпечення виконання роботи за допомогою інших осіб. Однак трудова діяльність людей досить складна. Тому для прийняття правильних управлінських рішень менеджеру необхідна широка інформація про всі процеси на підприємстві. Саме вона і стає специфічним предметом управлінської праці, опосередковує вплив менеджменту на трудову діяльність.

Засобами управлінської праці вважають усі засоби роботи з інформацією, зокрема засоби зв'язку, організаційної, обчислювальної, комп'ютерної та іншої техніки.

Технологія управлінської праці у власному розумінні цього поняття — це опрацювання інформації та прийняття на її основі управлінського рішення.

Результатом управлінської праці є досягнення поставленої мети. У ділових фірмах, де дії та рішення менеджерів мають економічний характер, ефективність менеджменту вимірюється за допомогою економічних показників та результатів (доходів, прибутку, платоспроможності, частки ринку, що належить фірмі, та ін.).

Процес менеджменту (управлінської діяльності) передбачає виконання певних функцій:

1) *планування* — формулювання цілей та загальних напрямів діяльності фірми; розробка системи планів організації;

2) *організування* — формування внутрішньої структури організації; розподіл повноважень і відповідальності між працівниками (виконавцями); постановка перед ними цілей та конкретних завдань;

3) *мотивація* — спонукання працівників до активної економічної діяльності за допомогою як зовнішніх (матеріального стимулювання у вигляді зарплати, премій, гонорарів, виплати частини прибутку компанії тощо; морального заохочення працівників), так і внутрішніх факторів (формування у працівників внутрішньої потреби у праці);

4) *контроль* — перевірка і співставлення фактичних результатів діяльності фірми з плановими, корегування дій виконавців;

5) *координування* — забезпечення узгодженого функціонування всіх ланок організації шляхом обміну інформацією (установлення комунікацій).

Розрізняють рівні і сфери управлінської діяльності.

Стратегічний менеджмент включає формулювання генеральної мети менеджменту (місії, філософії організації); прогнозування шляхів, способів та результатів її досягнення з урахуванням різноманітних чинників; розроблення стратегічного плану організації.

Оперативний менеджмент визначає практичну діяльність із реалізації стратегії організації.

Самостійну систематизацію має менеджмент окремих сфер і напрямів діяльності.

Виробничий менеджмент передбачає організацію та управління виробничою функцією фірми. Він пов'язаний з прийняттям управлінських рішень щодо забезпечення виробництва товарів відповідно до стандартів якості та в потрібній кількості, в призначений час і з мінімальними витратами. У структурі виробничого менеджменту зазвичай виокремлюють виробниче планування, управління запасами та якістю продукції.

Інноваційний менеджмент спрямований на організацію та управління інноваційними процесами в організації: генерування та відбір ідей, розроблення нової продукції, пробний маркетинг.

Менеджмент маркетингу концентрується навколо ринкової діяльності фірми з орієнтацією на споживача продукції. Він доповнюється комерційним маркетингом, що означає: вивчення, прогнозування та планування попиту на товари та послуги; організацію торгівлі; управління закупівлею товарів, їх запасами, рекламою, комерційними угодами та ін.

Фінансовий менеджмент пов'язаний із фінансами фірми, її грошовим господарством. Основними функціями фінансового менеджменту вважають управління рухом коштів (грошових потоків), операції з цінними паперами, аналіз фінансової звітності. У структурі фінансового менеджменту останнім часом вирізняють *інвестиційний менеджмент* як процес управління інвестиційною діяльністю компанії і *менеджмент інвестиційних проектів*.

Персонал-менеджмент відбиває систему поточного та перспективного планування, організації, розвитку і стимулювання працівників із метою підвищення конкурентоспроможності фірми.

Управління на практиці реалізує спеціальна категорія людей — керівники, менеджери, управлінці.

§ 7. Маркетингова діяльність фірми: сутність, види, мета

Термін «маркетинг» (*marketing*) походить від англійського *market* — ринок і означає процес просування на ринок, діяльність фірми у сфері ринку.

У широкому розумінні слова маркетинг є філософією дій, яка важлива для будь-якої організації, що задовольняє потреби покупців. У вузькому розумінні **маркетинг** трактується як напрям діяльності комерційної фірми, пов'язаний із розробкою, виробництвом і збутом конкурентоспроможних товарів на основі вивчення ринку, конкретних потреб споживачів і з метою одержання прибутку.

У розвинутих країнах концепція маркетингу пройшла досить тривалу еволюцію.

Виходячи з *концепції вдосконалення виробництва*, товари і послуги мають знайти свого споживача на ринку за умови, якщо будуть широко представлені і доступні за ціною. Отже, керівництво фірми повинно сконцентрувати свої зусилля на вдосконаленні виробництва і підвищенні ефективності системи розподілу.

Концепція вдосконалення товару виходить із того, що споживачі схильні придбавати товар найвищої якості, з найкращими експлуатаційними якостями і характеристиками. Тому фірма повинна постійно працювати над удосконаленням товару, розробкою і випуском нової продукції.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль доводить, що товари і послуги мають попит на ринку, якщо фірма докладає певних зусиль у сфері збути і стимулювання продажу. Тому головним засобом збільшення прибутків і метою фірми є продаж продукції.

Згідно з *концепцією власне маркетингу*, фірма забезпечить реалізацію продукту, якщо виявить потреби своїх покупців (цільових ринків), створить попит і задовольнить його більш ефективними і продуктивними засобами, ніж конкуренти.

Відповідно до *концепції соціально-етичного, або соціально-відповідального маркетингу*, підприємництво орієнтується на задоволення розумних, здорових потреб покупців, захист і поліпшення навколишнього середовища, вирішення екологічних проблем, збереження або зміцнення добробуту споживача і суспільства.

Концепція орієнтації маркетингу на конкурентів намагається переконати в тому, що комерційний успіх сьогодні мають ті компанії, які розглядають маркетинг як засіб одержання вигод від конкурентних переваг, як війну, в якій конкурент є головним супротивником, а покупець — лише «територією», що підлягає завоюванню. Таке трактування маркетингу є дискусійним.

Здійснення концепції маркетингу передбачає два напрями активності фірми — стратегічний і операційний, кожний із яких має свою мету і виконує певні функції.

Стратегічний маркетинг — це аналітичний етап маркетингової діяльності. Він спрямований на вибір товарних ринків, на яких у фір-

ми є явна конкурентна перевага, а також на опрацювання стратегій і програм діяльності на кожному з таких ринків.

Операційний маркетинг — це вже активний процес, спрямований на отримання визначеного обсягу продажу на конкретних цільових ринках. Від його ефективності, врешті-решт, залежить рентабельність фірми.

Практична діяльність маркетологів при цьому будується відповідно до **комплексу маркетингу**. Його утворюють основні інструменти маркетингу, а саме: продукт фірми, його ціна, збут та просування на ринок. Використовуючи комплекс маркетингу, фірма може впливати на покупців: зацікавлювати їх своєю продукцією, схилити до покупок, робити з них лояльних і постійних покупців.

Основні завдання і функції маркетингу, відповідно до елементів комплексу маркетингу, показані в табл. 10.3.

Таблиця 10.3

Основні завдання та функції маркетингу

Перемінні комплексу маркетингу	Основні завдання та функції маркетингу
Продукт (товар)	Розробка нових продуктів. Удосконалення продуктів, що випускаються. Розширення асортименту продукції. Прийняття рішень про використання товарних марок. Прийняття рішень щодо упакування товару. Прийняття рішень про послуги для покупців (рівень сервісу, доставку, післяпродажне обслуговування і т. ін.)
Ціна	Встановлення цін, враховуючи тип ринку, дії конкурентів, співвідношення попиту і пропозиції, етапи життєвого циклу продукту та інші фактори
Розподіл продукту	Планування і формування каналів розподілу продукту: збутових складів, демонстраційних залів, власних торговельних підприємств, торговельних посередників — підприємств оптової та роздрібною торгівлі. Робота із замовленнями покупців. Складування продукції. Зберігання продукції. Транспортування продукції
Просування продукції	Реклама продукції. Стимулювання (заохочення) купівлі або продажу товарів і послуг. Пропаганда («пабліситі») продукції. Персональний продаж товарів покупцям

Залежно від суб'єкта попиту виокремлюють споживчий і промисловий маркетинг. *Споживчий маркетинг* має місце, коли маркетингова діяльність фірми спрямовується на задоволення потреб кінцевих споживачів і означає продаж товару і послуг для особистого, сімейного або домашнього користування. *Промисловий (індустріальний) маркетинг* розглядає як споживача організації, тобто виробників, оптову і роздрібну торгівлю, державні та комерційні заклади. Останні купують товари і послуги для подальшого виробництва, перепродажу іншим споживачам або для використання відповідно до установчих документів організації.

Залежно від сфери маркетингової діяльності розрізняють внутрішній і міжнародний маркетинг. *Внутрішній маркетинг* пов'язаний із задоволенням потреб національного споживача, реалізацією товарів і послуг у межах однієї країни. *Міжнародний маркетинг* — це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де міститься організація. Його ще називають зовнішньоекономічним, зовнішньоторговельним.

Маркетингова діяльність фірми передбачає створення в її структурі спеціального підрозділу — служби маркетингу.

Запитання для самоконтролю

1. Визначіть сутність підприємництва як економічного ресурсу та виду господарської діяльності.
2. Дайте характеристику головним організаційним формам підприємницької діяльності.
3. Як економічна теорія трактує зміст понять фірми та підприємства?
4. Які особливості притаманні новій фірмі як суб'єкту економіки знань?
5. Які функції виконує фірма?
6. Дайте характеристику зовнішньому та внутрішньому середовищу фірми.
7. Які види фірм діють в Україні?
8. Визначіть сутність та головні види ресурсів фірми.
9. Розкрийте зміст поняття капіталу фірми. Які види капіталу фірми ви знаєте?
10. Дайте характеристику основному та оборотному капіталу фірми.
11. Визначіть сутність і структуру інтелектуального капіталу фірми.
12. Охарактеризуйте кругооборот та оборот капіталу фірми.
13. Які характеристики притаманні обороту основного капіталу фірми? Визначіть поняття зношування та амортизації основного капіталу.
14. Дайте характеристику рівновазі фірми як виробника.
15. Що таке менеджмент? Які функції виконує менеджмент?
16. Поясніть сутність маркетингу як комерційної діяльності фірми.
17. Як розвивалася і змінювалася концепція маркетингу?

Витрати і доходи фірми. Механізм ціноутворення

§ 1. Економічні витрати фірми: сутність, види. Витрати фірми в короткостроковому та довгостроковому періодах

Виробництво товарів потребує певних витрат економічних ресурсів: землі, капіталу, праці, інформації, підприємництва. Обмеженість економічних ресурсів та обумовлена цим можливість їх альтернативного використання пояснюють існування економічних витрат, які пов'язані з відмовою економічного агента від можливості виробництва інших (альтернативних) товарів і відображають цінність ресурсів в умовах найкращого варіанта їх використання.

Економічні (альтернативні) витрати — це ті витрати, які фірма повинна зробити, або ті доходи, які вона змушена забезпечити постачальникам ресурсів, щоб дістати можливість використовувати ресурси у своїх виробничих цілях і не допустити їх використання в альтернативних виробництвах.

Необхідні фірмі для виконання виробничої функції економічні ресурси можуть належати як її власникам, так і незалежним постачальникам ресурсів. Цілком слушно, що витрати фірми на залучення у виробництво власних та чужих ресурсів мають різний економічний зміст. Відповідно до критерію власності на економічні ресурси (незалежний постачальник або підприємець — власник фірми), економічні витрати розподіляються на:

зовнішні (явні) витрати — витрати на залучення ресурсів, що не належать фірмі, сплачуються й ураховуються в бухгалтерському обліку. До їх складу можна віднести платежі постачальникам сировини, палива, матеріалів, транспортних послуг, орендну плату за виробничі приміщення, устаткування, заробітну плату, яка виплачується найманним працівникам тощо. До зовнішніх витрат належать також амортизаційні відрахування, що відображають вартість зношування основного капіталу фірми;

внутрішні (неявні) витрати — витрати на власні ресурси підприємця, що самостійно використовуються фірмою. Внутрішні витрати — це неявні, умовно-розрахункові, неоплачувані витрати, які не відображаються в бухгалтерському обліку фірми; їх вартість вимірюється гіпотетично, стосовно доходів, що їх могла б отримати фірма від передачі власних ресурсів підприємця альтернативним користувачам. Слід

пам'ятати, що альтернативне використання — найкращий серед можливих варіант використання власного ресурсу.

Наприклад, якщо підприємцю для ведення бізнесу потрібен автомобіль, то можливі такі варіанти його залучення: оренда автомобіля у його власника або використання власного автомобіля. Кожний із варіантів потребує від підприємця певних витрат на залучення зазначеного ресурсу. У першому варіанті у підприємця виникають зовнішні витрати — орендна плата за користування автомобілем. Це явні грошові витрати на виробництво. У другому варіанті орендної плати сплачувати не треба, бо автомобіль належить підприємцю. Але витрати є — це внутрішні витрати. Базою визначення їх вартості є концепція альтернативних витрат: неотримана підприємцем орендна плата, якби він передав автомобіль в альтернативне використання.

До внутрішніх належать і витрати підприємця, пов'язані з використанням у власному бізнесі його підприємницького ресурсу. Ці внутрішні (неявні) витрати мають назву *нормального (безумовного) прибутку* — плата за підприємницький ресурс, який підприємець використовує, якщо самостійно керує власним бізнесом. Вартість зазначених внутрішніх витрат вимірюється не отриманою підприємцем заробітною платою менеджера при альтернативному використанні його підприємницького ресурсу. Якщо доходи від бізнесу не компенсують підприємцю внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку, це свідчить про те, що його власні ресурси використовуються неефективно.

Між витратами фірми та обсягом виробництва існує певна залежність. Розкриваючи її зміст, слід враховувати, що діяльність фірми здійснюється в короткостроковому та довгостроковому періодах. *Короткостроковий період* — це проміжок часу, протягом якого фірма не може змінити всі задіяні у виробництві ресурси, їх через це можна поділити на постійні (фіксовані) і перемінні. Наприклад, у короткостроковому періоді фірма не має можливості змінити свої виробничі потужності, технології виробництва, бо це потребує значних витрат фінансових ресурсів і часу. *Довгостроковий період* — це проміжок часу, достатній для того, щоб фірма була спроможна змінити всі ресурси, тому в цьому періоді всі ресурси перемінні.

Оскільки в короткостроковому періоді ресурси фірми поділяються на постійні (фіксовані) та перемінні, то і витрати на їх залучення у цьому періоді поділяються на:

постійні витрати (*TFC — total fixed cost*) — витрати, розмір яких не залежить від зміни обсягу виробництва (це, як правило, орендна плата, амортизаційні відрахування, страхові внески, оклади управлінців);

перемінні витрати (*TVC — total variable cost*) — витрати, розмір яких змінюється залежно від змін обсягу виробництва (це витрати на

сировину, матеріали, паливо, транспортні послуги, відрядну оплату виробничого персоналу). Перемінні витрати — це витрати, якими підприємець спроможний керувати, впливаючи на обсяг виробництва. Зазначимо, що динаміка перемінних витрат нерівномірна і має, як правило, три етапи: на першому етапі зростання обсягу виробництва обумовлює певний темп зростання перемінних витрат, на другому етапі цей темп уповільнюється, що пов'язано з перевагами масового виробництва, економією від масштабу, на третьому етапі перемінні витрати зростають швидше, ніж обсяг виробництва.

Поділ економічних витрат на постійні та перемінні є умовним, залежить від характеру виробництва, цілей підприємця, його підходу до вирішення проблем забезпечення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу.

Деякі витрати фірми неможливо класифікувати ні як постійні, ні як перемінні — це **постійно-перемінні витрати**, частина яких змінюється щодо зміни обсягу виробництва, а частина залишається фіксованою. Наприклад, плата за послуги зв'язку складається з постійної суми абонентної плати та суми, яка змінюється залежно від кількості та тривалості розмов по телефону. Надалі, для спрощення подання матеріалу, ми такі витрати розглядати не будемо.

Сукупність постійних і перемінних витрат становить **валові, або загальні, витрати фірми** (TC — *total cost*):

$$TC = TFC + TVC. \quad (11.1)$$

Якщо обсяг виробництва дорівнює нулю, то валові витрати дорівнюють постійним витратам.

Для обліку витрат та управління виробництвом обчислюються **середні витрати** (AC — *average cost*) — витрати на одиницю виробленої продукції.

Розрізняють середні валові (ATC — *average total cost*, або просто AC), середні постійні (AFC — *average fixed cost*) і середні перемінні витрати (AVC — *average variable cost*). Формули для їхнього розрахунку мають такий вигляд:

$$ATC = TC / Q; \quad (11.2)$$

$$AFC = TFC / Q; \quad (11.3)$$

$$AVC = TVC / Q, \quad (11.4)$$

де TC — валові, або загальні, витрати;
 TFC — постійні витрати;
 TVC — перемінні витрати;
 Q — кількість виробленої продукції.

Середні постійні витрати із зростанням кількості виробленої продукції знижуються. Середні перемінні витрати змінюються в залежності, що зазначена вище стосовно перемінних витрат. Динаміка середніх валових витрат залежно від обсягу виробництва відображає зміни середніх постійних та середніх перемінних витрат.

Значну роль в економіці фірми відіграють **граничні витрати** (MC — *marginal cost*) — додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q, \quad (11.5)$$

де ΔTC — приріст валових (загальних) витрат;
 ΔQ — приріст обсягу виробництва.

Граничні витрати показують, скільки потрібно додаткових коштів для виробництва ще однієї одиниці продукції, або скільки коштів можна зекономити при зменшенні виробництва на одну одиницю продукції.

Граничні витрати можна підрахувати на базі перемінних витрат. Це обумовлено тим, що валові витрати відрізняються від перемінних витрат на фіксовану суму постійних витрат, тобто для додаткової одиниці продукції зміна валових витрат дорівнює зміні перемінних витрат (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Приклад розрахунку валових, середніх та граничних витрат

Кількість виробленої продукції, од. Q	Витрати виробництва, грн						
	Постійні TFC	Перемінні TVC	Валові TC	Середні валові ATC	Середні постійні AFC	Середні перемінні AVC	Граничні валові MC
0	100	0	100	-	-	-	100
1	100	100	200	200	100	100	100
2	100	120	220	110	50	60	20
3	100	150	250	83,3	33,3	50	30
4	100	170	270	67,5	25	42,5	20
5	100	210	310	62	20	42	40
6	100	260	360	60	16,7	43,3	50

У довгостроковому періоді фірма спроможна змінити всі задіяні ресурси, тому всі її економічні витрати є перемінними.

Залежність між обсягом виробництва і середніми валовими витратами фірми в довгостроковому періоді характеризується **ефектом масштабу виробництва**. Він полягає в тому, що протягом певного

періоду послідовне збільшення виробничих потужностей супроводжується зниженням витрат виробництва на одиницю продукції до $0Q_1$ (позитивний ефект масштабу), а з певного моменту — підвищенням середніх витрат, починаючи з $0Q_2$ (негативний ефект масштабу). Зниження середніх валових витрат пов'язане із зростанням віддачі ресурсів унаслідок спеціалізації та високої кваліфікації працівників, ефективного управління виробничим процесом, використанням новітніх технологій. Зазначені чинники дають можливість фірмі певний час одержувати економію за рахунок збільшення масштабів виробництва. Але з якогось моменту збільшення кількості ресурсів призводить до уповільнення зростання обсягу виробництва, обумовлює зростання середніх витрат (рис. 11.1).

Можливий також і *постійний ефект*, який виникає, якщо існує різниця між обсягом виробництва, за якого закінчується позитивний ефект масштабу ($0Q_1$), і обсягом виробництва, за якого починається негативний ефект масштабу ($0Q_2$).

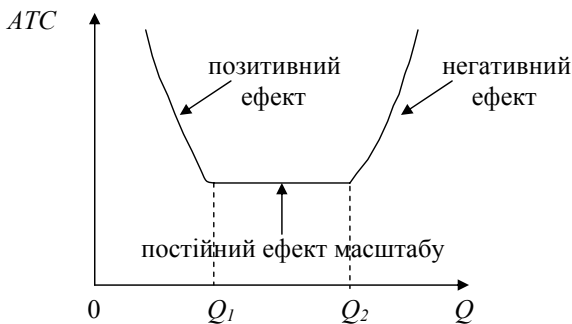


Рис. 11.1. Динаміка середніх загальних витрат і ефект масштабу

Якщо ж мінімальні середні загальні витрати ($\min ATC$) досягаються за такого значного обсягу виробництва $0Q_1$, що фірма своєю продукцією повністю задовольняє ринковий попит, фірма стає єдиним виробником і продавцем продукції на ринку, або *природною монополією* (рис. 11.2). Підірвати її існування може розширення ринку і збільшення ринкового попиту.

Згідно з економічною роллю, в процесі виробництва витрати поділяються на *основні* — витрати, які безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виробництва, і *накладні* — витрати на організацію, обслуговування виробництва та управління ним.

Виконання фірмою виробничої функції охоплює не тільки сферу виробництва, а й сферу обігу, тому фірма несе витрати, пов'язані з

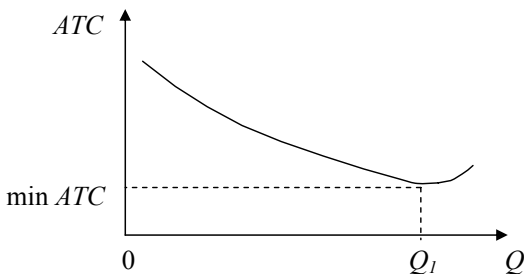


Рис. 11.2. Виникнення природної монополії

реалізацією продукції — **витрати обігу**. Витрати обігу бувають *додаткові*, пов'язані з удосконаленням споживчих якостей товару (зберігання, транспортування, запакування тощо), і *чисті* — витрати на торговельні операції, маркетинг, рекламу.

В економіці фірми витрати виробництва та обігу відображає показник **собівартості продукції**. Це вартісна оцінка витрат фірми на виробництво та реалізацію продукції. Її елементами є такі витрати, як витрати на сировину, матеріали, паливо, амортизація основних засобів, заробітна плата та нарахування на неї та ін. Затрати на виробництво продукції утворюють *виробничу собівартість*, затрати на виробництво та реалізацію продукції — *повну собівартість*. Відповідно до способу включення до собівартості, витрати бувають *прямі* — такі, що належать до виробництва певного товару, та *непрямі* — загальновиробничі витрати, що розподіляються між видами продукції.

§ 2. Теорії прибутку. Види доходів фірми

Необхідно розрізняти дохід і прибуток фірми.

Дохід — це певна кількість грошових коштів та інших благ, які отримані фірмою за певний період часу в результаті її діяльності як організаційної одиниці бізнесу.

Виокремлюють такі види доходів.

Валовий (загальний) дохід (TR — *total revenue*) — це загальна сума доходів від усіх видів діяльності фірми: виручка від реалізації товарів, робіт і послуг; дохід від надання фінансових послуг іншим підприємствам; доходи у вигляді дивідендів, процентів, від володіння борговими вимогами; доходи від операцій оренди та ін.

Ми надалі обмежимося аналізом загального доходу лише як виручки від реалізації продукції фірми, що вимірюється як добуток ціни одиниці і кількості продукції:

$$TR = p_1 \times Q_1 + p_2 \times Q_2 + \dots + p_n \times Q_n, \quad (11.6)$$

де p_1, p_2, p_n — відповідно ціни на 1-й, 2-й, n -й товари фірми;

Q_1, Q_2, Q_n — відповідно кількість проданих 1-го, 2-го, n -го товарів фірми.

Середній дохід (AR — *average revenue*) — це середня виручка від реалізації однієї одиниці товару, або середня ціна одиниці продукції:

$$AR = TR / Q. \quad (11.7)$$

Граничний дохід (MR — *marginal revenue*) — це приріст загального доходу при зростанні продажів на одну одиницю товару:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q. \quad (11.8)$$

Прибуток є певним надлишком доходу над витратами фірми, складовою доходу.

В економічній теорії існують різні підходи до визначення сутності та джерел прибутку фірми. Так, компенсаторні та функціональні теорії визначають прибуток як справедливу компенсацію та винагороду підприємцю за виконання підприємницької функції, а також за ризик.

Згідно з теоріями монопольного прибутку та прибутку від ринкового дисбалансу, прибуток є результатом недосконалості ринку, здатності фірми утримувати монопольні переваги.

Технологічні та інноваційні теорії визначають, що отримання прибутку безпосередньо пов'язане із застосуванням нових технологій, здійсненням інноваційної діяльності, виробництвом інноваційної продукції.

Зазначені теорії прибутку доповнюють одна одну. Наприклад, прибуток, який отримує інноваційна фірма, пов'язаний не тільки з впровадженням інновацій, але й із монополією фірми на інновацію, з компенсацією ризиків підприємця, що здійснює інноваційну діяльність.

Узагальнюючи теоретичні підходи, економічний зміст **прибутку фірми** можна визначити як плату за виконання підприємцем функцій підприємницького ресурсу, ризик, конкурентоспроможність, монопольні переваги та інноваційність. Мікроекономічна теорія розрізняє бухгалтерський та економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток — валовий дохід за вирахуванням зовнішніх витрат. Він є формою заохочення підприємця, який організував фірму і керує нею, інвестував власні кошти.

Підприємець як власник фірми отримує прибуток, який можна визначити як **факторний дохід** (плату за ресурси), що складається з двох частин:

1) винагорода за виконання функції підприємницького ресурсу: залучення та комбінація ресурсів, інновації, контроль за витратами. Це нормальний прибуток — плата за підприємницький ресурс, який підприємець використовує у власному бізнесі; 2) дохід як річна ставка процента на капітал. Підприємець привласнює його як власник капіталу.

Однак метою підприємця є отримання не тільки факторного доходу, але й додаткового доходу — економічного прибутку, пов'язаного з конкурентними, монопольними, технологічними та інноваційними перевагами його бізнесу. **Економічний прибуток** ($T\pi$ — *total profit*) — валовий дохід без зовнішніх та внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку, або бухгалтерський прибуток без внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

Доходи та витрати фірми

Валовий дохід		
Економічні витрати		Економічний прибуток
Зовнішні витрати	Внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку	
Бухгалтерські витрати	Бухгалтерський прибуток	

Чинники економічного прибутку різні: концентрація виробництва, диференціація продукту, технічні та технологічні нововведення, монополізація ринку, домовленість виробників, новаторська діяльність підприємця, пов'язана з його здатністю приймати ризики, орієнтуватися й передбачати в умовах ринкової невизначеності.

Економічний прибуток відбиває рівень ефективності бізнесу і може мати значення: «-»; 0; «+». Економічний прибуток зі знаком «-» свідчить про те, що, незважаючи на наявність бухгалтерського прибутку, бізнес є збитковим, бо валовий дохід не компенсує внутрішні витрати. Якщо економічний прибуток дорівнює 0, підприємець отримує дохід як плату за підприємницький ресурс, але додаткового доходу не отримує. Наявність економічного прибутку зі знаком «+» вказує на те, що підприємець вдало адаптувався до динамічної ринкової ситуації, знайшов конкурентоспроможні рішення. У цьому разі економічний прибуток є компенсацією ризику підприємця в умовах ринкової невизначеності, платою за його конкурентні переваги.

Слід підкреслити, що отримання економічного прибутку не може мати постійного характеру, тому що конкуренція вирівнює умови господарювання, сприяє поширенню технічних досягнень тощо. Але його чинники постійно з'являються знову, відтворюються. Економічному прибутку притаманна стимулююча функція. Прагнення отримати економічний прибуток — постійно діючий мотив підприємницької діяльності, що стимулює ефективний розподіл та використання ресурсів, зниження витрат, технічні та технологічні нововведення, опанування нових виробництв, ринків.

Показниками ефективності бізнесу є:

валовий (загальний) прибуток ($T\pi$ — *total profit*) — різниця між валовим (загальним) доходом і валовими (загальними) витратами фірми:

$$T\pi = TR - TC; \quad (11.9)$$

середній прибуток ($A\pi$ — *average profit*) — прибуток на одну одиницю проданої продукції:

$$A\pi = T\pi / Q, \quad (11.10)$$

або

$$A\pi = AR - AC; \quad (11.11)$$

граничний прибуток ($M\pi$ — *marginal profit*) — додатковий прибуток, який фірма може одержати, продавши одну додаткову одиницю продукції:

$$M\pi = \Delta T\pi / \Delta Q, \quad (11.12)$$

або

$$M\pi = MR - MC. \quad (11.13)$$

У фінансовому менеджменті використовуються також поняття балансового та чистого прибутку.

Балансовий прибуток — прибуток, обчислений як сума прибутку від реалізації продукції та інших доходів (отримані дивіденди, проценти, доходи від позареалізаційних операцій тощо).

Чистий прибуток — частина балансового прибутку, що залишається в розпорядженні фірми після виплат податків та інших першочергових платежів (процентів за позиками банків тощо). Частина чистого прибутку, згідно з рішенням власника фірми, є його доходом, інша частина використовується на подальший виробничий та соціальний розвиток фірми.

У табл. 11.3 узагальнені основні форми прибутку фірми.

Основні форми прибутку фірми

Форма прибутку	Визначення
Бухгалтерський прибуток	Валовий дохід з вирахуванням зовнішніх витрат
Економічний прибуток	Валовий дохід без зовнішніх та внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку, або бухгалтерський прибуток без внутрішніх витрат з урахуванням нормального прибутку
Балансовий прибуток	Прибуток, обчислений як сума прибутку від реалізації продукції та інших доходів фірми
Чистий прибуток	Частина балансового прибутку, що залишається в розпорядженні фірми після виплат податків та інших першочергових платежів і, згідно з рішенням власників (учасників, акціонерів), розподіляється на їх доходи й фінансування подальшого розвитку фірми

§ 3. Умови максимізації прибутку фірми. Беззбитковість і рентабельність. Економічний зміст банкрутства фірми

Прибуток є метою підприємницької діяльності, а його максимізація — домінуючим мотивом економічної поведінки фірми.

Фірма *одержує* прибуток за тих обсягів виробленої продукції, які забезпечують перевищення валовим доходом валових витрат фірми ($TR > TC$).

Фірма *максимізує* прибуток тоді, коли розрив між її валовими доходами (TR) та валовими витратами (TC) є найбільшим або коли граничний дохід дорівнює граничним витратам ($MR = MC$). Доти, поки кожна додатково вироблена і реалізована одиниця продукції дає більше додаткового доходу (MR), ніж потребує додаткових витрат (MC), фірма нарощує валовий прибуток: $MR > MC$, отже, $M\pi > 0$. Тільки-но кожна додатково вироблена і реалізована одиниця товару починає давати менше додаткового доходу, ніж вимагає додаткових витрат, розміри валового прибутку починають скорочуватися: $MR < MC$, отже, $M\pi < 0$. Значить, максимальне значення загального прибутку досягається за умови $MR = MC$, або $M\pi = 0$. При цьому ціна має перевищувати середні загальні витрати: $P > ATC$. Одиниця продукції, для якої це характерно, є межею виробництва.

Точка A є точкою критичного обсягу виробництва, або **точкою безбитковості**. Кількість продукції $0Q_1$, яка забезпечує рівність $TR = TC$, є безбитковою (рис. 11.3).

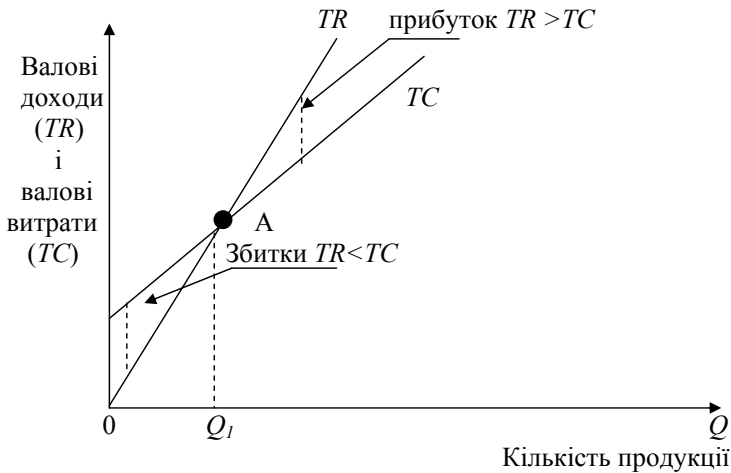


Рис. 11.3. Умови одержання прибутку фірми

Безбитковість, як межа між прибутками та збитками фірми, означає рівність валового доходу та валових витрат ($TR = TC$, а $\pi = 0$).

Рівень прибутковості фірми відбивають показники норми прибутку та рентабельності.

Норма прибутку вимірюється як відсоткове відношення прибутку фірми до її капіталу. **Рентабельність** — це рівень прибутковості фірми в певний період часу. Основні показники рентабельності відбивають ефективність витрат фірми на виробництво продукції, використання власного та сукупного капіталу, ресурсів (активів) тощо.

По-перше, фірма здійснює певну виробничу діяльність, результатом якої є продукція (послуги, роботи). Отже, важливо визначити ефективність створення продукції, *віддачу витрат на її виробництво*. У цьому аспекті основними показниками рентабельності є: 1) співвідношення прибутку від реалізації продукції та обсягу реалізованої продукції; 2) співвідношення прибутку від реалізації певного найменування продукції та собівартості його виробництва. Аналіз зазначених показників дасть змогу визначити найбільш прибутковий асортимент продукції фірми.

По-друге, фірма використовує певні ресурси, зокрема виробничі засоби, ефективність використання яких відображає показник *рента-*

бельності виробничих засобів підприємства: співвідношення прибутку (балансового прибутку) за рік та середньорічної вартості основних та оборотних виробничих засобів. Цей показник характеризує, скільки прибутку припадає на одну гривню вартості виробничих засобів, тобто ефективність використання виробничого потенціалу підприємства.

По-третє, основу діяльності підприємства становить його капітал, ефективність використання якого відображають показники: 1) *рентабельність власного капіталу* — співвідношення балансового або чистого прибутку та власного капіталу, який складається зі статутного капіталу, прибутку, що не розподіляється, тощо; 2) *рентабельність сукупного капіталу* — співвідношення балансового прибутку та сукупного капіталу.

Нерентабельну та збиткову діяльність фірми слід відрізнати від її **неплатоспроможності** — неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати в зазначений строк грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов'язання з уплати податків та зборів не інакше як через відновлення платоспроможності.

Неплатоспроможність становить суть **банкрутства**, яке має економічні та правові характеристики. Фірма несе певні грошові зобов'язання перед постачальниками ресурсів, фіскальними державними органами — зі сплати податків та зборів, банками — за кредитами тощо. Отже, за своїм економічним змістом банкрутство фірми — це неспроможність боржника задовольнити вимоги кредиторів щодо грошових зобов'язань та виконати зобов'язання зі сплати платежів. Банкрутство є наслідком розбалансованості економічного механізму відновлення капіталу фірми, результатом неефективної цінової, інвестиційної, фінансової політики. Економічними (внутрішніми) рисами банкрутства є певні значення показників платоспроможності фірми та стану її ліквідності, які обчислюють під час проведення фінансово-економічного аналізу діяльності фірми.

Згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», головними юридичними (зовнішніми) рисами банкрутства є: 1) офіційне визнання факту неплатоспроможності господарським судом або боржником у разі добровільної ліквідації виробництва; 2) сума вимог до боржника має бути не меншою як 300 мінімальних заробітних плат; 3) зазначені вимоги повинен визнати боржник, а також вони мають бути підтверджені необхідними документами; 5) термін часу, протягом якого боржник не виконує вимоги кредиторів, становить три місяці.

§ 4. Механізм ціноутворення на підприємстві

У ринковій економіці ціни стають основними орієнтирами в економічній поведінці фірм (підприємств). Завдяки цінам відбувається ринкова координація економічної поведінки суб'єктів, оскільки їх рішення є їхньою реакцією на зміни цін.

У сучасній економічній теорії *ціну* розглядають, по-перше, як грошове вираження вартості товару, по-друге, як результат співвідношення між попитом і пропозицією на ринку, по-третє, як об'єкт договору між покупцем і продавцем. Ціна визначається кількістю грошей, які покупець може заплатити, а продавець згоден одержати за свій товар чи послугу. Це означає, що в ціні будуть відображені різноманітні не тільки об'єктивні, але й суб'єктивні властивості продукту чи послуги, а саме корисність, гранична корисність, цінність, на які впливають психологічні чинники (звички, мораль, традиції, переваги споживача і т. ін.).

Економічний зміст та значення ціни визначається її функціями.

Облікова функція ціни полягає в тому, що за допомогою ціни виробник-підприємець виконує облік витрат на виробництво товару, послуги, роботи. Ціна повинна вимірювати всі витрати на ресурси, які фірма несе у виробництві, транспортуванні, збуті товарів. У ринковій економіці облікова функція ціни втратила значення планового нормативу витрат праці, які встановлені державою. Підприємці для досягнення своїх цілей повинні, з одного боку, враховувати всі види економічних витрат (в тому числі й альтернативні), а з другого — домагатися того, щоб їх індивідуальні витрати не перевищували суспільно необхідних, тобто тих, за якими більшість споживачів згодні купувати товари. Облікова функція найбільш адекватна для тих типів ринку, де мало відчуваються монопольні прояви та втручання держави.

Відшкодувальна функція полягає в тому, що фірма за допомогою ціни відшкодовує, тобто повертає всі витрати, що були здійснені при виробництві та обміні. Це дає їй змогу відтворити своє виробництво як у попередньому, так і в розширеному розмірах. Якщо фірма не зможе повернути завдяки ціні свої витрати, виробництво певного товару стає зовсім неможливим. Залежно від умов виконання цієї функції ціни набувають таких видів, як *ціна беззбитковості* (тобто ціна уможливорює покриття лише витрат виробника), *ціна припинення виробництва* (тобто ціна в короткостроковому періоді, що спускається нижче мінімальних середніх перемінних витрат).

За допомогою *інформаційної функції* ціна становить на ринку багатокomboвану інформаційну систему, що надає певні відомості як для виробника, так і для споживача. Обидва суб'єкти проінформовані про ринкову кон'юнктуру, тобто про все різноманіття процесів, що відбуваються на ринку в цілому (макрорівні) та певних його сегментах. Згідно з отриманою інформацією, суб'єкти ринку оцінюють вигідність та раціональність своєї поведінки. Виробники, отримуючи інформацію про ціни, вкладають ресурси в певні види виробництва. Для споживача інформаційна функція ціни дає можливість формувати споживчий бюджет, стимулює чи обмежує придбання тих чи інших товарів.

Врівноважувальна функція ціни полягає в тому, що конкурентні сили, що діють з боку як попиту, так і пропозиції, приводять до того, що продаж і купівля синхронізуються, тобто врівноважуються. Кожна зі сторін ринкової угоди дбає лише про свої інтереси. Продавець зацікавлений продати якомога дорожче (це визначає *ціну продавця*), а покупець намагається купувати дешевше (це *ціна покупця*). Проте вони мусять враховувати певні ринкові сили, що спонукають їх до прийняття спільного рішення — купувати (чи продавати) товар за *рівноважною ціною*. Невиконання цієї умови виштовхне продавця чи покупця з ринку, там самим не дасть їм змоги задовольнити свої потреби. Крім того, відсутність рівноважної ціни призводить до порушення всього стану ринку, що знаходить свій вияв у надвиробництві чи дефіциті того чи іншого товару.

Саме всі вище означені функції ведуть до *стимулюючої дії* ціни. Виробник завжди має стимул виробляти ті товари, що мають попит. До того ж він зацікавлений у зменшенні індивідуальних витрат порівняно із суспільними, що дасть йому додатковий прибуток. У цілому в економіці ціна стимулює найбільш ефективну галузеву структуру.

Розподільча (перерозподільна) функція ціни пов'язана із забезпеченням збалансованості суспільних пропорцій. Це відбувається за допомогою розподілу та перерозподілу ресурсів, що пов'язано із процесом перепливу капіталу. Крім того, держава використовує ціновий механізм для виконання своєї спеціальної політики доходів (вирівнювання споживання людей) за рахунок їх перерозподілу в процесі оподаткування та вилучення в бюджет.

У сучасних ринкових умовах застосовуються *вільні й державні (фіксовані та регульовані) ціни і тарифи* (плата за певний вид послуги). Вільні ціни і тарифи мають ринковий характер, вони встановлюються за згодою покупців та продавців, тобто враховують попит та пропозицію. Залежно від обсягів продажу товарів ціни можуть бути *оптовими й роздрібними*. Такі ціни можуть мати спекулятивний харак-

тер (бути завищеними чи заниженими), що порушує рівноважний стан ринку. Питома вага вільних цін визначає ступінь лібералізації економіки в цілому.

Державні ціни й тарифи встановлюються, по-перше, на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, по-друге, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, по-третє, на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що мають монопольне становище на ринку. Державні ціни можуть бути фіксованими, тобто жорстко встановленими державними органами, і регульованими, що передбачає встановлення граничних рівнів цін або граничних відхилень від державних фіксованих цін.

Інтернаціоналізація економічних систем різних країн веде до появи *світових цін*, тобто тих, що встановлюються в міжнародній торгівлі. Поширений розвиток світогосподарських відношень сприяє тому, що світові ціни стають орієнтирами для внутрішніх цін. Світовими цінами визначаються ті ціни, які обслуговують найбільше коло експортно-імпортних угод. Світові ціни складаються під впливом двох факторів — умов транспортування і страхування товару (при цьому враховуються різні витрати) та обсягів покупки (оптова чи роздрібна). За цими факторами ціни бувають: «FOB» (ціна враховує витрати на поставку товарів на борт судна), «CAF» (ціна включає всі витрати за фрахтом до місця призначення), «CIF» (до останньої ціни додаються обов'язки продавця застрахувати товар від ризику втрати чи зіпсування).

Механізм ціноутворення на рівні окремої фірми залежить від сукупності чинників, що впливають на визначення рівня цін, можливі варіанти їх зміни залежно від цілей і завдань, які ставить фірма в короткостроковому та довгостроковому періодах. Усі фактори, що впливають на ціноутворення, поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори — це ті умови, які впливають на всі витрати виробництва (постійні та перемінні, прямі та непрямі). Зовнішні фактори є набагато ширшими.

Перший фактор ціноутворення — це *тип ринку*. На ринку досконалої конкуренції діє принцип «йду за ціною», «беру ціну». Це означає, що продавці на цьому ринку не спроможні самі проводити особливу цінову політику, а повинні орієнтуватися на діючі ціни. На ринку монополістичної конкуренції існує таке явище, як диференціація товару (тобто різноманітні його властивості). Така диференціація надає продавцеві можливості для встановлювання широкого діапазону цін. Ринок олігополії дуже чутливий до політики ціноутворення. Саме на цьому

ринку відбувається несанкціонована змова між великими підприємствами щодо визначення цін на різних регіональних ринках. Тому кожен продавець на цьому ринку повинен знати механізм утворення ціни і швидко реагувати на зміни цін конкурентів. На ринку чистої монополії ціноутворення залежить від виду монополії (державна, приватна, регульована, нерегульована). На цьому ринку панують механізми утворення монопольних (високих та низьких) цін.

Другим фактором є *вид галузі та категорія товару*. На галузевих ринках промислових товарів цінова політика більш активна: ціни тут мають більше значення, ніж на споживчих ринках, де велика увага приділяється неціновим факторам. Категорія товару залежить від ступеня його диференціації та місця в асортиментній групі. Ціна на різні категорії товару залежить від типу диференціації і міжтоварної номенклатури.

Третій фактор визначають *характеристики споживчого попиту й еластичності ціни*. Для ціноутворення важливо з'ясувати залежність попиту від цінових та нецінових факторів. Більш еластичний за ціною товар потребує пильного контролю за механізмами ціноутворення і проведення цінової політики. Еластичність ціни змінюється залежно від етапу життєвого циклу товару, що повинно враховуватися при розробці цінової політики фірми.

Серед зовнішніх чинників слід вирізнити: *політичні* (характер державної та міжнародної політики); *правові* (наявність законодавчих актів, що регулюють політику ціноутворення); *техніко-виробничі* (присутність товарів-субститутів, перспективних технологічних розробок); *культурно-етичні* (норми моралі, мода, традиції). Є фактори, які викликані конкуренцією. Наприклад, ціна може бути використана як перешкода для вступу конкурентів або для того, щоб проникнути в інші галузі господарства. На ціну будуть реагувати конкуренти і виробники товарів-замінників. Політика цін повинна враховувати інтереси фірм-посередників, які працюватимуть у системі розподілу товарів.

Кожне підприємство має свою особливу цінову стратегію, що визначається цілями та завданнями, які фірма вирішуватиме за допомогою ціноутворення. У ціновій стратегії вони такі:

максимізація віддачі на вкладений капітал, або максимізація поточного прибутку. Вирішення цього завдання залежить від терміну досягнення мети (короткостроковий чи довгостроковий). Цієї мети успішно можна досягти тільки в короткостроковому періоді;

закріплення рівня продажу та частки ринку. У цьому разі можна намагатися знижувати ціни або використовувати такі засоби закріплення частини ринку, як краще обслуговування, розширення сфери послуг та ін.;

збільшення обсягу продажу, або здобуття лідерства на ринку. Для реалізації цього завдання слід добре знати еластичність попиту, його спроможність реагувати на зміни цін (чи приведе зниження ціни до розширення продажу);

забезпечення виживання. Фірма, яка потрапила в сутужне становище, має використовувати різноманітні програми цінових знижок;

швидке покриття витрат за умов виникнення проблем ліквідності й нестабільності. Цінова політика повинна орієнтуватися на еластичність попиту і конкурентоспроможність фірми;

зростання престижу в особливій категорії споживачів. Цінова політика тоді залежатиме від рівня доходу різних споживачів (з низькими чи високими доходами), орієнтуватиметься на сприймання ціни або якості товару з боку споживачів з високими доходами.

Залежно від мети фірма обирає **цінову політику** — активну чи пасивну. В разі **активної цінової політики** ціни виконуватимуть ключову роль. Вони можуть зростати або знижуватися.

Призначення високої ціни (політика «зняття вершків») можливе за умови, коли фірма контролює великий сегмент ринку, попит на її продукцію нееластичний, а ймовірність конкурентних дій з боку інших фірм мінімальна. Встановлення низьких цін спрямовується на утримання «конкурентного тиску», проникнення на ринок, стимулювання зростання його частки.

Особливою формою активної цінової політики є **цінова дискримінація** та **ціновий демпінг**. Цінова дискримінація — це практика встановлення різних цін на один і той самий товар (послугу), що не обумовлені відмінностями у витратах. Дискримінація дасть прибуток продавцю за умов наявності в нього значної ринкової влади й відсутності вибору у споживачів. У загальному визначенні ціновий демпінг — це продаж товарів за цінами, нижчими за витрати виробництва. Але кожна країна своїм законодавством встановлює конкретні ознаки демпінгу.

Засобами активної політики можуть бути різноманітні маневрування ціною (цінові та торговельні знижки) та ведення «цінової війни».

Пасивна цінова політика застосовується тоді, коли фірма не вільна використовувати ціну як активний інструмент досягнення своїх цілей. Така політика найчастіше реалізується на ринку досконалої конкуренції, де існує принцип «йду за ціною», та на ринку олігополії, де існують неформальні таємні змови між фірмами. Фірма, яка не є ціновим лідером на олігополістичному ринку, не може проводити власну цінову політику на ринку.

Складовою цінової стратегії фірми є різноманітні методи ціноутворення. Серед них можна виокремити:

Слідування за кривою попиту (або ціноутворення з орієнтацією на попит). Кожна фірма має певні уявлення про рух рівня попиту на свій товар. У результаті є можливість зробити ціну найбільш наближеною до оптимального рівня (порівнюючи ціну з найбільшою кількістю товару, на який існує попит, та витратами на його виробництво). Для цього слід вивчати зміни попиту. Вивчення попиту має свої труднощі в разі виробництва нових товарів, товарів-субститутів, постійних коливань під впливом конкуренції, реклами.

Ціноутворення з орієнтацією на витрати («витрати плюс прибуток»). Згідно з цим методом, розраховується повна собівартість одиниці продукту і додається прибуток відповідно до середньої норми для даної галузі виробництва. На ринку чистої монополії регулюючі органи утворюють ціни, які забезпечують «справедливий прибуток». Використання ціноутворення з орієнтацією на витрати має певні переваги. Це найпростіша й найзручніша методика, за якої ціни однієї галузі будуть приблизно однакові, що знижує цінову конкуренцію. Однак цей метод не враховує факторів попиту, отже, існує небезпека втрати можливого прибутку.

Ціноутворення за методом «цільового прибутку». Така методика забезпечує утворення ціни з урахуванням цільової норми прибутку на витрати за умов визначеного обсягу продажу. Розмір цільового прибутку визначається на основі мети, яку фірма бажає досягнути (наприклад, прискорення нагромадження капіталу, повернення боргу кредиторам та ін.). Визначення ціни включає калькуляцію витрат виробництва, розрахунок цільового прибутку, підрахування валової виручки (витрати плюс цільовий прибуток).

Визначення ціни на основі беззбитковості. Цей метод забезпечує за допомогою цін повернення валових витрат.

Ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію. Цей метод використовується, коли постачальники запрошуються до участі у торгах на поставку певних видів товару або коли фірми борються за підряди під час торгів. Тендери (пропозиції постачальника) приймаються із найменшою ціною.

Визначення ціни на основі рівня поточних цін. Цей метод активно використовується на ринку досконалої конкуренції та олігополії. Фірми в цьому разі більше уваги приділяють не власним витратам чи попиту, а цінам своїх конкурентів або ринковому лідеру. Деякі фірми можуть використовувати невеликі преміальні націнки чи надавати знижки. Цей метод досить ефективний за умов невизначеної еластичності попиту.

Визначення ціни на основі відчутності цінності товару. Основним фактором у цьому разі виступають сприйняття споживача, які пов'язані з його уявленнями про цінність товару. На оцінку споживача впливають такі нецінові фактори, як додаткові послуги й вигоди, ціннісні відмінності товару, умови споживання та ін.

Цінова політика фірми передбачає певний порядок розрахунку початкової ціни:

- 1) визначаються завдання та цілі ціноутворення;
- 2) вивчається попит на товар, що вироблятиметься;
- 3) розраховуються всі витрати фірми на виробництво товару;
- 4) вивчаються ціни на товари конкурентів і вивчається тип конкурентного ринку;
- 5) обирається метод ціноутворення;
- 6) встановлюється кінцева ціна, яка враховує психологічні (сприйняття, настрій, бажання споживача), політичні, законодавчі та інші фактори.

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте альтернативну природу економічних витрат фірми.
2. У чому полягає різниця між зовнішніми та внутрішніми витратами фірми?
3. Як вимірюється вартість внутрішніх витрат фірми?
4. Чому саме в короткотерміновому періоді функціонування фірми її витрати можна поділити на постійні й перемінні?
5. Дайте визначення валовим, середнім та граничним витратам фірми.
6. Чим різняться зміст понять «дохід» і «прибуток фірми»?
7. Дайте характеристику головним науковим підходам до визначення прибутку.
8. Як взаємопов'язані валовий дохід, бухгалтерський та економічний прибуток фірми?
9. У чому полягає стимулююча функція економічного прибутку?
10. Назвіть головні умови максимізації прибутку фірми.
11. Чим різняться і як пов'язані між собою поняття «беззбитковість» і «прибутковість» фірми?
12. Охарактеризуйте основні показники рентабельності фірми.
13. Які функції виконує ціна в ринковій економіці?
14. Які види цін існують сьогодні в економіці України?
15. Які фактори впливають на ціноутворення в ринковій економіці?
16. Що визначає цінова стратегія фірми (підприємства)?
17. Які основні розбіжності є в методах ціноутворення?
18. За яких умов підприємство обирає активну або пасивну політику ціноутворення?
19. До яких наслідків можуть призвести вільні ціни на ринку чистої монополії?

Ринок праці. Заробітна плата

§ 1. Ринок праці. Сутність відносин найму робочої сили

Ринок праці є особливим типом ринку, на якому укладаються угоди про найом працівників. Його утворюють сукупність економічних відносин, форм і методів погодження й регулювання інтересів безпосередніх виробників і роботодавців, пов'язаних із організацією, використанням та оплатою найманої праці.

Основними суб'єктами ринку праці є наймані працівники, роботодавці і держава.

Наймані працівники — це працездатні громадяни, для яких робота за наймом є основним джерелом засобів існування та відтворення своєї робочої сили. З метою захисту своїх економічних та соціальних інтересів наймані працівники можуть створювати професійні спілки.

Роботодавці — це наймачі робочої сили, якими можуть бути як власники засобів виробництва (фірм, підприємств), так і наймані управляючі (директори) у великих акціонерних товариствах або на державних підприємствах.

Держава і органи місцевого самоврядування як суб'єкти ринкових відносин повинні створювати умови для забезпечення ефективної зайнятості шляхом розробки відповідних законів та забезпечення правопорядку в трудовій сфері, захисту суб'єктів ринку праці, регулювання трудових відносин.

Питання про об'єкт ринку праці, а точніше — про об'єкт купівлі-продажу на ринку праці залишається дискусійним. Класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо доводили, що товаром на даному ринку є *праця*, яка має природну і ринкову ціну. У марксистській політекономії об'єктом ринкових відносин традиційно вважається *робоча сила* виробника. Багато з економістів сьогодення визнають об'єктом ринку праці *трудові послуги* найманих працівників, а останнім часом — і *людський капітал*. Інколи об'єктом купівлі-продажу на ринку праці розглядаються: *робочі місця, ідеї* або *інформація* про стан ринку праці та діяльність його суб'єктів, а також *товари суспільного статусу людини* — звання, відзнаки, сертифікати, дипломи, винагороди.

Втім, найманий працівник вступає у відносини з роботодавцем як власник своєї робочої сили. Працівник має право самостійно визначати: 1) напрямок розвитку своїх продуктивних здібностей, тобто обирати основну професію, періодично підвищувати кваліфікацію,

розширювати знання тощо; 2) сферу і характер їхнього застосування — галузь економіки, конкретного роботодавця чи індивідуальну працю; 3) форми і способи відновлення затрачених в процесі праці фізичних та духовних сил.

Під час найму працівник, не втрачаючи права власності на свою робочу силу, передає роботодавцю *право користування* конкретними професійними здібностями (трудовими послугами) протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Роботодавець, зі свого боку, створює належні умови праці і несе витрати на організацію робочого місця, підготовку та підвищення кваліфікації, медичне обслуговування працівників, соціальне страхування, виплачує трудову винагороду, найважливішою складовою якої є заробітна плата. Кожний із суб'єктів оцінює вигідність такої угоди, виходячи зі своїх власних уявлень про її корисність для себе і враховуючи кон'юнктуру та ризики ринку праці. Якщо обидві сторони обміну мають можливість підвищити свій добробут і задовольнити власні економічні інтереси, обмін стає взаємовигідним (рис. 12.1):

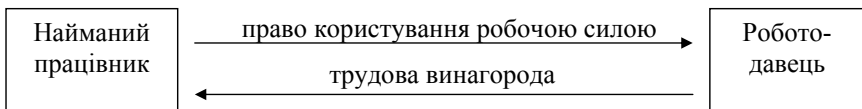


Рис. 12.1. Обмін на ринку праці

Одночасно роботодавець отримує і право контролю за трудовими послугами найманого працівника. Їх роботодавець сприймає як набір певних людських здібностей і властивостей, що задовольняють його потреби в процесі виробничої діяльності. Трудові послуги — це, іншими словами, процес користування робочою силою як ресурсом. Одержання трудових послуг від робочої сили є метою роботодавця.

Передавання права користування робочою силою здійснюється за допомогою *трудового контракту (договору)*. У ньому фіксуються умови найму працівника: місце роботи; назва посади; права і обов'язки працівника; права і обов'язки роботодавця; умови оплати праці, пільги та компенсації за роботу в несприятливих умовах; режим праці та відпочинку; види та норми соціального забезпечення працівника тощо.

Основними економічними важелями механізму ринку праці є попит на працю, пропозиція праці та ціна праці (заробітна плата).

Попит на працю — це кількість працівників певної професії, яку хочуть і можуть найняти роботодавці за того рівня заробітної плати,

що на якийсь певний момент склався в галузі. Попит на працю визначають: попит на продукцію фірми; стан виробництва (особливості технології, розміри й ефективність капіталу, методи організації виробництва та праці); якість праці (освіта, професіоналізм, продуктивність тощо). Основним же економічним фактором попиту на працю є фонд оплати праці фірми: висока заробітна плата обмежує роботодавця в найманні працівників, і навпаки.

Взаємозв'язок між заробітною платою, тобто ціною праці (P_L), і кількістю необхідної праці (Q_L) показує крива попиту на працю D_L (рис. 12.2).

Пропозиція праці — це кількість працівників, які хочуть працевлаштуватися і пропонують свої трудові послуги роботодавцям за того рівня заробітної плати, що на якийсь певний момент склався в галузі.

Рішення про пропозицію праці приймають самі працівники. Важливу роль у цьому відіграють: прихильність до професії; престиж праці та фірми-роботодавця; можливість реалізувати свої творчі здібності; культурні інтереси тощо. Основним матеріальним стимулом є заробітна плата: що вищий її рівень, то більше працівників пропонують свою працю і то довше вони хочуть працювати у фірмі конкретного роботодавця.

Взаємозв'язок між заробітною платою і загальною кількістю праці, що пропонується, показує крива пропозиції праці S_L (рис. 12.3).

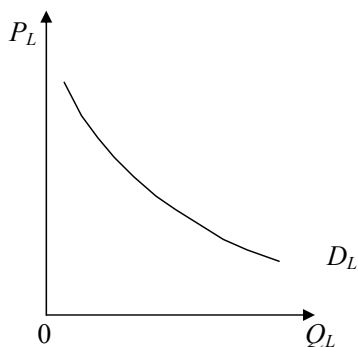


Рис. 12.2. Крива попиту на працю

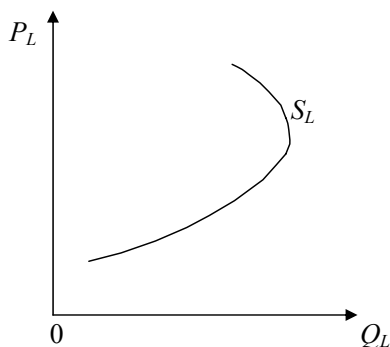


Рис. 12.3. Крива пропозиції праці

Пропозиція праці має певну особливість. Індивіди, пропонуючи трудові послуги, порівнюють свій дохід (заробітну плату) із затратами вільного часу через необхідність роботи за наймом. Причому спочатку працівники віддають перевагу робочому часу, а не вільному, оскільки можливе збільшення вільного часу сприймається як втрата частини доходу (ефект субституції). Але далі, коли матеріальна забезпеченість

і рівень життя суттєво зростають, працівники намагаються якнайбільше використовувати можливості вільного часу (ефект доходу). Пропозиція праці знижується. Така тенденція простежувалася ще в XIX ст. в скороченні середнього робочого тижня.

Залежно від співвідношення між попитом і пропозицією праці формується ринкова кон'юнктура:

рівноважна, якщо попит на працю та її пропозиція збігаються;

трудодефіцитна, якщо попит на працю перевищує пропозицію;

трудонадлишкова, якщо пропозиція праці перевищує попит на неї.

Заробітна плата за своєю економічною природою є формою ціни праці. Це винагорода, яку за трудовим договором підприємець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Для працівника заробітна плата є доходом від праці, а для роботодавця — витратами.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата — це сума грошей або грошова заробітна плата, яку працівник одержує за свою працю протягом певного часу.

Реальна заробітна плата — це кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата, по суті, означає «купівельну спроможність» номінальної заробітної плати. Динаміка реальної заробітної плати визначається на певний період часу як індекс, що обчислюється шляхом ділення індексу номінальної заробітної плати на індекс цін товарів і послуг.

Заробітна плата є складовою **вартості робочої сили**. Остання визначається як розмір фактичних витратків роботодавців на найом і утримання працівників і включає:

оплату виконаної працівником роботи (власне заробітну плату);

витрати на оплачуваний, але не відпрацьований робочий час;

премії і нерегулярні виплати;

заробітну плату в натуральній формі;

пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах;

витрати підприємств на оплату житла працівників, їх соціальне забезпечення, професійне навчання, утримання громадських служб соціальної сфери;

інші витрати.

§ 2. Базова (конкурентна) модель ринку праці

Асиметрія на ринку праці

Базова (конкурентна) модель ринку праці (А. Маршалл, А. Пігу та ін.) виходить із того, що основним регулятором ринку праці є реальна заробітна плата. За умов досконалої конкуренції вона гнучко змінюється і прагне рівноваги на такому рівні, де обсяг ринкового попиту на працю дорівнює обсягу її пропозиції. На рис. 12.4 це точка перетину кривих S_L і D_L , яка означає зайнятість працівників $0Q_0$ при заробітній платі $0P_0$.

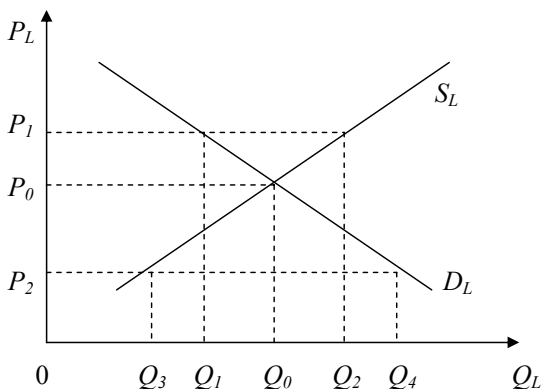


Рис. 12.4. Модель конкурентного ринку праці

Припустимо, що заробітна плата з деяких причин перевищила рівноважну ціну праці і встановилася на рівні $0P_1$. Тоді пропозиція праці зростає до $0Q_2$, а попит на працю зменшиться до $0Q_1$. Це означає, що певна кількість працівників ($0Q_2 - 0Q_1$) не зможе знайти роботу. Її втратять навіть ті працівники ($0Q_0 - 0Q_1$), які раніше були зайнятими. Отже, підвищення заробітної плати породжує безробіття.

Рівень заробітної плати, менший за рівноважний, наприклад $0P_2$, перестає стимулювати пропозицію праці. Вона скорочується до $0Q_3$, тоді як попит на дешеву працю, навпаки, зростає до $0Q_4$. Виникає певний дефіцит праці ($0Q_4 - 0Q_3$).

Проблема безробіття і дефіциту трудових ресурсів розв'язується за допомогою механізму ринкового саморегулювання. В умовах, коли пропозиція праці перевищує попит, загострюється конкуренція між безробітними. У роботодавців є вибір працівників, і вони можуть найняти їх за значно нижчими ставками заробітної плати. Зниження ціни праці відбуватиметься доти, поки витрати роботодавців на заробітну

плату не стануть такими низькими, що вигідним буде найняти всіх працівників, які запропонували свої трудові послуги. Ринок праці повертається до рівноваги.

У разі коли попит на працю перевищує її пропозицію, посилюється конкуренція між роботодавцями. Працівники пропонують свої трудові послуги тільки в обмін на вищі ставки заробітної плати. Ефект конкуренції виявлятиметься доти, поки витрати роботодавців на заробітну плату не досягнуть свого максимального рівня і не почнуть завдавати збитків. На ринку праці відтак не залишиться жодного роботодавця, який був би згоден платити працівникам заробітну плату, вищу за ринкову. Знову встановлюється рівновага.

У класичній моделі конкурентного ринку праці, як бачимо, неможливі ні вимушене безробіття, ні тривалий дефіцит праці.

Мікроекономічна теорія ринку праці відповідає також на запитання про те, скільки працівників слід найняти фірмі, тобто розкриває механізм зайнятості.

Нехай праця — єдиний змінний фактор виробництва. Тоді найом одного додаткового працівника, по-перше, потребує додаткових, або граничних, витрат, пов'язаних з найманням цього працівника за ринковою ціною праці (MFC_L — *marginal factor cost of labor*); по-друге, дає приріст продукту фірми, а саме граничний продукт праці (MP_L — *marginal product of labor*), а після його реалізації за ринковою ціною — граничний продукт праці у грошовій формі (MRP_L — *marginal revenue product of labor*).

Прагнучи максимізації прибутку, підприємець порівнює граничний продукт праці у грошовій формі (MRP_L) і граничні витрати, пов'язані з найманням додаткового працівника (MFC_L). Зрозуміло, що він найматиме працівників, поки $MRP_L > MFC_L$ (рис. 12.5).

При цьому мікроекономічний аналіз передбачає убування граничного продукту праці (в натуральній і грошовій формах) при незмінному стані техніки і технології в міру зростання кількості найманих працівників (крива MRP_L). Граничні ж витрати, необхідні для залучення до виробництва працівників, визначаються ринковою ціною праці і залишаються на цьому рівні (тому крива MFC_L паралельна горизонтальній осі). Вони можуть зрости лише в разі необхідності оплати роботи в понаднормовий час.

Таким чином, якщо спочатку граничний продукт праці у грошовій формі перевищував граничні витрати на оплату праці (інакше виробництво було б від самого початку збитковим і не мало б сенсу), то при зростанні зайнятості завжди настає момент рівноваги, коли $MRP_L = MFC_L$ (точка перетину кривих MRP_L і MFC_L). Тоді загальний прибуток фірми

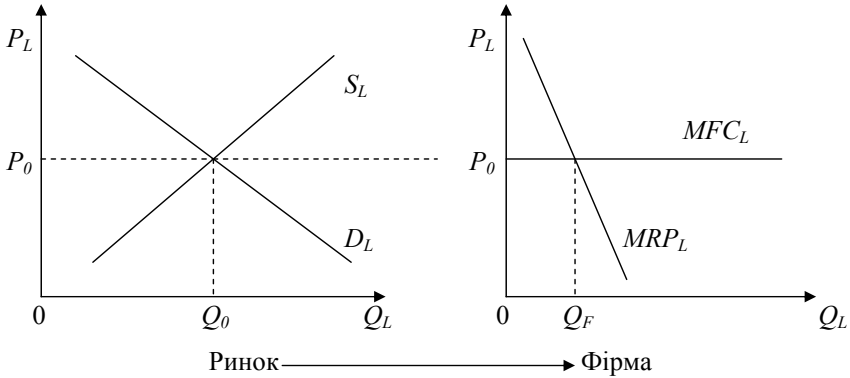


Рис. 12.5. Найом працівників до фірми

перестає зростати: він досяг своєї максимально можливої величини. Подальше розширення виробництва вже не є раціональним. Отже, кількість працівників, необхідних за існуючої технології, за даної ринкової ціни на продукт фірми і даної заробітної плати, визначено. Необхідно, щоб $MRP_L = MFC_L$, тобто щоб вартість граничного продукту праці дорівнювала заробітній платі працівника. Це $0Q_F$ працівників при заробітній платі $0P_0$.

Однак конкурентний ринок праці — лише його ідеальна модель. У реальній дійсності взаємовигідність окремих трансакцій співіснує з *асиметрією інформації*, тобто ситуацією, за якої окремі учасники ринкової угоди мають необхідну інформацію в достатньому обсязі, тоді як решта учасників угоди цього позбавлені. Ринок праці відтак стає неконкурентним.

Найманий працівник, скажімо, набагато краще від роботодавця знає свої трудові здібності, нерідко перебільшує продуктивність своєї праці, може приховувати певну інформацію. Тому роботодавці ще до укладення трудової угоди намагаються одержати попередню інформацію, або *сигнали*, про працівника, найважливішими з яких є тривалість та якість його освіти, рекомендації колишніх роботодавців, трудовий стаж. Інакше внаслідок обмеженої чи спотвореної інформації роботодавець може здійснити *несприятливий відбір* працівника і найняти не найкращого з претендентів. Існують також роботи, які здійснюються за нерегламентованим графіком і приховані від безпосереднього спостереження за працівником. Через це буває важко встановити рівень трудової сумлінності працівника, виокремити індивідуальні результати його праці. Виникає так званий *суб'єктивний ризик* того, що най-

маний працівник почне виконувати лише контрольовані зобов'язання і нехтувати іншими.

Інформаційна асиметрія на користь роботодавця виникає завдяки тому, що він краще розуміється на економічному стані підприємства і галузі, особливостях вакантних робочих місць, перспективах оплати праці та кар'єрного зростання працівників. Як наслідок — роботодавець представляє свої робочі місця в більш привабливому вигляді, ніж це є насправді, а найманий працівник вибирає не кращого роботодавця.

Несиметричним є й сам сучасний ринок праці: на ньому набагато більше продавців (працівників), ніж покупців. У результаті позиції роботодавців у процесі формування умов купівлі-продажу робочої сили значно сильніші, аніж найманих працівників. Роботодавці володіють матеріальними та фінансовими ресурсами, мають змогу створювати робочі місця, а в умовах безробіття — диктувати умови купівлі-продажу на ринку праці. Крім того, роботодавці та їх об'єднання можуть впливати на органи законодавчої і виконавчої влади, формування соціальної політики, розробку національного трудового законодавства.

Здійснення трансакцій на ринку праці за таких умов потребує значних трансакційних витрат, пов'язаних із: 1) одержанням якомога повнішої інформації про стан ринку праці; 2) вимірюванням якості робочої сили та трудових послуг; 3) веденням переговорів і укладенням трудових контрактів; 4) входом найманих працівників до привілейованих видів зайнятості; 5) дотриманням норм трудового законодавства; 6) подоланням опортуністичної поведінки суб'єктів ринку праці.

Наймані працівники і роботодавці в результаті укладають трудовий контракт (договір), якщо узгодили свої економічні інтереси та індивідуальні дії та якщо очікувані від контракту вигоди за вирахуванням трансакційних витрат перевищують вигоди від організації трансакції іншим способом. Визначальними факторами при виборі трудового контракту є його структура, ризику та можливість зменшення трансакційних витрат.

§ 3. Заробітна плата як регулятор ринку праці. Організація оплати праці в Україні

Заробітна плата в ринковій економіці має виконувати низку важливих функцій. Стосовно ринку праці всі вони за своєю природою є регулятивними.

Відтворювальна функція заробітної плати полягає в тому, що вона є основним джерелом коштів на відтворення трудових здібностей

працівників і повинна компенсувати вартість робочої сили, забезпечуючи нормальну життєдіяльність кожної працюючої людини. Одночасно вона непрямо регулює майбутню пропозицію праці.

Стимулююча функція передбачає використання заробітної плати для заохочення високоефективної праці. Рівень заробітної плати для цього має залежати від кількісних і якісних результатів індивідуальної праці кожного працівника, складності виконуваних робіт, кваліфікації і професійного досвіду працівника.

Регулююча функція виявляється у впливі заробітної плати на кон'юнктуру ринку праці, рівень зайнятості, процеси трудової міграції, диференціацію заробітної плати.

Соціальну функцію зарплата виконує тоді, коли реалізується принцип однакової винагороди за однакову працю, чим забезпечується соціальна справедливість.

Оптимізаційна функція заробітної плати пов'язана з тим, що заробітна плата як складова витрат підприємця спонукає його до раціонального використання всіх виробничих ресурсів, удосконалення техніки й технології, підвищення продуктивності праці, ефективного менеджменту. Результатом має бути зменшення заробітної плати на одиницю виробленої продукції.

З організаційної точки зору розрізняють основну і додаткову заробітну плату.

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

Додаткова заробітна плата є винагородою за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи, винахідливість та за особливі умови праці. Це доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені законодавством, премії за сумлінне виконання виробничих завдань і функцій.

В українському трудовому законодавстві, зокрема в Законі України «Про оплату праці», у структурі заробітної плати виокремлюють також **інші заохочувальні та компенсаційні виплати**: винагороди за підсумками праці за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові або матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або проводяться понад встановлені ним норми.

Основою організації оплати праці є **тарифна система**, яку становлять:

тарифні розряди, що характеризують складність і кваліфікацію виконуваних робіт;

тарифні ставки, які є мірою ціни праці певної складності (розряду), тобто ціни праці працівника певної професії та кваліфікації протягом певного проміжку часу (година, день, тиждень); тарифна ставка першого розряду найнижча;

міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення розмірів тарифних ставок (посадових окладів);

тарифні сітки (схеми посадових окладів), тобто сукупність тарифних розрядів, ставок та міжкваліфікаційних співвідношень для працівників різних професій і кваліфікацій, які виконують різні за складністю роботи;

тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники), що їх розробляє Міністерство праці та соціальної політики України.

В умовах тарифної системи діють дві основні форми оплати праці — відрядна і почасова.

Відрядна заробітна плата залежить від кількості виробленої працівником продукції і використовується насамперед для оплати праці робітників на виробництві. Відрядна заробітна плата має кілька систем.

Пряма відрядна заробітна плата означає, що заробіток безпосередньо залежить від виробітку. Така система найбільш зрозуміла працівникам, і кожен з них може самостійно визначити розмір своєї заробітної плати: зарплата = відрядна розцінка за одиницю продукції × кількість виробленої продукції.

Непряма відрядна заробітна плата використовується для оплати праці допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням основних технологічних процесів (наладчиків, помічників майстрів тощо). Заробітна плата при цьому залежить від результатів праці тих основних робітників, яких обслуговує допоміжний працівник.

Відрядно-преміальна заробітна плата поєднує заробіток за основними відрядними розцінками з премією за ефективну і якісну працю.

Відрядно-прогресивна заробітна плата нараховується таким чином: виконання норми оплачується за одними розцінками, а виробіток продукції понад норму — за іншими, збільшеними розцінками. Залежно від рівня перевиконання норм останні поступово зростають за певною шкалою.

Акордна система оплати праці означає, що відрядна розцінка обчислюється на основі норм не на окрему операцію (виріб), а на весь комплекс робіт у цілому. При скороченні терміну виконання робіт

працівники преміюються. Така система поширена у галузях з тривалим виробничим циклом — у будівництві, суднобудуванні тощо.

Колективний підряд є колективною відрядною оплатою праці за кінцевими результатами роботи бригади (колективу).

Почасова заробітна плата залежить від тривалості відпрацьованого часу і практикується для оплати праці спеціалістів, службовців і керівників. Основними її системами є:

проста почасова заробітна плата — заробіток, що нараховується за погодинними або поденними тарифними ставками (місячними окладами) з урахуванням фактично відпрацьованого часу;

почасово-преміальна заробітна плата, яка передбачає крім оплати праці за почасовими тарифними ставками ще й премію за досягнення встановлених якісних і кількісних виробничих показників.

За межами тарифної системи, особливо для стимулювання працівників, зайнятих збутом продукції, використовується **комісійна форма оплати праці**. Заробіток працівника при цьому, як правило, складається з двох частин — фіксованого окладу та комісійної винагороди. Остання поділяється на:

лінійну, що нараховується за твердим нормативом у вигляді певного процента від розміру результатного показника (обсягу продажу);

прогресивну, тобто поступове збільшення нормативних ставок (процента) винагороди при досягненні певного рівня результатного показника;

регресивну, тобто поступове зменшення нормативних ставок (процента) винагороди на деяких етапах поліпшення результатного показника для оптимізації загальних розмірів заробітної плати.

В Україні існує державне і договірне регулювання оплати праці.

Основою державного регулювання оплати праці є норми, що містяться в конвенціях і рекомендаціях Міжнародної організації праці, Конституції України, Трудовому кодексі, у законодавчих актах України. Державне регулювання оплати праці здійснюється прямими і непрямими методами.

Пряме регулювання — це безпосереднє встановлення державними органами кількісних параметрів і норм заробітної плати, які є обов'язковими для підприємців усіх форм власності й господарювання. Відповідно до законодавства України, інструментами прямого регулювання заробітної плати є:

встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників бюджетного сектору економіки, а також керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності;

регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, який визначається урядом;
оподаткування доходів працівників;
використання системи індексації трудових доходів з метою захисту заробітної плати від інфляції;
компенсації працюючим втрати частини заробітку через затримання його виплати.

Непряме регулювання впливає на рівень, структуру і динаміку заробітної плати лише опосередковано. Воно здійснюється через вдосконалення тарифної системи, запровадження методів наукової організації праці; механізми інвестування, ціноутворення та оподаткування підприємств; антимонопольні й антиінфляційні заходи; розвиток соціального партнерства у сфері оплати праці, політику соціального захисту населення тощо.

Важливим елементом державного регулювання оплати праці є застосування інституту *мінімальної заробітної плати (МЗП)*. У розвинутих країнах МЗП виконує функцію захисту прожиткового мінімуму і встановлюється одним із таких методів: 1) у відсотках від середньої заробітної плати (нормативний метод); 2) залежно від одержаного доходу на усередненого члена сім'ї (середньостатистичний метод). В обох випадках МЗП пов'язується із загальним станом економіки, умовами виробництва, що визначають доходи зайнятого населення від праці. Функціональну роль МЗП в Україні визначено в Законі України «Про оплату праці». В ньому встановлено, що:

МЗП — це законодавчо встановлений розмір зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт). МЗП є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання (ст. 3);

МЗП встановлюється в розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу (ч. 5 ст. 9);

розмір МЗП встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з урахуванням пропозицій, вироблених суб'єктами колективних переговорів для укладення генеральної угоди (ч. 1 ст. 10);

розмір МЗП переглядається залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за згодою сторін колективних переговорів (ч. 2 ст. 10);

мінімальні розміри ставок (окладів) заробітної плати, як мінімальної гарантії в оплаті праці, визначаються генеральною угодою (ст. 11).

З 1 квітня 2007 р. МЗП в Україні становить 420 грн.

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємств здійснюється на основі системи угод, що укладаються на державному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) та виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди».

Останнім часом в Україні актуалізувалася проблема рівня заробітної плати. Відомо, що за час економічного спаду (1990–1999 рр.) обсяг ВВП у порівняльних цінах 1990 р. знизився у 2,45 разу, а реальна зарплата — аж у 3,83 разу. виправляється ж ситуація дуже повільно. Лише з липня 2002 р. рівень середньої заробітної плати почав перевищувати рівень прожиткового мінімуму для працездатних осіб. На початку 2007 р. співвідношення середньої зарплати і прожиткового мінімуму дорівнювало 2,2, тоді як за європейськими стандартами середня зарплата має становити не менш як 5–6 прожиткових мінімумів. Український ринок праці виявився абсолютно неконкурентоспроможним і спричинив масову трудову міграцію молоді і кваліфікованих працівників до інших країн.

Очевидною стала необхідність такого реформування оплати праці, яке б продемонструвало політичну волю уряду щодо підвищення рівня життя населення країни, переходу від економічної моделі з дешевою робочою силою до моделі з дорогою робочою силою.

§ 4. Професійні спілки та організації роботодавців на ринку праці. Колективні переговори. Соціально- трудове партнерство

З метою захисту та взаємоузгодження своїх економічних інтересів суб'єкти ринку праці напручують механізми спільної діяльності та спільного протистояння протилежній стороні. Утворюються професійні спілки і організації роботодавців.

Професійна спілка — це добровільна неприбуткова громадська організація, яка об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їхньої професійної діяльності (або навчання).

Профспілки здійснюють тиск на підприємців, змушуючи їх:

а) наймати тільки членів профспілок; обмежувати прийом на роботу іммігрантів, дітей і пенсіонерів; скорочувати робочий тиждень. В результаті пропозиція праці зменшується, а зайняті у виробництві члени профспілки одержують вищу зарплату;

б) платити вищу заробітну плату, припускаючи можливість часткового безробіття членів профспілок;

в) збільшувати кількість зайнятих на певних роботах або принаймні зберігати наявну робочу силу незалежно від потреб виробництва (тактика «фезербединг»). Зайнятим працівникам тоді рекомендується обмежити або навіть скоротити продуктивність праці. Внаслідок цього попит на працю збільшується, а вона оплачується за вищими ставками.

Останніми роками в діяльності профспілок на перший план виходять не так питання підвищення заробітної плати, як проблема робочих місць. Заради збереження зайнятості деякі впливові профспілки йдуть на підписання таких колективних договорів, які заморожують, а в окремих випадках навіть знижують заробітну плату певних категорій робітників і службовців. Профспілки враховують і той факт, що обов'язковою умовою стабільної зайнятості є висока конкурентоспроможність компанії. Орієнтирами для колективних переговорів починають бути не середні розміри зарплати в галузі, а фінансові показники фірм — витрати виробництва, продуктивність праці, очікувана прибутки.

В Україні діють 106 всеукраїнських профспілок та профоб'єднань. Найбільшими з них на кінець 2006 р. були: Федерація профспілок України (11,2 млн чол.), Національна конфедерація профспілок України (1,1 млн чол.), Національний форум профспілок України (409 тис. чол.) і Конфедерація Вільних профспілок (250 тис. чол.). Однак дієвість українських профспілок є вкрай низькою: менш ніж 20% членів профспілок вважають членство у профспілці необхідним для боротьби за свої права. Під час укладення колективних договорів профспілки далеко не завжди захищають позицію працівників щодо нормування й оплати праці. Профспілкові організації майже не вдаються до розірвання контрактів з керівниками підприємств при порушенні тими законодавства про оплату праці. Навпаки, непоодинокими є факти, коли роботодавці порушують права профспілок, створюють перешкоди для їх діяльності на підприємствах, ухиляються від укладення колективних договорів або навіть забороняють створення професійних організацій.

Економічний вплив роботодавців на ринок праці слід розглядати з двох позицій: 1) фірма є єдиним роботодавцем на ринку певного виду праці; 2) роботодавці об'єднуються у власні організації з метою захисту своїх економічних інтересів.

Ринкова структура, представлена лише одним-єдиним роботодавцем, називається *моносонією* («один купую»). Така ситуація часто виникає у відокремленій місцевості, невеличкому місті або селі, де одна велика фірма (завод, шахта, фермерське господарство тощо) або об'єднання підприємців забезпечують роботою більшість місцевого

населення, зайнятого конкретним видом праці. При цьому вид праці має бути відносно немобільним, тобто альтернативне використання праці можливе лише при набутті нової професії чи кваліфікації. Підприємець-монопсоніст, таким чином, фактично панує на ринку праці. Він наймає таку кількість працівників і з такою заробітною платою, які забезпечують йому максимізацію прибутку. Загальний же ефект монопсонії полягає в тому, що і рівень зайнятості, і рівень заробітної плати в цілому бувають нижчими, ніж за умов досконалої конкуренції.

Організації роботодавців у цілому вирішують два завдання: 1) захищають економічні інтереси своїх асоціацій та окремих підприємств; 2) регулюють суспільні відносини з працівниками, профспілками та державними органами влади на ринку праці: ведуть колективні переговори, беруть участь в урегулюванні трудових конфліктів.

Потужними організаціями роботодавців у зарубіжних країнах нині вважають Національну раду французьких патронів, Конфедерацію британської промисловості, Загальну конфедерацію італійської промисловості, Конфедерацію асоціацій німецьких підприємців та ін. В Україні найактивніше діють: Федерація роботодавців України, Всеукраїнська асоціація роботодавців, Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств, а також Спілка орендарів і підприємців України.

Суперечності позицій профспілок і роботодавців набувають найбільшої гостроти на тих ринках праці, де є тільки один роботодавець і тільки один продавець — профспілка. За таких умов виникає **білатеральна (двостороння) монополія**: роботодавці дозволяють собі діяти як монопсоністи, а профспілки, захищаючи інтереси працівників, — як монополісти. Прикладом може бути ринок праці працівників автомобільної промисловості США, на якому «покупців праці» представляє Велика четвірка автомобільних компаній, а «продавців праці» — Об'єднана профспілка робітників-автомобілебудівників. Питання оплати праці і зайнятості тоді розв'язуються шляхом **колективних переговорів**.

Існують кілька моделей переговорного процесу.

Модель Чемберлена визначає силу переговорних позицій сторін (СПП) таким чином:

$$\text{СПП профспілки} = \frac{\text{затрати фірми, якщо вона не прийме умови профспілки}}{\text{затрати фірми, якщо вона прийме умови профспілки}}; \quad (12.1)$$

$$СПП \text{ роботодавця} = \frac{\text{затрати профспілки, якщо вона не прийме умови роботодавця}}{\text{затрати профспілки, якщо вона прийме умови роботодавця}}. \quad (12.2)$$

Очевидно, одна із сторін погодиться на пропозиції іншої, якщо СПП протилежної сторони буде більшою за одиницю. Тобто для того, щоб відбулася угода, необхідно, щоб «затрати непогодженості» були вищими за «затрати погодженості». Тактика, яка збільшує «затрати непогодженості», є тактикою примусовості. Коли ж тактика переговорів знижує затрати прийняття пропозиції, вона називається тактикою переконання.

Модель переговорів Джона Хікса демонструє переговори між роботодавцем і профспілкою щодо заробітної плати. З точки зору роботодавця, що тривалішим є страйк, то більші втрати. Тому зі зростанням тривалості страйку він буде готовий надавати дедалі більшу заробітну плату. Така залежність відображається кривою поступок роботодавця *EC* (рис. 12.6).

З боку профспілки вимоги щодо підвищення заробітної плати на початку страйку можуть або зростати, або залишатися незмінними, оскільки страйк дорого обходиться і самим страйкарям. Ці зміни відображає крива опору профспілки — *UR*. З продовженням страйку вимоги профспілки знижуються, а готовність роботодавця йти на поступки зростає.

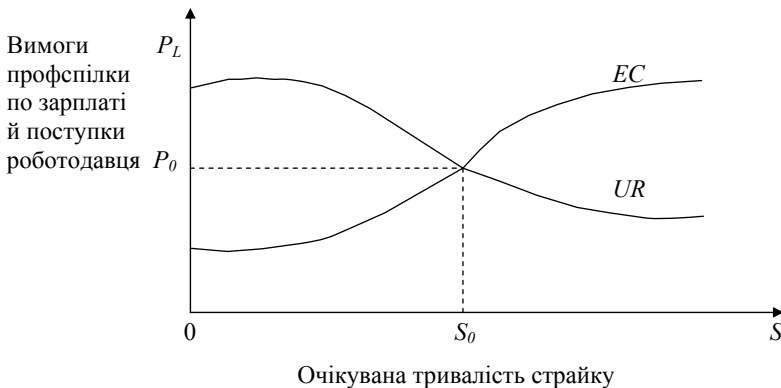


Рис. 12.6. Модель переговорів Хікса

Якби кожна із сторін заздалегідь знала, якими є криві EC та UR , вони могли б відразу ж дійти згоди щодо зростання зарплати до рівня

P_0 , не вдаючись до надзвичайних заходів. Однак така інформація є недосконалою. Тому профспілки мають хоча б іноді на ділі використовувати страйк як засіб посилення переговорних позицій і погрози роботодавцеві.

Модель асиметричної інформації передбачає, що принаймні одна із сторін у переговорному процесі не має повної інформації про дії іншої сторони. Процес колективних переговорів тоді сам по собі може привести до більшої поінформованості суб'єктів ринку праці та прийняття рішення. Однак що вищим є первісний рівень невизначеності, то довшим буде процес переговорів і то більшими будуть витрати обох сторін. Внаслідок цього зростає привабливість страйку як способу якнайшвидшого розв'язання економічного конфлікту.

Модель сукупних витрат враховує втрати від потенціального страйку для обох сторін: втрата клієнтів через несвоєчасне виробництво і постачання продукції, відповідно доходів і прибутків від реалізації; захоплення ринкових позицій фірми її прямими конкурентами; порушення умов повернення банківського кредиту тощо. Якщо втрати від страйку великі, обидві сторони вдаватимуться до переговорів, щоб запобігти страйкам у майбутньому.

Переговорний процес є сутністю і найважливішою складовою інституту *соціально-трудового партнерства*.

Існують два прямо протилежних уявлення про його сутність. Перший підхід до соціально-трудового партнерства визначає його як спосіб узгодження протилежних інтересів між класом найманих працівників і класом власників, які зберігаються і в сучасному суспільстві. Згідно з другим підходом, роботодавці і наймані працівники вважаються рівноправними партнерами і домовляються між собою в разі виникнення суперечностей.

Механізмом регулювання соціально-трудових відносин є укладення угод (на національному, галузевому та регіональному рівнях) і колективних договорів. Роль держави ж обмежується створенням необхідної правової основи регулювання соціально-трудових відносин, розробкою процедури ведення переговорів та визначенням юридичного статусу угод. Система соціально-трудових відносин «наймані працівники (профспілки) — роботодавці — держава» дістала назву *трипартизму*.

На рівні фірми соціально-трудове партнерство виявляється у *партиципативі* (англ. *participation* — участь) — залученні найманих працівників до співпраці та прийняття спільних управлінських рішень шляхом: включення представників найманого персоналу до складу наглядових рад підприємств або закріплення за ними статусу спосте-

рігачів у таких радах; створення на підприємствах рад трудових колективів; періодичного проведення зборів трудового колективу з питань господарської діяльності.

Важливим проявом соціально-трудового партнерства на рівні організації в Україні вже зараз є укладення **колективного договору підприємства** (установи, організації). У ньому встановлюються взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема з таких питань:

- зміни в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування і оплата праці, встановлення форм, систем, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій тощо);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участь трудового колективу у формуванні, розподілі й використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- режим роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умови й охорона праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організація оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантії діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих;
- умови регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці.

В Україні у рамках генеральної угоди між Кабінетом Міністрів України і профспілковими об'єднаннями щороку укладаються близько 70 галузевих і 27 регіональних угод. Зростає кількість укладених колективних договорів: у 2006 р. їх діяло 82,0 тис. проти 79,6 тис. у 2005 році. Колективно-договірним регулюванням соціально-трудових відносин охоплено 9,5 млн чоловік, що становить 81,7% до облікової кількості штатних працівників.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення ринку праці.
2. Охарактеризуйте основних суб'єктів ринку праці.
3. Поясніть особливості об'єкта купівлі-продажу на ринку праці.
4. Яку роль при обміні на ринку праці відіграють трудові контракти (договори)?
5. Як формується попит на працю?

6. Що впливає на пропозицію праці?
7. Розкрийте економічну сутність заробітної плати.
8. Поясніть базову (конкурентну) модель функціонування ринку праці.
9. Що означає асиметрія на ринку праці?
10. Чому заробітна плата є основним регулятором ринку праці?
11. Як організована оплата праці в Україні? Які форми і системи заробітної плати ви знаєте?
12. Як впливає на ринок праці діяльність профспілок та організацій роботодавців?
13. Що таке монопсонія і білатеральна монополія на ринку праці?
14. З якою метою ведуться колективні переговори між профспілками і роботодавцями? Порівняйте окремі моделі переговорного процесу.
15. Визначіть сутність соціально-трудового партнерства.
16. Які сторони трудового життя регулюються колективним договором підприємства?

Ринок капіталу. Процент

§ 1. Ринок капіталу. Інвестиційні блага, інвестиційні кошти та інвестування. Дисконтування

Термін «*капітал*» у перекладі з латинської мови означає «головне майно», «головна сума». Під капіталом розуміють:

у широкому аспекті — будь-яку цінність, що дає потік нового доходу (цінні папери, людський капітал, земля, виробничі фонди);

у вузькому значенні — фізичний капітал або капітальні блага фірми (будівлі і споруди виробничого призначення, машини, обладнання, устаткування, інструменти, сировина, матеріали, енергія), використання яких сприяє зростанню ефективності людської праці. Саме фізичний капітал як виробничий фактор тривалого використання вважається об'єктом ринку факторів виробництва.

Сума грошей для купівлі капіталу у фізичній формі є *інвестиційними коштами*. Довгострокове вкладення капіталу в галузі економіки з метою його відтворення (підтримка та збільшення) або досягнення соціального ефекту називається *інвестицією*. Якщо остання спрямовується на відтворення основних фондів або на приріст матеріально-виробничих запасів, йдеться про *капітальні вкладення*. Ресурси тривалого використання, які беруть участь у виробництві товарів і послуг, тоді стають *інвестиційними благами*.

Приймаючи рішення про інвестування, підприємці зважають на:

1) попит на продукцію фірми, яка виробляється за допомогою капіталу;

2) *граничний продукт капіталу* (MP_C — *marginal product of capital*), тобто приріст загального продукту (обсягу виробництва) завдяки введенню кожної додаткової одиниці капіталу. Однак слід пам'ятати, що граничний продукт будь-якого фактора виробництва зменшується при збільшенні його використання, якщо величина іншого фактора виробництва залишається незмінною. Наприклад, якщо, не змінюючи кількість працівників фірми, нарощувати виробничі потужності, то з часом віддача від технологічного фактора виробництва почне скорочуватись: працівники не зможуть обслуговувати додаткові верстати, машини й інше устаткування. Ця властивість виробничої функції відома як *закон спадної граничної продуктивності капіталу*, який, у свою чергу, відображає *закон спадної дохідності*.

Отже, між продуктивністю капіталу та розміром інвестицій є обернена залежність: зі збільшенням обсягів інвестиційних коштів зменшується граничний продукт капіталу, що показує крива попиту на капітал D_C (рис. 13.1). Такий висновок підтверджує й практика: в економічно розвинутих країнах дохідність капіталу, як правило, нижча, ніж у менш розвинутих.

Тільки технічний прогрес може змінити дію цього закону, коли підвищення попиту на капітал веде до збільшення дохідності останнього.

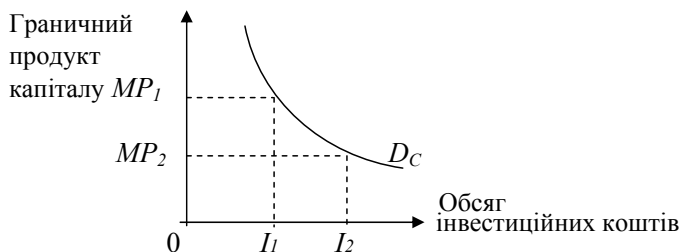


Рис. 13.1. Попит на капітал

У постіндустріальному суспільстві, на думку вчених, дія закону спадної граничної продуктивності (дохідності) зберігається лише в секторах економіки, які ґрунтуються на використанні чи розробці ресурсів (гірничодобувна промисловість, сільське господарство, виробництво продуктів нетривалого використання). У секторах же, які базуються на знаннях і новітніх технологіях (ІТ, програмне забезпечення, телекомунікаційне устаткування, волоконна оптика та ін.), помітною є зростаюча дохідність. Витрати виробництва з випуском дедалі більшої кількості таких товарів знижуються, а прибутки від їх реалізації зростають;

3) *чисту продуктивність капіталу* (або проекту капіталовкладень). Це виражений у процентах річний дохід, який можна отримати, якщо вкласти гроші в інвестиційний проект. Для його визначення слід порівняти первісну вартість засобів виробництва, придбаних для чергового виробничого циклу, із загальною сумою надходжень від продукції, що вироблена за цей час. Остання мусить бути більшою за первісні витрати, інакше капітал не матиме чистої продуктивності.

Рівень процентної ставки є показником, яким суспільство користується при виборі варіанта капіталовкладень. Якщо рівень процента буде високим, то за таких умов можуть здійснюватися тільки ті варіанти капіталовкладень, які мають найвищу продуктивність. Однак поступово зі зростанням нагромаджень починає діяти закон спадної

дохідності і процентні ставки знижуються. Тоді можуть здійснюватися й інвестиційні проекти з нижчою чистою продуктивністю.

Згідно з теорією капіталу, дохід на капітал не слід ототожнювати з орендною платою за користування капітальними благами. Дохід на капітал — це річна **процентна ставка**, яка підраховується на певний період часу тільки в процентах. Якщо процентна ставка становить 10% річних, це означає, що вона є доходом (або ціною) від загальної вартості капітальних благ, вираженої у грошових одиницях;

4) зміну вартості грошей (капіталу) у часі.

У процесі виробничо-господарської діяльності інвестовані кошти трансформуються у продукцію, доходи і прибутки фірми: інвестиції → матеріальні ресурси... виробництво... товар → дохід (прибуток).

Процес трансформації *поточних* витрат на випуск продукції в *майбутньому* називається **сполученням виробництвом**. Його ефективність характеризує коефіцієнт трансформації:

$$\text{Коефіцієнт трансформації} = \frac{\text{виручка від реалізації продукції (за рік)}}{\text{власні кошти} + \text{залучені кошти}}. \quad (13.1)$$

Він показує, який дохід створюється на кожну грошову одиницю (гривню, рубль, долар тощо) власних і залучених коштів, інвестованих у виробництво.

Проте, якщо інвестиції зроблені, скажімо, на початку 2007 р., а виробництво продукції почнеться лише через три роки, порівнювати грошові величини *поточних* інвестицій і *майбутніх* доходів та прибутків не можна. Їх потрібно зіставити, поставивши запитання таким чином:

1) скільки коштуватимуть інвестиції 2007 р. у 2010 р.?

2) скільки коштують дохід і прибуток фірми, очікувані в 2010 р., 1 січня 2007 р.?

У першому випадку говорять про майбутню вартість поточних інвестицій (вкладів) з урахуванням процента, у другому — про поточну вартість майбутніх доходів з урахуванням ризику. Виникає взаємозв'язок вартості грошей і часу.

Майбутня вартість поточних інвестицій (*FV* — *future value*) оцінюється так, якби гроші замість інвестування у виробництво були вкладені в банк під процент.

Припустимо, що зроблено внесок у банк 1000 грн. При ставці процента 10 банк у кінці першого року нарахує дохід 100 грн, і на рахунок вкладника буде сума 1100 грн:

$$1000 + (1000 \times 0,10) = 1000 (1 + 0,10) = 1100 \text{ (грн)}.$$

Якщо залишити надану позику ще на рік, то за користування протягом року сумою грошей, що становить 1100 грн, банк знову нарахує проценти. Наприкінці другого року на рахунок вкладника тоді буде така сума:

$$1100 + (1100 \times 0,10) = 1100(1 + 0,10) = 1000 (1 + 0,10) \times (1 + 0,10) = 1000 (1 + 0,10)^2 = 1210 \text{ (грн)}.$$

Таким чином, майбутня вартість певної кількості вкладених коштів може бути підрахована за такою формулою:

$$FV = PV(1 + r)^t, \quad (13.2)$$

де PV (*present value*) — теперішня вартість вкладеної суми грошей (поточні інвестиції);
 r — ставка процента;
 t — кількість років.

Як бачимо, вкладена гривня зростає в майбутньому внаслідок безпосереднього впливу чинника часу, який можна контролювати, застосовуючи наведену формулу.

Звернімо увагу: розрахунок майбутнього доходу щоразу поширюється не на вихідну суму, а на накопичену, тобто ведеться за формулою *складних процентів*.

Поточна вартість майбутніх доходів (PV — *present value*) — це грошова вартість майбутніх доходів (надходжень) з поправкою на дисконтні ставки.

Дисконтна ставка — це процентна ставка, яка застосовується до майбутніх надходжень з метою врахування ризику і невизначеності через фактор часу. Що більший ризик, то вищою є дисконтна ставка, і навпаки.

З формули $FV = PV(1 + r)^t$ випливає, що

$$PV = FV / (1 + r)^t. \quad (13.3)$$

Проілюструємо наведену формулу таким прикладом. Припустимо, що можна одержати 1000 грн через два роки при річній ставці процента 10. У такому разі поточна вартість цих грошей становить:

$$PV = \frac{1000}{(1 + 0,10)^2} = 826,4 \text{ грн}.$$

Оцінка теперішньої вартості очікуваних через кілька років доходів від капіталовкладень називається **дисконтуванням**.

Вигідність інвестицій визначається за такими показниками:

а) **чиста поточна вартість** (NPV — *net present value*):

$$NPV = PV - \text{поточні інвестиції}, \quad (13.4)$$

показник повинен перевищувати 0;

$$\text{б) Індекс прибутковості} = \frac{PV}{\text{поточні інвестиції}}, \quad (13.5)$$

показник повинен бути більше 1;

в) **період окупності** — час покриття недисконтованим грошовим потоком початкових інвестицій;

г) **внутрішня норма рентабельності** — це така рентабельність, коли поточна вартість майбутніх доходів дорівнює початковим інвестиціям.

З метою формування і розширення капіталу як фактора виробництва фірми можуть використовувати як власні, так і залучені кошти, а також орендувати об'єкти фізичного капіталу (насамперед капітальне майно) через лізинг.

На **ринку капіталу** фірми пред'являють попит: а) на тимчасово вільні кошти, за які можна придбати капітальні блага і які можна повернути, віддавши частину прибутку від використання капітальних благ у майбутньому. Тобто під ринком капіталу розуміють ринок кредитних ресурсів; б) на послуги капіталу, а точніше орендованих (взятих у лізинг) капітальних благ; в) на самі капітальні блага.

Ми надалі зосередимо свою увагу на двох сегментах ринку капіталу — ринку кредитних ресурсів (позичкового капіталу) та лізингу.

§ 2. Ринок кредитних ресурсів. Ставка процента

Аналіз стану і особливостей функціонування **ринку позичкового капіталу** є важливим з двох причин. З одного боку, залучення кредитних ресурсів через ринок позичкового капіталу — важливе джерело коштів на розвиток виробництва, з другого — розміщення тимчасово вільних коштів через ринок позичкового капіталу являють собою реальну альтернативу вкладання коштів у виробництво.

Позика (*loanable funds*) означає купівлю-продаж права подальшого використання грошей у формі реальних виробничих ресурсів.

Ціна, яка сплачується за використання позикових коштів, називається **ставкою процента** (r — *rate*). Це та кількість грошей, яку потрібно заплатити за використання однієї грошової одиниці (гривні, долара, євро тощо) позикових коштів протягом року. Вона визначається як процент від кількості грошей, взятих у позику.

Попит на позичковий капітал (D_p) — це та кількість позикових коштів (Q_p), яку позичальники можуть і бажають придбати за певними

ставками процента. Що вищою є ставка процента, то менший (за інших рівних умов) попит на позичковий капітал, і навпаки.

Суб'єкт попиту на ринку позичкового капіталу називається *позичальником*, або *боржником*. Ним може бути: фірма, споживач, держава, місцеві органи управління.

Пропозиція позичкового капіталу (S_I) — це та кількість позикових коштів, яку можуть і бажають запропонувати позикодавці (кредитори) у вигляді позики за певної ставки процента. Що вищою є ставка процента, то більшою (за інших рівних умов) буде пропозиція позичкового капіталу.

Суб'єкт пропозиції на ринку позичкового капіталу називається *позикодавцем*, або *кредитором*. Ним може бути будь-який власник тимчасово вільних коштів: фірма, споживач, спеціалізована установа (банк, страхова компанія, інвестиційний фонд тощо). Пропонуючи капітал, вони відмовляються від можливості використання коштів у власному бізнесі, від придбання споживчих товарів тривалого користування, від можливості одержати платну освіту та від інших альтернативних варіантів використання капіталу. Що більша сума капіталу позичається, то більшими є *граничні витрати втрачених можливостей* (*МОС* — *marginal opportunity cost*). Пропозицію капіталу як відбиток «витрат втрачених можливостей» його застосування можна зобразити графічно (рис. 13.2).

Отже, якщо одержувачі доходів не споживають їх повністю, а частину заощаджують, то ці заощадження можна використовувати як позичкові кошти для інвестування у виробництво і вони внаслідок цього стають товаром на ринку чинників виробництва.

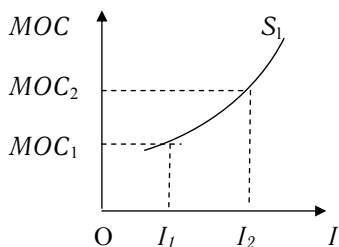


Рис. 13.2. Пропозиція капіталу

У процесі взаємодії попиту і пропозиції позичкового капіталу встановлюється рівноважна, або **чиста ставка процента** r_0 (рис. 13.3).

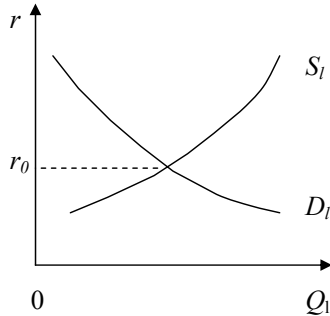


Рис. 13.3. Встановлення чистої ставки процента на ринку кредитних ресурсів

Номінальна ставка процента r формується під впливом факторів, що ведуть до порушення рівноваги:

1) змін у пропозиції: зростання збережень населення і накопичень фірми в умовах стабільної економіки призводить до зменшення ставки процента, і навпаки;

2) змін у попиті на позикові кошти: зростання попиту в умовах швидкого розвитку економіки і навіть у період кризи сприяє зростанню ставки процента, і навпаки;

3) державної політики регулювання ставки процента.

Номінальна ставка процента змінюється в певному діапазоні, залежно від ступеня ризику наданої позики. Враховуються:

ризик невиконання зобов'язань, несвоєчасного повернення позичених коштів та процентів за ними; ризик зростання темпів інфляції: що вищими є ризики, то вищий процент призначить кредитор;

термін повернення позики: що довший період позики, то вищий процент, оскільки важко визначити альтернативні витрати позикових коштів, а також можливості позичальника розрахуватися;

розмір позики: що більшою є позика, то вищий процент;

обмеження конкуренції на фінансовому ринку: позикодавець-монополіст може призначити вищий процент за позиками тільки тому, що в позичальника немає вибору.

У результаті номінальна ставка процента визначається як сума чистої ставки, інфляційної надбавки (IP), надбавки за ризик несплати процента і неповернення позикових коштів (DRP), надбавки за ризик, пов'язаний з тривалим терміном боргу (MRP):

$$r = r_0 + IP + DRP + MRP. \quad (13.6)$$

Підприємці використовують можливості капіталовкладень, очікуючи одержати певну норму прибутку. Тому вони готові запропонувати

«премію» тому, хто надасть у їх розпорядження кошти, необхідні для інвестицій. Якщо ця премія, тобто процент, менша норми прибутку, яку можна одержати від цього капіталовкладення, то підприємець буде вважати вигідним для себе позичити запропоновані гроші і здійснити інвестиції. І навпаки, якщо «ціна» грошей перевищує норму прибутку, яку мають намір отримати від вкладення капіталу, то підприємець не позичатиме ці гроші з метою їх інвестування. У разі коли норма процента дорівнює нормі прибутку, підприємцю буде байдуже, брати кредит чи ні і відповідно здійснювати інвестиції або відмовитись від них.

При зниженні процентної ставки норма одержаного прибутку зростатиме, оскільки ціна, сплачена підприємцем за використання позичених коштів, буде нижчою. Однак необхідно враховувати також можливі зміни норми процента в майбутньому. Якщо передбачається зниження норми процента, то треба брати до уваги, що майбутні інвестори також перебуватимуть у сприятливих умовах і зможуть вкладати свої капітали при нижчому рівні прибутку.

Рух позичкового капіталу, тобто його надання на умовах терміновості, забезпеченості, повернення, за плату у вигляді процента, називається *кредитом*.

На ринку капіталів реалізуються дві основні форми кредиту: комерційний та банківський. *Комерційний кредит* надається продавцем товару покупцю у вигляді продажу товару з відстроченням платежу. Знаряддям такого кредиту є вексель. Головна мета такого кредиту — прискорення процесу реалізації товарів і одержання прибутку.

Банківський кредит надається банками та іншими кредитно-фінансовими інститутами юридичним та фізичним особам, державі у вигляді грошових позик. Банківський кредит має більш широку сферу застосування і може виступати як позика капіталу для функціонуючих підприємств або у вигляді позики грошей, тобто як платіжний засіб при сплаті боргів. Існує кілька форм банківського кредиту.

Кредити банків та інших кредитно-фінансових інститутів під підприємницькі проекти нерідко є *іпотечними*, тобто являють собою довгострокові позики, що надаються для придбання землі або інших об'єктів ринку нерухомості під заставу землі та будівель.

Для розвитку виробництва, крім того, важливими є:

державний кредит, який надається населенням і підприємцями державі та місцевим органам влади шляхом випуску в обіг облігацій державних позик;

міжнародний — надається міжнародними фінансовими організаціями, урядами та підприємцями інших держав.

Ринок позичкового капіталу є важливим сегментом *ринку кредитних ресурсів*. Останній включає *грошовий ринок*, на якому надаються кредити

терміном від кількох тижнів до одного року (короткотермінові позики), і безпосередньо *ринок капіталів*, де кошти надаються від одного до п'яти і більше років (середньострокові та довгострокові позики). Продавцями на ринку капіталів виступають комерційні та інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди. У ролі покупців — промислові і торговельні фірми, держава, фізичні особи. На практиці між цими ринками відсутня чітка межа, оскільки відбувається безперервне переливання коштів.

Залежно від об'єкта продажу ринок кредитних ресурсів ділиться на *ринок грошей* та *ринок облігацій* (про це йтиметься у 20-й главі).

За інституціональною ознакою сучасний ринок кредитних ресурсів включає дві головні ланки: *кредитну систему* (сукупність різноманітних кредитно-фінансових інститутів) і *ринок цінних паперів (облігацій)*.

Ринок кредитних ресурсів виконує низку важливих функцій:

аккумуляція вільних коштів, накопичення фіктивного капіталу;

трансформація коштів безпосередньо в позичковий капітал і використання його у вигляді капіталовкладень для обслуговування процесу виробництва;

прискорення концентрації й централізації капіталу і його перерозподілу, сприяння створенню потужних фінансово-промислових груп і прискоренню інноваційно-інвестиційних процесів;

фінансова підтримка структурної перебудови економіки світового господарства, прискорення процесу економічної глобалізації.

Рівень розвитку національних ринків кредитних ресурсів залежить від економічного розвитку держави. Найпотужнішим є ринок США, для якого характерна наявність двох розвинених інституцій: кредитної системи і ринку цінних паперів, значний обсяг нагромадження грошового капіталу, розгалуження міжнародних зв'язків. Високо розвинені кредитні ринки мають такі європейські країни, як Велика Британія, Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія. Значну роль у світовій економіці відіграють кредитні ринки Японії. Країни, що розвиваються, мають ринки капіталів, які ще не досягають рівня вищезазначених країн внаслідок обмеженості ринку цінних паперів та відсутності низки важливих кредитно-фінансових інститутів.

§ 3. Ринок послуг капіталу. Лізинг як засіб фінансування інвестиційних проектів. Рентна оцінка капіталу

Ринок послуг капіталу можна класифікувати як один із сегментів ринку капіталу, де капітальні блага не набуваються у власність, а орен-

дуються за певну плату. Остання встановлюється в результаті взаємодії попиту на такі послуги та їх пропозиції. Ціна послуг капіталу називається *рентною оцінкою* (інколи також: орендна плата, лізингова оцінка).

Суб'єктами попиту на ринку послуг капіталу є фірми (бізнес), які потребують інвестицій, представлених машинами, обладнанням, виробничими приміщеннями. Попит на послуги капіталу є обернено залежним від його граничної продуктивності.

Суб'єктами пропозиції на ринку послуг капіталу виступають фірми (бізнес). Надаючи капітальні блага в тимчасове користування з метою отримання плати (рентної оцінки), вони відмовляються від альтернативного застосування капіталу. Для купівлі блага необхідно витратити певні кошти — власні або позикові. Якщо власні, фірма відмовляється від інших способів їхнього використання (банківський депозит, купівля земельної ділянки із подальшою здачею в оренду та ін.). Отже, оцінюючи існуючу вартість очікуваних доходів, фірма-суб'єкт пропозиції зменшить її на величину неотриманого доходу із застосуванням процедури дисконтування. Мінімально прийнятна рентна оцінка має бути достатньою для покриття витрат постачальника послуг, враховуючи його нормальний прибуток (на рівні позичкового відсотка). За низької норми позичкового відсотка вигіднішим є надання послуг капіталу, але висока орендна плата збільшить попит на ринку позичкового капіталу і спричинить підвищення норми відсотка. У міру зростання інвестицій збільшуватиметься пропозиція капітальних благ і орендна плата почне знижуватись, що відтворить зменшення норми відсотка. Таким чином, ринок послуг капіталу тісно пов'язаний із ринком позичкового капіталу.

Ціна послуг капіталу не випадково інколи називається «лізинговою». *Лізинг* є найпоширенішою послугою на ринку капіталу, одним із засобів фінансування інвестиційних проектів. Його визначають як різновид інвестиційного кредиту, довгострокової оренди капітальних благ, різновид продажу в розстрочку, вид підприємницької (посередницької) діяльності. Дійсно, за своєю суттю лізинг — комплексна операція: одночасно оренда, кредитування й інвестування. Причому отримання доходів залежить від права на використання майна, а не володіння ним.

Класичний лізинг передбачає участь трьох сторін: *лізингодавця* (власника об'єкта лізингу), *лізингоотримувача* (користувача), *продавця* (постачальника) майна.

Потенційний лізингоотримувач через нестачу або відсутність власних коштів і обмежений доступ до кредитних ресурсів, або відсутність

необхідності в купівлі майна звертається до лізингодавця з пропозицією про укладення лізингової угоди, зміст якої полягає у наступному. Лізингоотримувач обирає продавця потрібного майна, а лізингодавець купує вказане майно у власність і передає лізингоотримувачеві в тимчасове користування за встановлену договором лізингу плату (рис. 13.4).

Таким чином, лізингодавець виступає посередником, який закупає об'єкти лізингу з єдиною метою — передати їх у користування і отримати прибуток. По завершенні терміну договору, залежно від умов останнього, майно повертається лізингодавцеві або переходить у власність лізингоотримувача. Якщо продавець і лізингодавець, або продавець і лізингоотримувач є однією особою, кількість учасників скорочується до двох. Навпаки, при реалізації масштабного проекту кількість учасників збільшується. Зазвичай до лізингу складовою частиною входять угоди, пов'язані з отриманням кредиту лізингодавцем для купівлі об'єкта лізингу, страхуванням, забезпеченням виконання зобов'язань користувачем, тож до угоди залучаються відповідні сторони (банк, страхова компанія).

Об'єктом лізингу може бути будь-яке не заборонене до вільного обороту рухоме і нерухоме майно, крім того, що знищується в процесі виробництва. Фактично це капітальні блага, що можуть бути віднесені до основних фондів. Найчастіше об'єктами лізингу стають машини, обладнання.

Лізингодавцем можуть бути: банк або інша фінансово-кредитна установа; спеціалізована лізингова компанія, для якої лізингове посередництво — основний вид діяльності; будь-яка фірма, для якої лізинг не профілююча, але й не заборонена сфера діяльності. Лізингоотримувач — юридична особа або підприємці без утворення такої. Про-

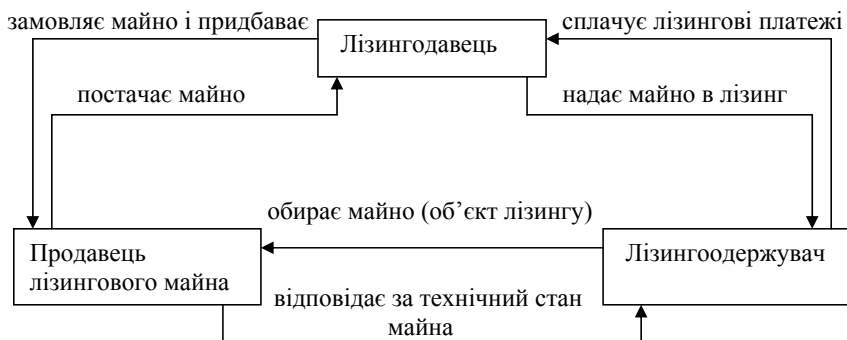


Рис. 13.4. Схема дії лізингового договору

давцем майна виступають виробники обладнання, постачальницько-збутові організації, торговельні фірми.

Таким чином, під *лізингом* слід розуміти всю систему економіко-правових відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна і подальшою задачею його в тимчасове користування за певну плату. Економічні відносини між учасниками лізингу виникають за такими напрямками: позика, купівля-продаж, оренда. Вони реалізуються через договори: кредитний, купівлі-продажу, лізингу. Відносини з тимчасового використання виникають лише після виконання договору купівлі-продажу, якому передують отримання лізингодавцем позики. Складовими угоди в сучасних умовах є договори страхування і застави.

Необхідно розрізнити лізинг як систему відносин і договір лізингу про передання майна у тимчасове користування. Специфіка лізингу як економічної категорії полягає в тому, що в системі економічних відносин суб'єктів угоди відбувається процес відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Це визначає належність об'єкта угоди в різних формах одночасно: як власності — лізингодавцеві, як функції капіталу — лізингоотримувачеві. Отже, суть лізингу полягає в розмежуванні двох найважливіших повноважень: користування і володіння. Розвиток лізингових відносин, з одного боку, сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з другого — її подоланню, зміні власника. Лізинг являє собою одну з найпрогресивніших форм діалектичного вирішення протиріч відносин власності та інвестиційного накопичення.

Основними видами лізингу є фінансовий та оперативний.

Фінансовий лізинг передбачає спеціальне придбання об'єкта із подальшою задачею в тимчасове користування на термін, близький до терміну експлуатації або амортизації більшої частини вартості об'єкта лізингу. При цьому лізингодержувач майже повністю виплачує вартість майна лізингодавцеві у складі лізингових платежів. Всі обов'язки і ризики, пов'язані із правом власності (загибелі, псування об'єкта, технічного обслуговування, страхування) перебирає на себе лізингоотримувач. Об'єкт лізингу обліковується на його балансі. Після завершення терміну угоди об'єкт зазвичай переходить у власність лізингоотримувача (викупується за залишковою вартістю). Фінансовий лізинг можна розглядати як передання позики користувачеві, але не в грошовій формі, а у формі об'єкта лізингу (капітального блага). І комісія лізингодавця встановлюється не за оренду об'єкта, а на позичку і «оренду» (право користування) тих грошей, які у цей об'єкт інвестовано. Тому фінансовий лізинг визначають як *фінансову оренду*.

Оперативний лізинг передбачає: термін договору, набагато менший за термін експлуатації об'єкта лізингу; лізингові платежі не компенсу-

ють його вартості; всі ризики і обов'язки щодо технічного обслуговування, страхування та ін. несе лізингодавець; після завершення терміну договору об'єкт повертається лізингодавцю; об'єкт надається в лізинг багатократно різним користувачам. У оперативний лізинг може надаватись як майно, що є в наявності (власності) у лізингодавця, так і спеціально придбане на замовлення. У зв'язку з додатковими ризиками лізингодавця платежі за оперативним лізингом є вищими. Загалом оперативний лізинг ідентичний звичайній оренді.

Слід зазначити, що один вид лізингу в ході виконання договору може, за згодою сторін, переходити в інший. Так, в Україні з метою отримання податкових преференцій лізинг фінансовий за формою інколи перетворюється на оперативний за суттю.

Популярними є й такі різновиди лізингу, як *зворотний* (двостороння угода, лізингоотримувач і продавець — одна особа), *«мокрій»* (лізингодавець надає послуги з технічного обслуговування, страхування та ін.), *левредж-лізинг* (до фінансування угоди залучаються кілька кредиторів).

Різноманіття видів лізингу, його гнучкість, маневреність дають змогу забезпечити баланс інтересів усіх учасників угоди. Мотивацією лізингодавця є отримання прибутку від надання послуг, високий ступінь захисту від ризиків. Для кредиторів (банків), страхових компаній участь у лізингу — це можливість збільшити коло клієнтів, а отже — і прибутки. Переваги для виробника (продавця) об'єкта лізингу полягають у розширенні кількості споживачів, збільшенні обсягів збуту, отриманні гарантованої оплати за свою продукцію.

Лізинг для отримувача є своєрідним компромісом між необхідністю і можливостями і за певних умов забезпечує:

1) можливість своєчасного оновлення виробничої бази, одержання принципово нового обладнання без придбання його у власність;

2) оперативне вирішення виробничих завдань з найменшим ризиком морального старіння техніки;

3) отримання додаткових ресурсів за неможливості залучення позикових коштів або за наявності кредитних обмежень. При лізингу заставою частково служить сам об'єкт угоди, меншими є вимоги до платоспроможності користувача;

4) економію на трансакційних витратах через звільнення від необхідності укладати низку договорів (кредиту, купівлі-продажу та ін.).

Слід додати, що в багатьох країнах фінансовий лізинг відкриває для його учасників кілька каналів отримання податкових пільг.

Ринок лізингових послуг в Україні є перспективним і перебуває у стані формування.

§ 4. Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності в Україні

Рівень інвестиційної активності в державі залежить від *інвестиційного клімату*, тобто системи політичних, економічних, юридичних, соціальних, організаційних умов, в яких здійснюється функціонування капіталу. Зазначені умови включають: характер політичної ситуації у приймаючій країні; рівень забезпеченості прав власності; рівень стабільності та досконалості законів щодо режиму іноземного інвестування; стан системи оподаткування; масштаби ринку; кількісні та якісні характеристики природних та людських ресурсів; стан виробничої, ринкової, інформаційної та соціальної інфраструктури; рівень корумпованості та бюрократизації суспільства.

В Україні зазначені чинники перебувають у такому стані, що не можуть сприяти розвиткові цього процесу. Інвестиційний процес насамперед гальмується податковим законодавством, яке в Україні має низку недоліків: нестабільність і складність податкового законодавства, податки є одними з найбільших серед країн із перехідною економікою. Тому слід передбачити в майбутньому зниження податкового тиску на виробництво, диференціювати податкові ставки залежно від пріоритетності сфер виробництва та інноваційного оновлення економіки, розвитку енерго- та матеріалозберігаючих технологій, застосовувати податкові пільги (канікули) при оподаткуванні прибутку, що використовується для розвитку виробництва. Тобто податкова система має стати інструментом модернізації економіки.

На витрати та прибуток підприємств суттєво впливають і норми амортизації. Впровадження на підприємствах прискореної амортизації дало б змогу підприємствам у найближчій перспективі збільшити прибуток, а відтак і відрахування на інвестиції. Надзвичайно результативне джерело інвестицій — іноземний капітал.

У всьому світі фінансування капіталовкладень значною мірою здійснюється у вигляді кредитних ресурсів. Однак участь банківської системи України у відтворювальному процесі незначна. Причина такого стану полягає в невеликих розмірах комерційних банків, що не дає їм можливості концентрувати капітали та активи в розмірах, які відповідають зростаючому попиту на довготермінові кредити.

За наявності надійної системи страхування можна значно збільшити і таке джерело інвестування, як заощадження населення. В Україні населення зберігає свої заощадження у вільно конвертованій валюті. Якщо створити відповідні умови, ці кошти працювали б на розвиток економіки. Слід також розробити механізм залучення в економіку та

легалізації «тіньового» капіталу, кошти та ресурси якого, за оцінками уряду, дорівнюють офіційним.

Одним із джерел внутрішнього фінансування є посилення контролю за зовнішньоекономічними операціями, що забезпечить повернення експортного виторгу. Слід прагнути до забезпечення інноваційного характеру імпорту, передусім, спрямованого на створення матеріалозберігаючих технологій. Одним із джерел збільшення внутрішнього інвестування може бути й скорочення витрат на утримання центральних органів влади. Згідно з вимогами соціальної справедливості, доходи вищих посадовців не можуть значно відриватися від середніх доходів населення країни.

Обмеженість та зростаюча вартість паливно-енергетичних ресурсів в Україні та інших перехідних країнах, необхідність підвищення конкурентоспроможності країни вимагає збільшення інвестицій у нові наукомісткі виробництва, активізації *інноваційної діяльності*. Однак витрати на науково-дослідницькі та проектно-конструкторські роботи порівняно з розвинутими країнами світу в Україні незначні. Причина такого стану полягає в обмеженості власних та кредитних коштів, відсутності ефективного зв'язку академічної науки з передовими технологіями, недостатньому захисті інтелектуальної власності, недоліках системи оподаткування (витрати на наукові дослідження, навчання персоналу, прискорену амортизацію не звільнюються від оподаткування), недостатній підтримці технопарків з боку держави.

Надзвичайно ефективним джерелом інноваційно-інвестиційного процесу є іноземний капітал. ТНК значно збільшили простір для розміщення капіталу і стали надзвичайно розбірливими у виборі країни-реципієнта, тобто вимогливо підходять до оцінки інвестиційного клімату в країні базування. З проведенням ринкового реформування економік країн, що розвиваються, та постсоціалістичних держав посилюється конкуренція на ринку капіталів. За таких умов для залучення іноземного капіталу обмежитись тільки здійсненням ліберальної політики регулювання вже недостатньо, необхідні цілеспрямовані, стимулюючі заходи.

На думку експертів ООН, для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) багатьом країнам насамперед необхідно створити про себе уявлення як про сприятливе місце для реалізації іноземних проектів. Зміна інвестиційного іміджу потребує поширення інформації, корисної для інвесторів. Це насамперед відомості загального характеру про країну і її інвестиційні можливості (макроекономічні показники, стан окремих галузей, перелік і окремі дані про місцеві компанії — потенційних партнерів по спільних підприємствах за участю іноземного

капіталу або постачальників тих чи інших необхідних для реалізації інвестиційних проектів, докладна інформація про здійснювані або плановані в тій чи іншій програмі приватизації).

Необхідна також інформація юридичного характеру щодо законодавчого й адміністративного режимів ПІІ в цілому діяльності приватного бізнесу, існуючих засобів заохочення інвестицій, структури органів і процедур, із якими іноземному інвестору доведеться мати справу при здійсненні проекту. Інформація про інвестиційні можливості країни та існуючий у ній режим регулювання ПІІ особливо важлива, оскільки при її відсутності міжнародні інвестори взагалі не розглядають цю країну як партнера. Таку інформацію ТНК зазвичай одержують від міжнародних консультативно-досліджувальних фірм, які регулярно публікують відповідні довідники.

Однак такої інформації явно недостатньо для прийняття рішення. Для значного залучення іноземних інвесторів за сучасних умов необхідні спеціальні стимулюючі заходи податкового, фінансового та організаційного характеру. Такі заходи мають компенсувати існуючі недоліки загальноекономічної кон'юнктури в певній країні або посилити привабливість окремих галузей чи районів для реалізації інвестиційних проектів. Із середини 80-х років у світі спостерігається активний процес збільшення масштабів використання спеціальних заходів із стимулювання ПІІ як на загальнонаціональному рівні, так і на рівні регіональному.

Українська економіка потребує саме капіталів для будівництва нових, реконструкції та модернізації діючих підприємств, здійснення інноваційних проектів. На жаль, наша держава розглядається зарубіжними аналітиками як регіон з майже 100%-м ризиком для інвестицій. Можна назвати численні складові цього ризику, серед яких особливе значення має недосконалість вітчизняного законодавства, що регулює цю важливу сферу міжнародної економічної діяльності України.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність категорії «капітал»?
2. Що являє собою процес інвестування?
3. Що таке «чиста продуктивність капіталу»?
4. Охарактеризуйте поняття «сполучене виробництво».
5. Як визначити майбутню вартість поточних інвестицій?
6. У чому полягає сутність дисконтування?
7. Які процеси відбуваються на ринку позичкового капіталу?
8. Що означає позика?
9. Охарактеризуйте суб'єктів попиту і пропозиції позичкового капіталу.

10. Чим відрізняється чиста процентна ставка від номінальної?
11. Які основні сегменти ринку кредитних ресурсів?
12. Що таке кредит? Які види кредиту вам відомі?
13. Які функції ринку кредитних ресурсів ви знаєте?
14. Розкрийте економічний зміст лізингу. Хто є учасником лізингової угоди?
15. Порівняйте фінансовий та оперативний лізинг.
16. У чому полягають переваги лізингу для лізингодавця, лізингоотримувача та продавця лізингового товару?
17. Які складові включаються у поняття «інвестиційний клімат»?
18. Які засоби прискорення інноваційного процесу є найбільш дієвими в умовах України?

Ринок землі. Земельна рента. Ринок нерухомості

§ 1. Земля як фактор виробництва та об'єкт економічних відносин. Рентні відносини

Земля як фактор виробництва відіграє особливу роль. Відомий англійський економіст, класик економічної науки Уільям Петті ще в XVII ст. підкреслював, що земля — мати багатства. І понині значення цього фактора не зменшується. Земля — це засіб виробництва, створений природою. Поняття «земля як фактор виробництва» має широкий зміст: земля є одночасно життєвим простором виробництва, сховищем природних ресурсів (родовища мінералів, нафти, газу), природною основою сільськогосподарського виробництва (орні землі, пасовища, водоймища), територіальною площадкою для розміщення житлових приміщень. У сільському господарстві земля є головним засобом виробництва, тобто одночасно і предметом праці, і засобом праці.

Земельні відносини характеризують взаємозв'язки між суб'єктами відносно різних повноважень, пов'язаних із землею.

Складовою земельних відносин є *аграрні відносини* (від лат. *agrarius* — земельний). Це економічні відносини, які формуються в суспільстві між його членами, господарствами та державою з приводу володіння, користування і розпорядження землею як головним засобом виробництва в сільському господарстві, а також виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та розподілу доходів господарств. Вони мають певні особливості.

По-перше, йдеться про економічні відносини з приводу землі як особливого фактора виробництва, який має природне походження і характеризується:

1) природною *невідтворюваністю* та *обмеженістю* (кількісною та якісною): площа землі є постійною, і людина не може її змінити, як не може змінити географічне розташування або кліматичні фактори певної місцевості;

2) *неоднорідністю* земельних ділянок. Ефективність виробництва в сільському господарстві (продуктивність землі як виробничого ресурсу) значною мірою залежить від якості земельних ділянок, їх родючості, місця розташування щодо ринків засобів виробництва для сільського господарства і ринків збуту сільськогосподарської продукції.

При цьому розрізняють природну і економічну родючість землі. *Природна родючість землі* зумовлена природними чинниками. Наприклад, піщані землі мають нижчу родючість, ніж чорноземи. *Економічна родючість землі* визначається рівнем господарювання: внесенням добрив, створенням меліоративних систем, застосуванням нових технологій, високоврожайних сортів рослин і продуктивною породою тварин;

3) неможливістю швидко змінити своє функціональне призначення (наприклад, несільськогосподарське на сільськогосподарське) через різні типи ґрунтів, характер будівель, які розташовані на землі, різні капіталовкладення в землю тощо;

4) імобільністю (непереміщуваністю).

По-друге, у виробництві сільськогосподарської продукції взаємодіють три групи економічних суб'єктів — земельні власники, підприємці-орендарі та наймані працівники.

Відносини власності на землю притаманні будь-якому суспільству і пройшли тривалий шлях розвитку. За сучасних умов у більшості країн світу власники земель, що використовуються в сільськогосподарському виробництві, поділяються на дві групи: 1) ті, хто самі здійснюють господарську діяльність, використовуючи власну або найману працю; 2) ті, хто не займається сільськогосподарською діяльністю, а здає землю у платне користування іншим особам. У Земельному кодексі України (2001) визначені такі форми власності на землю, як державна, комунальна, приватна, і вказано, що всі ці форми власності є рівноправними.

Економічний зміст земельної власності реалізується через *право власності*. В економічній і юридичній літературі традиційно виокремлюють: право розпорядження землею, право володіння землею і право користування землею.

Розпорядження землею — це вища категорія прав власності на землю. Розпорядник землі є її повним власником. Він має право самостійно вирішувати долю землі як об'єкта власності (організувати сільськогосподарське виробництво, заставляти землю в іпотечному банку для отримання кредиту, здавати землю в оренду, продавати або обмінювати земельну ділянку, дарувати землю тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам.

Землеволодіння означає не повне, часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою. Володар певної ділянки землі має монополні права на господарське використання землі, на вироблену продукцію і на дохід від її реалізації. Володарем землі може бути як власник, так і невластник (наприклад,

підприємець-орендар). Останній повинен діяти на умовах, визначених власником.

Землекористування передбачає фактичне використання корисних властивостей даної ділянки землі окремим суб'єктом господарювання. Користувач землі має право власності лише на вироблену продукцію і на дохід від її реалізації. Якщо користувач не є власником землі, він укладає угоду з власником щодо термінів та інших умов землекористування. Власник при цьому одержує дохід від надання права користування об'єктом власності.

По-третє, обмеженість землі як економічного блага, що перебуває у приватній власності, є джерелом **ренти** (від фр. *rente* — повертаю, сплачую).

Сучасна економічна наука визначає ренту як *ціну*, що сплачується власникові за використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена через їхню невідтворюваність. Тому такі природні ресурси не мають замінників і відповідно альтернативної вартості. Саме унікальні умови пропозиції землі та інших природних ресурсів відрізняють рентні платежі від інших доходів — заробітної плати, прибутку і процента.

Підкреслимо, що якщо представники класичної економічної школи на рубежі XVIII ст. поняття «рента» поширювали лише на ренту із земельних ділянок та рудників, то в наш час вирізняють також ренту в добувній промисловості, в будівництві, монопольну та на людський капітал. Ведуться наукові дослідження ренти населених пунктів (насамперед міських земель).

Розрізняють дві форми земельної ренти — диференційну та абсолютну. У межах абсолютної ренти як її різновид виокремлюють монопольну ренту.

Диференційна рента утворюється незалежно від форм власності на землю внаслідок неоднорідності землі і має дві форми — першу та другу.

В основі *диференційної ренти I* лежить диференціація земельних ділянок залежно від: 1) природної родючості і кліматичних особливостей; 2) місцеположення щодо ринків збуту продукції. Більш родючі ділянки дають більше продукції, ніж гірші землі. Більш віддалені від споживачів землі вимагають більших витрат на транспортування продукції, ніж землі, розташовані поряд із ринками збуту. Однак споживачі мають попит на всю сільськогосподарську продукцію. І зосередити виробництво сільськогосподарської продукції лише на кращих землях неможливо. Необхідно обробляти всі землі.

В результаті у виробників, які хазяйнують на різних за родючістю і місцем розташування земельних ділянках, будуть різні витрати на одиницю продукції (АТС). Ті ж із виробників, які виробляють продукцію на кращих землях або мають переваги у місцеположенні своїх ділянок, одержують надлишок ціни над середніми витратами (p — АТС). Це і є диференційна земельна рента I.

Диференційна рента II виникає на основі різної продуктивності додаткових вкладень капіталу в одну й ту ж ділянку землі. Такий вид ренти пов'язаний не з природною, а з економічною родючістю ґрунту — внаслідок інтенсивного ведення сільського господарства: запровадження комплексної механізації, використання сучасної системи машин, хімізації меліорації земель тощо. Значне зростання продуктивності праці й урожайності сільськогосподарських культур, як і в разі з диференціальною рентою I, веде до зменшення витрат на одиницю продукції, утворення надлишку ціни над середніми загальними витратами, тобто ренти.

Причиною диференційної ренти, як бачимо, є монополія на землю як на об'єкт господарювання: господарства, що розташовані на кращих землях, створюють додатковий чистий дохід, чого позбавлені інші господарства.

Абсолютна рента — це дохід від землі будь-якої якості і призначення. Власник землі ніколи не надасть у користування орендарю безоплатно навіть гірші землі, оскільки існує монополія на землю як об'єкт власності. Джерелом абсолютної ренти є надлишок ринкової ціни на сільськогосподарську продукцію над ціною виробництва (середні затрати виробництва плюс середній прибуток). Деякі західні економісти, правда, ставлять під сумнів утворення надлишку прибутку над середнім прибутком у сучасному, технічно оснащеному сільському господарстві. Однак причина виникнення абсолютної ренти — монополія приватної власності на землю — все рівно зберігається.

Монопольна рента утворюється при обмеженості і невідтворюваності земель особливої якості або в певних кліматичних умовах, що дає змогу виробляти таку сільськогосподарську продукцію, яку за інших умов виробити неможливо (наприклад, вирощувати виноград, тютюн, чай, ананаси, цитрусові тощо). Оскільки нових земель відповідної якості до сільськогосподарського обороту залучити вже не можна, а попит на продукцію не задовольняється, продукція реалізується за монопольно високими цінами. Різниця між монопольно високою ціною продукту й економічними витратами і становить монопольну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника.

Отже, *рентні відносини* виникають з приводу виробництва і розподілу чистого доходу між виробниками і власниками землі (державою).

По-четверте, на відміну від інших засобів виробництва, які є продуктами людської праці і мають вартість, земля в природному стані не є продуктом праці і тому не має вартості. Але в умовах ринкової економіки та приватної власності на землю вона стає джерелом доходу (ренти). Саме можливість одержання земельної ренти робить землю об'єктом ринкових відносин, є передумовою набуття землею товарної форми. Одночасно лише через ренту, тобто вартість особливої послуги землі, може бути визначена ринкова вартість землі.

Економісти інколи твердять, що при купівлі землі взагалі купується не сама земля, а дохід, який вона буде регулярно приносити в майбутньому, тобто рента. Більше того, в процесі ринкового обороту земля набуває форми не тільки товару, а й капіталу. Спочатку формується іпотечно-кредитна форма землі-капіталу, а потім — форма фіктивного капіталу. Це передбачає вчинення з приводу землі різних юридичних дій (передача в оренду, купівля-продаж, застава, передача в спадщину).

§ 2. Ринок землі та особливості його функціонування. Ціна землі

Ринок землі — це сукупність економічних механізмів, що забезпечують встановлення, зміну та припинення прав на земельні ділянки, які відбуваються на підставі юридично оформленого договору й опосередковуються грошовим чи натуральним платежем.

Попит на землю складається із сільськогосподарського ($D_{сг}$) та несільськогосподарського ($D_{нсг}$) попиту:

$$D = D_{сг} + D_{нсг}.$$

Сільськогосподарський попит на землю є похідним від попиту на продовольство, створюване в рослинництві та тваринництві, і враховує рівень родючості ґрунтів та можливості її підвищення, а також її розташування, тобто віддаленість від центрів споживання продовольства та сировини. Попит на продукти харчування нееластичний, бо обсяг попиту на основні види продовольства змінюється несуттєво навіть при значній зміні цін.

Несільськогосподарський попит має стійку тенденцію до зростання. Це попит на землю для будівництва житла, об'єктів інфраструктури, доріг та інших об'єктів. Несільськогосподарський попит, як правило, байдужий до рівня родючості ґрунтів, але значною мірою залежить від місця розташування земельних ділянок.

Попит на землю показаний кривою DD (рис. 14.1), нахил якої є традиційним, що відповідає закону спадної дохідності. За нижчої ціни

землекористувачі готові придбати більше землі, і навпаки. Окрім того, така динаміка попиту на землю пояснюється ще тією обставиною, що землекористувач-фермер може залучити до використання додаткові земельні площі лише тоді, коли додатковий продукт, який на них створюється, є більшим, ніж плата за додаткову землю.

Пропозиція землі в короткостроковому періоді зображена як вертикальна лінія SS (рис. 14.1). Вона є абсолютно нееластичною, оскільки кількість землі, яка може перебувати в економічному обігу, обмежена. Землі можна поліпшувати, але при цьому їхня кількість лишатиметься незмінною. Ці твердження є безперечно правильними, якщо вести мову про економіку в цілому. Якщо ж мати на увазі альтернативні варіанти застосування землі, то пропозиція виявиться еластичною. Наприклад, земля може бути використана і як сільськогосподарська ділянка, і як місце для забудови. Її власник буде пропонувати землю залежно від прибутковості проекту використання.

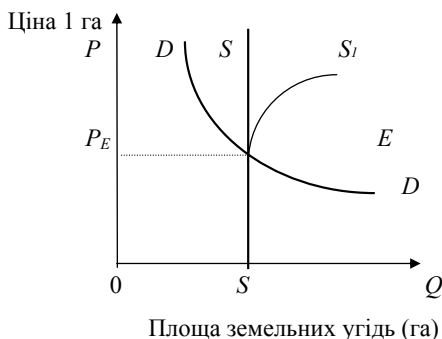


Рис. 14.1. Попит на землю, пропозиція землі, ціна землі

У довготерміновій перспективі, приклавши певну кількість праці, капіталу та знань, кількість придатних до обробітку земель можна збільшити. Прикладами можуть бути освоєння 40 млн га цілинних земель у 1950-ті роки в СРСР, збільшення площі «польдерів» — земель, відвойованих у моря в Нідерландах, уведення в сільськогосподарський обіг рухливих пісків в Ізраїлі тощо. У цих випадках еластичність пропозиції землі відхиляється від нуля, а вертикальна лінія пропозиції перетворюється на похилу в довгостроковому періоді SS_1 .

Ціна землі встановлюється на рівні ціни рівноваги пропозиції землі і попиту на неї (P_E). Але орієнтується вона на ренту. Земля — це особливий товар, що є продуктом природи і не має початкової вартості, але має ціну. Тому така ціна називається ірраціональною. Основою

ціни землі є дохід, який земля дає її власнику, тобто рента. Ціну купівлі-продажу земельних ділянок тому ще називають **капітальною ціною землі**.

Власник землі продає її тільки тоді, коли виторг від продажу (ціна землі), будучи покладеною на банківський рахунок, даватиме дохід (процент), не менший, ніж колишній рентний дохід, тобто:

$$\text{Ціна землі} \times \text{ставка банківського процента} \geq \text{рента.}$$

Покупець погоджується тільки на такі витрати (ціну землі), які після купівлі землі дадуть змогу одержувати земельну ренту, не меншу, ніж процентний дохід у разі вкладання даних коштів у банк, тобто:

$$\text{Ціна землі} \times \text{ставка банківського процента} \leq \text{рента.}$$

Ціна землі, яка влаштовує обидві сторони, визначається за формулою:

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{земельна рента}}{\text{ставка банківського процента}} \times 100\%.$$

Отже, ціна землі — це дисконтований потік її доходу (ренти), або капіталізована земельна рента.

Ціна землі має тенденцію до зростання. Особливо помітно підвищуються ціни на земельні ділянки в містах. Цьому сприяють зростання ренти та попиту на ділянки під будівництво.

В Україні, в умовах відсутності повноцінного ринку землі, проводять **нормативну та експертну грошові оцінки земельних ділянок**. Нормативну оцінку використовують як базу для оподаткування. Експертну — як базу для визначення ринкової ціни земельної ділянки при здійсненні різних видів трансакцій із земельними ділянками (купівля-продаж, дарування, міна тощо). При цьому вважається, що експертна ціна земельної ділянки — це найбільш імовірна ціна її продажу на конкретну дату в умовах конкурентного ринку.

Втім, на ринку землі продається не тільки земля як матеріальний об'єкт, але й відбувається обмін правами на землю. Вище ми розглянули *ринок прав власності на землю*, тобто ринок землі, на якому здійснюється купівля-продаж землі як товару в повну власність. Земля при цьому відчужується від її власника.

Однак існує і *ринок прав тимчасового користування і володіння землею*, або ринок оренди (суборенди) послуг землі. При цьому власність на цей економічний ресурс від власника не відчужується.

Оренда землі (від лат. *arrendo* — здаю в найми, наймаю) є формою землекористування (землеволодіння), за якої власник землі передає земельну ділянку на якийсь строк за певну винагороду (орендну плату)

і на основі договору оренди іншій особі (орендарю) для ведення господарства.

Орендна плата включає:

- 1) земельну ренту — суму грошей (ціну), що сплачується орендарем власнику землі за право господарювати на земельній ділянці;
- 2) процент на капітал, який був вкладений у процесі господарювання в землю — у поліпшення ґрунтів, будівництво шосейних доріг, поливних споруд тощо (однаково, кому здається ділянка — колишньому орендарю чи новому);
- 3) амортизаційні відрахування по об'єктах, збудованих на земельній ділянці.

Орендну плату інколи ще називають **прокатною ціною землі**.

Оренда, як бачимо, відтворює рух позичкового капіталу (кредитних ресурсів), коли відбувається передавання грошового капіталу в позику з метою одержання доходу-процента. Орендна плата тоді стає формою плати за користування землею як грошовим капіталом, а її величина залежить від рівня продуктивності (дохідності) «позиченої землі».

Ринок оренди земель є розвинутим у багатьох країнах. Наприклад, у Франції орендується більше половини земель, у Великій Британії — близько 40%, у США — 45% фермерів оренднують землю у держави чи приватних осіб. Мінімальний строк оренди у Франції становить 25 років. Причому землю в оренду надають у тому разі, якщо орендар до моменту припинення оренди не досягне пенсійного віку, якщо він володіє необхідними знаннями для ведення сільськогосподарського виробництва та ін. У Великій Британії орендар повинен бути віком до 40 років, мати добре здоров'я, відповідні знання, досвід роботи на землі і необхідний капітал для організації аграрного виробництва.

Сучасна аграрна реформа в Україні передбачає перехід на переважно земельно-орендні відносини між власниками землі (земельних паїв) та суб'єктами господарювання і обов'язкову платність за використання землі між суб'єктами земельних відносин. Це сприятиме формуванню і функціонуванню ринку земельних ресурсів. Законодавчо оренда земель, а відповідно і ринок оренди земель регулюються в нашій країні головним чином Законом України «Про оренду земель» (1998) в редакції від 2 жовтня 2003 року.

Нині серед учених-аграрників і практиків утверджується думка, що земельна рента має вилучатися безпосередньо шляхом рентних платежів з кожного гектара землі залежно від його економічної оцінки, яку дано в державному земельному кадастрі.

§ 3. Ринкове реформування аграрного сектору в Україні

В Україні на сучасному етапі поки що немає повноцінного ринку земельних ресурсів. Але це не заважає купівлі-продажу земель в нелегальній, прихованій формі, від чого держава втрачає значну частку доходів бюджету. За оцінками незалежних експертів, щорічні обороти тіньового ринку землі в Україні становлять близько 50–60 млн доларів. Купують землю сільськогосподарського призначення в обхід мораторію за різними мотивами, найчастіше під забудову, змінюючи її цільове призначення.

Земельний Кодекс України (2001) відкриває шлях для здійснення повноцінних ринкових відносин. Проте його повне втілення на практиці, за оцінками фахівців, потребує розробки більш ніж 20 спеціальних законодавчих актів, що регулюють ринок земельних ресурсів. Це в першу чергу стосується розробки та прийняття Закону про ринок земель, спрямованого на регулювання відносин щодо переходу права власності на земельні ділянки головним чином на основі договору купівлі-продажу, а також інших договорів (міни, дарування, успадкування тощо).

Подальшому становленню та функціонуванню ринку земельних ресурсів в умовах нинішнього стану економіки України можуть сприяти такі інституціональні заходи:

- інвентаризація всіх земель, їх грошова оцінка та закріплення права власності на всі без винятку землі;

- формування мережі земельних іпотечних банків за активної участі держави;

- формування єдиної системи державного земельного кадастру і реєстрації прав на нерухомість;

- удосконалення системи законодавчого захисту права володіння, користування і розпорядження земельною власністю.

На сучасному етапі земельна реформа має розв'язати проблему переходу до приватної власності на землю в різних формах — не тільки індивідуальної чи сімейної, але й корпоративної, спільної часткової тощо. Реформування земельних відносин відбувається на основі процесів роздержавлення і приватизації земельного фонду України. Водночас земельні відносини в Україні не можна вважати достатньо врегульованими, особливо в частині оцінки земельних угідь, охорони земель, створення регульованого ринку землі тощо.

Необхідним є й подальший розвиток організаційно-правових форм підприємницької діяльності в сільськогосподарському виробництві.

Сьогодні на селі функціонують приватні, державні, колективні, кооперативні, орендні підприємства, товарні селянські і фермерські господарства. Особливе місце належить особистим селянським господарствам, де виробляється значна частина валової продукції сільського господарства (насамперед картоплі, овочів, м'яса, молока, яєць тощо). Серед нових форм господарювання значну роль починають відігравати агропромислові комбінати та об'єднання, агрофірми, агроконсорціями, акціонерні товариства, різні форми кооперації, виробничі та науково-виробничі системи тощо.

Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі України, поряд з реформуванням земельних відносин, також передбачає реформування ціноутворення з метою досягнення паритету цін на сільськогосподарську продукцію, промислові засоби виробництва та виробничі послуги.

Важливим завданням залишається вирішення соціальних проблем на селі шляхом забезпечення соціальної спрямованості аграрних перетворень.

§ 4. Ринок нерухомості та його інфраструктура

У перехідний період відбувається становлення нового сектору ринкової економіки — ринку нерухомості. Цей ринок тісно взаємодіє з іншими секторами фінансового ринку, а саме з ринками капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів. На ринку нерухомості акумулюються значні кошти, які беруть активну участь у перетоках капіталу і забезпечують вирівнювання середньої норми доходу.

Становлення ринку нерухомості стало здійснюватися в умовах трансформаційних перетворень державної власності в процесі її роздержавлення і приватизації. У цих умовах нерухомість починає набувати властивостей товару і капіталу. Тривалий час економічна теорія не розглядала «нерухомість» як особливу категорію, оскільки в адміністративній економіці вона не мала економічної цінності. Однак у процесі економічних реформ стає зрозуміло, що нерухомість є економічним явищем, має специфічні властивості товару і капіталу, особливі закономірності розвитку і функціонування. Нині нерухомість є повноправним об'єктом ринкових відносин. Навколо неї складається система цивільно-правових відносин (державна реєстрація, іпотека, оподаткування, фінансування та ін.), її обслуговують численні інститути (державні установи, ріелтери, оцінювачі, забудовники, фінансові установи тощо), з нею активно взаємодіють інші види ринків (спо-

живчих товарів, чинників виробництва, цінних паперів, кредитних зобов'язань), від неї залежать механізми ринкового ціноутворення, інвестування, заощадження в економіці в цілому.

У сучасних умовах поняття «*нерухомість*» найбільш активно використовується у правових документах. Але без визначення економічного змісту дуже важко буде раціонально регулювати відносини, які виникають у зв'язку з нерухою власністю. У визначеннях, що їх нині використовують у науковій літературі, за нерухомість здебільшого вважають землю і все, що міцно, нерозривно пов'язано з нею природним чином (ліси, водоймища, надра) або діями людей (будівлі, споруди).

Початковою формою нерухомості є земля. Вона входить до складу нерухомості як *земельна ділянка (територія)*, що має певну площу (розмір), фізичні властивості (якість і склад ґрунту, рельєф, особливі кліматичні умови) і місцезнаходження (відстань) відносно розташування джерел сировини, постачальників і споживачів, центрів концентрації попиту, транспортних ліній тощо. Але економічна цінність землі залежить від тих об'єктів, які на ній розташовані, корисність та вартість самої нерухомості, у свою чергу, визначається якісними характеристиками землі. Такий взаємозв'язок дає підстави розглядати нерухомість у двох значеннях. У широкому значенні нерухомість являє собою землю і все, що з нею міцно пов'язано. У вузькому значенні нерухомість — це тільки ті об'єкти, які безпосередньо пов'язані із землею. Суто економічний зміст нерухомості можна визначити як матеріально-речову форму капіталу, зрощеного із землею.

Особлива економічна природа нерухомості пов'язана з такою фундаментальною властивістю землі, як *обмеженість*. Остання означає, з одного боку, абсолютну рідкість (невідторність) землі як природного блага (в цьому значенні альтернативна вартість землі дорівнює нулю), а з другого — обмежені можливості відтворення тих об'єктів, які розташовані на землі.

Обмеженість обумовлює особливі властивості товарної форми нерухомості. Однією з таких є *непорушність* (іммобільність) нерухомості. Це означає не тільки фізичну неможливість пересування, а, передусім, закріплене місцезнаходження нерухомості як об'єкта господарського і правового обороту, у зв'язку з чим складаються специфічні форми торгівлі, виникає необхідність державної реєстрації, змінюються умови оподаткування. Володіння нерухомістю як неперемішуваним капіталом формує у її власників потребу в політичній і економічній стабільності. Що більше власників нерухомості, то більше людей зацікавлені у процвітанні і порядку в країні, в межах якої тільки і може існувати таке дороге і цінне благо.

Слідством неперемішуваності стає *непряма мобільність*, тобто обмежені можливості функціонального використання нерухомості. Це означає, що нерухомість не може сама переміститися до сфери найвищого використання, а навпаки, всі інші ресурси повинні притягуватися до неї. Обмеженість знаходить свій вияв у таких властивостях нерухомості, як *тривалість створення, висока капіталомісткість, довгостроковість існування*. Ці властивості впливають на міру еластичності попиту і пропозиції, виявляються у специфічних ризиках інвестування, обумовлюють можливість відособленого функціонування ринку оренди та користування. Суттєвою властивістю нерухомості як товару є її *неоднорідність* у формі об'єктивної (наприклад, відмінності якісних характеристик) і суб'єктивної (існування різних переваг, бажань споживачів) диференціації. Залежно від міри неоднорідності складаються ринки з різними ознаками конкурентного середовища (досконалий або недосконалий тип).

Для фінансово-економічного обороту нерухомості важливою властивістю стає її *низька ліквідність*, тобто нездатність швидко перетворюватися на грошову форму. Нерухомість є одним із найбільш низьколіквідних активів фірм і підприємств. Однак, на відміну від інших низьколіквідних товарів, нерухомість менше схильна до інфляційного знецінення через її взаємозв'язок із землею.

Саме тому, що нерухомість (у поєднанні із землею) є обмеженим благом, вона має здатність до *рентоутворення*. Рента є «ціною привілеї» (Дж. С. Мілль), яку мають обмежені блага.

Для розуміння особливих рис нерухомості важливе значення має розкриття її правової єдності із землею. На ринку нерухомості продаються не тільки матеріальні об'єкти, а відбувається обмін, розподіл різноманітних прав на них (користування, власності, управління, суперфіції, емфітевзиси), а також обмежень (сервітути, узуси та ін.) та обтяжування (заклад, іпотека). Це означає, що інтерес, вигоди і цінність нерухомості визначаються не тільки її матеріально-речовинним характером, але й набором повноважень («пучком прав»), що виникають у процесі володіння нею. Згідно з класичною концепцією, все, що знаходиться над і під землею, слідує за її юридичною долею. У деяких державах (наприклад, Франція, Німеччина) ця концепція зберігається як єдиний правовий режим функціонування землі і нерухомості. У більшості країн утвердився принцип розмежування правових механізмів регулювання власності на землю, повітряний простір, надра і нерухомість. Наприклад, в Україні існують відособлені законодавчо-нормативні сфери і різні правові режими використання земельних ресурсів, повітряного простору, водного басейну, надр, лісових масивів, житлових будинків.

Ринок нерухомості має свою особливу структуру, що включає сукупність окремих частин і елементів, пов'язаних певним чином. У загальному вигляді структуру ринку нерухомості залежно від критеріїв підходу можна подати таким чином (рис. 14.2).

Кожний процес, що відбувається на ринку нерухомості, обов'язково пов'язаний з придбанням різноманітних прав. Саме тому ринок нерухомості називають ринком прав на об'єкти нерухомості. А різні способи здійснення повноважень формують особливу структуру ринку.

Залежно від специфікацій прав власності («пучка повноважень») ринок нерухомості ділиться на два основних сегменти: *ринок повних прав володіння (прав власності)* і *ринок прав користування*.

У першому випадку йдеться про ринок, на якому здійснюється весь набір повноважень власника (наприклад, купівля-продаж нерухомості). На цьому ринку право власності на нерухомість може виступати з певними обмеженнями або обтяженнями. Так, при спільному володінні подружжям квартирою виникають певні обмеження при її продажу. Володіння нерухомістю (і більш за все землею) може бути обмежено різного роду *сервітутами*. При передачі нерухомості в заставу виникають обтяження за будь-яких операцій, що здійснюються з нею, тим самим виникає ринок закладених об'єктів нерухомості. Особливі умови володіння нерухомості виникають при створенні *кондомініумів*, тобто об'єднання власників житлових квартир на принципах повних прав власності на квартиру і спільно-пайового володіння нежилими приміщеннями будинку.

На ринку прав користування нерухомістю продаються і купуються умови, терміни, плата і майнові права, пов'язані з використанням об'єктів нерухомості. Формами такого ринку є ринки оренди, суборенди, суперфіції (успадкованого і відчужуваного права тривалого користування для забудови), емфітевзису (права безстрокової і успадкованої оренди під сільськогосподарські нужди), лізингового користування та концесій.

Існування ринку прав на об'єкти нерухомості обумовлює наявність трансакційних витрат, які забезпечують ефективне формування, комбінування і перерозподіл пучка повноважень. Значні за розміром трансакційні витрати призводять до дорожчання процесу формування і розподілу прав власності і, як наслідок, — до зменшення економічної вигоди від їх використання. Саме через це на ринку нерухомості починає формуватися особлива **інфраструктура**, послуги якої економлять трансакційні витрати (за часом і альтернативними витратами) і беруть на себе ризики і захист правомочності. Сучасна інфраструктура ринку нерухомості включає виконання таких послуг, як ріелтерські, оціночні, іпотечні, фінансові, страхові та ін.

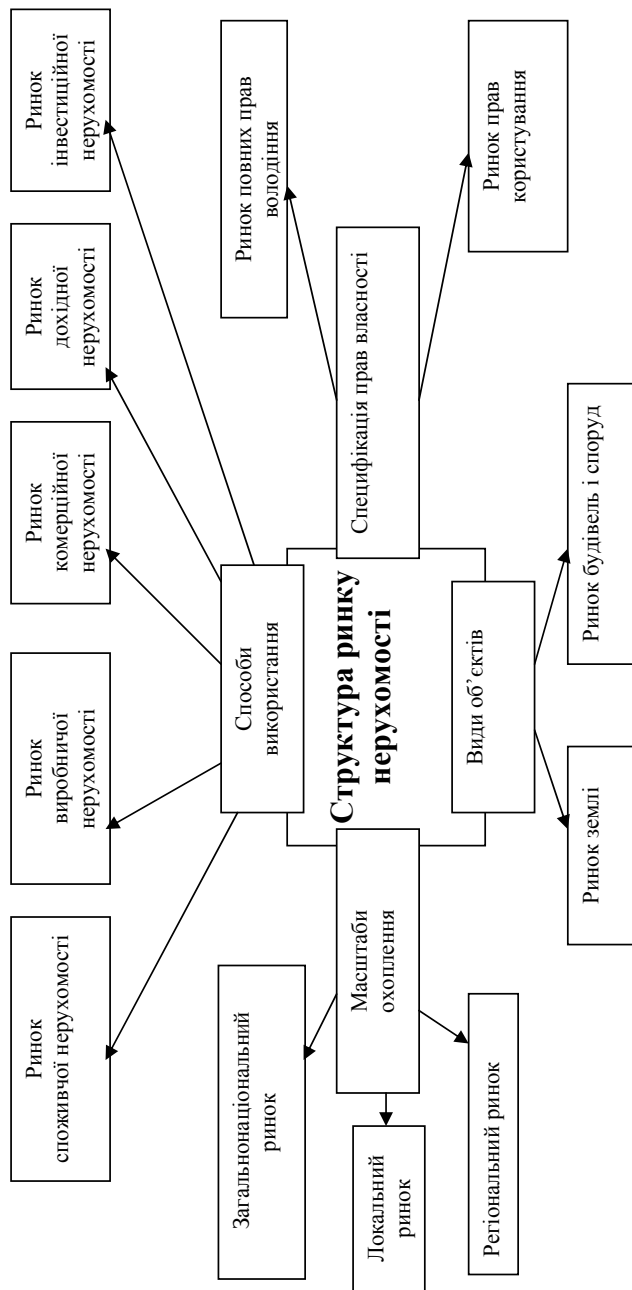


Рис. 14.2. Структура ринку нерухомості

Як ми вже з'ясували, фундаментальним елементом нерухомості є земля, яка являє собою природну монополію, що дає змогу привласнювати в довгостроковому періоді економічну ренту. Внаслідок цього завжди існує відчутний стимул розпоряджатися землею. Тому держава найбільш активно регулює всю систему земельних відносин. Державне регулювання земельних відносин здійснюється з метою створення умов для раціонального використання і охорони земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю і господарювання на ній, ефективного перерозподілу земель за видами діяльності, контролю за порядком відчуження земель та ін. Ці сторони земельних відносин регулюються Земельним кодексом України, іншими законодавчими і нормативними документами. Крім того, існують окремі правові нормативи, що визначають порядок використання таких видів нерухомості, як ліси (Лісовий кодекс України), надра (Кодекс України про надра), водні басейни (Водний кодекс України), повітряний простір (Повітряний кодекс України).

Важливою функцією держави на ринку нерухомості є специфікація прав власності на різні об'єкти. Особливість нерухомості така, що її товарна форма не може бути доставлена до покупця (споживача) внаслідок своєї непорушності, а отже, повинні бути чітко санкціоновані всі права, які виникають у зв'язку з володінням і користуванням нерухомістю. Цю роль держава виконує за допомогою реєстрації прав на об'єкти нерухомості. Основні функції державної реєстрації полягають у забезпеченні державної гарантії і захисту зареєстрованих прав; підвищенні надійності майнових операцій з нерухомістю (за рахунок повноти і достовірності інформації про права і техніко-економічні характеристики, концентрації всієї інформації в єдиному державному органі); сприянні інвестиційним і кредитним процесам (наприклад, реєстрація зобов'язань за іпотекою запобігатиме зловживанню правами кредитора і позичальника); створенні інформаційної бази для оподаткування нерухомості, планування розвитку населених пунктів та ін.

В інфраструктурі ринку нерухомості важливе місце відводиться *ріелтєрським послугам*. Діяльність ріелтєрських фірм пов'язана з тими видами трансакційних витрат, які виникають у зв'язку із збором, обробкою інформації, підбором необхідних варіантів, забезпеченням достовірності відомостей про покупців, продавців, попит, пропозиції, ціни. Саме на етапі цієї діяльності починається процес страхування і захист правомочностей як реального, так і потенційного власника.

Оціночні послуги на ринку нерухомості є наслідком вартісної природи самого блага. Нерухомість, що купується, продається, обмінюється, інвестується і т. ін., має грошове вираження, а значить, вимагає

свої оцінки. Оцінка нерухомості — це спосіб вираження її реальної цінності залежно від цілей дії (купівлі-продажу, застави, здачі в оренду, надання інвестицій та ін.).

Страхові послуги на ринку нерухомості виконують дві функції. Перша — запобігає знеціненню нерухомості, що пов'язана з ризиком функціонування самого об'єкта (можливість його фізичного знищення) і умовами його господарського обороту (виробничі ризики). Друга функція забезпечує страхування юридичної правомочності, пов'язаної з недоброякісним виконанням обов'язків за договорами або неналежним здійсненням операцій. Перспективним розвитком страхування повинні стати послуги по страхуванню окремих видів ринкових ризиків (підприємницьких, комерційних, фінансових, законодавчих та ін.).

Кредитування на ринку нерухомості являє собою діяльність спеціалізованих установ, що забезпечують власників нерухомості позиковими коштами, по-перше, під заставу нерухомості (короткострокове кредитування), а по-друге, для будівництва або для придбання нерухомості (власне іпотечне кредитування).

Послуги по *фінансуванню* відрізняються за своїм змістом від кредитування такими параметрами, як умови, терміни, наслідки. Процес фінансування не передбачає повернення вкладеної суми з відсотком, а розрахований на отримання прибутку від самого об'єкта нерухомості. Так, наприклад, форвардне фінансування інвестором означає продаж об'єкта нерухомості за ціною нижче, ніж ринкова, але з подальшим розподілом прибутку, що утримується між забудовником та інвестором. Особливу роль при інвестуванні в нерухомість виконує девелопер. У сучасному розумінні — це суб'єкт, який здійснює вибір джерел, форм фінансування і забезпечує ефективний механізм повернення фінансових ресурсів. *Девелоперські послуги* забезпечують використання фінансових ресурсів тільки з метою розвитку або зміни об'єкта нерухомості (це може бути земля під забудову, будівництво або реконструкція будівель).

Управлінські (довірчі) послуги передбачають виконання певних функцій з розпорядження нерухомістю за дорученням власника. Такі послуги можуть мати характер довірчого управління. У цьому разі одна сторона (власник або співвласник) передає іншій стороні (довірчому керівнику) певні повноваження за договором. В іншому випадку управління здійснює певний суб'єкт — менеджер, що спеціалізується в роботі на ринку нерухомості. Його головна функція полягає в управлінні нерухомістю з метою отримання прибутку від її функціонування. У розвинутих країнах існують спеціальні інвестиційні трасти (фонди), які спеціалізуються тільки на довірчому управлінні нерухомістю. Так, наприклад, відомий фінансист Дж. Сорос свої

перші вагомі капітали одержав від операцій в трасті інвестування в нерухомість (REIT).

Реєстраційні послуги включають два аспекти: реєстрацію технічних параметрів об'єктів нерухомості і реєстрацію прав на їх володіння. У першому випадку систематизується інформація про фізичні характеристики об'єкта (його конструктивні особливості, наявність інженерних облаштувань, технічний стан, займана площа, наявність земельної ділянки і т. ін.). У другому випадку фіксується законність титулу власності. Головним критерієм цієї послуги є висока міра гарантії і захищеність права власності, надійності і безпеки операцій з нерухомістю. Така міра гарантії забезпечується державним контролем.

Запитання для самоконтролю

1. Які особливості притаманні землі як фактору виробництва?
2. Охарактеризуйте зміст економічних відносин у сільському господарстві.
3. Розкрийте поняття: розпорядження землею, землеволодіння і землекористування.
4. Дайте визначення поняття «земельна рента». Які її види ви знаєте?
5. Що таке ринок землі? Як він функціонує?
6. Якими чинниками визначається ціна землі?
7. Що таке ринок оренди землі? Як встановлюється орендна плата?
8. Назвіть основні напрями розвитку сучасних аграрних відносин.
9. Що таке ринок нерухомості та яким чином нерухомість пов'язана із землею?
10. Які властивості характеризують товарну форму нерухомості?
11. З яких основних частин та секторів складається ринок нерухомості?
12. Що відбувається на ринку прав власності на об'єкти нерухомості?
13. З яких послуг та операцій складається інфраструктура ринку нерухомості?

Розділ IV

Макроекономіка

Глава 15

Система макроекономіки. Основні результати і показники макроекономіки

§ 1. Предмет та основні проблеми макроекономіки

Кожна незалежна країна має свою, притаманну тільки їй *національну економіку*. Остання є специфічною економічною категорією, проявом всієї системи економічних, соціальних, політичних, національних, культурних відносин певної країни. Національна економіка відбиває всі особливості, проблеми, суперечності розвитку суспільних відносин певної країни, що дає змогу визначити її не тільки як поняття економічної теорії, але й економічної географії, економіки країни та інших конкретних економічних наук.

Розбудова національної економіки України як незалежної держави потребує вирішення низки серйозних завдань, а саме:

здійснити перехід від старої, адміністративно-командної, затратної економіки до нової, ринкової, ефективної економіки, здатної еволюційно розвиватися в інтересах споживачів;

збудувати економічну систему, яка забезпечить економічне зростання інноваційно-інвестиційного типу;

розвивати економіку країни заради соціалізації суспільства, задоволення цивілізаційних потреб усіх суб'єктів економіки;

підтримувати збалансованість між особистими, колективними та державними інтересами; національними, міжнародними і регіональними економічними інтересами.

Визначення результатів розвитку національної економіки певної країни потребує введення до категоріального апарату економічної теорії поняття *макроекономіка*, яке характеризує механізм функціонування економіки країни в цілому і надає можливість об'єктивно оцінювати стан національної економіки відносно інших країн світу.

Макроекономіка як розділ економічної теорії або самостійна економічна дисципліна, на відміну від мікроекономіки:

досліджує механізм економічної системи країни;

узагальнює результати дії чотирьох суб'єктів економіки: сукупності домашніх господарств; сукупності усіх фірм, підприємств, інститутів, які займаються підприємницькою діяльністю; державного сектору економіки, який виробляє суспільні блага (у сфері безпеки, освіти, науки та ін.); суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

аналізує систему економічних відносин і зв'язків між суб'єктами макроекономіки, аргументуючи при цьому необхідність регулюючої, організаційної сили державної економічної політики;

обгрунтовує шляхи досягнення макроекономічних цілей: макроекономічної рівноваги та економічного зростання; регулювання рівнів безробіття, інфляції, платоспроможності споживачів; зростання результатів макроекономічного розвитку на душу населення; зростання ефективності макроекономіки та ін.;

широко використовує здобутки світової економічної науки і практики, методи статистичного дослідження динаміки макроекономічних процесів, обчислення показників розвитку кінцевих господарських результатів.

§ 2. Національний продукт, його сутність, структура та методи обчислення. Валовий національний продукт і валовий внутрішній продукт

Розвиток національної економіки характеризується ефективністю виробництва і використання національного продукту, який виступає як сукупна вартість продукції (товарів і послуг), виробленої його суб'єктами, сферами або галузями економіки за рік.

Національний продукт — це загальна вартість товарів і послуг, вироблених резидентами країни протягом року, мінус вартість продукції проміжного споживання.

У світовій практиці з метою дослідження розвитку макроекономічних процесів використовується система макроекономічних показників і класифікацій, яку називають **системою національних рахунків (СНР)**. Серед макроекономічних показників, що вживаються в системі національних рахунків, найважливішими є: валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД),

особистий дохід, що є в розпорядженні особи (ОДР). У цих показниках міститься різностороння характеристика діяльності національної економіки та її національного продукту.

Валовий національний продукт (ВНП) — це сукупність кінцевих товарів та послуг, вироблених протягом року.

Вартісна форма ВНП являє собою грошову вартість всіх кінцевих товарів та послуг, вироблених у суспільстві, у цінах поточного періоду. При цьому враховується їхній обсяг, досягнутий національними виробниками як на території національної країни, так і за її межами.

Кінцеві товари та послуги характеризуються тим, що для них цикл відтворення закінчено і вони надходять до кінцевого споживання. Крім кінцевих існують проміжні товари та послуги, які у ВНП не враховуються. Наприклад, для такого кінцевого товару, як автомобіль, метал, пластмаса, скло, тканина, каучук та всі інші елементи, будуть *проміжними*. Проміжні товари не включаються у вартість ВНП, щоб уникнути повторного підрахунку. Отже, проміжні товари купуються з метою їх подальшого виробничого використання чи перепродажу.

Натурально-речова форма ВНП визначає, скільки і яких товарів та послуг виробляється в суспільстві з урахуванням їхніх споживчих форм. Однак ця форма не дає змогу точно виміряти показник динаміки розширення виробництва, оскільки однакова сукупна кількість товарів у натуральній формі, підрахована в грошах, такої рівності не відбиває.

В економічній науці валовий національний продукт визначається в основному з використанням трьох методів.

Виробничий метод (метод доданої вартості) застосовується головним чином для того, щоб уникнути подвійного чи повторного підрахунку вироблених товарів та послуг. *Додана вартість* — це вартість, яка додається кожним виробником на всіх етапах формування кінцевого товару чи послуги. Додана вартість обчислюється як різниця між виручкою виробників від продажу виробленої продукції і грошовими витратами внаслідок закупівлі ресурсів, необхідних для випуску продукції: витрати на сировину, матеріали, енергію, транспортні витрати та ін. По суті, додана вартість відображає внесок виробника до загальної вартості кінцевого товару чи послуги. Метод доданої вартості використовується для підрахунку ВНП за галузями і таким чином дає змогу визначити їхню роль та співвідношення в його виробництві, а також проаналізувати динаміку розвитку провідних галузей економіки, сприяє формуванню необхідної структурної політики. Насамкінець, використання методу доданої вартості за галузями наочно демонструє рівні економічного розвитку різних країн при зіставленні відповідних даних.

Більш поширеними є методи підрахунку ВВП за витратами та за доходами. Їх застосування робить можливим, по-перше, розглянути розгорнуту структуру ВВП та визначити роль і значення кожного структурного елемента. По-друге, поєднання цих методів, вірніше, їх взаємодоповнення уможливує виявлення при обчисленні ВВП помилок та похибок, оскільки сума ВВП у грошовому вираженні, підрахована як методом доходів, так і методом витрат, повинна бути однаковою. Витрати, які несуть споживачі на закупівлю товарів та послуг, незалежно від суб'єкта (держава, фірми, домогосподарства), завжди дорівнюватимуть доходам, отриманим виробниками від виробництва та реалізації продукції. Порушення рівності між доходами та витратами дає змогу дослідникові зробити певні висновки. Наприклад, якщо сума витрат більше суми доходів ВВП, то слід вважати, що держава живе в борг, який не лише нагромаджується, але й який треба повернути кредиторам.

При використанні *методу підрахунку за витратами* у ВВП обов'язково виокремлюються такі статті витрат.

1. *Особисті споживчі витрати*. Це витрати на придбання товарів першої необхідності та товарів розкоші, товарів повсякденного та довготривалого використання, а також на придбання різних послуг. Деякі товари, що дорого коштують, при використанні збільшують вільний час споживачів, тому витрати на їх купівлю мають характер інвестицій.

2. *Приватні валові капіталовкладення (інвестиції)*. До них належать головні види капіталовкладень приватного бізнесу: 1) вкладення до основного капіталу: будівлі, споруди, машини, механізми тощо; 2) інвестиції в обіговий капітал (сировина, матеріали, виробничі запаси та ін.); 3) витрати на житлове будівництво. Поняття «валові» інвестиції означає, що інвестиції входять до сукупного капіталу суспільства. Частина валових інвестицій амортизується в основному капіталі, а «чисті» інвестиції витрачаються на збільшення капітальної вартості.

3. *Державна закупівля товарів та послуг* означає витрати держави на утримання державних органів і служб законодавчої та виконавчої влади, витрати на освіту, охорону здоров'я, на правоохоронні структури, оборону. Сюди ж входить оплата праці державних службовців, а такі витрати, як пенсії, допомога, субсидії, що надають державні органи соціального страхування, так звані трансфертні витрати (або платежі), у ВВП не враховуються.

4. *Різниця між експортом та імпортом є сальдо, або чистий експорт (X)*. Якщо експорт та імпорт за вартістю є рівними, тоді чистий експорт дорівнює нулю. В економіці співвідношення між експортом

та імпортом називається ще торговельним балансом. Його позитивна величина збільшує ВВП, а негативна — зменшує ВВП.

Метод визначення ВВП за доходами має власну структуру і включає всі види доходів, які отримують суб'єкти економічних відносин. Слід враховувати, що різноманітні доходи перерозподіляються між державою, підприємцями та громадянами, тому визначення сукупного доходу названих суб'єктів економічної діяльності є досить проблематичним. Валовий національний продукт містить такі види доходів.

1. *Доходи від праці, або заробітна плата найманих працівників.* Це основна та додаткова оплата праці, оплата відпусток, інші виплати наймачів робочої сили, включаючи надходження до приватних та державних пенсійних фондів, фондів страхування та ін.

2. *Прибуток фірм та корпорацій.* До цієї статті доходів належать: прибуток різних фірм та корпорацій; доходи держави у вигляді податків; доходи у вигляді дивідендів; нерозподілений прибуток корпорацій.

3. *Доходи від власності* некорпоративного сектору: малого, сімейного бізнесу, дрібних підприємців, доходи осіб вільних професій (адвокати, художники, архітектори, письменники та інші громадяни, які працюють на себе, не за наймом).

4. *Рентні доходи* — доходи, що отримуються власником від використання землі, іншого майна: будівель, споруд, устаткування, транспортних засобів.

5. *Проценти* — доходи від використання позичкового капіталу у вигляді кредитів, що надають власники грошового капіталу фірмам, підприємцям та іншим особам, які беруть участь у створенні ВВП.

6. *Амортизація* — грошові відрахування на відшкодування зносу основного капіталу, який бере участь у створенні валового національного продукту.

7. *Непрямі податки.* Вони входять до ціни кінцевих товарів та послуг. Їх платять споживачі при купівлі товарів та виробники при реалізації товарів на користь держави. Основними з них є податок на додану вартість, акцизи, податки на землю, мито.

Оскільки зростання ВВП відбувається в результаті приросту виробництва та під впливом цін на послуги і товари, з'явилася необхідність у використанні понять номінального та реального ВВП. **Номінальний ВВП** обчислюється в поточних ринкових цінах того року, в якому ВВП виробляється. **Реальний ВВП** включає вартість кінцевих товарів та послуг у постійних цінах певного базисного року. Коли базисний рік обрано (наприклад, 1992 р.), ВВП, вироблений в іншому,

пізнішому році, визначається в цінах базисного року. Це дає можливість врахувати зростання ВВП лише за рахунок обсягу виробництва.

Індекс цін, що відображає зміни цін поточного року порівняно з цінами базисного року, називають *дефлятором ВВП*. Він показує відношення номінального ВВП до реального.

До складу ВВП не включаються результати такої економічної діяльності:

- 1) доходи від тіньової економіки;
- 2) робота в домашньому та особистому підсобному господарстві для сімейного споживання;
- 3) робота осіб вільних професій для власних потреб;
- 4) трансфертні платежі: державні (пенсії, допомога, стипендії, виплати із соціального страхування та виплати процентів за державними позиками і т. ін.) та приватні виплати (приватних стипендій, допомог, виплати з благодійних фондів тощо);
- 5) фінансові операції щодо закупівлі та реалізації пакетів цінних паперів; ці угоди стосуються функціонування фіктивного капіталу і реально ВВП не збільшують.

Другим за важливістю показником системи національних рахунків є *валовий внутрішній продукт (ВВП)*. Він визначається як вартість кінцевих товарів та послуг, що вироблені на території країни незалежно від того, хто виробив ці продукти: вітчизняні чи іноземні фірми.

До ВВП не належить продукція, вироблена вітчизняними підприємствами за межами країни: $ВВП = ВВП - X$. Якщо доходи іноземних компаній, що виробляють продукти та послуги в даній країні, дорівнюють доходам вітчизняних фірм, отриманим за кордоном, ВВП та ВВП є рівними за вартістю. В разі перевищення грошових надходжень з-за кордону над платежами за кордон ВВП буде більше ВВП, а сальдо платіжного балансу — позитивним. Якщо ж грошові надходження за кордон більші надходжень з-за кордону, в цьому разі ВВП буде меншим ВВП. Таке перевищення ВВП над ВВП свідчить про суттєву залежність національної економіки від іноземних інвестицій. У розвинених країнах різниця між цими макроекономічними показниками незначна і, як правило, становить кілька відсотків.

Слід зазначити, що відповідно до методики нової системи національних розрахунків показник ВВП є більш важливим порівняно з ВВП і частіше використовується економістами.

Обидва макроекономічні показники, що розглянуті вище, мають у своїй структурі, крім доданої вартості кінцевих товарів та послуг, вартість спожитих факторів виробництва, використаних на вироблення кінцевих товарів та послуг. Оскільки будівлі, споруди, машини,

механізми, устаткування використовуються в процесі створення товарів та послуг досить тривалий час, то у вартості вироблених товарів міститься певна частка вартості раніше створених капітальних благ. При обчисленні макроекономічних показників така *перенесена вартість* формується в статті «амортизація». Тому для визначення дійсного обсягу товарів та послуг, який називається **чистий національний продукт (ЧНП)**, необхідно від вартості ВВП відняти вартість амортизаційного фонду, що сформувався протягом року. За допомогою ЧНП вимірюються доходи всіх постачальників економічних факторів виробництва (капіталу, робочої сили, землі, підприємницьких здібностей та ініціативи).

Національний дохід як категорія макроекономіки визначається за допомогою віднімання (вилучення) від суми ЧНП непрямих податків. У структурі національного доходу залишаються, таким чином, усі види заробітної плати, доходи від власності, рентні платежі, прибуток, тобто всі зароблені доходи. Однак слід враховувати, що зароблені доходи вищі від тих, що реально отримують усі учасники виробництва.

Як і інші показники макроекономіки, національний дохід представлений у натурально-речовій та вартісній формах. Вартісна форма національного доходу — це новостворена вартість за певний період (за рік). Національний дохід у натурально-речовій формі складається з усіх предметів споживання, що їх використовують громадяни держави, а в умовах розширеного виробництва до національного доходу включаються й засоби виробництва, потрібні для збільшення обсягів виробництва та формування страхових резервів.

При підрахунку національного доходу застосовуються кілька статистичних методів, серед яких слід назвати виробничий метод, розподільний метод, метод кінцевого використання.

Окрім національного доходу виокремлюють національний дохід вироблений і використаний. *Використаний національний дохід* відрізняється від *виробленого національного доходу* на величину страхових запасів та втрат у національному господарстві (від стихійних лих, техногенних катастроф, незавершеного та списаного обсягу будівельних робіт). Усі названі витрати зменшують вироблений національний дохід.

У практиці країн СНД застосовується поділ національного доходу на два фонди: *фонд споживання* та *фонд нагромадження*. Перший — це споживання всіма учасниками виробництва матеріальних та культурних благ відповідно до отриманого рівня доходів. Він включає обсяг заробітної плати та соціальні (суспільні) фонди споживання. Фонд нагромадження використовується на розвиток виробництва (приріст основного та обігового капіталу) і на розвиток соціальної сфери.

Зниження обсягу національного доходу свідчить про нестабільність в економіці, про порушення основних макроекономічних пропорцій, про те, що в економіці країни є кризові явища.

Такий макроекономічний показник, як *особистий дохід (ОД)*, утворюється в результаті відрахування з національного доходу коштів на соціальне страхування, податку на прибутки корпорацій, у тому числі й на нерозподілені прибутки корпорацій, але з додаванням суми трансфертних платежів. Якщо з особистого доходу відрахувати суму особистого прибуткового податку, залишається *дохід, що є в розпорядженні особи*.

Уся сукупність взаємопов'язаних макроекономічних показників утворює певну систему і дає можливість за допомогою їх аналізу та порівняння дослідити багато важливих сторін і пропорцій національної економіки.

§ 3. Національне багатство: сутність, структура та джерела збільшення

Національне багатство (НБ) — це сукупність вироблених і нагромаджених суспільством матеріальних та духовних благ, а також природний потенціал країни, набуті протягом усього її існування. НБ характеризує стан економічного потенціалу країни, її можливість динамічно розвиватися в майбутньому, а також свідчить про ефективність діяльності національної економіки і суспільства певної країни та всієї світової економіки. Тому національне багатство розраховують відносно країни, груп країн або всього світу.

Національне багатство як поняття економічної теорії необхідно визначати в натурально-речовій та вартісній формах на певну дату.

Національне багатство містить такі складові.

1. *Речове багатство* — основний та оборотний капітал суспільства, а також капітал обігу.

Основний капітал — засоби праці: будинки, споруди, верстати, устаткування тощо. Оборотний капітал — предмети праці: сировина, матеріали, енергетичні ресурси, оброблені людською працею. До капіталу обігу належать готова продукція та страхові внески.

Структуру речового багатства становлять усі матеріальні блага соціальної сфери: університети та школи, лікарні та санаторії, об'єкти культури та спорту, житловий фонд, майно населення, державні запаси, природні ресурси, які вже залучені до процесу виробництва. По суті, речове багатство являє собою накопичену працю суспільства, виражену в матеріальних благах за певний тривалий історичний період. Зміст

структури речового багатства постійно змінюється під впливом НТР та соціально-економічних перетворень. У міру розвитку суспільства речове багатство нації збільшується.

2. *Людське багатство* — кількість населення країни, у тому числі працездатного, його якість (питома вага осіб з вищою освітою, вчених тощо).

3. *Нематеріальне багатство*. До нього належать грошові цінності у вигляді грошових знаків, цінних паперів, а також всі людські здібності й досягнення в науці, культурі, спорті, мистецтві, нагромаджений виробничий досвід суспільства, виражений у загальнолюдському знанні.

4. *Природне багатство* — пізнані (розкриті) природні ресурси: земля, вода, повітря, ліс, розвідані корисні копалини, клімат. Багатоманітні елементи природи є природним даром людині з боку природи і, по суті, — потенційним багатством нації. Природа є матеріальною передумовою виробництва та природним середовищем життєдіяльності нації. Більшість елементів природного багатства не збільшується, а зменшується внаслідок антропогенного впливу. Тому існує проблема збереження та жорсткої економії елементів природного багатства.

Українські економісти-вчені з Інституту економіки і прогнозування під керівництвом академіка АН України В. М. Гейця і професора, доктора економічних наук А. А. Гриценка провели глибокі дослідження національного багатства як поняття і показника макроекономічного розвитку. Вони виявили, що зараз при розрахунках НБ використовуються різні методики, які відповідають різним тлумаченням його сутності та структури.

Так, система національних рахунків розглядає НБ як сукупність ресурсів країни, що визначають умови відтворення і накопичення товарів і послуг, а також підвищення якості і тривалості життя людей. При цьому підході структура НБ складається з нефінансових активів (наприклад, основні фонди, запаси матеріальних коштів і невироблені активи) і фінансових активів і пасивів (готівкова валюта, монетарне золото, депозити, кредити та ін).

Спеціалісти Світового Банку пропонують відносити до структурних елементів НБ природний, вироблений (активи), людський (людські ресурси) і соціальний капітали. Вони розрахували розмір національного багатства в цілому і на душу населення більш ніж 100 країн світу, серед яких перші п'ять місць посіли: США (550 трлн дол., або 90 тис. дол. на душу населення), Швейцарія, Канада, Японія та Норвегія.

Російські дослідники вирізняють такі елементи структури НБ: основний і оборотний капітал; матеріальні невироблені активи; до-

машинне майно; нематеріальні активи (вироблені і невироблені). Їхня оцінка розмірів НБ така: Росії — 28,7 трлн дол. США; України — 4,5 трлн дол.; Білорусії — 1,8 трлн дол.

Українські дослідники Ради по вивченню продуктивних сил України НАНУ величину і структуру НБ трактують як сукупність природних ресурсів, матеріально-речового потенціалу виробничої й невиробничої сфери, трудових ресурсів, демографічного, інформаційного, освітнього, інтелектуального потенціалів.

Дослідники Інституту економіки і прогнозування НАН України розглядають НБ як показник економічного потенціалу капіталізації економіки і включають до його складу також фінансовий капітал, який буде витрачений на придбання предметів та засобів виробництва, та резервні активи (монетарне золото, кредити, страхові резерви, активи в іноземній валюті, готівкові кошти, депозити, цінні папери).

У цілому національне багатство України в 2005 році оцінено у 9,5 трлн грн, або 1,9 трлн дол. США, питома вага структурних елементів склала відповідно: речовий капітал — 7,7%; людський капітал — 48,9%; природний капітал — 36,6%; фінансовий капітал — 4,5%; резервні активи — 1,4%; майно домогосподарств — 0,9%.

Для ефективного функціонування національної економіки слід сформулювати оптимальний взаємозв'язок між усіма елементами структури національного багатства. Необхідно розробити і запровадити до відтворювального процесу найбільш раціональну структуру використання елементів НБ. Причому треба мати на увазі, що для країн із перехідною економікою, які перебувають ще на індустріальному етапі розвитку, актуальним є подальше зростання матеріально-речових елементів багатства (основного капіталу) із збереженням відповідного людського (інтелектуального) капіталу і зростанням якості життя населення. Для розвинутих країн із постіндустріальним типом економічного розвитку важливе подальше нарощування питомої ваги інтелектуального капіталу, умов для збереження навколишнього середовища, підвищення якості життя населення, вільного часу, становлення і розвитку інформаційного, громадянського суспільства.

Також джерелами збільшення національного багатства країни традиційно залишаються: шляхи зростання ВВП, ВВП, НД; впровадження системи науково-технічних досягнень у всі сфери життєдіяльності людини; панування інноваційних методів виробництва товарів і послуг; раціональна політика держави по скороченню тіньової економіки, неконтрольованої міграції капіталів за межі країни; підвищення платоспроможності населення і впровадження системного підходу до подальшої соціалізації економіки і суспільства; перехід до якісного,

ефективного національного господарства. Таким чином можна збільшити національне багатство країни і кожного її громадянина.

§ 4. Основні показники ефективності макроекономіки

Макроекономічну ефективність треба розглядати: по-перше, як процес забезпечення мінімізації витрат на виробництво і реалізацію кінцевої продукції і максимізації кількісних та якісних характеристик його кінцевих результатів; по-друге, як *ефект*, або результат, досягнутий найбільш раціональним, прибутковим, економним засобом.

Підвищення економічної ефективності можна досягти шляхом скорочення витрат на одиницю ефекту, або збільшення ефекту при незмінних витратах. Про підвищення макроекономічної ефективності також свідчить зростання добробуту населення, питомої ваги національного продукту на кожного громадянина країни.

До основних показників ефективності макроекономіки належать показники, які відображають ефективність трудової й підприємницької діяльності. Адже від діяльності працездатних членів суспільства залежить обсяг ВВП, ВВП, НД та ін. У загальному вигляді ефективність визначають за допомогою порівняння сукупності результатів розвитку макроекономіки відносно всіх витрат.

Ефективність макроекономічного розвитку можна обчислити, вимірюючи, наприклад, ВВП, ВВП або НД на душу населення країни. Що вищими є ці показники в країні, то ефективніше діє її економіка, і це можна особливо виявити в міжнародних порівняннях (табл. 15.1).

Показник *продуктивності суспільної праці* обчислюється за допомогою порівняння ВВП чи НД відносно чисельності зайнятих працівників.

Крім продуктивності праці існують ще кілька показників ефективності макроекономіки. Так, показник *капіталовіддачі* визначається відношенням виробленого НД до вартості основного капіталу. Зворотний показник — *капіталоемність* — вимірюється відношенням використаного основного капіталу до національного доходу у вартісній формі.

Матеріаловіддача є показником ефективності використання предметів праці в масштабах суспільства. Вона визначається відношенням національного доходу до вартості предметів праці, що використовуються в економіці. Зворотний показник — *матеріалоемність* — розраховується як відношення предметів праці до виробленого національного доходу. В багатьох країнах Західної Європи замість вартості предметів праці застосовується показник *обігового капіталу*.

**Валовий національний дохід на душу населення
за результатами 2006 р. в окремих країнах світу, дол. США**

№	Країна	ВНД	№	Країна	ВНД
1	Люксембург	65 630	84	Білорусь	2 760
2	Норвегія	59 590	107	Україна	1 520
3	Швейцарія	54 930	112	Грузія	1 350
4	Данія	47 390	113	Туркменистан	1 340
5	Ісландія	46 320	130	Молдова	880
6	США	43 740	174	Непал	270
7	Швеція	41 060	175	Афганістан	250
8	Ірландія	40 150	176	Нігер	240
9	Японія	38 980	177	Руанда	230
10	Велика Британія	37 600	178	Сьєрра-Леоне	220
50	Польща	7 110	179	Гвінея-Бісау	180
52	Латвія	6 760	180	Ефіопія	160
63	Туреччина	4 710	181	Сомалі	130
67	Росія	4 460	181	Конго	120
70	Румунія	3 830	182	Бурунді	100

Зростання економічної ефективності макроекономіки досягають, забезпечуючи макроекономічну рівновагу, економічне зростання та розвиток усіх секторів і ринків національної економіки.

Запитання для самоконтролю

1. Що вивчає макроекономіка?
2. Які макроекономічні показники використовуються системою національних рахунків?
3. Що таке валовий національний продукт?
4. Чим кінцеві товари та послуги відрізняються від проміжних товарів?
5. Які існують методи розрахунку валового національного продукту?

6. Як визначити реальний ВВП? Чим він відрізняється від номінального ВВП?
7. Що показує дефлятор ВВП?
8. Що таке валовий внутрішній продукт і яка його структура?
9. З якою метою і як розраховується національний дохід?
10. Що таке національне багатство? Які його складові?
11. Від чого залежить ефективність макроекономіки?
12. Назвіть показники, що характеризують підвищення (зниження) ефективності макроекономіки.

Макроекономічна рівновага та економічне зростання

§ 1. Економічна рівновага: сутність, види та передумови

Проблема макроекономічної рівноваги — одна з основних в економічній теорії, і привертає вона до себе велику увагу економістів протягом XIX–XXI ст.

Макроекономічна рівновага — це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабі всього народного господарства: сукупного попиту і сукупної пропозиції, виробництва і споживання. Досягнути макроекономічної рівноваги можна, але тільки тимчасово, позаяк вона має динамічний характер і діє скоріше за принципом «рівновага-нерівновага». Однак суспільство зацікавлене, щоб відхилення від рівноваги були мінімальними і короткочасними, тому воно дійшло висновку про необхідність регулювання макроекономічної рівноваги в процесі реалізації відповідної економічної політики. Для оцінки такої рівноваги використовуються показники кінцевих результатів розвитку макроекономіки: ВВП, ВВП, НД.

Механізм економічної рівноваги макроекономіки суттєво відрізняється від механізму мікроекономіки. Для останньої рівновага означає встановлення такої ціни, за якої розмір попиту дорівнює розміру пропозиції. Така рівновага встановлюється стихійно механізмом саморегулювання ринкової економіки. Макроекономічна рівновага є не наслідком поведінки покупців та продавців, а результатом дії складного механізму збалансованого кругообороту структурних частин валового національного продукту та національного доходу, а саме величин сукупної пропозиції і сукупного попиту. Збалансоване, рівноважне зростання економіки передбачає узгоджений динамізм її складових структурних ланок залежно від розвитку народного господарства як цілісної системи.

Рівновага буває ідеальною, реальною, частковою і загальною.

Ідеальна (бажана) рівновага — це такий стан економіки, за якого забезпечується оптимальна реалізація інтересів усіх суб'єктів економіки та узгодженість в їхній поведінці. При цьому рівновага теоретично передбачає, що всі суб'єкти знаходять на ринку предмети споживання та фактори виробництва, а весь продукт, вироблений у минулому році, має бути реалізованим. Така рівновага можлива за наявності вільної конкуренції та економічної гармонії, за відсутності протилежностей та диспропорцій.

Реальна рівновага встановлюється в економічній системі як наслідок впливу зовнішніх факторів на ринок в умовах недосконалої конкуренції. Така рівновага є відповідністю між обмеженими ресурсами і зростаючими потребами суспільства. Для її досягнення необхідно вжити заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів, збільшення продуктивності суспільної праці чи обмеження платоспроможного попиту споживачів.

Часткова рівновага в масштабі всього народного господарства означає досягнення кількісної відповідності двох взаємозв'язаних окремих сторін чи ланок економіки, ринку товарів, послуг, факторів виробництва. Наприклад, збалансованість між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, прибутками і видатками з бюджету та ін.

Загальна макроекономічна рівновага — це збалансований розвиток усіх сфер економічної системи, одночасна відповідність на ринку в цілому.

Макроекономічна рівновага передбачає досягнення пропорційності як доцільності, впорядкованості та відповідності відтворюваних зв'язків, сторін та фаз. При цьому локальні, окремі пропорції є взаємопов'язаними, доповнюють одна одну і зумовлюють збалансований розвиток усієї економічної системи, або рівновагу.

Між рівновагою, пропорційністю та збалансованістю існує тісний взаємозв'язок. Якщо рівновага є бажаною метою макроекономічного розвитку, то пропорційність і збалансованість — це елементи механізму її досягнення. Ігнорування якогось із цих понять завжди призводить до односторонніх результатів, до суперечностей та диспропорцій в економіці та суспільному житті. Так, в економічній літературі та практиці господарювання СРСР у 1930–1980-х роках поняття «економічна рівновага» не використовувалося, бо ще в 1929 р. Й. Сталін на конференції аграрників-марксистів вказав, що теорія рівноваги належить до «теорій, що забруднюють голови наших практиків», і закликав до «вирдорчовування» таких теорій. Це завдало великої шкоди радянській економічній науці і сприяло перетворенню її на інструмент захисту планової адміністративно-командної економічної системи.

Однак світова економічна наука вже протягом двох століть досліджує проблему економічної рівноваги, створюючи теорії, моделі та концепції загальної і часткової рівноваги.

Для загальної економічної рівноваги необхідна наявність певних передумов: відповідність сукупного попиту сукупній пропозиції на всіх чотирьох типах ринку (товарів, праці, капіталу та грошей); ефективне використання всіх економічних ресурсів, що означає відсутність масового безробіття, високого рівня інфляції, нереалізованих товарів

та їх дефіциту; відповідність державної мети існуючим економічним можливостям; збалансованість між виробництвом та споживанням з орієнтацією їх розвитку в інтересах споживачів; відповідність доходів витратам.

В економічній теорії розрізняють класичну, марксистську, неокласичну, кейнсіанську і монетаристську моделі макроекономічної рівноваги.

Представниками *класичних моделей* були Ф. Кене (1694–1774), Ж. Б. Сей (1767–1832) та ін.

Ф. Кене у своїй праці «Економічна таблиця» (1758) зробив першу спробу створити модель рівноваги у вигляді схематичного зображення процесу простого відтворення та обігу сукупного суспільного продукту (ССП), його реалізації між представниками трьох класів: виробничого (фермери), земельних власників і промисловців. Він обґрунтував концепцію «природного порядку», виходячи з розвитку економіки на основі вільної конкуренції, стихійного ринкового ціноутворення, еквівалентності обміну і невтручання держави в економіку.

Ж. Б. Сей у «Трактаті політичної економії» (1803) створив модель економічної рівноваги «попит є пропозиція». Відповідно до цієї моделі, виробництво товарів та їх пропозиція створюють свій власний попит. Оскільки продавець товару чи послуги отримує за них гроші, на які, у свою чергу, купує інші товари чи послуги, то величина попиту завжди дорівнює обсягу реалізованої пропозиції. За цих умов у економіці попит та пропозиція завжди збалансовані, а диспропорції у вигляді дефіциту товарів або їх надвиробництва неможливі. Цей висновок у сучасній літературі називають «законом Сея», його можна зобразити у вигляді моделі «сукупна пропозиція = сукупному попиту».

Створення *марксистської моделі* макроекономічної рівноваги пов'язується з дослідженнями К. Маркса (1818–1883), який у другому томі «Капіталу» обґрунтував загальні умови пропорційного розвитку простого і розширеного відтворення, пояснив сутність відтворення продуктивних сил і виробничих відносин, а також усіх його фаз: виробництва, розподілу, обміну і споживання. *Відтворення просте* — це процес виробництва, який відновлюється щорічно в незмінних обсягах. При *розширеному відтворенні* відбувається кількісне і якісне зростання кінцевих результатів виробництва. За умов розширеного відтворення додатковий продукт використовується в певних пропорціях для особистого та виробничого споживання, для цього треба мати: додаткові засоби виробництва; додаткову робочу силу; додаткові засоби до існування робочої сили.

К. Маркс розглядав сукупний суспільний продукт як кінцевий результат процесу відтворення з двох сторін: натуральної і вартісної. Весь

ССП та все суспільне виробництво з точки зору речового складу він поділяв на два підрозділи: виробництво засобів виробництва (I підрозділ), які обслуговують все суспільне виробництво і використовуються для виробничого споживання, тобто компенсації спожитих у процесі праці речових факторів виробництва; виробництво предметів споживання (II підрозділ), які використовуються для особистого споживання робітників та власників. За вартістю ССП складається з постійного капіталу (c), змінного капіталу (v) та додаткової вартості (m).

К. Маркс визначив три умови пропорційної реалізації складових частин ССП при простому та розширеному відтворенні. В умовах простого відтворення продукт I підрозділу дорівнює фонду відшкодування обох підрозділів; продукт II підрозділу дорівнює чистому продукту обох підрозділів; чистий продукт I підрозділу дорівнює фонду відшкодування II підрозділу. В умовах розширеного відтворення продукт I підрозділу більший, ніж фонд відшкодування в обох підрозділах; продукт II підрозділу більший, ніж чистий продукт обох підрозділів; чистий продукт I підрозділу більший, ніж фонд відшкодування II підрозділу. Таким чином, процес відтворення тісно взаємозв'язаний з обміном продуктів обох підрозділів і потребує певної пропорціональності в самих підрозділах та між ними. Коли порушуються умови пропорціональності, виникають диспропорціональність і нерівновага.

Представник *неокласичної школи* швейцарський економіст Л. Вальрас (1834–1910) розробив *модель загальної економічної рівноваги*, що показує, яким чином ринкова економіка забезпечує рівність між сукупною сумою попиту та сукупною сумою пропозиції. Відповідно до «закону Вальраса», економічні агенти не мають ніяких надходжень коштів зовні, а також «відкладеного попиту». Тому коли при незмінних цінах попит та пропозиція збігаються на всіх ринках, то внаслідок бюджетних обмежень економічних агентів попит та пропозиція автоматично збігаються і на єдиному ринку. Л. Вальрас показав, що рівновага домогосподарств і ринків споживчих товарів узгоджується з рівновагою фірм та ринків факторів виробництва. Він вперше описав взаємозв'язок товарних ринків у вигляді системи рівнянь загальної рівноваги:

для попиту — $Q = D(P, A, M)$,

для пропозиції — $Q = S(P, A, M)$,

- де Q — обсяг продажу даного товару;
 D — функція попиту на даний товар;
 S — функція пропозиції на даний товар;
 P — ціна одиниці товару;
 A — реальні активи;
 M — запас готівки.

Класичні моделі макрорівноваги в цілому довели, що рівновага між сукупним попитом (AD) та сукупною пропозицією (AS) може порушуватися внаслідок зменшення попиту на розмір заощаджень (S), що зумовлює особливий інтерес підприємців, які мають потребу в кредитованих інвестиціях (I). Тому $AD = AS$ за умов, що розмір заощаджень дорівнюватиме величині кредитованих інвестицій, тобто $S = I$. Рівність сукупного попиту та сукупної пропозиції потребує рівності кредитованих інвестицій та інвестованих заощаджень.

У ринковій економіці заощадження необхідно використовувати з метою отримання доходу у вигляді процента. Власник заощаджень прагне дати їх у кредит під високий процент, а підприємець, якому потрібні інвестиції, бажає отримати їх у кредит під низький процент. Тому ринкові відносини встановлюють однакову норму процента, яка виконує роль ціни на ринку грошових коштів, де пропозиція виступає у вигляді заощаджень, а попит — у вигляді позикових інвестицій. За рівної норми процента розмір інвестованих заощаджень збігається з розміром кредитованих інвестицій.

Класичні моделі економічної рівноваги створювалися на основі вільного ціноутворення як регулятора забезпечення пропорційності та збалансованості в економіці.

Кейнсіанська модель загальної рівноваги започаткована науковою працею Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936). У ній повна модель макроекономічної рівноваги описана за допомогою системи семи рівнянь.

Перше рівняння характеризує рівновагу на ринку товарів та послуг, передбачає рівність між обсягом заощаджень та обсягом інвестицій, останні виступають функцією норми процента.

Друге рівняння описує рівновагу на грошовому ринку і означає рівність між готівкою та вартістю угод. Рівновага на ринку праці визначається *третьім рівнянням*, яке вказує на те, що пропозиція праці є функцією грошової, номінальної заробітної плати. *Четвертим та п'ятим рівняннями* відображається взаємозв'язок між рівнем заробітної плати і повною зайнятістю. Пропозиція праці стає функцією реальної заробітної плати. *Шосте рівняння* відбиває зв'язок між рівнем зайнятості та виробничою функцією. *Сьоме рівняння* вказує на те, що гранична продуктивність праці визначає реальну заробітну плату.

Кейнсіанська модель загальної рівноваги заснована на пріоритеті сукупного попиту, регулюючої ролі обсягу продаж, можливості забезпечити рівновагу за наявності безробіття та інфляції, спаду виробництва. Держава повинна здійснювати активну політику експансії, впливаючи на рівень сукупного попиту за допомогою збільшення державних витрат,

зменшення податків та зниження процентної ставки. Кейнс відкрив *ефект мультиплікатора* — загальне зростання національного доходу перевищує державні витрати на стимулювання сукупного попиту, що призводить до розширення виробництва і підвищення рівня зайнятості.

В основу кейнсіанської повної моделі загальної рівноваги покладені також такі положення. Зміни сукупного попиту визначають точку макроекономічної рівноваги, загальний рівень цін, обсяг реалізації валового національного продукту та рівень зайнятості. Зростання національного доходу призводить до того, що обсяг заощаджень збільшується відносно швидше, ніж обсяг споживчих витрат, тобто що більшим є національний дохід, то менший сукупний попит. Щоб призупинити зменшення сукупного попиту, Дж. М. Кейнс запропонував збільшувати витрати на інвестування, що забезпечить підвищення зайнятості та приріст національного доходу, при цьому сукупний попит залишиться на тому ж рівні. Для розвитку підприємництва державі слід регулювати норму процента; її розмір має бути менше за норму прибутку.

У середині ХХ ст. американський економіст М. Фрідмен, засновник сучасного монетаризму, обґрунтував *монетаристську модель економічної рівноваги*, в якій запропонував замість державної політики експансії політику обмеження доходів населення, рівня сукупного попиту, грошових виплат населенню, державних витрат, приросту грошової маси. При цьому може спостерігатися зростання безробіття та зниження інфляції. Держава за такого стану економіки повинна застосовувати політику лібералізації, тобто надання більшої свободи розвитку ринкових відносин, ціноутворенню.

§ 2. Макроекономічна рівновага в моделі «сукупний попит – сукупна пропозиція»

Макроекономічна рівновага означає рівність сукупного попиту (AD) і сукупної пропозиції (AS). Це зображено графічно на рис. 16.1, де OP — рівень цін; OQ — реальний обсяг виробництва; AD — крива сукупного попиту; AS — крива сукупної пропозиції.

Перетинання кривих AD і AS визначає загальний для всієї економіки рівноважний рівень цін OP_1 та рівноважний обсяг виробництва продукції OQ_1 .

Сукупний попит (AD) означає той реальний обсяг національного продукту, який споживачі, підприємці та уряд готові купити за кожного можливого рівня цін у певні періоди часу. Або: сукупний попит

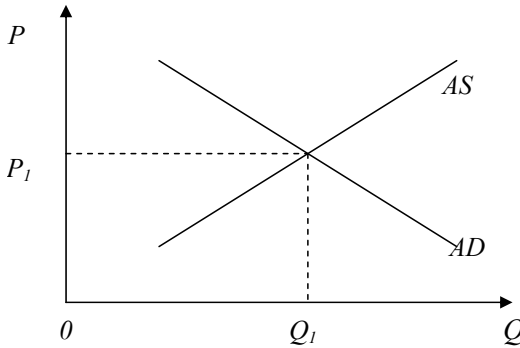


Рис. 16.1. Макроекономічна рівновага в моделі «AD — AS»

(AD) — це сума всіх витрат на кінцеві товари і послуги, вироблені в економіці. Він відображає зв'язок між обсягом сукупного випуску продукції, на який існує попит економічних агентів, та загальним рівнем цін в економіці.

Сукупний попит складається з таких структурних елементів: попит на споживчі товари та послуги (C); попит на інвестиційні товари (I); попит на товари та послуги з боку держави (G); попит на експортні товари з боку іноземців (X). Таким чином:

$$AD = C + I + G + X.$$

Сукупний попит можна визначити і за формулою:

$$AD = M \times V / P,$$

де AD — сукупний попит;
 M — кількість грошей в обігу;
 V — швидкість обігу грошей у русі доходів;
 P — рівень цін.

Між рівнем цін ($0P$) і сукупним попитом, як бачимо, за інших рівних умов, існує зворотна (або заперечна) залежність: що нижчим є рівень цін, то більший обсяг національного продукту зможуть купити споживачі, і навпаки. Характер кривої AD аналогічний кривій індивідуального попиту (рис. 16.2), але чинники, або ефекти, що зумовлюють зміни сукупного попиту, зовсім інші.

На сукупний попит впливає насамперед ряд цінових чинників: так звані ефект процентної ставки; ефект Пігу, або ефект реальних касових залишків чи ефект багатства; ефект імпортних закупівель.

Ефект процентної ставки. Зі зростанням рівня цін у країні збільшується попит на гроші, що призводить до збільшення процентної

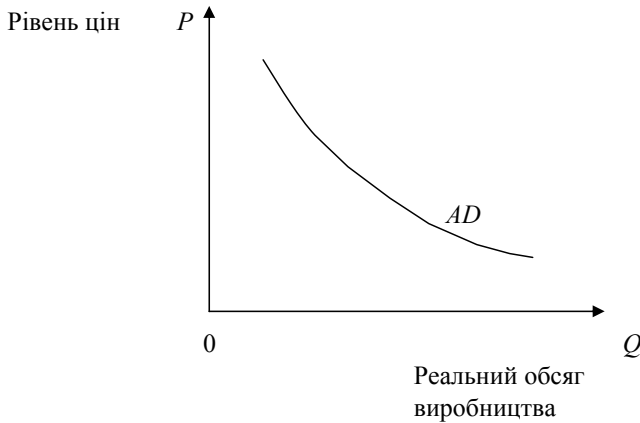


Рис. 16.2. Крива сукупного попиту

ставки. Що вищою вона стає, то більша частина споживачів прагне заощаджувати гроші, зменшуючи споживчий попит (кількість покупок). Подорожчання ж кредитів для підприємців скорочує їхній інвестиційний попит, реальні інвестиції та виробничі закупівлі. У результаті сукупний попит на реальний національний продукт скорочується. Тому крива AD набуває низхідного (з наближенням до осі абсцис) характеру.

Ефект Пігу (або *ефект реальних касових залишків* чи *ефект багатства*). Зі зростанням цін відбувається знецінення готівки у населення і цінних паперів, зниження їх купівельної спроможності, а значить, і багатства. Населення реально бідніше і скорочує свої витрати. Багато дорогих товарів (особливо тривалого використання) взагалі не купуються. Отже, за відсутності повноцінних грошей відбувається скорочення сукупного попиту. При зниженні рівня цін має місце протилежна економічна ситуація.

Ефект імпортих закупівель. Коли ціни на товари та послуги на внутрішньому ринку перевищують ціни на аналогічну продукцію на зовнішніх ринках, спостерігається збільшення закупівель дешевих імпортих товарів за кордоном. Сукупний попит на товари всередині країни скорочується.

Рух уздовж кривої AD відображає зміни сукупного попиту залежно від рівня цін.

На рівень сукупного попиту впливають також нецінові чинники, які зміщують криву AD паралельно вниз чи вгору (рис. 16.3). Їх можна згрупувати відповідно до чотирьох основних складових сукупного попиту (табл. 16.1).

Чинники сукупного попиту відповідно до його складових

Особисте споживання (C)	Інвестиції (I)	Державні закупівлі (G)	Чистий експорт (X)
Доходи споживачів	Процентні ставки	Зміни в державних витратах	Зміни в умовах зовнішньої торгівлі
Очікування	Очікувані прибутки	Прийняття державних програм	Національний дохід в іноземних країнах
Заборгованість	Рівень податків		Валютні курси
Податки	Технологія		

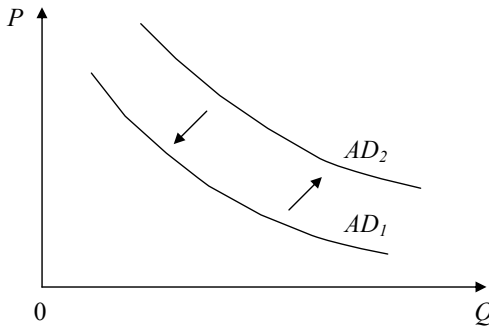


Рис. 16.3. Вплив нецінових факторів на сукупний попит

Споживчі витрати залежать від рівня доходів споживачів, що відбиває зміщення кривої AD праворуч вгору. При цьому очікування майбутнього зростання доходів збільшує витрати споживачів і сукупний попит, а зростання заборгованості споживачів за вже придбані товари, навпаки, знижує поточні витрати та сукупний попит. Політика зниження (збільшення) ставок податку породжує збільшення (зменшення) чистого доходу і збільшення (зменшення) сукупного попиту.

Факторами рівня інвестиційних витрат є: а) зміни процентної ставки, її зростання призводить до зменшення інвестиційних витрат, закупівлі засобів виробництва, і навпаки; б) очікування підприємців, їхні прогнози щодо майбутніх прибутків; в) рівень оподаткування; збільшення податків зумовлює зниження прибутку підприємств, а отже, й інвестиційних витрат; г) необхідність впровадження нових технологій, що стимулює інвестування і відповідні витрати.

Рівень державних витрат залежить від прийняття різних урядових програм, зокрема від обсягу закупівель національного продукту бю-

джетними організаціями: зростання цих витрат збільшує сукупний попит, і навпаки.

Зміни в обсязі чистого експорту країни при незмінному рівні цін впливають на сукупний попит таким чином. Зниження обсягу національного експорту чи його зростання залежать від курсу, наприклад гривні. Якщо курс гривні знизиться, це збільшить експортні закупки з боку іноземних споживачів і зменшить імпорт товарів, збільшить попит на національний товар та сукупний попит (крива AD зміститься праворуч). Зі зростанням курсу національної валюти та знеціненням іноземної валюти товари країни подорожчають для імпортерів, що знизить обсяг чистого національного експорту і сукупний попит (крива AD зміститься ліворуч чи вниз).

Сукупна пропозиція — це загальна кількість кінцевих товарів та послуг, вироблених в економіці. Показниками сукупної пропозиції є валовий національний продукт (ВНП) та валовий внутрішній продукт (ВВП).

Крива сукупної пропозиції AS показує, який обсяг сукупного випуску продукції пропонує виробник на ринку за означеного рівня цін. Сукупну пропозицію можна зобразити у вигляді:

$AS = \text{заробітна плата} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибуток}$.

Форма кривої AS залежно від тривалості періоду, що розглядається, може бути різною (короткостроковий та довгостроковий періоди). З наведеного графіка (рис. 16.4) бачимо, що крива AS відрізняється від кривої пропозиції одиничного товару (мікрорівень) і складається з трьох відрізків: a — горизонтальний (кейнсіанський); b — висхідний (проміжний); v — вертикальний (класичний і неокласичний).

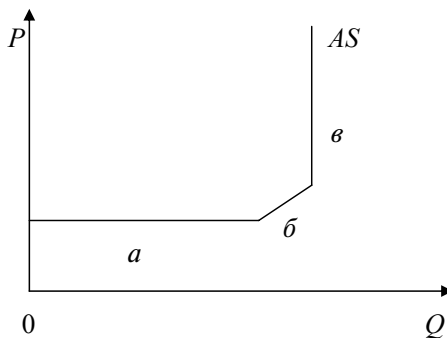


Рис. 16.4. Крива сукупної пропозиції

Класична школа економічної теорії вважає, що вся крива AS є вертикальною, бо економіка працює на повну потужність і при повній

зайнятості ресурсів. Класична модель описує поведінку економічних агентів в економіці в довгостроковому періоді (понад три роки). При цьому сукупна пропозиція аналізується за таких умов: обсяг випуску залежить тільки від кількості факторів виробництва та технології і не залежить від рівня цін; зміни у факторах виробництва та технології відбуваються повільно; економіка функціонує в умовах повної «зайнятості» факторів виробництва; ціни і номінальна заробітна плата є гнучкими, їх зміни підтримують рівновагу на ринках.

Кейнсіанська школа відстоює концепцію, згідно з якою крива AS є горизонтальною або висхідною. Горизонтальний відрізок кривої AS відповідає економіці у стані глибокого спаду і недовикористання всіх ресурсів. Проміжний відрізок кривої AS є висхідним і відображає таку ситуацію, коли збільшення реального обсягу національного виробництва супроводжується деяким зростанням цін як наслідок нерівномірного розвитку окремих галузей.

Кейнсіанська модель аналізує сукупну пропозицію в економіці за короткий проміжок часу (до трьох років) за таких умов: економіка функціонує при неповній «зайнятості» факторів виробництва; ціни і номінальна заробітна плата відносно стабільні, повільно реагують на ринкові коливання; реальний обсяг продукції, реальна заробітна плата рухливіші і швидко реагують на ринкові коливання. Крива AS має позитивний нахил і є горизонтальною.

На сукупну пропозицію та розміщення кривої AS впливають цінові та нецінові фактори. Скажімо, зі збільшенням рівня цін на ресурси зростають витрати виробництва і знижується сукупна пропозиція, а крива AS зміщується ліворуч (вгору), і навпаки.

Зростання продуктивності праці зменшує вартість одиниці продукції і збільшує можливості суспільства щодо отримання великого реального обсягу національного виробництва за даного обсягу ресурсів і витрат. Зростання продуктивності зумовлює зміщення кривої AS праворуч, а зниження продуктивності зміщує AS ліворуч.

Державна політика підвищення ставок оподаткування сприяє збільшенню витрат виробництва і скороченню сукупної пропозиції, крива AS зміщується ліворуч, і навпаки.

Рівновага між AD і AS досягається в точці їх перетинання, при цьому вирізняють три види рівноваги.

Перетинання кривих AD і AS на горизонтальному відрізку (a) кривої пропозиції, де рух до рівноважного реального обсягу національного продукту не супроводжується змінами рівня цін, зумовлено залученням до виробництва невикористаних ресурсів. При цьому за незмінної сукупної пропозиції зміщення кривої AD праворуч на «кейнсіанській ділянці»

(з позиції AD_1 до AD_2) збільшує реальний обсяг національного виробництва (від $0Q_1$ до $0Q_2$) і зайнятість, але не змінює рівня цін $0P_1$ (рис. 16.5).

Криві AD і AS можуть перетинатися на проміжному відрізку кривої пропозиції (β), де зміни цін виключають надвиробництво чи недовиробництво товарів і послуг. На проміжному відрізку кривої AS зростання попиту до AD_3 збільшує і реальний обсяг виробництва (до $0Q_3$), і рівень цін (до $0P_2$).

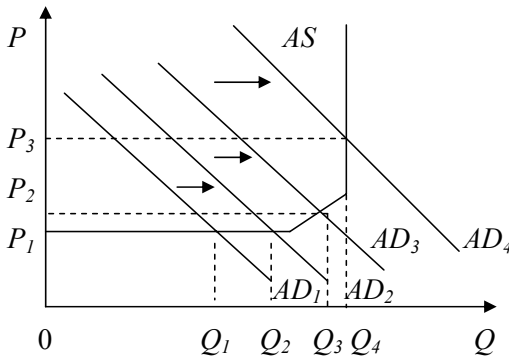


Рис. 16.5. Перетинання AD і AS на різних ділянках кривої AS

Перетинання кривих AD і AS на вертикальному відрізку (γ) кривої пропозиції вказує, що подальше збільшення сукупної пропозиції практично неможливе через максимальне використання виробничих можливостей та відсутність резервів, що зумовлюють зростання цін. На класичному відрізку будь-яке зростання попиту, наприклад до AD_4 , збільшує ціни (від $0P_2$ до $0P_3$), але не змінює реального обсягу виробництва. Він досяг свого максимуму ($0Q_4$).

При зміщенні кривої сукупного попиту AD ліворуч спостерігається «ефект храповика», сутність якого полягає в тому, що ціни легко збільшуються, але не одразу спадають при зменшенні сукупного попиту. Тому зростання сукупного попиту в короткостроковому періоді збільшує рівень цін, а його зниження не завжди викликає відповідний спад цін.

Зміщення кривої сукупної пропозиції AS також впливає на рівноважний рівень цін і обсяг національного виробництва: зміщення кривої AS ліворуч призведе до інфляції витрат і відповідного зростання цін, а зміщення праворуч — до збільшення реального обсягу національного виробництва і зниження цін.

Отже, головною умовою макроекономічної рівноваги є пропорційність та збалансованість між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Це забезпечує рівноважний обсяг національного виробництва.

§ 3. Макроекономічне зростання: сутність, типи, чинники і критерії. Економічне зростання та економічний розвиток

Розвиток макроекономіки, шляхи забезпечення її рівноваги тісно пов'язані з економічним зростанням, яке означає збільшення обсягу виробництва товарів і послуг за певний період.

Економічне зростання — це регулярне розширення масштабів діяльності всіх суб'єктів господарювання, яке виявляється у збільшенні абсолютних розмірів (чи у процентах) ВВП, ВНП, НД в країні в цілому і на душу населення.

Економічне зростання є результатом процесу розширеного відтворення й економічного розвитку. Воно втілюється в таких формах:

1) натурально-речовий результат — у зростанні національного багатства країни;

2) вартісний результат — у зростанні національного доходу країни, ВВП, ВНП;

3) працевитратний результат — в економії виробничого часу і зростанні вільного часу;

4) інтелектуальний результат — у підвищенні рівня освіти, кваліфікації, розвитку здібностей працівників;

5) екологічний результат — у збереженні навколишнього середовища, здоров'я населення;

6) соціальний результат — у підвищенні життєвого рівня населення, в досягненні високого рівня ефективної зайнятості.

Економічне зростання забезпечується за допомогою відповідних чинників:

екстенсивні чинники: збільшення кількості працюючих, працевитрат, авансованого капіталу, нагромаджень, інвестицій тощо;

інтенсивні чинники: зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, ефективності використання основних та оборотних фондів; інтенсифікація виробництва на основі досягнень НТП;

ринкові чинники: попиту — заробітна плата, податки, рівень заощаджень і цін; пропозиції — кількість і якість ресурсів (праці, капіталу, землі);

загальні чинники: тип економічної системи країни; цілі економічної політики уряду; методи державного регулювання економіки; законодавчо-інституціональні засоби; економічна криза, інфляція тощо.

Економічне зростання як результат розширеного відтворення є трьох типів (видів): екстенсивний, інтенсивний і новий.

Перші два типи економічного зростання спостерігаються при індустріальному економічному розвитку країни (наприклад, країни СНД), третій — при постіндустріальному економічному розвитку (наприклад, розвинуті країни ЄС, США, Японія, Сінгапур, Таїланд та ін.).

Екстенсивний тип економічного зростання — це розширення виробництва шляхом кількісного приросту всіх функціонуючих факторів при їх незмінній технічній основі. Він виступає історично першим типом економічного зростання в умовах розширеного відтворення (при звуженому і простому відтворенні говорити про економічне зростання немає смислу) і має певні негативні наслідки:

економічне зростання відбувається повільно, без інноваційних процесів;

обсяг виробництва продукції збільшується лише тією мірою, якою зростає використання застарілих виробничих основних фондів, робочої сили і природних ресурсів. На низькому рівні залишаються показники матеріаломісткості, фондівіддачі, загальної економічної ефективності;

мають місце низький життєвий рівень населення, неспроможність економіки забезпечити задоволення зростаючих потреб людини і суспільства;

зростає економічна залежність економіки країни від імпорту товарів і послуг, іноземної валюти, сучасних технологій та ін.;

породжуються диспропорції — галузеві, демографічні, матеріальні і трудові.

Інтенсивний тип економічного зростання — це розширення виробництва шляхом якісного вдосконалення всіх функціонуючих факторів на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, сучасних засобів виробництва, підвищення кваліфікації працівників. В економіці мають місце збільшення продуктивності праці, капіталовіддачі, ефективного використання природних ресурсів, значне скорочення трудомісткості, капіталомісткості, ресурсомісткості продукції.

На практиці розширення виробництва та економічне зростання супроводжуються поєднанням обох типів. Тому важливо розрізнити, внаслідок переважно яких чинників було досягнуто економічне зростання — екстенсивних чи інтенсивних.

Із середини ХХ ст. панівним в розвинутих індустріальних країнах є переважно інтенсивний тип економічного зростання. Країни СНД тільки переходять на інтенсивний шлях розвитку. Пріоритетними для економічного зростання та розвитку визнаються такі інтенсивні фактори, як: впровадження досягнень науково-технічного прогресу (нових тех-

нологій, оновлення основних фондів та ін.); підготовка й перепідготовка кваліфікованих кадрів, підвищення їх освітнього, інтелектуального рівня; удосконалення організації й управління виробництвом; удосконалення структури суспільного виробництва в напрямку переважного розвитку машинобудування, електроніки, комп'ютеризації та інші.

Важливим виявом становлення переважно інтенсивного типу економічного зростання є *інтенсифікація виробництва*, сутність якої полягає в системному використанні його факторів, їх якісному вдосконаленні, зростанні продуктивності та ефективності праці. Процес інтенсифікації виробництва має свої етапи:

перший — *часткова інтенсифікація*, коли у сфері виробництва починається масова заміна ручної праці на машини, механізація виробництва (у 30–70-х роках у колишньому СРСР розгорнувся процес механізації);

другий — *комплексна інтенсифікація* у всіх сферах і галузях макроекономіки. Здійснюється всебічна заміна непродуктивної ручної праці механізмами, машинами, системою машин — автоматів. У цей період спостерігається скорочення витрат на одиницю виробленої продукції, реальне підвищення економічної ефективності макроекономіки, переважно інтенсивне економічне зростання завдяки інтенсифікації кожного фактора суспільного виробництва та їх системи в цілому. Економіка України має пройти такий етап якнайшвидше, щоб наздогнати розвинуті країни світу й вступити на постіндустріальний шлях економічного розвитку.

На зламі XX–XXI ст. процес модифікації класичних типів економічного зростання набув прискорення, що дало підстави дослідникам постіндустріальної (інформаційної) економіки виокремити **новий (постіндустріальний, неоіндустріальний) тип економічного зростання**. Його основними рисами називають:

переважний розвиток сфери виробництва духовних цінностей та послуг порівняно із сферою виробництва товарів;

перехід від капіталомісткого до переважно наукомісткого типу економічного зростання;

зростання витрат на придбання інформації та інформаційних технологій порівняно з витратами на основні фонди;

упровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, продуктів, засобів, форм управління (інноваційна складова зростання);

розвиток здібностей людей, освіти, науки, охорони здоров'я як важливої форми нагромадження, що супроводжується різким зростанням інвестицій у виробництво знань, інтелектуального капіталу. Наукові знання стають реальним ресурсом, фактором і джерелом розвитку економіки;

панування безвідходної, ефективної економіки, яка всемірно використовує новітні технології переробки вторинної сировини;

зростання експорту патентів, продукції знань, творчості в обмін на товари матеріальної, індустріальної економіки;

удосконалення структури ВВП, ВВП, НД і НБ в напрямку виробництва товарів і послуг, які спроможні забезпечити досягнення стратегії «чистого економічного добробуту», тобто зростання життєвого рівня населення, їх вільного часу, збереження навколишнього середовища;

відтворення природних ресурсів та їх ефективне використання.

У науковій літературі розглядаються й питання щодо темпів зростання виробництва, а саме, якими вони повинні бути: високими, низькими чи взагалі нульовими. Одні економісти вважають, що темпи зростання виробництва мають: супроводжуватися випуском якісної продукції, ефективною структурою її приросту; не руйнувати навколишнє середовище; сприяти підвищенню добробуту населення і економічної могутності держави. Американський економіст Д. Медоус у 1970-х роках, навпаки, сформулював концепцію «нульового економічного зростання»: за умови, коли природні ресурси планети вичерпуються, а народонаселення збільшується, необхідно стримувати темпи економічного зростання заради забезпечення економічної рівноваги.

Економічне зростання повинно супроводжуватися **економічним розвитком**, який приводить не тільки до кількісних змін макроекономічних показників, але й до якісних кінцевих результатів у напрямку збільшення задоволення потреб. Для економіки і суспільства економічний розвиток важливіший за економічне зростання. Економіка, яка зростає без поліпшення добробуту населення, збільшення тривалості його життя, не має майбутнього в умовах конкуренції і світової економічної глобалізації. Економічне зростання тому слід розглядати як умову економічного розвитку.

Існує багато концепцій, моделей і напрямів макроекономічного розвитку, серед яких особливо актуальними є такі.

Модель з використанням індикаторів: депресивна економіка починає рухатися до зростання, якщо дотримуватися річних темпів інфляції на рівні 10–15 %, приросту ВВП від 5–8 %, облікової ставки Національного банку не більше 20 %, рівноваги платіжного балансу, стабільного обмінного курсу національної грошової одиниці і рівня попиту.

Модель структурних перетворень (трансформації) (А. Льюїс, Х. Ченері) складається із таких рис: уся економіка поділяється на два головних сектори — сільське господарство і промисловість, між якими постійно спостерігається перерозподіл робочої сили, капіталів, по-

кращення соціальних умов не менше ніж на 30% на користь промисловості; збільшення інвестицій і заощаджень; диференціація обмежень економічного розвитку на *внутрішні* (економічні — кількість, освітній рівень, традиції і навички населення, природно-ресурсний потенціал; інституціональні — рівень системи політичних, правових і ринкових інституцій) та *зовнішні* (доступ до іноземних інвестицій, технологій та ринків, рівень економічної глобалізації).

Модель вільного ринку впроваджена в розвинутих країнах у 80-х роках ХХ ст. і поширена в країнах, що розвиваються, і з перехідною економікою. Основними рисами цієї моделі є: стимулювання сукупної пропозиції, лібералізація економіки, скорочення державних витрат, приватизація державних підприємств, здійснення перетворень і використання ресурсів під наглядом міжнародних інституцій (МВФ, ЄС, МТО, Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)).

Модель ендогенного розвитку полягає в орієнтації країни на внутрішні чинники, саморозвиток, пріоритет національних інтересів, що передбачає активну економічну політику держави щодо еволюційного переходу від економіки пропозиції до економіки попиту. Реалізація цієї концепції розвитку здійснюється індустріальними країнами різними шляхами — завдяки політиці «мобілізаційної», «наздоганяючої», «стійкої, або сталої» економіки.

Мобілізаційний тип розвитку опирається на використання всіх ресурсів з метою досягнення поточних завдань, поставлених державою, що породжує недовиробництво, диспропорції, незбалансованість, нерівномірність господарювання. Ризики появи негативних наслідків потребують мати в наявності компенсаційну систему — сукупність бюджетних засобів і ресурсів, які можливо при необхідності включати в господарське життя. Така економічна модель не може бути цілісною та самодостатньою й за умови позбавлення її компенсаційних можливостей стає некерованою та кризовою.

Наздоганяючий розвиток реалізується країнами, які перебувають на індустріальному рівні і намагаються перейти до переважно інтенсивного типу розвитку, що пов'язано із подальшим розвитком індустріалізації економіки за рахунок збереження низького рівня доходів і попиту населення, високого рівня імпорту товарів, технологій і капіталів, зростання економічної залежності від розвинутих країн, міжнародних корпорацій і організацій. Усе це свідчить про неможливість за допомогою цієї моделі досягнути рівня соціально-економічного розвитку розвинутих країн.

Модель стійкого (сталого) економічного розвитку була запропонована в 80-х роках ХХ ст. ООН і лягла в основу концепції сталого

розвитку України, розробленої в 1997 р. під керівництвом Ю. І. Костенка і Б. Є. Патона. Вона містить такі характерні риси: тривалий безперервний розвиток; забезпечення потреб людей; збереження та покращення навколишнього середовища; ефективне використання усіх видів ресурсів, творчого потенціалу членів суспільства; активне міжнародне співробітництво; створення умов для економічної, соціальної та екологічної безпеки; нарощування національного потенціалу країни, щорічне зростання ВВП на 5–8%; подолання кризових явищ та бідності; забезпечення збалансованого та раціонального економічного розвитку.

§ 4. Створення національної інноваційної системи України

Сучасною методологічною базою аналізу різноманітних проблем економічного зростання є концепція технологічного розвитку та створення національних інноваційних систем.

У 2003 р. *індекс технологічного розвитку* України становив 3,15 (максимальне значення — 6,3), індекс рівня інновацій — 2,79 (6,44), індекс застосування інформаційних та комунікаційних технологій — 3,00 (6,32), індекс трансферу технологій — 3,46 (5,69). Слід зазначити, що індекс технологічного розвитку та індекс трансферу технологій є складовими індексу конкурентоспроможності, за яким Україна у 2003 р. посідала 70-те місце серед 102 країн, що досліджувалися. На початок 2005 р. *технологічна структура* промислового виробництва в Україні становила: сектор високих технологій — 11,56%; сектор середніх технологій — 13,63%; сектор низьких технологій — 73,10%; доіндустріальні технології — 1,71%. За таких умов технологічний розвиток України є важливою передумовою і ознакою подальшого економічного зростання.

Розрізняють пасивний та активний технологічний розвиток країни.

Пасивний технологічний розвиток означає впровадження технологій, які були розроблені в інших країнах. Розвиток виробничої сфери ще не має стратегічної інноваційної спрямованості, що пояснюється відсутністю достатніх інвестиційних ресурсів, низьким рівнем розвитку інноваційної інфраструктури, складними проблемами відновлення виробничого потенціалу в умовах високого рівня зношування основних засобів, відсутністю інноваційної культури працівників.

Активний технологічний розвиток базується на вітчизняних інноваціях та їхньому застосуванні в економіці.

Поняття «національна інноваційна система» (НІС) було запропоновано К. Фріменом для обґрунтування національних відмінностей у технологічному розвитку окремих країн наприкінці ХХ ст.

Національна інноваційна система — це сукупність організаційних та інституціональних структур у державному та приватному секторах економіки в межах національних кордонів, активність та взаємодія яких ініціює, створює, модифікує та сприяє дифузії інновацій.

НІС має організаційну та інституціональну складові. *Організаційну* складову НІС формують організації (структури) виробничої, наукової та інноваційної сфер сучасної економіки, що зайняті створенням інноваційного продукту, виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань та технологій: виробничі підприємства, університети, технопарки, науково-дослідні інститути, консалтингові фірми тощо. *Інституціональна* складову НІС — це комплекс інститутів правового, фінансового та соціального характеру, що забезпечують інноваційний процес і мають національні, політичні та культурні особливості.

Залежно від змісту, завдань та ролі в сучасному інноваційному процесі окремих складових НІС можна визначити її головні функціональні блоки.

Перший блок НІС — організації академічної, галузевої, вузівської, корпоративної науки державного та приватного секторів економіки, що здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження. Їхня головна функція — створення наукового продукту, що має інноваційний та ринковий потенціал.

Другий блок НІС — спеціалізовані організації різних форм власності, які діють у інноваційній сфері економіки: технопарки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, венчурні фонди тощо. Зазначені організації, з одного боку, є учасниками всіх стадій інноваційного процесу. З другого боку, вони виконують функції інноваційної інфраструктури, забезпечуючи необхідні умови для інноваційної діяльності.

Третій блок НІС — підприємства різних форм власності та організаційних форм, що діють у реальному секторі економіки і здійснюють інноваційну діяльність — інноваційні підприємства та інноваційно активні підприємства. Їх головним завданням є впровадження інновацій, виробництво й реалізація інноваційної продукції. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», **інноваційне підприємство** — це підприємство, не менш 70% загального обсягу продукції (послуг) якого становить інноваційна продукція (послуги).

Четвертий блок НІС — комплекс організацій інфраструктури науки, спеціалізованих організацій інноваційної сфери, організацій виробничої та ринкової інфраструктур, що обслуговують і підтримують

системний інноваційний процес на базі інтеграції наукової, виробничої, інноваційної діяльності та ринку.

П'ятий блок НІС забезпечує реалізацію функціонального призначення і взаємодію всіх блоків НІС, здійснення інноваційного процесу в умовах певних політичних, правових, економічних, соціальних, національних відносин, правил та норм. Головними складовими зазначеного блоку є: 1) інституціональна складова — нормативні акти, що являють собою базу державного регулювання інноваційної діяльності, принципи міжфірмового інноваційного співробітництва, правила та норми корпоративного управління інноваційним процесом; 2) ідеологічна складова, що включає інноваційну культуру та інноваційне мислення. Саме інноваційно-ідеологічний блок НІС є чинником формування у країні інноваційного клімату, інноваційного середовища, що сприяє розвитку інноваційної діяльності.

Національна інноваційна система України формується в умовах ринкової трансформації економіки. В Україні вже зруйнована неринкова модель інноваційного процесу, однак ще не створені необхідні соціально-економічні та інституціональні умови ринкової інноваційної діяльності: ринки інновацій, інформації, об'єктів інтелектуальної власності, консалтингових послуг тільки формуються. Мають місце відокремлення науки від виробництва та ринку, фундаментальної науки від інноваційної сфери та ринкового інноваційного процесу, вищої школи від інноваційної діяльності, підприємств виробничої сфери від науково-технічної діяльності та інноваційної сфери. Бракує послідовної, науково обґрунтованої державної інноваційної політики. Низьким є рівень фінансування інновацій як з боку держави, так і з боку підприємств. Державне фінансування спрямоване переважно на підтримку окремих підприємств та інноваційних проектів.

Правову базу інноваційної діяльності становить значна кількість нормативних актів, зокрема Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України, що затверджена Постановою Верховної Ради від 13 червня 1999 р., Закони України «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та ін. Але суттєва невизначеність правового поля інноваційної діяльності залишається, оскільки відсутній системний підхід до самого об'єкта державного регулювання — інноваційного процесу, що обумовлює певну несталість інституціонального середовища інноваційної діяльності.

Вирішення цих завдань, створення НІС стане умовою структурно-інноваційної перебудови економіки України, переходу до *інноваційної моделі економічного розвитку*.

§ 5. Людський розвиток як мета і критерій економічного зростання

Економічне зростання має сенс, якщо створює умови для *людського розвитку*, тобто зростання добробуту, освітнього і культурного рівня людей, охорони їхнього здоров'я, а також розширення свободи вибору, що дає змогу реалізувати їх потенційні здібності.

Розглядання суспільного та цивілізаційного прогресу як розвитку людського потенціалу — не нова позиція. Ще Арістотель визнавав, що економічне зростання — це засіб, а не мета. Але тільки наприкінці ХХ ст., з активізацією постіндустріальних тенденцій, ідея людського розвитку була офіційно проголошена ООН і прийнята світовою спільнотою. У 1990 р. спеціалісти ООН уперше зробили доповідь про світовий людський розвиток, яку тепер оприлюднюють щороку. Відтоді ведеться і моніторинг стану та тенденцій цього процесу.

Концепція людського розвитку:

має на меті не збільшення обсягів ВВП та національного багатства країни, а забезпечення сталого зростання якості життя всього населення;

вважає основним інструментом економічного розвитку інвестиції не в машини або устаткування, а в освіту та професійну підготовку, у «людський капітал». Причому, на думку американських економістів Г. Беккера та Т. Шульца, фінансування галузей освіти, охорони здоров'я, культури — це водночас і капіталовкладення в галузі матеріального виробництва. Формування знань, творчих здібностей та кваліфікації працівників сприяє ефективному використанню фізичного капіталу, впровадженню інновацій, забезпечує процес розширеного виробництва, економічного зростання;

визнає людський розвиток *критерієм* економічного зростання в країні.

Ця концепція має дуже велике значення для визначення пріоритетів сучасного розвитку України. Не секрет, що нині серед економістів і політиків конкурують різні точки зору щодо майбутнього України. Одна пов'язана із зміцненням індустріального типу розвитку і тієї структури експорту, що йому адекватна. Рівень і якість життя розглядаються при цьому виключно як наслідок поступового покращення макроекономічних показників. У цьому є логіка, оскільки показники особистих доходів і доходів після відрахування податків — виокремлюються з ВВП, тобто між ними існує прямий зв'язок. Інша точка зору, не заперечуючи попереднього постулату, орієнтує ще й на нарощування інвестицій в людину, а відтак визнає вплив соціального розвитку на нову якість економічного зростання.

Домінування першої точки зору дає негативні наслідки. В Україні соціальна політика тривалий час фінансувалася за залишковим принципом, а соціальна сфера хронічно випадала з пріоритетів бюджетного фінансування. Частка заробітної плати у ВВП України у 2006 р. не перевищувала 40%, тоді як у розвинених країнах цей показник коливається від 60 до 80%. Досі не відбувається відтворення основних фондів соціальної сфери; фінансування соціальних послуг не відповідає реальним потребам, не забезпечуються їх належна якість і доступність. У розвинених країнах — навпаки, потенціал соціальної політики береться до уваги при визначенні чинників відтворення виробництва, стабілізації фінансової системи, розвитку фондового і фінансового ринків, залучення потужного інвестиційного ресурсу.

Основними показниками людського розвитку тривалий час вважалися рівень та якість життя людини.

Рівень життя характеризують: 1) рівень споживання матеріальних благ і послуг (забезпеченість населення промисловими продуктами, продуктами харчування, житлом, низкою послуг); 2) реальні доходи на душу населення, реальна заробітна плата, доходи від вторинної зайнятості, дивіденди, проценти по вкладах, пенсії, допомоги, стипендії. Підвищення життєвого рівня створює передумови для поліпшення якості життя.

Якість життя, окрім показників рівня життя, характеризується також і якісними показниками: умови і охорона праці, доступність інформації, фізичний і духовний розвиток людей, їх культурний рівень, забезпечення прав людини, особистої і громадської безпеки, а ще — здорове довкілля, позитивний психологічний статус та інші.

У 1990 р. спеціалісти ООН розробили методика розрахунку інтегрального соціально-економічного показника — **індексу людського розвитку** (ІЛР). Головними його параметрами є: очікувана тривалість життя при народженні; рівень освіти; обсяг валового внутрішнього продукту в розрахунку на душу населення. Ці складові є найбільшими цінностями для людини. Індекс людського розвитку розраховується як середнє арифметичне індексів окремих складових:

$$I_{hd} = \frac{I_{life} + I_{educ.} + I_{inc.}}{3},$$

де I_{hd} — індекс людського розвитку (*hd* — *human development* — англ. людський розвиток); його максимальне значення — 1,0; I_{life} — індекс тривалості життя (*life* — життя); $I_{educ.}$ — індекс досягнутого рівня освіти (*education* — освіта); $I_{inc.}$ — індекс скоригованого реального ВВП на душу населення (*income* — дохід).

За даними світового Звіту за 2005 рік, Україна посіла 78-ме місце за ІЛР, який становить 0,766. Для порівняння: лідер цього рейтингу — Канада — має коефіцієнт 0,960, а, наприклад, Ефіопія — 0,252. За ІЛР Україна відстає від Російської Федерації (0,795) та Білорусі (0,786). При цьому за рівнем освіти Україна значно випереджає країни, близькі до неї за ІЛР, — як за рівнем грамотності дорослого населення, так і за охопленістю всіма рівнями освіти. У цій сфері Україна наближається до найбільш розвинених країн світу, а деякі навіть випереджає. Так, якщо рівень грамотності українців становить 99,4%, то в країнах, які посідають перші 20 позицій за рівнем ІЛР у світі, — 99%.

Гіршими є справи з показником ВВП на душу населення. Незважаючи на те що від 2000 р. цей показник поступово зростає — з 3436 грн до 9017 грн в 2005 р., Україна таки відстає за ним від країн пострадянського простору — Росії, Білорусі, Казахстану та Прибалтійського регіону.

Але основним фактором у визначенні такого положення України на міжнародній шкалі людського розвитку є низька очікувана тривалість життя при народженні. Цей показник дорівнює в Україні 66,1 року. Серед пострадянських країн він нижчий тільки в Російській Федерації, Казахстані й Туркменістані. В розвинених країнах цей показник становить 78 років, а в Іспанії, Австрії, Канаді, Японії, Швеції, Швейцарії, Італії — понад 80 років.

У регіональному вимірі, тобто в самій Україні, найкращі місця за ІЛР посідають міста Київ (0,711), Севастополь (0,570), Харків (0,558), Закарпатська область (0,557), а найгірше становище спостерігається в Луганській (0,400), Донецькій (0,418), Сумській областях (0,466). Головна причина низького розвитку в цих областях — низька середня очікувана тривалість життя, високий коефіцієнт смертності немовлят, а також незадовільні результати міграційного руху.

Людський розвиток є одним із ключових елементів соціальної політики держави. Досягнення головних цінностей цього розвитку можливе за умови консолідації зусиль різних суб'єктів на макро- та мікро-рівні — держави, підприємства, домогосподарства.

Запитання для самоконтролю

1. Які існують теорії макроекономічної рівноваги?
2. Що таке сукупний попит? Які фактори на нього впливають?
3. Що таке сукупна пропозиція? Які фактори на неї впливають?

4. Нарисуйте графіки рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією.
5. Що таке макроекономічне зростання?
6. Назвіть показники переважно інтенсивного типу економічного зростання.
7. Назвіть основні риси постіндустріального типу економічного зростання.
8. Які існують моделі економічного розвитку?
9. Визначте сутність та охарактеризуйте структуру національної інноваційної системи.
10. Дайте характеристику особливостям національної інноваційної системи України.
11. Що означає людський розвиток? Чому концепція людського розвитку актуальна для України?
12. Як розраховується індекс людського розвитку? Про що свідчить цей макроекономічний показник?

Макроекономічна нестабільність. Циклічність розвитку економіки

§ 1. Економічні цикли: сутність, структура та фактори розвитку

Процес виробництва передбачає безперервність розвитку, але практика господарювання доводить, що цей процес має свої фази, стадії, особливості. Наприклад, періодично спостерігаються стадії спокійного розвитку економіки, підвищеної або активної підприємницької діяльності, загострення всіх суперечностей суспільного виробництва, у тому числі між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, з наступним застоєм в усіх галузях економіки. Пропорційність, яка об'єктивно необхідна для відтворення на практиці, здійснюється через диспропорційність та нерівномірність, остання виявляється через поверхневі коливання, відхилення. Періодичність зміни відповідних фаз чи стадій господарського життя означає циклічний характер його розвитку.

Циклічний розвиток економіки — закономірне явище господарського життя в умовах ринку і машинного виробництва. Коливання фаз (підвищення, зниження) супроводжуються суттєвими змінами в структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, співвідношенні продуктивності праці і доходів, нагромадженні і споживанні. За своїм бурхливим і нерівноважним виявленням, як образно зазначав П. Самуельсон, економічні цикли нагадують «хвилі» епідемічних захворювань, «примхи» погоди і коливання температури в дитини.

Економічний цикл (цикл ділової активності, діловий цикл, бізнес-цикл) являє собою процеси економічної активності, які повторюються в часі і характеризуються періодичними піднесеннями і спадами.

Існує різна термінологія для позначення фаз промислового циклу. Так, П. Самуельсон використовує поняття «стиснення», «оживання», «експансія», «пік».

К. Макконнелл і С. Брю вважають, що термін «економічний цикл» означає піднесення і спади рівнів економічної активності протягом кількох років, які періодично повторюються один за одним, при цьому мають місце фази «пік», «спад», «депресія», «оживання». *Пік* циклу характеризується повною зайнятістю в економіці, наявністю тенденцій зростання цін і зниження ділової активності. У фазі *спаду* виробництво

і зайнятість скорочуються, але ціни ще не знижуються. Коли спад досягає найнижчої точки, настає *депресія* і починається поступове «виповзання виробництва з дна». У фазі *оживання* рівень виробництва підвищується, зайнятість зростає до повної, а ціни збільшуються. Однак більш чітко і яскраво характеризують особливості фаз промислового циклу терміни «криза», «депресія», «пожвавлення» і «піднесення», які слід правильно розуміти.

Класична структура економічного циклу складається з таких фаз: криза, депресія, пожвавлення і піднесення. Характерними рисами *фази кризи* (від грец. *krisis* — вихід, закінчення) є: надвиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом на них; різкий спад рівня цін як результат надмірного перевищення пропозиції товарів та послуг над їх попитом; різке скорочення обсягу виробництва; масові банкрутства підприємств і підприємців великого та малого бізнесу; зростання безробіття, зниження життєвого рівня; потрясіння кредитної системи; підвищення попиту на вільні грошові ресурси.

Фаза депресії характеризується: відновленням реалізації товарів та послуг і поступовим зменшенням товарних запасів; припиненням різкого падіння цін та спаду виробництва; затуханням інфляційних процесів; відсутністю нових інвестицій.

Фазам пожвавлення і піднесення властиві: зростання виробництва, попит на технічні нововведення, додаткову робочу силу, підвищення прибутків населення, досягнення і перевищення докризового рівня виробництва і споживання товарів та послуг. При піднесенні знову починають діяти тенденції зростання цін, скорочення безробіття, розширення розмірів кредиту, зростання позичкового процента. Все це призводить до «перегріву» економіки, посилення диспропорційних явищ, виникнення чинників майбутнього падіння обсягу виробництва товарів і послуг, переходу до нового економічного циклу.

Головною, визначальною фазою циклу є криза, яка завершує попередній цикл, призводить до створення умов для майбутньої економічної рівноваги, нового розширення виробництва і знову ж до кризового стану розвитку, економічної нестабільності. Криза завершує один економічний цикл і кладе початок іншому циклу, тобто період економічного циклу — це час від початку однієї кризи до початку іншої. Тому важливо розглядати кризу як фазу циклічного розвитку економіки і чинник макроекономічної нестабільності.

Сучасна економічна теорія вирізняє лише дві фази економічного циклу:

1) *рецесію*, яка включає кризу і депресію. Це фаза економічного циклу між найвищою (піком) та найнижчою (дном) його точками, якій

властивий спад виробництва. У США під рецесією розуміють такий період зниження рівня випуску ВВП, доходу, зайнятості та торгівлі, який триває від шести місяців до одного року і характеризується значним спадом у багатьох секторах економіки;

2) *піднесення*, яка включає пожвавлення та пік. Це фаза між найнижчою (дном) та найвищою (піком) точками економічного циклу, якій притаманне розширення виробництва.

Причому циклічність розвитку економіки відбувається на тлі довгострокового економічного зростання, яке називається *зростаючим трендом* (рис. 17.1). Останній характеризується приростом трудових ресурсів, технічними інноваціями, збільшенням рівня доходів та заощаджень тощо. Цикл тоді є тимчасовим відхиленням від цієї траєкторії, коливанням навколо тренду.

Існує безліч концепцій, з допомогою яких учені намагаються пояснити періодичність коливань економіки: наявність плям на сонці, погода, врожай, рух планет; експансія і скорочення банківського кредиту, надмірний випуск в обіг паперових грошей; зміна у населення «хвиль» песимістичного і оптимістичного настрою; надходження дуже великої частки доходу багатим, бережливим людям, що зменшує інвестування і призводить до спаду виробництва; надмірне інвестування; використання у виробництві важливих технічних досягнень; низький попит населення; диспропорційність між галузями народного господарства та ін. Усі названі погляди відносно причин циклічності розвитку макроекономіки мають право на існування, використання в практиці регулювання, прогнозування кон'юнктури ринків і економічної поведінки всіх суб'єктів господарювання.

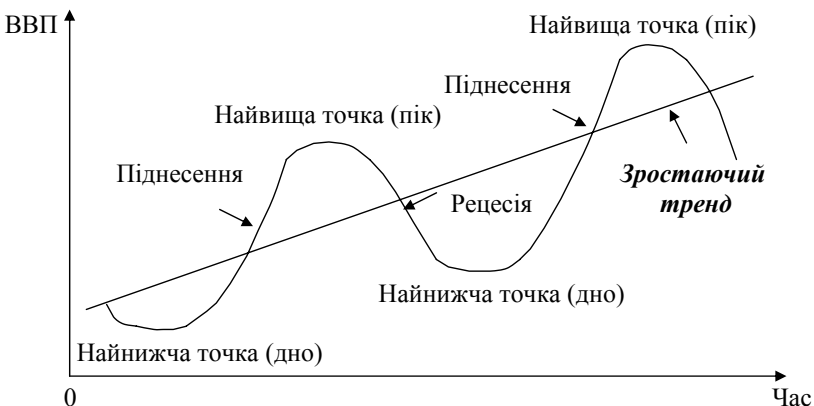


Рис. 17.1. Фази економічного циклу

Ряд економістів пояснюють циклічність розвитку економіки в цілому особливостями її окремих процесів і поділяють цикли на три основні види: великі — тривалістю 50–60 років, середні — близько 10 років і короткі — близько 3,5 року. Так, М. Д. Кондратьєв (1892–1938), Й. Шумпетер (1883–1950) причиною циклічності розвитку вважали особливості відтворення основного капіталу. Існування середніх циклів вони пояснювали особливостями відтворення активної частини основного капіталу, а довгих — особливостями відтворення основного капіталу великих капітальних об'єктів, що здійснюється на принципово новій технічній основі і потребує величезних капітальних вкладень; короткі цикли пов'язували зі зниженням попиту. Сучасні економісти вважають, що в цілому економічні цикли пов'язані з *інноваціями*.

Згідно з теорією Й. Шумпетера, під нововведеннями слід розуміти: виготовлення нового продукту або нової якості якогось блага; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; отримання нового виду енергії, засобу виробництва, сировини тощо. **Нововведення** — це стрибок від старої виробничої функції до нової.

З кінця XVIII ст. економіка розвинених країн зазнала п'ять великих, або довгих, економічних циклів:

1789–1849 pp. — викликаний впровадженням результатів промислової революції;

1849–1896 pp. — пов'язаний з упровадженням парових двигунів і сталі;

1896–1938 pp. — зумовлений упровадженням процесів електрифікації, хімізації та індустріалізації

1952–1996 pp. — пов'язаний з реалізацією досягнень науково-технічної революції, атомної енергетики, комплексної механізації та автоматизації, кардинальними структурними трансформаціями економіки;

З 1997 р. і дотепер. Сучасний, п'ятий, економічний цикл характеризується масовим впровадженням в економіку інтелектуального капіталу, комп'ютерів, Інтернету, економіки послуг, знань, інформації, переходом до постіндустріального типу розвитку економіки і суспільства.

У межах довгого циклу діють середні економічні цикли, які називають *промисловими*, або *економічними*.

Великий внесок у розвиток теорії циклічного розвитку зробив російський економіст М. Д. Кондратьєв, який ще 1922 р. виокремлював коливання економічної активності з різним періодом: 1) малі цикли, які тривають 3–4 роки; 2) середні — тривалістю 11 років; 3) великі цикли кон'юнктури — 40–60 років. У статті «Великі цикли кон'юнктури» він обгрунтував існування тривалих коливань — «довгих хвиль», зу-

мовлених обігом основного капіталу з тривалим строком дії, нагромадженням вільного грошового капіталу і досягненнями науково-технічного прогресу, глобальними змінами в засобах виробництва. Так, перший великий цикл був викликаний промисловою революцією, другий — винайденням парових двигунів і сталі, третій — електрифікацією, хімізацією, а сучасний цикл пов'язаний з впровадженням досягнень науково-технічної революції в усі галузі народного господарства. Прикладом малого циклу можуть бути сезонні коливання в надходженні сільськогосподарської сировини, в зайнятості, у продуктивності праці; середнього циклу — диспропорції між виробництвом і споживанням, першим і другим підрозділами суспільного виробництва, групами «А» і «Б» промисловості; прикладом великого циклу — науково-технічна революція, яка триває 50–60 років.

У цілому теорія циклічного розвитку була розроблена в працях економістів кінця XIX — початку XX ст.: К. Маркса, М. І. Туган-Барановського, А. Афталіона, М. Бунятяна, В. Зомбарта, У. С. Джевонса. У подальшому цю теорію розвивали Й. Шумпетер, С. Кузнець, К. Кларк, У. Мітчел, П. Боккар та ін.

§ 2. Економічні кризи: сутність, види та шляхи подолання

Економічна криза — фаза економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушених відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та ін.

З'ясовуючи соціально-економічну сутність кризи, слід зважати на таке:

економічна криза є періодично повторюваним явищем, яке виявляється в надвиробництві капіталів і товарів;

криза означає *відносне надвиробництво* внаслідок обмеженого платоспроможного попиту населення, що пояснюється збіднінням робітничих мас;

криза глибоко вражає і руйнує національне і світове господарство, свідчить про силу стихійного саморегулюючого механізму ринкової економіки. Вона є заходом насильного встановлення рівноваги між виробництвом та споживанням, чинником суспільної трансформації всіх структур народного господарства, формування нових правил і принципів поведінки суб'єктів ринку;

криза має дві сторони — негативну й позитивну. Негативна сторона характеризується спадом виробництва та руйнуванням соціального

змісту економіки. Позитивна сторона кризи знаходить свій вияв тоді, коли виникають і активізуються творчі процеси в суспільстві. Кризу інколи порівнюють із хворобою людини як захисною реакцією життєздатного організму, що супроводжується різким підвищенням температури. Під час економічної кризи «лікування» потребує саме суспільство (макроекономіка): необхідні нові форми підвищення рівня сукупного попиту і сукупної пропозиції, забезпечення пропорційності, стабільності, рівноваги, економічного зростання й розвитку;

в умовах кризи актуалізується потреба в спеціальних інститутах (держава, біржа, банки, страхові компанії), здатних регулювати співвідношення AD і AS , нагромадження капіталів і заощадження коштів населення, рівня цін і заробітної плати (доходів споживачів) з метою забезпечення умов збалансованого розвитку економіки в цілому.

Історія періодичних економічних криз надвиробництва почалася так: 1825 р. — криза у Великій Британії, 1836 р. — у Великій Британії та США, 1847 р. — в усіх країнах Європи і Америки; у 1873 р. світова економічна криза почалася в Австрії і Німеччині, потім поширилася на Європу та США і завершилася 1878 р. у Великій Британії. Світові економічні кризи були в 1907, 1920, 1929–1933, 1937, 1957, 1974–1975 роках.

Тільки в США з 1854 р. до кінця ХХ ст. відбулося понад 25 криз і спадів виробництва. У середньому разом з депресіями вони тривали 18 місяців, а фази пожвавлення і підйому — 33 місяці.

Світова економічна криза 1929–1933 рр. була найсильнішою за своїми наслідками для світового господарства: сукупний обсяг промислового виробництва капіталістичного світу скоротився на 46 %, виплавка сталі і чавуну зменшилася на 62 %, видобуток вугілля — на 31 %, зовнішньоторговий оборот — на 67 %, кількість безробітних становила 26 млн чол., або $\frac{1}{4}$ всіх зайнятих, реальні прибутки скоротилися на 58 %, вартість цінних паперів на біржах — на 60–75 %. Особливостями цієї світової кризи були: тривалість спаду виробництва; переплетіння промислової та аграрної кризи; переплетіння кредитної, валютної та фінансової криз; масовість банкрутств малого і великого бізнесу. Таку увагу цій світовій кризі ми приділили у зв'язку з тим, що вона має багато спільних рис з системною кризою в Україні, особливо за своїми наслідками. Наприклад, у 1999 р. порівняно з 1990 р. спад виробництва валового внутрішнього продукту становив 60 %.

Економічні кризи охоплюють всі галузі і види діяльності, тому вони багатогранні і мають специфіку залежно від сфери, тривалості й середовища функціонування. Кризи підрозділяються на певні види, що відбивають різні сторони одного й того ж кризового процесу.

Криза надвиробництва характеризується тим, що охоплює всі сфери господарства, їй властиві велика глибина і тривалість, у ній відбивається вся сукупність суперечностей і відновлених диспропорцій. Надвиробництво виступає скоріше як соціальне явище, а не як кількісне співвідношення вироблених матеріальних благ.

Промислова криза виявляється у невідповідності між масою вкладених у галузь виробничих сил і можливістю їхнього прибуткового застосування. З настанням кризи з'ясовується, що кількість підприємств не тільки перевищує потребу в них при зниженні попиту, але й що їх було б занадто багато і за нормального розвитку споживання. Надвиробництво засобів виробництва — характерна риса промислових криз і є причиною їх затяжного характеру. Промислова криза супроводжується кризою праці: скорочується кількість і тривалість робочих днів, знижується заробітна плата працюючих, зростає кількість звільнень робітників і службовців.

Проміжна криза відрізняється від циклічної тим, що вона не розпочинає новий цикл, а перериває на певний час перебіг фази піднесення чи поживлення. Така криза менш глибока й тривала і має локальний характер.

Часткова криза охоплює не всю економіку, а певну сферу економічної діяльності, наприклад сферу грошового обігу або кредиту.

Галузева криза — це криза в одній з галузей народного господарства, що може виникнути в будь-якій фазі циклу (зокрема, криза в сільському господарстві, на транспорті).

В ієрархії економічних криз значне місце належить **структурним кризам**, під якими розуміють енергетичну, сировинну, продовольчу, екологічну, валютно-фінансову кризи. Вони є наслідком однобічного розвитку одних галузей на шкоду іншим. За умов науково-технічної революції бурхливий розвиток виробничих сил у нових галузях (атомна енергетика, електроніка, інформатика) заходить у суперечність зі старою структурою народного господарства і потребує нового суспільного розвитку праці. Відбувається спад виробництва в таких традиційних галузях промисловості, як вугільна, текстильна тощо. Структурні кризи відрізняються від періодичних циклічних криз тим, що:

охоплюють не все народне господарство, а його частину;

триваліші щодо будь-якої галузі;

породжуються диспропорціями між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією або тривалим порушенням механізму стійких зв'язків між постачальниками продукції та її споживачами, змінами цінових пропорцій;

можуть бути кризами як надвиробництва, так і недовиробництва;

диспропорційність у структурних кризах недовиробництва може бути абсолютною і знаходити свій вияв у фізичному дефіциті продукції; така диспропорційність не може бути врівноважена тільки зростанням цін;

інвестиційний цикл у кожній галузі специфічний;

специфічні риси структурних криз зумовлені галузевими особливостями нагромадження основного капіталу.

Товарна криза виявляється у невідповідності між товарами і цінами. Ціни на товари часто значно підвищуються поза залежністю від запасів цих товарів і попиту на них. При цьому зростання цін сприяє збільшенню виробництва і ввозу товарів, загострюється невідповідність між цінами і попитом. Слідом за дуже швидким зростанням цін настає скорочення споживання, яке і дає привід до переоцінки товарів.

В умовах товарної кризи великого впливу на формування цін і торговельну діяльність набуває спекуляція. **Спекуляція** (передбачення майбутньої кон'юнктури) має на меті пристосування господарської діяльності і товарних цін до реальних витрат економічного життя. Умови для виникнення спекулятивної діяльності — наявність непередбаченого різкого підвищення цін на товари і послуги, скорочення виробництва при товарному дефіциті, знецінення грошей. Спекулятивна діяльність приватних осіб, фірм і організацій за умов товарної кризи є необхідним явищем їх конкурентоспроможності, пожвавлення бізнесу. Але якщо держава-монополіст діє таким чином, є ініціатором надмірного зростання цін, це дуже негативно відбивається на всіх сторонах відтворення і посилює кризу. Небезпека спекуляції полягає в її сутності, в оцінці майбутньої кон'юнктури залежно від панівного настрою державного апарату і верхівки ділового світу. Основний недолік переворотів цін, наприклад їх лібералізації, — у їх збитковому впливі на виробництво. Зміна цін, що не відповідає реальним умовам життя, спричиняє штучне скорочення споживання матеріальних благ, їх знищення.

Спекулятивна криза — це наслідок спекулятивного підвищення цін в умовах дефіциту товарів і послуг, спаду виробництва, збідніння населення. Така криза не може довго тривати, оскільки сприяє виникненню штучного надвиробництва товарів, падінню цін та пожвавленню попиту.

Аграрна криза означає такий стан сільського господарства, за якого значна частина населення зазнає майнової шкоди, зниження життєвого рівня, підприємства розоряються. Специфіка аграрних криз полягає в тому, що вони охоплюють тільки сільське господарство, не мають циклічного характеру, є тривалішими, ніж промислові кризи.

Друга половина ХХ ст. обумовила певні особливості економічних криз і циклів: останні стали менш глибокими і тривалими; для фаз

циклу характерна асинхронність, або різночасність їх настання, наприклад після кризи може відразу розпочатися пожвавлення; відбувається злиття фази кризи з фазою депресії, а фази пожвавлення з фазою піднесення; серед видів криз переважають структурні, проміжні кризи; посилюються інфляційні процеси в економіці країн світу.

В Україні протягом 1990-х років спостерігалось різке посилення кризових явищ. Інфляційні процеси охоплювали всю систему кредитної, фінансової і банківської діяльності, спостерігалось зниження ділової активності, збільшення потоків міграції робочої сили до інших країн, зростання частки тіньової економіки. Криза мала системний характер, стосувалася всіх сфер життя суспільства: економічної, політичної та соціальної. Цьому сприяло те, що процес трансформації постсоціалістичного суспільства в новий для України тип соціально-економічного розвитку відбувався в умовах несприятливої кон'юнктури: мали місце розрив економічних зв'язків між галузями, підприємствами, містами і людьми; спекулятивне підвищення цін державою та олігархами; різке зниження життєвого рівня більшості населення країни; глибокий спад виробництва ВВП та ін. Все це перешкоджало виходу з кризи і робило її ще більш затяжною, створювало нестабільне економічне середовище.

З початком 2000-х років було взято курс на кардинальну структурну перебудову економіки України, перерозподіл капіталів із старих галузей до нових. Основні труднощі реформування економіки пов'язуються тепер із переходом від неефективної індустріальної економіки до ефективної, переважно інтенсивної, індустріальної та постіндустріальної економіки.

§ 3. Безробіття, його сутність та види

В умовах ринкової економіки циклічність розвитку позначається і на сфері зайнятості. Проявом економічної нестабільності при цьому стає зростання безробіття.

Зайнятість — це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі. В Україні законодавчо закріплені такі форми зайнятості населення: 1) працюючі за наймом на умовах повного або неповного робочого дня, тижня на підприємствах, в установах і організаціях, незалежно від форм власності; 2) громадяни, які самостійно забезпечують себе роботою (підприємці, творчі робітники, члени кооперативів, фермери та члени їх сімей, що беруть участь у виробництві); 3) обрані, призначені або затверджені на оплачувану

посаду в органах державної влади, управління та громадських об'єднаннях; 4) які проходять службу у військових формуваннях, створених відповідно до законодавства України (альтернативну службу); 5) які проходять професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації з відривом від виробництва; навчаються в денних загальноосвітніх школах і вищих навчальних закладах; 6) працюючі громадяни інших країн, які тимчасово перебувають в Україні і виконують функції, не пов'язані із забезпеченням діяльності посольств і місій. Зайняте населення — це працездатне населення від 16 до 55 років (жінки) і 60 років (чоловіки).

Громадяни країни, які не працюють і не набули статусу безробітного в державній службі зайнятості, належать до *незайнятого* населення (непрацездатні громадяни віком до 16 років, громадяни, які мають право на пенсію і не працюють).

Безробіття як економічне явище виникає внаслідок саморегулювання ринкової економіки, охоплює певну частину працездатного населення, яке тимчасово не має можливості працювати.

Закон України від 1 березня 1991 р. «Про зайнятість населення» визнає *безробітними* працездатних громадян у працездатному віці з причин, що не залежать від них самих, які не мають заробітку або трудового доходу, зареєстровані в державній службі зайнятості як особи, які шукають роботу. Вони здатні до праці і готові працювати, але не отримують від цієї служби належної роботи. Останнє означає таке робоче місце, якому відповідають професійна підготовка громадянина, його стаж і досвід, вік і транспортна доступність.

Громадянин України набуває *статусу безробітного* в разі, якщо з ним припинений трудовий договір у зв'язку з виробничими змінами і він протягом найближчих 10 днів зареєструвався в службі зайнятості. На перші три місяці за працівником зберігається середньомісячна заробітна плата, щоб він мав можливість займатися пошуком нового робочого місця. Якщо працівник не знайшов за цей строк належної роботи, а служба зайнятості також нічого йому не запропонувала, він набуває статусу безробітного. В Україні допомогу по безробіттю виплачують з одинадцятого дня після реєстрації громадянина в державній службі зайнятості, але не більш як 12 місяців протягом наступних трьох років, а для осіб передпенсійного віку — 18 місяців. Розмір допомоги гарантується не менш як 50% середньої заробітної плати за попереднім місцем роботи, проте не нижче встановленої законодавством мінімальної заробітної плати. Громадяни, які шукають роботу вперше або після перерви більш як один рік, одержують допомогу в розмірі не нижче 75% мінімальної заробітної плати.

За даними ООН, сьогодні близько 800 млн чол., тобто практично кожний третій працездатний у світі, не має роботи взагалі. В країнах СНД велике приховане безробіття: там, де в розвинутих країнах працює 1 чол., в країнах з перехідною економікою — 3 чол. Наприклад, у США шахтар виробляє вугілля за рік — 7143 т, в Україні — 320 т, що свідчить про дуже низьку ефективність (продуктивність) зайнятого робітника. Рівень безробіття в Україні, за оцінками МОП (Міжнародної організації праці), — 9,7%, за даними Державного комітету статистики України — 3,8% працездатного населення.

Безробіття — це хвороба ринку праці, наслідок спаду виробництва; показник нерівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці; прояв зниження ділової активності працездатного (активного) населення; причина і фактор зниження життєвого рівня, загострення соціальних суперечностей (конфліктів).

Причинами безробіття можуть бути такі явища:

1) темпи зростання народонаселення перевершують темпи зростання виробництва (Т. Мальтус, XVIII ст.);

2) відносно відставання попиту на працю від темпів нагромадження капіталу, зростання технічної та органічної побудови капіталу (К. Маркс, XIX ст.);

3) в умовах недосконалої конкуренції на ринку праці відбувається підвищення ціни та скорочення попиту на працю (А. Пігу, 1923);

4) зі зростанням доходів люди схильні збільшувати своє споживання, але не тією мірою, якою зростає дохід; схильність населення до споживання знижується, а до заощадження — зростає (Дж. М. Кейнс, 1936);

5) циклічний розвиток економіки на стадії економічної кризи, спаду виробництва призводить до зменшення сукупного попиту на товари і послуги, до зниження рівня зайнятості працездатного населення;

6) розвиток науково-технічного прогресу обумовлює структурні зрушення в економіці, виникнення нових галузей, які потребують більш кваліфікованих робітників і більше часу на професійну підготовку та перепідготовку працівників старих галузей народного господарства;

7) сезонні зміни в рівнях виробництва знижують попит на працю в сільському господарстві, будівництві та ін.;

8) зростання кількості населення працездатного віку, молоді, що збільшує пропозицію праці;

9) економічна політика уряду щодо збільшення мінімального розміру заробітної плати призводить до зростання витрат виробництва і зниження попиту на працівників.

Розрізняють дві форми безробіття: природне і вимушене. **Природне безробіття** постійно має місце в умовах економічної рівноваги між

попитом на працю і пропозицією робочих місць. Воно дорівнює сумі рівнів фрикційного, добровільного і структурного безробіття. Фактично це той мінімальний рівень безробіття в суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає повній зайнятості. Для країн Західної Європи він перебуває нині на рівні 4–5 %, Північної Америки — 6,5–7 %, для України, з її відносно низьким рівнем мобільності робочої сили, — 3,5–4 %. Зміст і значення природного безробіття в сучасних умовах розвинених країн визначили представники монетарної моделі ринку праці — американські економісти, лауреати Нобелівської премії М. Фрідмен (1976), Ф. А. Хайєк (1974) та ін.

Вимушене безробіття зумовлено перепадами ринкової кон'юнктури. Скажімо, якщо підвищується мінімальна заробітна плата, виникає надлишкова пропозиція робочої сили при зниженні попиту на неї, тоді тільки частина працівників зможе отримати роботу, решта стають вимушено безробітними. Може мати місце й таке явище, коли частина людей вимушено працюють у режимі неповної зайнятості, перебувають у неоплачуваних відпустках, зайняті незареєстрованою діяльністю в тіньовій економіці тощо.

За причинами існування спеціалісти виокремлюють такі види безробіття.

1. *Фрикційне безробіття* пов'язане з постійним рухом, пошуками або чеканням роботи населенням внаслідок зміни місця мешкання, професії, через народження дитини і догляд за нею. Таке безробіття має природний характер і не повинно бути надто тривалим.

2. *Структурне безробіття* виникає під впливом науково-технічного прогресу і охоплює тих працівників, чия праця не може бути використана на нових робочих місцях і які потребують певного часу для додаткового навчання і перепідготовки.

3. *Циклічне безробіття* зумовлено дефіцитом попиту в період економічної кризи, спаду виробництва і стагнації.

4. *Сезонне безробіття* стосується працівників, які зайняті тільки в певні пори року.

5. *Інституційне безробіття* виникає як наслідок низької ефективності роботи організаційних структур ринку праці, державних служб зайнятості (відсутність інформації про вільні робочі місця, умови праці тощо).

6. *Приховане безробіття* існує за умов неповного використання ресурсів підприємства, при цьому працівники змушені працювати скорочений робочий день, переходити на тимчасову працю або йти в додаткову неоплачувану відпустку.

7. *Добровільне безробіття* створюють окремі люди, які не хочуть працювати за ту заробітну плату, що їм пропонується, і за тривалий час втратили цю можливість і зв'язки з трудовим життям.

8. *Регіональне безробіття* зумовлено концентрацією в окремих територіальних одиницях галузей, для яких характерно скорочення потреби в робочій силі.

В Україні існує зареєстроване, незареєстроване та латентне (приховане) безробіття. При розробці прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2007 р. Кабінет Міністрів України виходив з того, що рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (економічно активного населення у віці 15–70 років), становитиме 7,7%, або 1 609 тис. осіб, що суттєво перевищуватиме природний рівень безробіття, який, за окремим розрахунками, дорівнює 3,5–4%.

Показниками безробіття є:

рівень безробіття, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності робочої сили. Або обчислюється як частка офіційно зареєстрованих повністю безробітних від кількості самостійного працездатного населення;

тривалість безробіття — показує, протягом якого часу люди перебувають у стані безробітних.

Аналіз проблем безробіття повинен супроводжуватися розумінням його економічних і соціальних витрат.

Безробіття — це передусім не випущена продукція, або відставання фактичного валового національного продукту (ВНП) від потенційного. Останній визначають, виходячи з припущення про те, що існує природний рівень безробіття при нормальних темпах економічного зростання. Що вищий рівень безробіття, то більше відставання ВНП. В економічній науці такий взаємозв'язок виражає закон А. Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то втрати обсягу ВНП становлять 2–2,5%.

Економічні витрати від безробіття — це й скорочення кількості повноцінних споживачів виробленої продукції, звуження споживчого ринку, наростання елементів кризи надвиробництва. Перебування людей у статусі безробітних призводить також до втрати багатьма з них професійних навичок, стереотипів трудової поведінки, що заважає їх поверненню на ринок праці. Зростає кількість осіб без певного роду занять, молоді, яка не прагне працевлаштування, формується живильне середовище для злочинності, зростає соціальне напруження в суспільстві. Наука підрахувала, що зростання безробіття на 1% призводить до зростання смертності на 2%, збільшення кількості само-

вбивств на 4,1% і вбивств на 5,7%. Зростання безробіття серед молоді на 1% призводить до збільшення молодіжної злочинності на 4%.

Безробіття має взаємозв'язок з інфляцією. Англійський економіст А. Філіпс (1914–1975) виявив нелінійну залежність між рівнем інфляції і масштабами безробіття: збільшення рівня безробіття супроводжується зменшенням рівня інфляції, і навпаки. **Крива Філіпса** (рис. 17.2) пояснюється тим, що безробіття обмежує можливості зростання заробітної плати (як частини витрат підприємця) і тим самим інфляції. І навпаки, помірна інфляція, створюючи додатковий попит населення та підприємців, стимулює зростання виробництва і зайнятості, тобто веде до зменшення безробіття. Отже, держава може вибрати певну економічну політику: або збільшувати заробітну плату і безробіття, або підтримувати стабільні ціни і заробітну плату за умов стабілізації рівня безробіття.

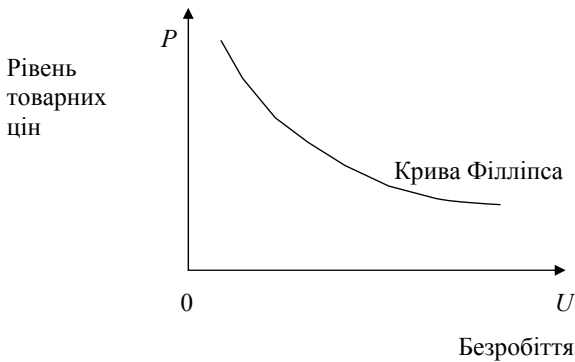


Рис. 17.2. Крива Філіпса

В економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття щорічно витрачається 3–5% валового внутрішнього продукту. Важливу роль у цьому відіграє держава. Розрізняють її пасивну та активну політику.

Пасивна політика реалізується двома основними методами: введенням трудової повинності, тобто фінансованої державою системи, яка зобов'язує безробітних займати чітко визначені робочі місця або виконувати певний вид трудової діяльності; запровадженням допомоги для безробітних за рішенням уряду або місцевої влади. Перший метод далекий від ринкової економіки, хоча й використовується на практиці. Другий метод практикується значно ширше.

Активна політика держави у сфері зайнятості спрямовується на стимулювання економічної активності. Основними функціями держави стають: створення систем (служб) зайнятості; сприяння створенню

нових робочих місць; організація громадських робіт; стимулювання галузевої і регіональної мобільності праці; розвиток малого і середнього підприємництва як джерела робочих місць; допомога населенню у відкритті власної справи, матеріальна підтримка самозайнятості. Праця замість допомоги по безробіттю — такий стисло зміст активної політики держави на ринку праці.

§ 4. Інфляція як соціально-економічне явище і фактор макроекономічної нестабільності

Економічна нестабільність також супроводжується інфляційними процесами.

Інфляція — це соціально-економічне явище, яке характеризує співвідношення між кількістю паперових грошей, обсягом вироблених товарів та послуг і темпами зростання рівня цін. Інфляційний процес означає знецінення грошей стосовно золота, товарів та іноземних валют і підвищення загального рівня цін у країні.

Інфляція виникла ще в XVI ст., коли мала локальний (обмежений) характер. У XX–XXI ст. інфляція набула постійного, хронічного характеру як знецінення грошей внаслідок порушення законів грошового обігу і появи маси грошей, не забезпечених товарами, а також прийняття непродуманих рішень, кроків, що збільшують і підсилюють інфляційні процеси. Інфляція — це супутник паперових грошей, які мають властивість виконувати функцію засобу обігу, обслуговувати обмін товарів і послуг. Зростання цін потребує додаткового випуску паперових грошей, що порушує пропорційність і переповнює фінансові канали знеціненими грошима.

Інфляція завжди супроводжується зростанням загального рівня цін, зниженням платоспроможного попиту населення, його життєвого рівня, розвитком тіньової економіки, посиленням злочинності. Вона є засобом розкрадання частки власності або доходів кожної людини, специфічним податком, яким держава обкладає населення, підприємців, усіх юридичних і фізичних осіб. Випуск незабезпечених паперових грошей у вигляді національної валюти створює механізм дії «інфляційного податку», від якого особливо страждають люди з фіксованим доходом (студенти, пенсіонери, особи найманої праці).

Виникнення й існування інфляції зумовлено багатьма причинами:

помилкова грошова політика держави, що призводить до надлишків грошової маси в обігу;

монополізація ринків, яка обумовлює існування монопольних цін, знецінення грошей;

мілітаризація економіки, що негативно впливає на державний бюджет, призводить до його дефіциту і додаткової емісії грошей;

збільшення державного боргу;

зростання витрат держави на дотації нерентабельним підприємствам,

списання їхніх боргів;

зростання номінальної заробітної плати і цін на сировину і енергію, що супроводжується зростанням витрат;

зростання внутрішніх цін порівняно зі світовими в умовах спаду вітчизняного виробництва;

помилкова податкова політика стримує інвестиції, розвиток бізнесу, перешкоджає збільшенню пропозиції щодо інфляційного попиту.

Показниками рівня інфляції та її темпів є *індекси цін* — відношення вартості певного набору товарів і послуг у даному періоді до його вартості в базовому періоді у відсотках. Наприклад, для того щоб визначити темпи інфляції у 2007 р., потрібно відняти від індексу цін 2007 р. ($I_{ц.н.}$) індекс цін 2006 р. ($I_{ц.м.}$), поділити цю різницю на індекс цін 2006 р., а після цього помножити на 100 %:

$$\text{Темпи інфляції} = (I_{ц.н.} - I_{ц.м.}) / I_{ц.м.} \times 100\%. \quad (17.1)$$

Інфляція буває двох типів: відкрита і прихована.

Відкрита (цінова) інфляція передбачає тривале й нерівномірне зростання цін на товари і фактори виробництва більш як на 3,5 % за рік. Відкриту інфляцію можна класифікувати за різними критеріями.

За темпами інфляційного процесу:

помірна (природна, повзуча, позитивна), за якої темпи зростання цін становлять 1–3,5 % за рік;

галоупуюча (крокуюча, стрибкова) з річними темпами зростання цін у межах 20–200 %;

гіперінфляція, коли ціни щоденно зростають на 1–20 %, а за рік — більш як на 1000 %.

За ступенем розбіжності у зростанні цін за різними товарними групами:

збалансована інфляція, коли ціни різних товарних груп відносно одна одній не змінені;

незбалансована інфляція, коли співвідношення цін товарних груп змінюється різною мірою.

Відкрита інфляція має свої механізми. По-перше, це механізм адаптивних інфляційних очікувань. Нарощування попиту та скорочення заощаджень зумовлюють дефіцит кредитних ресурсів, а це, у свою чергу, — скорочення інвестицій та спад виробництва. По-друге, це механізм збільшення попиту при повній зайнятості і завантаженості виробничих потужностей. Ситуація, коли занадто багато грошей «полює» за надто малою кількістю товарів та послуг, називається *інфляцією попиту*. По-третє, *інфляція пропозиції* чи *витрат* виникає, коли зростання цін супроводжується збільшенням виробничих витрат і зменшенням сукупної пропозиції. Коли ціни зростають постійно навіть у період депресії (застою, стабілізації), — таке явище називається *стагфляцією*.

Прихована інфляція передбачає державний контроль за цінами, їх регулювання відносно рівня доходів і пропозиції товарів та послуг. Держава адміністративними заходами стримує виявлення інфляції і таким чином занижує її реальний рівень. Формами прихованої інфляції є:

інфляція якості, коли відбувається зниження якості товарів і послуг при постійному рівні цін чи їх збільшенні або зменшенні;

інфляція доходів, коли відбувається переважне зростання доходів підприємств і населення порівняно з виробництвом товарів та послуг;

дефляція, коли держава скорочує кількість грошей відносно їх необхідного обсягу для обслуговування обігу ВВП. Наприклад, у країні має місце криза неплатежів. Уряд робить вибір між інфляцією і неплатежами на користь останніх, що стримує вияви інфляції при збереженні її причин. Штучно зроблений дефіцит грошей в обігу, демонетизація економіки, бартер, збільшення обсягу натурального господарства, заборгованість держави за виплатами заробітної плати, пенсій, неплатежі підприємств — все це чинники спаду виробництва, зростання цін і знецінення грошей.

В економіці України у 1990-ті роки і поточні роки XXI ст. спостерігаються процеси: а) розгортання класичної «інфляційної спіралі», коли зростання цін потребує емісії грошей, що порушує рівновагу між попитом і пропозицією і знецінює гроші; б) породженої державою «інфляційно-боргової спіралі», яка означає, що слідом за зростанням цін і зменшенням платоспроможності попиту збільшуються неплатежі споживачів, борги виробників постачальникам та ін.

Прихована інфляція регулюється державою адміністративними методами, що негативно впливає на розвиток ринкових відносин, позбавляє виробників цінових стимулів, перешкоджає розгортанню інвестиційного процесу та посилює макроекономічну нестабільність. Виникає проблема вибору між двома діями уряду — штучно управля-

ти рівнями цін і доходів або сподіватися на вільний (стихийний) механізм ринкового регулювання. Критерієм правильності вибору є досягнення мінімального рівня інфляції при забезпеченні економічного зростання, підвищення добробуту і тривалості життя населення.

Держава повинна провадити ефективну **антиінфляційну політику**, здійснюючи систему заходів, спрямовану на усунення причин і умов зростання рівня інфляції. При цьому в кожній країні формується своя політика, що складається із загальних і специфічних антиінфляційних заходів. Специфічні антиінфляційні заходи класифікуються залежно від рівня економічного розвитку країни, її потенціалу, типу економічної системи, рівня інфляції, завдань, що стоять перед країною з реформування економіки та суспільства. Наведемо найважливіші з них.

Загальні антиінфляційні заходи:

підвищення ефективності суспільного виробництва, зростання виробництва вітчизняних товарів і послуг, які забезпечують стабільний рівень цін і стабільність національної грошової системи;

зниження витрат на військові потреби;

забезпечення рівноваги між доходами й видатками державного бюджету (мінімізація дефіциту бюджету);

обмеження емісії грошей, стримування зростання грошової маси;

проведення активної державної політики ефективною зайнятості працездатного населення;

підтримка державою конкурентоспроможності національних товарів і послуг;

регулювання рівня процентних ставок кредитно-банківської системи відповідно до світових стандартів;

проведення активної зовнішньо-торговельної політики забезпечення позитивного сальдо, зростання величини чистого експорту;

стимулювання якісного зростання сукупного споживання, платоспроможності населення;

регулювання курсу національної грошової одиниці;

проведення грошової реформи та ін.

В Україні, де за 16 років незалежності спостерігалася інфляція в усіх можливих формах і видах (навіть гіперінфляція) і в 1996 р. була проведена грошова реформа, ще зберігаються умови для загострення кризових соціально-економічних явищ. Отже, важливим є проведення не тільки ліберальної, монетарної, але й активної, твердої, послідовної та системної антиінфляційної політики держави.

Серед *специфічних заходів* особливо важливо виокремити такі:

регулювання системи ціноутворення на фактори виробництва, енергоносії;

зниження рівня тіньової економіки, її криміналізації;
зниження рівня залежності країни від імпортних товарів і послуг (високий рівень цін на імпортні товари обумовлює ріст цін на вітчизняні товари й послуги незалежно від розмірів доходів населення);
відродження державного житлового будівництва, яке зможе конкурувати з приватним, що суттєво знизить ціни за один квадратний метр житла й підвищить рівень його споживання, та ін.

Запитання для самоконтролю

1. Що означає циклічність розвитку економіки?
2. Що таке економічний цикл, які його види та фази?
3. У чому полягає сутність теорії «довгих хвиль»? Хто її автор?
4. Назвіть характерні риси економічної кризи.
5. Які характерні риси та особливості кризи надвиробництва і дефіцитної економіки?
6. Які види зайнятості населення ви знаєте?
7. Що таке безробіття?
8. Хто може отримати статус безробітного в Україні?
9. Які види безробіття мають постійний характер для ринкової економіки?
10. Якими показниками вимірюється безробіття?
11. Що показує крива Філіпса?
12. Порівняйте заходи активної та пасивної політики зайнятості.
13. У чому полягає сутність інфляції? Які види інфляції вам відомі?
14. Назвіть характерні риси інфляційних процесів в економіці України.
15. З якою метою здійснюється антиінфляційна політика? Які її основні заходи?

Грошовий ринок

§ 1. Грошовий ринок, грошова маса та швидкість обігу грошей

Грошовий ринок не є ринком у традиційному розумінні: тут не «купають» і не «продають» гроші як товар за гроші-еквівалент. Йдеться про співвідношення попиту і пропозиції грошей, яке виникає внаслідок взаємодії центрального банку країни з комерційними банками, а також взаємодії самих комерційних банків та інших фінансово-кредитних інститутів.

Для з'ясування сутності грошового ринку слід насамперед сформулювати уявлення про грошову масу та швидкість обігу грошей.

Гроші — це будь-який вид фінансових активів (платіжних засобів), включаючи «банківські гроші», властивістю яких є висока ліквідність, тобто здатність швидко перетворюватися на готівку.

Сукупний обсяг купівельних і платіжних коштів, що обслуговують господарський оборот і належать приватним особам, фірмам і державі, є *грошовою масою* країни. Для її вимірювання обчислюють *грошові агрегати*: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 і L .

M_0 — це готівка поза банківською системою.

M_1 включає M_0 , залишки на поточних рахунках (депозити до запитання) у національній валюті та деякі інші елементи (наприклад, дорожні чеки). В Україні еквівалентом поточних депозитів вважаються розрахункові рахунки підприємств.

M_2 складається з M_1 , сум на безчекових ощадних рахунках і окремих строкових вкладах у комерційних банках, а також деяких інших компонентів. В Україні до інших компонентів належать кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств та організацій, кошти Держстраху та валютні заощадження.

M_3 утворюється з M_2 і коштів на великих строкових депозитах в установах банківської системи. В Україні $M_3 = M_2 +$ кошти клієнтів за страховими операціями банків (у довірчому управлінні банків) та цінні папери власного боргу банків.

В окремих країнах, наприклад у США, банківська статистика вирізняє також агрегат L , який обчислюється шляхом додавання до M_3 низки елементів ринку цінних паперів (ощадних облігацій, короткострокових зобов'язань Міністерства фінансів, облігацій державних внутрішніх позик, комерційних паперів тощо). Вважається, що саме агрегат L повністю охоплює і характеризує грошову масу в країні.

Показник грошової маси $M1$ — це гроші у вузькому розумінні, або «активні гроші»: його компоненти можуть бути невідкладно витрачені, а кошти безпосередньо використані як засіб обігу. Активи, що входять до $M3$ за мінусом $M1$, розглядаються як «майже гроші», «пасивні гроші», тобто гроші в широкому розумінні. Як засіб обігу вони не використовуються, однак виконують функцію засобу нагромадження вартості і приносять своїм власникам проценти. За певних умов вони можуть стати «активними грошима».

Зміни обсягу грошової маси можуть бути результатом як збільшення кількості грошей в обігу, так і прискорення їхнього обігу.

Швидкість обігу грошей — це кількість оборотів за рік, що в середньому здійснює одна грошова одиниця загальної грошової маси $M3$ на придбання товарів і послуг. Обчислюються два основні показники швидкості грошового обігу:

1) за оборотністю грошей у кругообороті доходів — шляхом ділення ВВП (ВВП) на середню величину грошової маси за певний період часу;

2) за оборотністю грошей у платіжному обороті — шляхом ділення суми коштів, переказаних з банківських поточних рахунків, на середню величину грошової маси.

На швидкість обігу грошей впливають: тривалі і кон'юнктурні фактори; розміри і кількість дійсних оборотів; темпи економічного зростання; рівень організації торгівлі і збуту товарів у країні; технічні умови ринку; рівень розвитку кредитної системи і безготівкових розрахунків; стан ринку цінних паперів; густота населення та інші фактори.

Важливим аналітичним показником ринку грошей є відношення наявної грошової маси ($M3$) до обсягу номінального ВВП, або **рівень монетизації економіки (коефіцієнт Маршалла)**. Цей показник є оберненим щодо швидкості обігу $M3$ і разом з нею характеризує загальний стан економіки країни.

Наприклад, якщо в 1992 р. рівень монетизації ВВП України становив 27,2% при швидкості обігу грошової маси (до 1995 р. обліковувалася $M2$) в 3,67 разу за рік, то в 1996 р. (на час проведення грошової реформи і введення в обіг гривні) рівень монетизації ВВП знизився до 10,0%, а швидкість обігу грошей, навпаки, зросла до 10,0 разів за рік, тобто більше ніж у 2,7 разу. Це було негативним наслідком широкої бартеризації економічних зв'язків, значної доларизації економічного обороту, постійного прискорення обігу грошей.

У подальший період рівень монетизації економіки постійно зростав, а швидкість обігу грошей відповідно скорочувалася (табл. 18.1).

Рівень монетизації та швидкість обігу грошей в Україні

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Рівень монетизації, %	19,10	24,50	29,9	31,9	37,65	42,4
Швидкість обігу грошей	5,2	4,08	3,34	3,13	2,66	2,37

У механізмі функціонування грошового ринку вирізняють попит, пропозицію і ціну (альтернативну вартість) грошей.

§ 2. Попит на гроші

Попит на гроші — це та кількість ліквідних активів, яка потрібна в певний час як засіб обігу, платежів та заощаджень (нагромадження) купівельної спроможності.

Одне з перших теоретичних пояснень попиту на гроші дала *класична кількісна теорія грошей*. Її представники (Ж. Боден, Д. Юм, Дж. Міль, Ш.-Л. Монтеск'є, І. Фішер) виходили з того, що кожний акт купівлі-продажу є обміном певної кількості товарів на гроші. Отже, маса грошей в обігу (M) залежить від кількості операцій (T) в економіці протягом певного періоду часу, ціни типової операції (P) та швидкості обігу грошей (V):

$$M \times V = P \times T. \quad (18.1)$$

З часом складності визначення величини T зумовили її заміну на фізичний обсяг випуску продукції (Q), а під P почали розуміти рівень (індекс) цін:

$$M \times V = P \times Q. \quad (18.2)$$

Ця рівність відома як *рівняння обміну І. Фішера*. У його лівій частині — грошова маса з урахуванням швидкості грошового обігу ($M \times V$), а в правій — товарне покриття даної грошової маси, грошовий, або номінальний, ВВП ($P \times Q$).

З попередньої формули випливає, що

$$M = \frac{P \times Q}{V}. \quad (18.3)$$

Інакше кажучи, величина попиту на гроші перебуває у прямій залежності від абсолютного рівня цін і фізичного обсягу виробництва, і

в оберненій — від швидкості обігу грошей. Якщо припустити, що швидкість грошового обігу незмінна і мати за мету стабілізацію рівня цін, то держава повинна підтримувати темпи зростання грошової маси на рівні середніх темпів зростання фізичного обсягу ВВП (*правило монетаристів*).

Іншою формою рівняння І. Фішера є так зване *кембриджське рівняння*:

$$M = k \times P \times Q, \quad (18.4)$$

де коефіцієнт $k = 1 / V$ фіксує ту частку річних доходів окремих осіб і фірм, яку вони бажають мати у грошовій формі.

Багато хто з фахівців у структурі загального попиту на гроші розрізняють попит на гроші для операцій і попит на гроші з боку активів.

Попит на гроші для операцій (MD_o) пов'язується з обслуговуванням грошима операцій купівлі-продажу товарів, послуг і факторів виробництва. Гроші в цьому разі виконують функцію засобу обігу і платежу, а їх кількість залежить від номінального ВВП (V):

$$MD_o = f(V).$$

Дж. М. Кейнс і його послідовники пояснювали існування такого попиту на гроші трансакційним мотивом поведінки людей. Водночас вони виокремлювали й близький до нього за своєю природою попит на гроші як тимчасовий засіб заощаджень (резерв) на випадок непередбачених подій у майбутньому, що обумовлено мотивом обережності. У сукупності ці види попиту створюють операційний попит на гроші.

Попит на гроші з боку активів (MD_a) виникає у зв'язку з тим, що частина доходів заощаджується для вигідного розміщення. Гроші в цьому разі виконують функцію засобу заощаджень.

Однак «портфель» можливих фінансових активів виявляється набагато ширшим. Власники заощаджень можуть зберігати їх на банківських рахунках, у цінних паперах у формі нерухомості, товарів тривалого користування, страхових полісів тощо. Причому все, що впливає на переваги щодо володіння будь-яким із цих активів, може вплинути і на величину попиту на гроші з боку активів у цілому (*теорія «вибору портфеля» Дж. Тобіна*).

Порівняймо, наприклад, володіння облігаціями і готівкою. Оскільки ринкова ціна облігацій не постійна, володіння ними пов'язане з більшим ризиком, ніж володіння грошима. З другого боку, володіння облігаціями дає право на одержання процента, який є *альтернативною вартістю зберігання грошей як активу*. Вибір між ліквідністю і цінними паперами визначає ставка процента (r): якщо вона низька, люди

обирають ліквідність, тобто володіння більшою кількістю грошей як активів; коли ж ставка процента висока, вигідніше мати облігації, тому кількість активів у формі грошей зменшується. Отже,

$$MD_a = f(r).$$

У процесі такого вибору, на думку Дж. М. Кейнса, виявляються спекулятивні мотиви поведінки людей, а попит на гроші з боку активів є спекулятивним.

Загальний, або сукупний, попит на гроші (MD) складається з попиту на гроші для операцій і попиту на гроші з боку активів:

$$MD = MD_t + MD_a. \quad (18.5)$$

Графік попиту на гроші для операцій MD_t має вигляд вертикальної прямої (рис. 18.1), оскільки він залежить не від ставки процента за негрошовими активами, а від номінального ВВП. Попит на гроші з боку активів MD_a обернено пропорційний ставці процента (рис. 18.2).

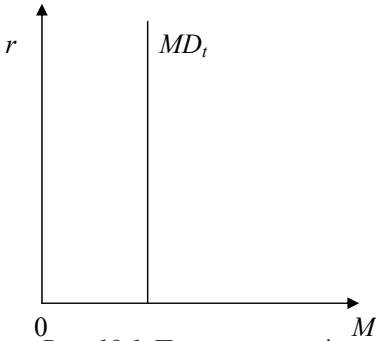


Рис. 18.1. Попит на гроші для операцій

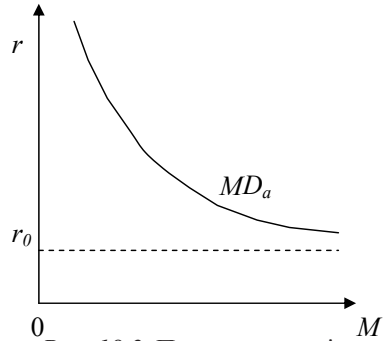


Рис. 18.2. Попит на гроші з боку активів

Загальний попит на гроші MD (рис. 18.3) зсуває по горизонтальній осі криву попиту на гроші з боку активів на величину, яка дорівнює попиту на гроші для операцій. При цьому ставка процента не повинна опускатися нижче певного мінімально припустимого значення r_0 , інакше власник заощаджень віддасть перевагу збереженню своїх доходів у формі готівки.

Деякі зарубіжні економісти не визнають відокремлення попиту на гроші для операцій від попиту на гроші з боку активів. У. Баумоль і Дж. Тобін, зокрема, вважають, що індивід, маючи певну кількість грошей для оперативних цілей, може інвестувати тимчасово вільні кошти і одержувати процент, але в певний момент вилучати їх для оплати поточних витрат. Причому, що вища ставка процента, то менше

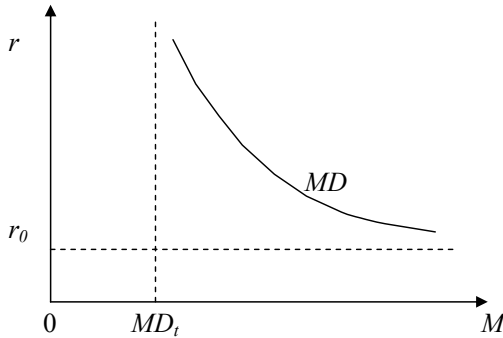


Рис. 18.3. Загальний попит на гроші

коштів зберігатиметься у грошовій формі, і навпаки. Водночас важливими факторами попиту на гроші вважаються: багатство індивідів; очікування змін у господарській кон'юнктурі; рівень інфляції. Отже, пропонується єдина концепція попиту на гроші, згідно з якою він залежить від номінального ВВП (Y) і номінальної ставки процента з урахуванням інфляції (r):

$$MD = f(Y, r).$$

§ 3. Пропозиція грошей. Грошовий мультиплікатор

Пропозиція грошей у найбільш загальному розумінні є процесом створення додаткових платіжних коштів, які надходять до каналів готівкового і безготівкового обігу.

Пропозицію грошей (MS) як економічний показник становлять готівка поза банківською системою (C) і депозити в банках (D), які економічні агенти за потреби можуть використати для операцій:

$$MS = C + D. \quad (18.6)$$

Механізмом пропозиції грошей є їх *емісія*. Основними емітентами є:

- 1) центральний банк країни, якому належить монопольне право випуску в обіг банківських білетів;
- 2) казначейство, що емітує в основному монети і дрібнокупюрні паперово-грошові знаки;
- 3) комерційні банки, які здійснюють *депозитно-чекову емісію* в безготівковій формі шляхом відкриття і збільшення поточних рахун-

ків. Причому, на відміну від інших фінансових інститутів, саме комерційні банки не просто «друкують», а «створюють» гроші, збільшуючи їх пропозицію. Процес емісії платіжних коштів у межах системи комерційних банків називається **кредитною мультиплікацією**. Його слід розглянути детальніше.

Сучасні комерційні банки в будь-якій країні використовують свої депозити таким чином: частину зберігають на власних рахунках у центральному банку як обов'язкові резерви (R), мінімальні розміри (норму) яких встановлює центральний банк у процентах для різних категорій рахунків вкладників; решту коштів надають у вигляді позик.

Припустимо, що депозити комерційного банку № 1 (КБ-1) зросли на 100 грошових одиниць (г. о.). Якщо норма обов'язкових резервів становить, скажімо, 20%, то з цих 100 г. о. 20 опиняться на поточному рахунку комерційного банку в центральному банку, а решта, тобто 80 г. о., почнуть «працювати» і будуть надані у формі кредиту фірмі № 1 (Ф-1). У процесі розрахунків з фірмою № 2 (Ф-2) 80 г. о. надійдуть на її розрахунковий рахунок у комерційному банку № 2 (КБ-2), який, у свою чергу, 20% надходжень (16 г. о.) «зарезервує» в центральному банку, а на інші 64 г. о. надасть кредит фірмі № 3 (Ф-3). Отже, 80 г. о. дали грошовому обігу додаткові 64 г. о. Далі ці 64 г. о. «створять» ще 51,2 г. о. і так далі. Як бачимо, у сфері кредитно-грошових відносин діє механізм мультиплікатора (рис. 18.4).

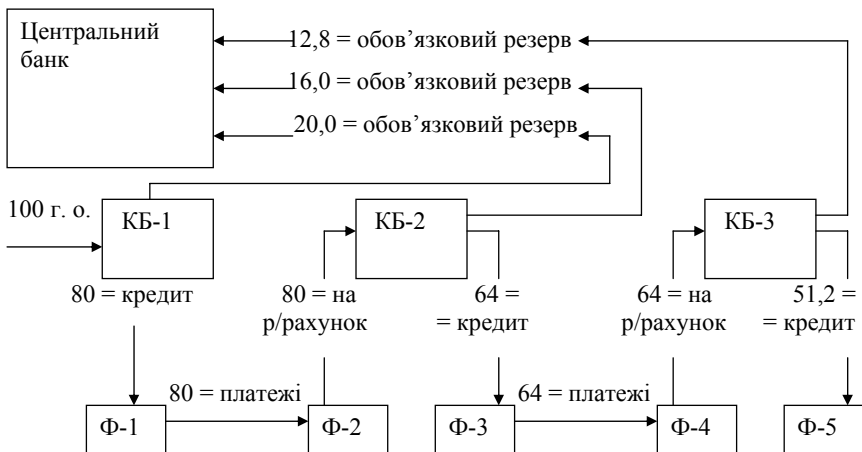


Рис. 18.4. Механізм кредитної мультиплікації

Неважко підрахувати і додаткову пропозицію грошей, яка виникає внаслідок відкриття нових депозитів:

$$MS = \frac{1}{rr} \times D, \quad (18.7)$$

де D — початковий вклад за вирахуванням обов'язкових резервів, rr — норма обов'язкових резервів у процентах. Коефіцієнт $1/rr$ називається **банківським мультиплікатором**, або **мультиплікатором грошової експансії**. Він означає максимальну кількість нових кредитних грошей, яка може бути створена 1 г. о. понад обов'язкові резерви за даної їх норми. У нашому прикладі $rr = 20\%$, звідси: $1/rr = 5$, тобто 80 г. о. створюють $80 \times 5 = 400$ г. о. у грошовому обігу країни.

Більш загальна модель пропозиції грошей будується з урахуванням політики центрального банку, а також можливого відтоку частини грошей із депозитів у готівку. У цьому разі використовуються поняття «грошова база» і «грошовий мультиплікатор».

Грошову базу (MB), або резервні гроші (гроші підвищеної сили), створюють готівка поза банківською системою і резерви комерційних банків, які зберігаються в центральному банку. Готівка, як уже з'ясовано, є безпосереднім компонентом пропозиції грошей. Банківські ж резерви впливають на здатність банків створювати нові депозити і збільшувати пропозицію грошей:

$$MB = C + R. \quad (18.8)$$

Відношення пропозиції грошей до грошової бази називається **грошовим мультиплікатором**, або **мультиплікатором грошової бази (m)**:

$$m = \frac{MS}{MB} = \frac{C + D}{C + R}. \quad (18.9)$$

Він показує, як змінюється пропозиція грошей при збільшенні грошової бази на одиницю.

З формули грошового мультиплікатора виходить також:

$$MS = m \times MB. \quad (18.10)$$

Це означає, що пропозиція грошей безпосередньо залежить від величини грошової бази і грошового мультиплікатора.

У табл. 18.2. показані основні тенденції грошового ринку України.

З наведених даних випливає, що пропозиція грошей ($C + D$) на 1 січня 2007 р. становила 259,407 млрд грн., а грошовий мультиплікатор (MS/MB) був на рівні 2,67.

Основні тенденції грошового ринку України

Показник (агрегат)	01.01.2006 млрд грн.	01.01.2007 млрд грн.
Грошова (монетарна) база	82, 760	97,211
Грошова маса (M3)	194,071	261,443
Обсяг готівки поза банками (M0)	60,231	74,984
Депозити	132,914	184,423

§ 4. Рівновага на грошовому ринку. Грошова (монетарна) політика держави

Стан рівноваги на грошовому ринку встановлюється тоді, коли пропозиція грошей відповідає попиту на них. Однак «створювати» і пропонувати додаткову кількість платіжних коштів потрібно не завжди. Слід враховувати причини змін у попиті на гроші. Виходячи з цього, держава реалізує певну монетарну політику.

Жорстка грошова політика проводиться, коли додатковий попит на гроші обумовлений змінами в номінальному ВВП, насамперед зростанням рівня цін. У цьому разі суб'єкти господарювання відчувають потребу в додаткових грошах для комерційних операцій і намагаються взяти кредити в комерційних банках або збути свої цінні папери. За таких умов збільшення кількості грошей в обігу лише сприятиме розвитку інфляційних процесів. Тому держава (центральний банк) залишає пропозицію грошей незмінною, але «відпускає на волю» номінальні процентні ставки. На графіку (рис. 18.5) показано збільшення попиту на гроші з позиції MD_1 до позиції MD_2 за незмінної пропозиції грошей ($M_1 = M_2$), що веде до зростання ставки процента від r_1 до r_2 . На ринку грошей знову встановлюється рівновага.

Зменшення номінального ВВП і відповідно попиту на гроші зумовлює розвиток розглянутих процесів у протилежному напрямі.

Ліберальна (гнучка) грошова політика запроваджується, коли зміни в попиті на гроші відбуваються внаслідок змін у швидкості грошового обігу. У цьому разі кількості грошей в обігу, як правило, дають змогу змінюватися в тій самій пропорції, що й швидкості обігу грошей, але в протилежному напрямі: що менша швидкість обігу грошей, то більше їх потрібно для обігу, і навпаки. Лише так можна зберегти ста-

більність кредитної системи (номінальної ставки процента), фізичного обсягу виробництва і рівня цін. Для цього центральний банк скуповує на відкритому ринку цінні папери і таким чином розширює кредитні можливості комерційних банків і збільшує пропозицію грошей.

На графіку (рис. 18.6) показано, що уповільнення обігу грошей зсуває криву попиту з позиції MD_1 на позицію MD_2 . Кількість грошей в обігу тоді зростає від M_1 до M_2 , а ставка процента зберігається на попередньому рівні: $r_1 = r_2$.

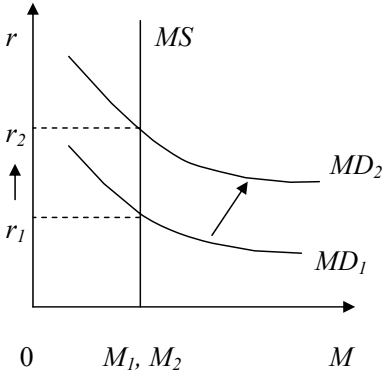


Рис. 18.5. Жорстка грошова політика

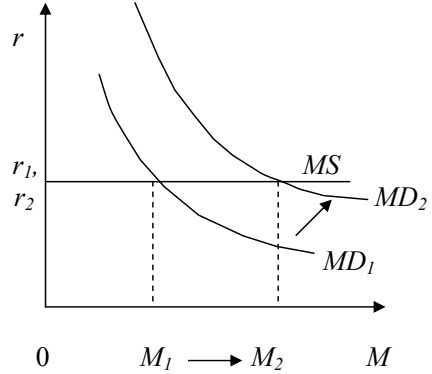


Рис. 18.6. Ліберальна грошова політика

Змішана грошова політика використовується, коли зміни в попиті на гроші є наслідком змін у фізичному обсязі виробництва. Така політика припускає можливість збільшення кількості грошей в обігу (від M_1 до M_2) при одночасному зростанні номінальної ставки процента (від r_1 до r_2), що вирівнює циклічне розширення (рис. 18.7).

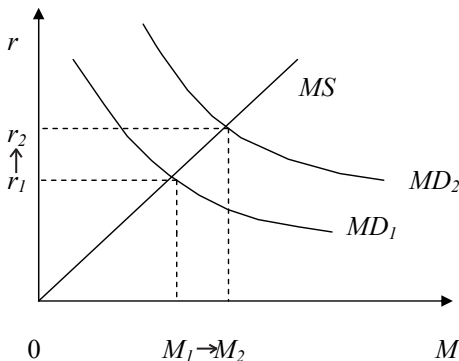


Рис. 18.7. Змішана грошова політика

Проте пропозиція грошей може відбуватися і без зміни попиту на гроші.

Припустимо, що держава збільшує пропозицію грошей від MS_1 до MS_2 (рис. 18.8). Якщо попит на гроші залишається попереднім, відбувається зниження процентної ставки від r_1 до r_2 . Таке порушення рівноваги на грошовому ринку обов'язково позначиться на стані товарних ринків. Відчувши здешевлення кредиту, виробники збільшать інвестиційний попит та інвестиції в економіку, внаслідок чого підвищиться рівень зайнятості та збільшиться сукупний дохід (ВНП) у суспільстві. Потім процес знову повернеться на грошовий ринок, де зростання ВНП створить додатковий попит на гроші MD_2 , в результаті чого ставка процента підвищиться до r_3 , а рівновага встановиться в точці B .

Отже, виходить, що держава, застосовуючи інструменти грошової політики, може систематично і навмисно порушувати рівновагу грошового ринку: регулярно збільшуючи пропозицію грошей, вона знижує процентні ставки і таким чином стимулює інвестиції, виробництво і зайнятість. Така монетарна політика є кейнсіанською.

Однак за всієї своєї зовнішньої привабливості вона має досить суперечливі наслідки і може бути лише короткостроковою. Річ у тім, що кожне наступне «вливання» грошей в економіку, знижуючи ставку процента і збільшуючи попит на гроші, наближає початок інфляційних процесів в економіці. Рано чи пізно виникне ситуація, коли нова пропозиція грошей уже не зможе здешевлювати кредити: ставка процента r_0 є мінімально допустимою, нижче за неї втрачається економічний сенс самого процента. За такої низької процентної ставки (а отже,

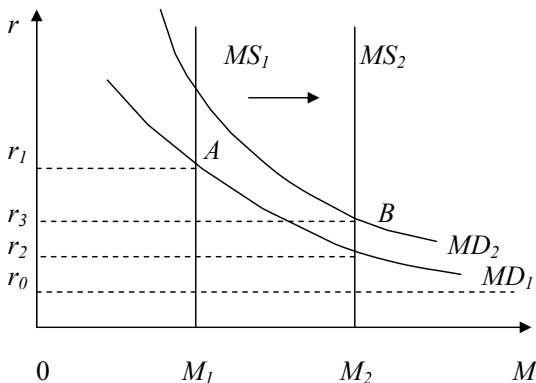


Рис. 18.8. Короткострокова грошова політика

низької дохідності і високої ціни цінних паперів) населення і суб'єкти господарювання віддають перевагу ліквідності і намагаються зберігати гроші готівкою «при собі». Виникає ситуація, відома у світовій науці як «*ліквідна пастка*»: гроші продовжують надходити до економіки, а виробництво і товарне покриття грошової маси скорочуються. Вибратися з «ліквідної пастки» грошовий ринок сам, за допомогою власних механізмів не може. Для цього потрібна сприятлива господарська ситуація на товарних ринках, зокрема поліпшення інвестиційного клімату. Необхідна довгострокова грошова політика держави, спрямована на забезпечення умов неінфляційного зростання економіки.

Зазначимо, що розглянутий механізм функціонування грошового ринку успішно працює лише у стабільній ринковій економіці з розвинутим ринком цінних паперів. За інших умов центральний банк часто вирішує зовсім інші проблеми: бореться з інфляцією, тіншовим грошовим оборотом, зниженням авторитету кредитної системи тощо.

§ 5. Грошові реформи, необхідність та механізм їх проведення

Важливу роль у стабілізації грошового обігу відіграють *грошові реформи*.

У широкому розумінні цього поняття грошова реформа передбачає запровадження принципово нової за своєю структурою і змістом системи грошово-валютних і кредитних відносин. У світовій практиці реформи такого типу відбувалися при переході від біметалевого до золотого стандарту, а далі — до золото-дев'язного та паперово-грошового обігу.

У вузькому розумінні грошова реформа є сукупністю заходів щодо зміни діючої грошової одиниці без якісної перебудови всієї грошової системи. Розрізняють такі види реформ.

Грошова реформа формального типу означає введення в обіг нового зразка купюри з одночасним або поступовим вилученням купюри, яка раніше функціонувала. Приводом до цього, як правило, служать недостатня захищеність купюр старого зразка, масова фальсифікація грошей, зміни в державній символіці, зображеній на купюрах. Грошовою реформою формального типу є, наприклад, поступова заміна в США, починаючи з 1996 р., 100, 50 і т. д. доларових купюр. Аналогічна заміна гривневих купюр останнім часом відбувається і в Україні.

Грошові реформи з одночасним регулюванням кількості грошей в обігу вважаються набагато складнішими. Їх основними інструментами є:

дефляція — зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишкових паперових грошей;

нуліфікація — ліквідація грошей старого зразка і випуск в обіг нових грошових знаків у меншій кількості;

деномінація — заміна номінального значення грошових знаків, їхній обмін у певному співвідношенні на нові, більші грошові одиниці;

девальвація — зменшення металевого змісту грошової одиниці або зменшення курсу паперових грошових знаків до іноземної валюти;

реставрація (ревальвація, ревалоризація) — збільшення курсу паперових грошей щодо металу або іноземної валюти.

У колишньому СРСР під час проведення грошових реформ використовувалися майже всі названі методи. Наприклад, у 1922–1923 рр. відбулися дві деномінації рубля: у 1922 р. червонець на 25 % забезпечувався золотом, а на 75 % — товарами і вексялями. У 1924 р. рубль містив 0,774234 г золота.

У 1935 р. мала місце девальвація рубля: 1 рубль дорівнював 0,167674 г золота.

У 1947 р. відбулася деномінація рубля у співвідношенні 10:1.

У 1950 р. було проведено ревальвацію: 1 рубль дорівнював 0,222168 г золота.

У 1961 р. відбулася деномінація рубля у співвідношенні 10:1 зі зміною всіх цін, тарифів, грошових виплат населенню (заробітних плат, стипендій, пенсій), платіжних зобов'язань та інших розрахунків.

В Україні в 1996 р. внаслідок грошової реформи сформувалася національна грошова система: купоно-карбованці, які перебували в обігу з 1992 р., були замінені на нову національну грошову одиницю гривню у співвідношенні 100 000:1.

Грошова реформа конфіскаційного типу (з деномінацією грошового обігу або без неї) використовує диференційовану шкалу обміну старих грошей на нові. У 1944–1952 рр. в Західній Європі проведено 24 конфіскаційні грошові реформи.

Елементи конфіскації були застосовані і в процесі грошової реформи 1947 р. в колишньому СРСР. Наявну готівку обмінювали у співвідношенні 10:1, вклади населення в ощадних касах в розмірі до 3000 руб. взагалі не переоцінювалися, у розмірі від 3000 до 10 000 руб. обмінювали у співвідношенні 3:2, понад 10 000 руб. — відповідно 2:1. Дискримінаційну процедуру обміну грошових рахунків було застосовано і до недержавного сектору економіки: якщо кошти на рахунках державних підприємств було переоцінено у співвідношенні 1:1, то кошти комерційних підприємств і колгоспів — відповідно 5:4.

Залежно від тривалості проведення обміну грошей розрізняють одномоментні і паралельні грошові реформи.

Одномоментні реформи проводяться протягом кількох днів, мають «шоковий» характер і, як правило, супроводжують конфіскаційні процедури.

Реформи паралельного типу означають, що нова грошова одиниця витісняє стару поступово, тобто певний час у грошовому обігу перебувають дві грошові одиниці, які використовуються в різних сферах. При цьому співвідношення «старих» і «нових» грошей може бути фіксованим, встановлюваним на основі ринкового курсу («плаваючим») або змішаним. Такі реформи найменш ризиковані і не передбачають конфіскації. Проте паралельне функціонування двох грошових одиниць не виключає можливості передчасного знецінення «старих» грошей і, навпаки, підвищеного, спекулятивного попиту на «нові» гроші, їхньої завищеної вартості, що дестабілізує грошову систему. Прикладами грошової реформи паралельного типу можуть бути реформи в СРСР у 1922–1924 рр., у Франції — в 1958–1960 рр., у Мексиці — в 1993 р., в Китаї — у 1980–1990 рр.

Проведення грошової реформи будь-якого типу вимагає глибоких аналітичних розрахунків і досліджень, створення відповідної теоретичної моделі і серйозної практичної підготовки.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке грошовий ринок?
2. Дайте визначення понять «гроші» і «грошова маса».
3. Яку економічну інформацію надають грошові агрегати?
4. Що показує швидкість обігу грошей?
5. Як розраховується рівень монетизації економіки? Про що він свідчить?
6. Охарактеризуйте попит на гроші для операцій.
7. Охарактеризуйте попит на гроші з боку активів.
8. Як відбувається пропозиція грошей?
9. Як банки «створюють» гроші? Поясніть процес кредитної мультиплікації.
10. Як розраховується банківський мультиплікатор?
11. Що таке грошова база?
12. Про що свідчить грошовий мультиплікатор?
13. Які типи грошової (монетарної) політики держави вам відомі?
14. Як запобігти потраплянню економіки до «ліквідної пастки»?
15. З якою метою проводяться грошові реформи? Назвіть їх основні типи.
16. Порівняйте основні інструменти регулювання кількості грошей в обігу під час грошових реформ.

§ 1. Поняття кредитно-банківської системи

Сучасна *кредитно-банківська система* є найважливішим елементом інфраструктури грошового ринку. Вона розглядається з двох точок зору:

як сукупність кредитно-розрахункових відносин, пов'язаних з рухом позичкового капіталу, а також форм і методів кредитування;

як сукупність кредитно-фінансових установ, здатних мобілізувати тимчасово вільні грошові кошти, доходи і заощадження населення, надавати їх у позику фірмам, уряду і приватним особам і одержувати прибуток від своїх операцій.

Інституціональну структуру кредитно-банківської системи утворюють:

центральний банк країни (в Україні — Національний банк України);
комерційні банки;

спеціальні небанківські фінансово-кредитні установи, які виконують окремі функції або обслуговують окремі галузі економіки (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії тощо).

За формою власності кредитні установи можуть бути державними і приватними (індивідуальними, акціонерними, кооперативними, товариствами). До державних у світовій практиці відносять центральні банки, поштово-ощадну систему та деякі спеціальні кредитні інститути (наприклад, американські федеральні земельні банки, Експортно-імпортерський банк у США). В окремих країнах (Франція, Італія) державі належать великі комерційні банки. Існують і міждержавні валютно-фінансові інститути: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), регіональні міжнародні банки та ін.

Ядром кредитно-банківської системи є *банківська система*, тобто сукупність різних видів банків і банківських інститутів, за допомогою яких здійснюється акумуляція коштів та надаються різноманітні послуги суб'єктам господарювання і населенню.

В Україні, відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» (2001), банківська система представлена двома рівнями банків. На першому (верхньому) рівні діє Національний банк України (НБУ) зі своїми філіями, на другому (нижньому) — комерційні банки різних видів і з різною спеціалізацією. Діяльність небанківських фінансово-кредитних установ регулюється окремими законодавчими актами.

§ 2. Сутність, функції та грошово-кредитна політика центрального банку країни

Всю повноту відповідальності за стан грошового обігу несе **центральний банк країни** (далі — ЦБ).

Історично мали місце два шляхи утворення ЦБ — у процесі тривалої історичної еволюції з комерційних банків (наприклад, Банк Англії, Нідерландський банк, Шведський державний банк) та шляхом заснування державою відразу як емісійних центрів (Федеральна резервна система США, Швейцарський національний банк). На початку ХХ ст. майже всі європейські країни, деякі країни Азії та Африки вже мали свої центральні банки.

В Україні з 1991 р. функції центрального банку виконує Національний банк України (НБУ).

До основних функцій сучасних центральних банків належать:

1) проведення єдиної державної політики у сфері грошового обігу, кредиту та забезпечення стабільності національної грошової одиниці;

2) емісія грошей, визначення виду грошової одиниці, її номіналу, основних ознак та систем захисту;

3) зберігання золотовалютних резервів країни (долари США, євро, англійський фунт стерлінгів, японська ієна) як гарантійно-страхового фонду в міжнародних розрахунках.

Золотовалютні резерви окремих країн на кінець 2006 р. становили: Китай — 988 млрд дол., Японія — 897, Росія — 272,5, Німеччина — 108,3, Франція — 92, Італія — 73, США — 66,5, Швейцарія — 61, Велика Британія — 53, Польща — 47, Ізраїль — 27,5, Україна — 21, Казахстан — 14 млрд дол.;

4) акумуляція і зберігання касових резервів для комерційних банків як гарантія погашення їхніх депозитів. Уперше практика обов'язкового резервування була застосована в 1913 р. Федеральною резервною системою США: кожний банк-член ФРС був зобов'язаний зберігати на резервному рахунку суму в певній пропорції до його вкладів;

5) контроль за виконанням комерційними банками законодавства з банківської справи, безперебійною роботою платіжної системи, дотриманням норм ведення банківських операцій;

6) кредитування комерційних банків у періоди криз і кредитних труднощів. ЦБ тоді стає кредитором останньої інстанції (останньої надії) для банків, організовує систему рефінансування;

7) валютне регулювання та контроль. В Україні НБУ здійснює валютну політику, складає разом з Кабінетом Міністрів України платіж-

ний баланс України, контролює дотримання зовнішнього державного боргу і виконання правил валютних операцій на території України, визначає способи встановлення і використання валютних курсів іноземних валют та інше;

8) надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів. ЦБ: ведуть рахунки урядових установ і організацій (уряду, казначейства, місцевих органів влади); здійснюють операції з державними цінними паперами; надають уряду кредити у формі прямих короткострокових і довгострокових позик або купівлі державних облігацій; проводять за дорученням урядових органів операції із золотом та іноземною валютою; обслуговують державний бюджет;

9) здійснення безготівкових розрахунків, оснований на заліку взаємних вимог і обов'язків, тобто *клірингів* (англ. *to clear* — очищати). Уперше подібна практика почала застосовуватися в середині XVIII ст. в розрахунках між великими англійськими банками шляхом перерахування коштів за рахунками. У 1775 р. спеціальна розрахункова палата була створена в Лондоні, у 1852 — у Нью-Йорку, у 1872 — у Парижі та Відні, у 1883 р. — в Берліні.

Клірингові розрахунки означають, що наприкінці кожного дня банки проводять заліки вимог і зобов'язань щодо інших банків-членів палати, а врегулювання грошових потоків відбувається у ЦБ. У ряді країн (наприклад, у США) центральні банки ведуть операції по загальнонаціональному клірингу як посередники між різними комерційними банками. В Україні з січня 1994 р. аналогічні функції виконує автоматизована система міжбанківських електронних платежів (СЕП);

10) інші функції в межах своєї компетенції.

Грошово-кредитна політика центрального банку — це сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредитів, рівня процентних ставок та інших показників грошового обігу і ринку позикового капіталу з метою регулювання господарської кон'юнктури. Основні напрями грошово-кредитної політики НБУ щорічно затверджуються Верховною Радою України.

Методи грошово-кредитної політики ЦБ поділяються на дві групи — загальні, що впливають на грошовий ринок у цілому, та селективні, які регулюють конкретні види кредиту.

Загальні («кількісні») методи регулювання грошової маси і грошового ринку становлять: визначення норм обов'язкових банківських резервів; облікова (процентна) політика; рефінансування комерційних банків; операції з цінними паперами на відкритому ринку; підтримання курсу національної валюти; регулювання імпорту та експорту капіталу.

Норма обов'язкових резервів дає змогу розрахувати грошову суму, яку комерційний банк не має права давати в позику і зобов'язаний тримати на своєму рахунку в ЦБ.

У разі інфляції, коли необхідно обмежити зростання грошової маси в обігу, ЦБ підвищує норму обов'язкових резервів. І навпаки, якщо є потреба в збільшенні кількості грошей, норма обов'язкових резервів зменшується. Комерційні банки, «розморозивши» частину своїх коштів, перетворюють їх на кредити. При тривалому користуванні нормою обов'язкових резервів обсяги ресурсів комерційних банків, зарезервованих у ЦБ, зростають, тому грошова емісія втрачає своє економічне значення.

В Україні норма резервування встановлюється відповідною постановою НБУ. Починаючи з 1992 р., цей інструмент активно використовується для регулювання грошового ринку країни (табл. 19.1).

Таблиця 19.1

**Зміни облікових ставок та розмірів фактичного резервування
НБУ відповідно до індексу інфляції**

Рік	Показник інфляції, %	Зміни облікових ставок НБУ, %	Розмір фактичного резервування, %
1992	2000	30–80	56
1993	10156	80–240	52
1994	401	240–252	49
1995	181,7	252–110	17
1996	39,7	105–40	13
1997	10,1	35	17
1998	20,0	35–60	16,5
1999	19,2	60–45	17
2000	25,8	45–27	15
2001	6,1	27–12,5	6–14
2002	– 0,6	12,5–7	2–12
2003	8,2	7–7,5	0–12
2004	12,3	7,5–9	6
2005	10,3	9–9,5	6–8
2006	11,6	9,5–8,5	4–6
2007	7,5	8,5–8,0	2–5

Процентна (облікова) політика ЦБ здійснюється за допомогою маневрування ставкою міжбанківського кредиту, тобто процентом за кредит, який ЦБ надає всім іншим банкам у порядку рефінансування їх активних операцій. Якщо, наприклад, має місце зростання рівня інфляції, то ЦБ обмежує приплив грошей до обігу, підвищуючи облікову ставку.

Для деяких комерційних банків державний кредит тоді виявляється занадто дорогим, кількість його одержувачів зменшується, а значить, обмежується приплив додаткової грошової маси до обігу. Якщо ж банки беруть дорогий кредит, то вони змушені опікуватися ефективністю своїх власних активних операцій, тобто кредитувати лише високоприбуткові проекти. При підвищенні рівня облікової ставки комерційні банки автоматично підвищують ставки процентів за своїми кредитами, отже, зменшують попит на гроші з боку своїх клієнтів та гальмують зростання обсягу грошової маси.

Світовий досвід свідчить, що підвищення ставки міжбанківського кредиту є досить ефективним засобом боротьби з інфляцією. Проте такі дії ЦБ неминуче впливають на сферу виробництва і стан товарного ринку, зменшуючи інвестиційний попит, підприємницьку активність та обсяги виробництва продукції. Щоб запобігти подібним ефектам, держава повинна заздалегідь вдатися до їх компенсації (знизити ставку податку на прибуток, запровадити спеціальне кредитування сплати податків тощо).

Можливий і зворотний вплив динаміки облікової ставки на економіку. В 1930–40-х роках ЦБ західних країн проводили рекомендовану Дж. М. Кейнсом політику «дешевих грошей», тобто низьких процентних ставок і щедрого кредиту. В Англії, зокрема, у 1932–1951 рр. облікова ставка трималася на рівні 2%; у США у 1937–1948 рр. — на рівні 1%.

Політика облікової ставки НБУ проводиться з урахуванням реального стану економіки, динаміки цінних індексів і ситуації на грошовому ринку. За період з 1992 р. НБУ неодноразово змінював облікову ставку (табл. 19.1).

Рефінансування комерційних банків тісно пов'язане з процентною політикою і означає кредитування комерційних банків у разі тимчасового дефіциту їх резервів. Позики НБУ, як правило, є короткостроковими, надаються за переобліком комерційних векселів або під заставу цінних паперів комерційних банків. НБУ може кредитувати їх також через операції обов'язкової купівлі-продажу державних цінних паперів (операції РЕПО). У будь-якому разі центральний банк впливає на загальну масу грошей в обігу. У 2006 р. обсяги чистого рефінансування

досягли 1,6 млрд грн; усього ж за рік НБУ рефінансував банки на 8,33 млрд дол.

Операції на відкритому ринку — найбільш гнучкий і тонкий інструмент контролю за пропозицією грошей. Визначаючи обсяг купівлі-продажу державних облігацій населенням та змінюючи рівень процентної ставки за кредит і обсяг попиту на позики, центральний банк впливає на величину кредитних резервів комерційних банків.

Розглянемо такий приклад. Припустимо, що власник заощаджень вирішує придбати за 100 г. о. облігації державної позики і стає, таким чином, кредитором держави. Уряд, одержавши 100 г. о., спрямовує кошти на покриття дефіциту державного бюджету (реалізацію нагальних народногосподарських програм). Відбувається переміщення грошової маси за допомогою держави. Нові гроші не друкуються, а інфляція не провокується.

Однак якщо до справи підключається ЦБ, ситуація докорінно змінюється. Коли необхідно збільшити кількість грошей в обігу, ЦБ через ринок цінних паперів скуповує державні зобов'язання в населення, скажімо, за 110 г. о. Гроші відразу потрапляють до обігу. Уряд же стає боржником не населення, а ЦБ і повинен повернути запозичені кошти вже йому. Але через кілька років.

Коли потрібно зменшити кількість грошей в обігу (протидіяти інфляції), ЦБ продає державні облігації, якими володіє. Вони потрапляють до приватних власників, а гроші від продажу вилучаються з обігу і осідають у резервах ЦБ. Знову спрацьовує фактор часу: гроші повертаються в обіг тільки після настання терміну погашення державних облігацій.

Такий метод регулювання грошової маси широко використовується в тих країнах (США, Канаді, Великій Британії, Німеччині, Нідерландах, країнах Скандинавії), де є сформований ринок державних облігацій.

В Україні з метою забезпечення збалансованості грошового ринку НБУ проводить стерилізаційні операції з використанням депозитного сертифікату НБУ. Як інструмент роботи на відкритому ринку застосовується також продаж процентних облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) із зобов'язаннями викупити їх через певний проміжок часу.

Політика підтримання курсу національної валюти в Україні реалізується шляхом валютних інтервенцій, тобто купівлі-продажу іноземної валюти на валютних ринках. Наприклад, якщо на валютному ринку попит на іноземну валюту, яка є базовою для визначення курсу національної валюти, перевищує пропозицію, економіці загрожує девальвація національної валюти. У цьому разі НБУ продає частину свого валютного резерву, урівноважуючи попит і пропозицію іноземної валюти. Грошова маса в обігу скорочується, а курс національної валюти

ти стабілізується. Коли ж на валютному ринку пропозиція іноземної валюти перевищує попит, виникають ризики ревальвації національної валюти. НБУ тоді вдається до купівлі іноземної валюти. Фактично відбувається емісія грошей, а обсяг грошової маси в обігу зростає.

У 2006 р. інтервенції НБУ на валютному ринку становили 2,0 млрд дол., що еквівалентно 14,5 млрд грн.

Регулювання імпорту та експорту капіталу необхідне через те, що імпорт та експорт супроводжуються припливом і відпливом іноземного капіталу і відповідно впливають на грошову масу в обігу. НБУ у зв'язку з цим застосовує: реєстрацію імпорту та експорту капіталу; установлення максимальних і мінімальних розмірів процентних ставок за іноземними депозитами в українських банках; установлення для осіб, які мають борги перед нерезидентами, обов'язкового безпроцентного вкладання певної частини від суми цих боргових зобов'язань в уповноважених банках України.

Селективними («якісними») методами грошово-кредитної політики ЦБ є:

- вибірковий контроль з боку ЦБ за розміщенням кредиту;
- регулювання споживчого кредиту — через встановлення ЦБ мінімальних початкових внесків і максимальних термінів повернення;
- особливі умови рефінансування експортних кредитів;
- облік процентних ставок по депозитах, головним чином — обмеження верхньої межі норми процента;
- пільговий переоблік векселів;
- встановлення маржі на одержання позики під цінні папери з метою попередження використання комерційного кредиту як фінансового інструменту спекуляцій на фондовій біржі;
- «моральне умовляння» — спроба ЦБ відкрито переконувати банки або широкі верстви населення здійснити певні позики.

§ 3. Комерційні банки, їх операції та послуги

Комерційні банки (далі — КБ) в Україні з вересня 2006 р. створюються винятково у формі відкритих акціонерних товариств або кооперативних банків, з дозволу і з обов'язковою реєстрацією Національним банком України. При створенні КБ виключається використання бюджетних коштів або коштів, узятих у кредит.

Розмір статутного капіталу на момент реєстрації банку не може бути меншим: 1 млн євро — для місцевих кооперативних банків; 3 млн

євро — для КБ, які здійснюють свою діяльність на території однієї області; 5 млн євро — для банків, які здійснюють свою діяльність на всій території України. Останнім часом активно обговорюється збільшення нормативу до 10 млн євро.

На початку 2007 р. в Україні працювали 170 банківських установ, 132 з них є акціонерними КБ. Близько третини банківської системи України контролює іноземний капітал. Серед десяти найбільших фінансових установ є чотири банки, де іноземний капітал домінує.

За формою власності розрізняють державні, кооперативні та акціонерні КБ.

За територіальною ознакою КБ бувають міжнародними, загальнонаціональними, регіональними та міжрегіональними.

Залежно від величини статутного капіталу, власного капіталу та активів вирізняють дрібні, великі та середні КБ.

Залежно від виду та обсягу операцій КБ поділяють на: універсальні — такі, що здійснюють усі операції; спеціалізовані — такі, що виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь, сферу економічної діяльності або групу клієнтів.

За функціональною спеціалізацією розрізняють банки реконструкції та розвитку, інвестиційні, ощадні, іпотечні, трастові, емісійні, зовнішньоторговельні. Наприклад, *інвестиційні банки* обслуговують інвестиційні фонди і компанії. Їх основне призначення — емісійно-засновницька діяльність, тобто операції, пов'язані з випуском і розміщенням на ринку промислових цінних паперів. За кордоном такі операції нерідко здійснюються на умовах особливої гарантії («*андеррайтингу*»), або зобов'язань банку викупити ту частину акцій, яка не була реалізованою при передплаті серед інших держателів. *Іпотечні банки* спеціалізуються на кредитуванні під заставу нерухомості (землі, будівель, споруд). Застава при цьому є таким способом забезпечення зобов'язань, коли кредитор (заставодержатель) у разі невиконання боржником (заставодателем) обов'язків, що забезпечені заставою, має право одержати задоволення від власності заставленого майна.

Вищим органом управління КБ є річні збори акціонерів, які затверджують річний звіт про роботу банку та обирають раду директорів КБ.

У своїй структурі КБ мають управління: ощадних вкладів; депозитних і касових операцій; обліково-позикових операцій; інвестицій і цінних паперів; іноземних операцій; довірчих операцій; обліку, контролю, ревізії та інші.

Усі операції КБ поділяються на пасивні, активні та банківські послуги.

Пасивні операції КБ пов'язані із залученням грошових коштів до банку. Джерелами останніх є власні, залучені, позичені та емітовані кошти.

До *власних коштів* (не більше 10% ресурсів сучасного банку) належать статутний (акціонерний) і резервний капітал, а також нерозподілений прибуток. Статутний (акціонерний) капітал утворюється шляхом розміщення акцій банку на ринку цінних паперів. Резервний капітал виникає внаслідок відрахувань з поточного прибутку і призначається для покриття непередбачуваних витрат. Нерозподілений прибуток — це та частина банківського прибутку, яка не розподілена серед акціонерів у вигляді дивідендів і не надійшла до резерву.

Основна частина ресурсів банку *залучається* шляхом проведення депозитних операцій.

Депозит — це сума грошей (у національній чи іноземній валюті), яку клієнт вносить на зберігання в банк і може використовувати для розрахунків або вилучати готівкою. Депозити складаються з поточних рахунків і вкладів.

На поточних рахунках зберігаються тимчасово вільні кошти підприємств або приватних осіб. Такий рахунок дає змогу клієнту вносити і одержувати необхідні суми в будь-який момент часу. Для розпорядження поточним рахунком банк видає його власнику розрахункову чекову книжку. За допомогою чеків клієнт може знімати з рахунку необхідні йому грошові суми або одержувати їх у будь-який момент часу, а також розраховуватися з третіми особами. Процент за поточними рахунками залежить від суми залишку на рахунку і процентної ставки.

Відповідно до мети вкладу бувають кількох видів:

вклади до запитання призначаються для забезпечення поточних рахунків. Вони можуть вноситися і вилучатися як частинами, так і повністю за першою вимогою власника. Інколи вони оформлюються сертифікатами, які свідчать про внесення коштів і можливість їх вилучити тільки в повному обсязі. Вклади до запитання є нестабільними, що обмежує можливості їх використання банком в інвестиційних цілях;

вклади на строк (строкові рахунки) — форма акумуляції довгострокових капіталовкладень підприємців і заощаджень населення. Їх сума є сталою протягом тривалого часу і може бути використаною для довгострокових операцій. У таких вкладах банки зацікавлені найбільше і сплачують проценти залежно від терміну і величини вкладу;

ощадні вклади населення робляться для накопичення коштів з певною метою і підтверджуються видачею ощадних книжок. Вони вносяться і вилучаються як у повному обсязі, так і частково — за рішенням вкладника.

Обсяги депозитів (юридичних і фізичних осіб) у КБ України на 1 січня 2007 р. становили 184, 423 млрд грн. Протягом 2006 р. вони збільшилися в 1,39 раза. Середня депозитна ставка в українських банках коливалася від 11 до 16% річних за гривневими депозитами і від 6,5 до 11% за валютними депозитами.

У США, Великій Британії та деяких інших країнах використовуються **депозитні сертифікати, що обертаються**. Вони можуть бути реалізовані за допомогою передаточних надписів. Цією формою вкладів користуються великі компанії, місцеві органи влади, іноземні вкладники.

До *позичених коштів* КБ належать кредити, отримані в інших банках, та емісія боргових зобов'язань (облігацій).

Емітовані фонди КБ утворюються в процесі акцептно-авальних операцій.

Акцепт — згода банку на оплату грошових і товарних документів у вигляді надпису банку на векселі або чеку. Платіж за акцептованим векселем банк робить за рахунок клієнта, який заздалегідь переказав йому необхідну суму.

Аваль — гарантія платежу, яка оформляється або гарантійним надписом на векселі, або видачею спеціального документа. При авальній операції банк здійснює платіж лише в разі банкрутства боржника.

Грошові кошти, одержані в результаті пасивних операцій, створюють банківські резерви, за рахунок яких банки виконують свої активні операції.

Активні операції КБ передбачають розміщення банківських коштів з метою отримання прибутку. Вони представлені насамперед активними кредитними та інвестиційними операціями.

Кредит — це позиковий капітал банку у грошовій формі, передаваний у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільового характеру використання.

Банківські кредити класифікуються за різними ознаками: за спрямуванням (позичальниками):

підприємницькі — підприємствам для поповнення тимчасової нестачі оборотного капіталу, розширення виробництва;

іпотечні — під заставу нерухомості (землі, будівель) для кредитування великих господарських проєктів;

сільськогосподарські — довгострокові (для покриття великих капітальних витрат, як-от, при будівництві іригаційних споруд) і короткострокові, до закінчення сільськогосподарського року (сезону);

кінцевим споживачам — роздрібне кредитування житлового будівництва, купівлі споживчих товарів у розстрочку;

посередникам фондової біржі — для біржових спекуляцій під забезпечення цінними паперами;

за строками використання: короткострокові (до одного року), середньострокові (до трьох років), довгострокові (понад три роки);

за забезпеченням: забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами); гарантовані (банками, фінансами або майном третьої особи); з іншим забезпеченням (поручительство, свідоцтво страхової організації); незабезпечені (бланкові кредити);

за ступенем ризику: стандартні кредити та кредити з підвищеним ризиком;

за методами надання: як разові; відповідно до відкритої кредитної лінії; гарантовані (із заздалегідь обумовленою датою надання, за потребою);

за строками погашення: водночас; у розстрочку; достроково (за вимогою кредитора або за заявою позичальника); з регресією платежів; після закінчення обумовленого періоду;

за формою залучення: двосторонні (КБ — позичальник); консорціумні; багатосторонні (паралельні).

Обсяги кредитів, наданих КБ України юридичним і фізичним особам, на 1 січня 2007 р. становили 245, 312 млрд грн. Протягом 2006 р. вони зросли в 1,7 разу. Середні ставки по кредитах українських банків на початку 2007 р. залежали від виду кредиту: підприємницькі — 15–20% (забезпечені); на купівлю житла — 12–15%; автокредити — 10–22%; споживчі кредити — до 35% річних у національній валюті.

Активні інвестиційні операції — це операції з цінними паперами (акціями, облігаціями, векселями, сертифікатами): купівля цінних паперів для власного інвестиційного портфеля КБ; купівля-продаж цінних паперів за дорученням клієнта; надання позик під цінні папери.

Банківські послуги — це комісійно-посередницькі операції КБ, які здійснюються за дорученням клієнтів і за певну плату (на комісійних засадах). Найпоширенішими з них є:

1) **інкасові операції** (від італ. *incasso* — виручка, виторг) — операції, при посередництві яких банк за дорученням свого клієнта одержує гроші за грошовими і товарно-розрахунковими документами (у вигляді чеків, векселів, цінних паперів, іноземної валюти);

2) **виплати коштів окремим особам або фірмам за акредитивами** (від лат. *accreditivus* — довірчий).

Грошовий акредитив — іменний документ, який видається банком особі, що внесла грошову суму і бажає її отримати в іншому місті або за кордоном.

Товарний акредитив використовується в розрахунках між поставальником і покупцем товару: покупець відкриває акредитив у банку, який обслуговує продавця, і дає доручення оплачувати рахунки після відвантаження товару;

3) **перекази грошей одержувачам в інших місцях.** В Україні діють понад десяток систем грошових переказів. Вони різняться географією, вартістю послуг та часом доставки грошей. Найвідомішими є міжнародні системи Western Union (WU) і Money Gram (MG). Наприклад, WU має близько 225 тис. точок у 200 країнах світу. Перекази через WU «безадресні», тобто клієнт може отримати свій переказ у будь-якому відділенні будь-якого банку, що працює з цією системою, в країні, куди переказ надісланий;

4) **довірчі, або трастові, послуги** (англ. *trust* — довіра, відповідальність) — діяльність банків щодо управління майном та виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнтів, інколи — за рішенням суду. Вона ґрунтується на довірчих правовідносинах, коли одна особа (*довіритель*) передає майно в розпорядження КБ (*довірительного власника*) для управління в інтересах третьої особи (*бенефіціара*). Бенефіціаром при цьому може бути і сам довіритель майна.

Фізичним (приватним) особам КБ пропонують: тимчасове управління майном осіб, позбавлених права на управління (неповнолітні, недієздатні особи); управління капіталом з метою одержання найвищих прибутків; збереження цінностей (грошей, ділової документації, цінних паперів, предметів мистецтва, коштовностей) у банківських сейфах; сплату податків тощо.

Серед довірчих послуг для юридичних осіб (фірм) переважають: гарантування позик; управління коштами пенсійних фондів; управління майном; агентські послуги на ринку цінних паперів і т. ін.;

5) **лізингові операції** (англ. *lease* — орендувати, здавати в оренду) — придбання КБ за власні кошти і на замовлення свого клієнта машин, транспортних засобів та іншого обладнання з наступною передачею їх в оренду клієнту. КБ при цьому виконує функції лізингової компанії (лізингодавця), а клієнт стає лізингоодержувачем (орендарем). Лізинг розглядається як різновид довгострокового банківського кредиту, що надається в натуральній формі і погашається клієнтом у розстрочку;

6) **факторингові операції** (від лат. *factor* — той, хто робить) — фінансування під уступку права грошових вимог фірм-клієнтів до покупців їхньої продукції або послуг з наступною інкасацією (одержанням за ними грошей). Це відбувається так. Продавець продукції укладає договір з банком (*фактором*) про факторингове обслуговуван-

ня. Потім продавець відправляє товар своєму покупцю на умовах відстрочки платежу, а покупець передає йому документи, які підтверджують поставку. Продавець направляє одержані документи банку. Той протягом 5–10 днів після одержання документів перераховує на рахунок продавця продукції авансовий платіж у розмірі до 90% від суми, вказаної в документах. Коли ж настане час розрахунку за продукцію, банк одержує за товарно-розрахунковими документами повну вартість товару вже від покупця товару. Після цього банк-фактор перераховує продавцю решту суми за документами за вирахуванням свого доходу по факторингу.

Факторинг започаткований близько 100 років тому в США. В Європі почав активно розвиватися у 1960-х роках. На сьогодні у світі існують близько 1000 спеціалізованих факторингових компаній. 66% їх обороту припадає на Європу, 22% — на США, 11% — на країни Азії.

Факторингові послуги в Україні надають лише окремі, великі банки. Їх факторинговий портфель поки що незначний і становить близько 250 млн грн, або 0,1% від ВВП, тоді як у країнах з розвинутою фінансовою системою цей показник сягає 10–15% від ВВП;

7) **форфейтинг** (англ. *forfeiture* — втрата грошової застави, внеску чи авансу) — кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі купівлі в експортера векселів, акцептованих імпортером. Причому банк як покупець боргу (*форфейтер*) зобов'язується відмовитися від свого права регресивної вимоги до кредитора в разі неможливості одержати кошти від боржника. Цим він фактично бере на себе ризики неплатежу, валютний і процентний ризики. Найчастіше форфейтинг використовується для реалізації машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення;

8) **трансфертні послуги** (від лат. *transfere* — переносу, переміщую) — переказ іноземної валюти або передача золота з однієї країни до іншої; передача права власності за іменними цінними паперами однією особою іншій.

Зміст банківського бізнесу полягає в одержанні банківського прибутку.

Чистий прибуток банку є різниця між операційними доходами і операційними витратами банку.

Операційні доходи банку утворюють: доходи від надання позик під процент (до 80% усіх доходів); проценти і дивіденди від інвестицій у цінні папери; прибуток від засновництва, спекулятивних біржових операцій; комісійна винагорода за розрахунковими, переказними та іншими операціями; комісія за довірчими операціями; доходи від іноземних операцій.

Операційні витрати банку включають: проценти, сплачені вкладникам (до 50–60% усіх витрат); кошти на оплату праці службовців банку; кошти на здійснення банківських операцій.

§ 4. Спеціальні кредитно-фінансові інститути

Спеціальні кредитно-фінансові інститути займаються кредитуванням окремих галузей економіки. У їх діяльності, як правило, вирізняють одну-дві основні операції, що домінують у відносно вузьких сферах ринку позикового капіталу і мають свою специфічну клієнтуру.

Інвестиційні фонди є фінансовими посередниками на ринку цінних паперів: шляхом випуску і розміщення власних акцій вони залучають кошти з метою інвестування в цінні папери інших емітентів або об'єкти нерухомості. В Україні останнім часом набувають розвитку *інвестиційні фонди нерухомості*, які вкладають кошти в будівництво або здають об'єкти нерухомості в оренду. Зростання вартості нерухомості приводить до зростання курсу та дохідності акцій таких фондів. Вартість чистих активів інвестиційних фондів України у січні 2007 р. досягла 70,6 млн грн.

Інвестиційні компанії теж працюють на фондовому ринку: шляхом випуску і розміщення інвестиційних сертифікатів і створення таким чином пайових фондів вони залучають кошти для здійснення інвестицій у цінні папери інших емітентів та в об'єкти нерухомості.

Кредитні спілки — це неприбуткова організація, яка об'єднує не менше 50 осіб, що мешкають в одному регіоні чи працюють в одній сфері. Головною метою кредитних спілок є фінансовий і соціальний захист їх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування. Кредитні спілки можуть давати позички й іншим кредитним спілкам, залучати вклади населення і кредити інших фінансових установ, виступати поручителями із зобов'язань своїх учасників, розміщати кошти на депозитах у банках та здійснювати грошові перекази.

В Україні кредитні спілки почали створювати з 1992 р., після прийняття у грудні 2001 р. Закону України «Про кредитні спілки». На кінець 2006 р. в Україні діяли 769 кредитних спілок. Загальна чисельність їх членів становила 1459 тис. чол. Активи дорівнювали 2568,1 млн грн. За 2006 рік було надано кредитів на суму 1977,7 млн грн.

Довірчі товариства здійснюють представницьку діяльність згідно з договором із довірцями майна (коштів) про реалізацію їх прав власників. В Україні довірчі товариства є товариствами з обмеженою відповідальністю.

Пенсійні фонди створюються державою і приватними підприємцями для виплати пенсій працівникам при досягненні ними певного віку. Державні пенсійні фонди поповнюються шляхом відрахувань підприємств, недержавні пенсійні фонди (НПФ) — за рахунок внесків працівників.

НПФ є неприбутковими організаціями, для яких відсутні вимоги щодо розміру статутного й інших капіталів. Функцію розміщення сконцентрованих у них пенсійних внесків виконує спеціальна структура — компанія з управління активами (КУА). Активи пенсійних фондів вкладаються головним чином у цінні папери підприємств, які заснували ці фонди, а також у суміжні компанії.

У 2006 р. в Україні діяло 54 НПФ. Загальний обсяг їх чистих активів становив 31,73 млн грн, або 587,5 тис. грн у розрахунку на один НПФ.

Страхові компанії здійснюють захист майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, створених шляхом сплати ними страхових платежів (внесків або премій). При розміщенні коштів страхові компанії конкурують з іншими кредитними установами. Основна стаття їх активів — облігації промислових компаній, акції, державні цінні папери. Вони надають довгострокові кредити підприємствам і державі. Сукупний статутний капітал, закумуляований страховиками України, оцінюється на рівні 6,641 млрд грн.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке кредитно-банківська система країни?
2. Які основні функції центрального банку? У чому полягають відмінності центрального банку від комерційних банків?
3. Визначіть сутність грошово-кредитної політики центрального банку.
4. Охарактеризуйте основні інструменти грошово-кредитної політики.
5. Чому комерційним банкам встановлюється норма обов'язкових резервів?
6. Що означає «облікова ставка» і які принципи процентної (облікової) політики?
7. Охарактеризуйте пасивні операції комерційних банків.
8. У яких вкладах банки зацікавлені найбільше?
9. Охарактеризуйте активні операції комерційних банків.
10. Коли банки вдаються до лізингових операцій?
11. З якою метою здійснюються факторингові операції?
12. Як підрахувати чистий прибуток комерційного банку?
13. Охарактеризуйте діяльність спеціальних кредитно-фінансових інститутів.

Ринок цінних паперів.

Фондова біржа

§ 1. Сутність і види цінних паперів. Інвестиційний ресурс цінних паперів. Форми доходів за цінними паперами

З юридичної точки зору, цінні папери є документами встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам (Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок», ст. 3.1).

Сутність цінного папера як економічної категорії полягає в тому, що цінний папір одночасно є: 1) представником капіталу, який *реально* функціонує в економіці; 2) фіктивним капіталом. **Цінні папери** — не гроші і не матеріальний товар. Їх цінність полягає у правах, що надаються власнику. Це особлива форма існування капіталу, відмінна від його товарної, продуктивної, грошової форм, яка може продаватися замість нього, самостійно обертатися на ринку і давати дохід. У власника відсутній сам капітал, але є всі права на нього, що й фіксується у формі цінного папера і дає змогу відокремити власність на капітал від самого капіталу, включити його до ринкового процесу в необхідних формах. Наприклад, власник цінного папера може в будь-який момент перетворити його на гроші через продаж на ринку. Водночас ці дії не призведуть до вилучення капіталу з виробництва — просто права на певну частину реального капіталу переходять до іншої особи.

Кругообіг цінного папера складається з трьох етапів: випуск і розміщення (обмін позичкового капіталу на титул); обіг як перехід права власності на цінний папір від однієї особи до іншої; погашення (вилучення титулу з обороту, обмін на реальний капітал).

Цінний папір як єдність титулу капіталу і самого капіталу має номінальну вартість і ринкову. **Номінальна вартість** — це сума грошей, яку цінний папір має при обміні на реальний капітал на стадіях випуску і погашення. **Ринкова вартість** утворюється в результаті капіталізації майнових прав у процесі обігу цінного папера на ринку. Вона обчислюється як відношення доходу на цінний папір до норми позичкового відсотка. Залежить як від фінансово-економічного стану і перспектив, ре-

путації емітента, виду і якості цінного папера, так і від багатьох зовнішніх чинників — економічних, політичних, кон'юктурних, психологічних. Купівля цінного папера має сенс лише тоді, коли дохід власника буде не меншим, ніж за банківським депозитом.

Якість цінного папера відображається в таких його характеристиках: ліквідність (можливість продати папір із мінімальними втратами), дохідність (міра втілення права на дохід), ризиковість (ступінь невизначеності щодо перших двох прав). Висока ліквідність зазвичай передбачає невелику дохідність, і навпаки. Компроміс досягається через розподіл капіталу за різними видами цінних паперів.

Цінні папери можуть бути випущені як в індивідуальному порядку (вексель), так і серіями (акції). У другому випадку випуск називається *емісією*, а особа, що його здійснила, — *емітентом*. Розміщення (первісний продаж) може відбуватися шляхом прямого звернення емітента до покупців (інвесторів) або через посередників — *андеррайтинг*.

За походженням цінні папери поділяють на *основні* та *похідні*. Основні засвідчують права на будь-який актив (товар, гроші, цінні папери). У свою чергу, їх класифікують на *первинні*, засновані на активах, до яких не входять самі цінні папери (акції, облігації, векселя), і *вторинні*, що засвідчують права на цінні папери або доходи від них (інвестиційні сертифікати, депозитарні розписки). Похідні цінні папери належать до похідних фінансових інструментів, засвідчують право купівлі (продажу) активу в майбутньому за визначеною ціною (ф'ючерсні контракти, опціони).

За формою існування цінні папери бувають *документарні* (надруковані на бланку) і *бездокументарні* (у вигляді електронного запису на рахунку, що містить необхідну інформацію, реквізити цінного папера). У деяких країнах (Швеція) емісію документарних цінних паперів припинено взагалі.

За метою випуску цінні папери класифікують на *комерційні* та *фондові*. Комерційні цінні папери обслуговують процес товарообороту і певні майнові угоди, переважно є короткостроковими; грошові комерційні обертаються на грошовому ринку (векселі, чеки). Фондові — є інструментом утворення грошових фондів (акції, облігації), обертаються на ринку капіталів.

За порядком володіння розрізняють цінні папери *іменні* (містять ім'я власника, перехід і реалізація прав потребують його ідентифікації), *на пред'явника* (права належать особі, що пред'являє папір), *ордерні* (права можуть бути передані іншій особі шляхом наказу або здійснення *індосаменту* — передаточного напису на папері).

За функціональним призначенням цінні папери поділяють на *пайові* і *боргові*. Пайові засвідчують відносини співволодіння (акції), а боргові — відносини позики. Боргові, у свою чергу, включають грошові (облігації, векселі) і товарні (закладні, складські свідоцтва). В Україні, окрім боргових і пайових, додатково законодавчо визначено такі групи цінних паперів: 1) *іпотечні*, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні, сертифікати фондів операцій із нерухомістю); 2) *приватизаційні*, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, житлового, земельного фонду, не підлягають вільному обігу, не можуть бути використані для розрахунків, є іменними; 3) *товаророзпорядчі*, що надають право розпоряджатися майном, вказаним у документах; 4) *похідні*.

Існують інші класифікаційні ознаки цінних паперів: форма випуску (емісійні і неемісійні); термін існування (строкові і безстрокові); форма власності (державні, муніципальні, корпоративні, приватні); економічний зміст (акція, облігація, вексель та ін.); форма доходу (відсоткові із фіксованим і змінним доходом, дисконтні, купонні, виграшні, дивідендні) та ін.

Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» містить закритий перелік цінних паперів, що можуть бути в цивільному обороті: акції, інвестиційні сертифікати (група пайових цінних паперів); облігації підприємств, державні, місцевих позик, казначейські зобов'язання, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі (група боргових); а також згадувані вище види іпотечних цінних паперів, приватизаційні, похідні і товаророзпорядчі.

Акція — це емісійний цінний папір, що засвідчує відносини співволодіння і закріплює право власника на:

отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивіденду;

участь в управлінні акціонерним товариством;

частину майна в разі ліквідації акціонерного товариства.

Акція є безстроковим цінним папером — обертається на ринку протягом існування емітента. Може бути іменною і на пред'явника. В Україні дозволена емісія лише іменних акцій, а емітентом може бути лише акціонерне товариство. Реєстрація емісії є обов'язковою.

Дохід на акцію включає дві складові: дивіденд (періодичні виплати частини прибутку товариства) і приріст курсової (ринкової) вартості.

Дивіденд — це частина прибутку акціонерного товариства, що припадає на одну акцію. Зазначимо, що акціонерне товариство не зобов'язується здійснювати регулярні виплати дивідендів: акціонери

є співвласниками — отже, добровільно приймають ризики ведення бізнесу. На виплату дивідендів витрачається лише частина чистого прибутку, решта спрямовується на забезпечення подальшого розвитку товариства, реінвестується. Тому навіть за наявності чистого прибутку дивіденди можуть не сплачуватись або бути мізерними — якщо, наприклад, зібрання акціонерів приймає рішення спрямувати прибуток на розвиток. Проте за такої практики існує ризик підірвати довіру інвесторів, акцій почнуть позбавлятися, їх ринковий курс впаде і в майбутньому для товариства стане проблематичним розміщення цінних паперів для залучення інвестицій.

Дивіденди можуть виплачуватись готівкою, у натуральній формі (продукцією товариства) або у формі додаткових акцій. Власник акції у більшості випадків не має права вимагати у товариства повернення її номінальної вартості, але може вилучити свою частину капіталу шляхом продажу акції за ринковою вартістю.

Приріст курсової вартості як друга складова доходу на акцію може виникнути з двох причин — через спекулятивне піднесення на ринку і реальний приріст активів підприємства. Для отримання такого доходу акцію треба продати. Важливим джерелом збагачення засновників високорентабельних акціонерних товариств є так звані «засновницький прибуток», що утворюється за рахунок різниці між ринковим курсом акцій і реальною вартістю капіталу. Може бути отриманий у результаті додаткової емісії без збільшення реально функціонуючого капіталу.

Реально скористатись правом на участь в управлінні може далеко не кожен акціонер — для цього потрібно мати певну кількість (пакет) акцій. Так званий **контрольний пакет** — кількість акцій, що надає можливість проводити власні рішення на зборах акціонерів — дорівнює 50% + 1 акція. Але на практиці він може бути і більшим (75% + 1 акція, якщо голосування проводиться за принципом кваліфікованої більшості голосів), і меншим (виходячи з того, що дрібні акціонери спільні збори рідко відвідують). Власники невеликих пакетів можуть об'єднувати голоси, тому про придбання значних пакетів акцій (від 10% і більше) мають бути повідомлені державні регулятивні органи.

Акції бувають *простими* і *привілейованими*. Прості акції забезпечують однакові для всіх власників стандартні права, що розглядались вище. Привілейовані акції можуть бути різних категорій і передбачають наявність деяких привілеїв (наприклад, у вигляді переважного права на отримання дивідендів незалежно від результатів господарської діяльності товариства, першочергового отримання частини майна товариства в разі його ліквідації). Такі акції зазвичай не надають права

голосу, і випуск їх законодавчо обмежується. В Україні частка привілейованих акцій у статутному капіталі не може перевищувати 25 %.

Конвертовані акції можуть бути обмінені на інші цінні папери того ж товариства, *неконвертовані* — ні.

Отже, акція є доволі ризиковим видом цінного папера. Мотивація інвестора може полягати в намаганні здійснювати контроль над власністю, отримувати регулярний (дивіденди) або спекулятивний дохід за збільшення ринкової ціни акцій, а також у користуванні додатковими вигодами, що можуть надаватись товариством (знижки при придбанні продукції). Мотивація емітента полягає в можливості залучення капіталу на необмежений термін, перенесення виплати дивідендів на більш зручний строк. Найнадійнішими вважаються акції так званих «блакитних фішок» — найбільш потужних компаній-лідерів у своїх галузях із стабільно зростаючими дивідендами і/або ринковими курсами.

Облігація — це строковий борговий цінний папір, який засвідчує відносини позики між власником і емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові номінальну вартість у передбачений умовами розміщення термін (погасити) й виплатити дохід.

Виплати за облігаціями здійснюються емітентом у першу чергу, порівняно з акціями, і в обов'язковому порядку, незалежно від результатів господарської діяльності. Емітентами можуть бути підприємства і держава (загальнодержавні або місцеві органи влади). Отже, на відміну від акцій, облігації забезпечують більший захист інвестора від втрати капіталу, але й менший дохід. Оскільки власник облігації є кредитором для емітента, він не має права на участь в управлінні.

Облігації бувають відсоткові (купонні), цільові і дисконтні. Класична облігація є *відсотковою*, оскільки передбачає виплату відсоткових доходів (купонів). В умовах інфляції з'являються облігації з перемінним відсотком. *Дисконтні* облігації розміщуються за ціною, нижчою за їх номінальну вартість. При погашенні різниця (дисконт) і становить дохід. Дисконтні облігації ще називають безкупонними. *Цільові* облігації передбачають виконання зобов'язань (погашення і виплату доходу) товарами та/або послугами (наприклад, житлові облігації).

Умови розміщення облігацій, емітованих акціонерними товариствами, можуть передбачати їх конвертацію в акції товариства.

Облігації підприємств розміщують лише після повної сплати статутного капіталу. В Україні не дозволяється розміщення облігацій для формування, поповнення статутного капіталу і покриття збитків. Юридична особа має право розміщувати облігації на суму, не більшу за трикратний розмір власного капіталу або розмір забезпечення, наданого третіми особами.

Державні облигації поділяються на облигації внутрішніх державних позик, зовнішніх та цільові облигації внутрішніх державних позик (їх емісія є джерелом фінансування дефіциту державного бюджету в обсягах, передбачених законом про Державний бюджет на відповідний рік). Державні облигації є найбільш ліквідними і приваблюють зазвичай небагатого інвестора, що не бажає ризикувати. Вони можуть бути важливим антиінфляційним інструментом, «відволікаючи» на певний термін частку готівки, не забезпечену товарами. Облигації місцевої позики зазвичай є менш ліквідними.

Казначейські зобов'язання — це державний цінний папір, який розміщується виключно на добровільних засадах серед фізичних осіб і посвідчує факт заборгованості Державного бюджету перед власником, надає право на отримання доходу і погашається відповідно до умов розміщення. Емітентом є Міністерство фінансів.

Інвестиційний сертифікат розміщується інвестиційним фондом, інвестиційною компанією, компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду і засвідчує право власності інвестора на частку в інвестиційному фонді, взаємному фонді або пайовому інвестиційному фонді. Надає право на отримання доходу у вигляді дивідендів.

Ощадний (депозитний) сертифікат підтверджує суму вкладу, внесеного до банку, і права вкладника на одержання суми вкладу та процентів через визначений термін.

Вексель посвідчує безумовне грошове зобов'язання або наказ третій особі сплатити після настання строку визначену суму векселедержателю. Може бути простим або переказним, існує виключно в документарній формі. На більшості європейських ринків та згідно із директивами Євросоюзу вексель не має статусу цінного папера.

Інвестиційний ресурс цінних паперів має бути оцінений з двох позицій: емітента (залучення ресурсів із різних джерел) та інвестора (різні варіанти вкладення вільних коштів).

Емітуючи цінні папери, підприємства формують і поповнюють статутний капітал (акції), мають можливість отримати необхідні ресурси на початку реалізації чи в міру здійснення проекту, перенести виплату заборгованості на пізніший термін, реструктуризувати борг, підтримувати баланс відношення боргу до статутного капіталу (нормативи ліквідності). Існують компанії, для яких шанс отримати кошти взагалі пов'язаний виключно із цінними паперами (акціями), — *венчурні*. У них є ідея, концепція, проект, можливо — прототип нового виробу. Однак ризики такі високі, що марно сподіватися на банківський кредит чи навіть облигації.

Через емісію державних цінних паперів центральні органи влади отримують додаткове джерело бюджетного фінансування, покриття

дефіциту; муніципальні цінні папери дають можливість поповнювати дохідні статті місцевих бюджетів і отримувати інвестиції на реалізацію необхідних програм. Закладні, складські свідоцтва обслуговують фінансово-кредитну сферу замість грошового забезпечення. Векселі, депозитні та ощадні сертифікати використовують як грошовий еквівалент для збереження і заощадження грошей. Опціони, ф'ючерсні контракти уможлиблюють мінімізацію інфляційних та інших ризиків.

Інвестору ліквідні цінні папери дають змогу в будь-який момент перетворити фіктивний капітал на дійсний — реальний чи грошовий, збільшити заощадження при зростанні курсів. Чутливість до кон'юнктурних змін, ризики коливань курсів одночасно є перевагою й недоліком інвестування в цінні папери.

§ 2. Ринок цінних паперів. Фондова біржа та особливості її роботи

Ринок цінних паперів являє собою сукупність економічних відносин між учасниками з приводу випуску і обертання (купівлі-продажу) цінних паперів.

У науковій літературі та офіційних документах як тотожні вживаються терміни «ринок цінних паперів» і «фондовий ринок». Значною мірою це пояснюється історичними традиціями використання запозичених слів: під «фондами» зазвичай розуміють суму грошових або матеріальних цінностей *цільового* призначення, а в XIX ст. в Росії та Україні так почали називати цінні папери. Однак, наприклад, комерційні цінні папери не призначені для формування інвестиційних фондів, а товарні цінні папери не походять від грошового капіталу. В результаті, у строгому розумінні, «фондовий ринок» — це та частина ринку цінних паперів, де обертаються фондові цінні папери. Оскільки ж інші сегменти ринку цінних паперів із причин незначних розмірів спеціальної назви не мають, то на практиці «ринок цінних паперів» і «фондовий ринок» вживаються як синоніми. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» (ст. 2) визначає *фондовий ринок (ринок цінних паперів)* як сукупність учасників і правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних.

У сучасних умовах ринок цінних паперів виконує низку важливих мікро- і макроекономічних *функцій* — як загальноринкових, так і специфічних:

аккумуляційну: мобілізує тимчасово вільні кошти широкого кола осіб, формує для подальшого розподілу інвестиційні фонди, необхідні для розширеного відтворення;

перерозподільну: забезпечує перерозподіл коштів між галузями і сферами діяльності, населенням і підприємствами, державою та юридичними, фізичними особами. Інвестор вкладає кошти з метою отримання доходу, тому віддає перевагу рентабельним, перспективним підприємствам. Отримавши інвестиції, такі підприємства набувають ресурсів для подальшого розвитку, розширення виробництва. Через купівлю-продаж пайових цінних паперів відбувається перерозподіл власності;

регулятивну: сприяє формуванню оптимальної структури суспільного виробництва. Державні цінні папери є інструментом безінфляційного фінансування дефіциту державного бюджету, здійснення контролю над грошовою масою;

стимулюючу: мотивує юридичних і фізичних осіб стати учасниками ринку;

страхування ризиків через укладення строкових контрактів для захисту учасників від несприятливих змін цін, доходності активів.

ціноутворення: забезпечує процес формування і руху цін на цінні папери;

інформаційну: дає змогу судити про тенденції розвитку економіки в цілому та окремих підприємств, надає орієнтири для розміщення капіталів.

Іноді окремо класифікують *організаційну і контрольну* функції, що полягають в організації та впорядкуванні процесу купівлі-продажу цінних паперів, створенні умов для трансформації тимчасово вільних коштів на капітал.

Суб'єктами (учасниками) ринку цінних паперів є фізичні та юридичні особи, що продають чи купують цінні папери, обслуговують випуск, оборот і розрахунки за ними. Вони поділяються на основних (емітенти, інвестори) та професійних.

Емітент — суб'єкт пропозиції на ринку цінних паперів. Це юридична особа, яка від свого імені випускає й розміщує цінні папери і бере на себе зобов'язання щодо них перед їх власниками. За українським законодавством емітентами можуть бути юридичні особи, Автономна Республіка Крим або міські ради, держава в особі уповноважених органів влади.

Інвестор — покупець цінних паперів, що купує їх від свого імені і за власний рахунок. Інвесторами можуть бути фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти. Інвестор може перетворитись на продавця цінного папера і виступати як суб'єкт пропозиції.

Професійні учасники — це юридичні особи, які надають фінансові та інші послуги у сфері розміщення та обігу цінних паперів, обліку прав за ними. В Україні професійна діяльність на фондовому ринку здійснюється на підставі ліцензії.

Комплекс соціальних інститутів, правової та інформаційної бази, що забезпечує реалізацію функцій ринку цінних паперів, утворює його *інфраструктуру*. Основні її складові: клірингові системи, системи обліку прав на цінні папери (реєстратори і депозитарії); торговельні системи (біржові і позабіржові); платіжні системи (банківські установи); системи розкриття інформації (інформаційні, рейтингові агенції); системи регулювання, контролю; страхові системи; професійні учасники, що забезпечують виконання завдань складових інфраструктури.

Правову базу функціонування ринку цінних паперів в Україні становлять Закони «Про цінні папери і фондовий ринок» (2006), «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», а також Цивільний, Господарський кодекси, Закони «Про господарські товариства», «Про електронний документообіг», «Про інститути спільного інвестування» та ін. В Україні продовжується розбудова системи державного регулювання фондового ринку, яка сприятиме створенню умов його розвитку з урахуванням світового досвіду.

Класифікація видів (сегментів) ринку цінних паперів здійснюється за різними критеріями. За стадією обороту вирізняють *первинний* і *вторинний* ринки. *Первинний* — це ринок, який обслуговує випуск і первинне розміщення цінних паперів. Процес купівлі-продажу може відбуватися як за участю посередників, так і без них. Основна функція первинного ринку цінних паперів — мобілізація нових капіталів. *Вторинний* — це ринок, на якому обертаються раніше випущені цінні папери, відбувається перехід прав власності на них. Основною його функцією є підтримка ліквідності фондового ринку, довіри інвесторів. Вторинний ринок не впливає на обсяги інвестицій і заощаджень у країні, а лише перерозподіляє акумульовані через первинний ринок кошти.

За рівнем регульованості виокремлюють такі сегменти ринку цінних паперів: *організований*, на якому оборот цінних паперів відбувається за твердо встановленими правилами, стандартами і за участю ліцензованих професійних посередників; *неорганізований* (вуличний, стихійний), на якому учасники самостійно домовляються з усіх питань.

За місцем торгівлі ринок цінних паперів поділяють на: *біржовий* (торгівля ведеться на фондовій біржі) та *позабіржовий*. Останній може бути організованим (позабіржові торговельно-інформаційні системи електронної торгівлі) і неорганізованим.

За способом здійснення торгівлі ринки бувають: *традиційний*, який передбачає фізичну зустріч продавців і покупців, проведення публічних торгів, і *комп'ютеризований*, що поєднує різні форми торгівлі цінними

паперами на основі використання комп'ютерних мереж і сучасних засобів зв'язку. Електронні торговельні системи зменшують трансакційні витрати, повністю витісняють інститут брокерства.

За терміном угоди вирізняють: *касовий* («кеши») ринок — ринок так званих наявних угод, які виконуються протягом одного-трьох днів з одночасною оплатою і поставкою цінних паперів, — і *строковий* — ринок із відкладеним (зазвичай на декілька місяців) виконанням угоди. На касовому ринку обертаються основні цінні папери (акції, облигації), а на строковому — похідні (ф'ючерси, опціони).

Розрізняють також міжнародний і національний ринки, а також ринки конкретних видів цінних паперів.

В Україні законодавчо закріплено існування первинного і вторинного ринків цінних паперів, причому єдиним організатором торгівлі визнано фондову біржу.

Фондова біржа історично була першою формою регулярно функціонуючого ринку цінних паперів, на якому торгівля здійснювалася за визначеними правилами. Перша фондова біржа була утворена в 1608 р. в м. Амстердамі. Сьогодні фондові біржі є найважливішими центрами національного і міжнародного господарського життя, залишаючись головною ланкою, «ядром» ринку цінних паперів.

Фондова біржа — це особлива інституційно організована частина ринку цінних паперів, де обертаються цінні папери високої якості, а операції здійснюються професійними учасниками ринку. Головна відмінність від позабіржових торговельних систем полягає в застосуванні жорстких процедур відбору емітентів, цінних паперів і операторів ринку. Характерними ознаками біржі є концентрація попиту і пропозиції, приуроченість торгів до певного місця і часу, регульованість, публічність і гласність торгів, підпорядкованість встановленим правилам, укладення угод без наявності на біржі самих цінних паперів, оптовий характер торгів (партиями або лотами).

За номенклатурою товарів, що є об'єктами торгів, фондові біржі бувають універсальними (торгують різними цінними паперами) і спеціалізованими (в структурі торговельного обороту домінують цінні папери одного виду).

Діяльність біржі завжди регламентована державою. В Україні фондова біржа — це неприбуткова організація, що утворюється в організаційно-правовій формі товариства (крім повного, командитного і з додатковою відповідальністю) або дочірнього підприємства об'єднання торговців цінними паперами. Створюється не менш ніж 20-ма засновниками, які мають ліцензію на здійснення професійної діяльності на фондовому ринку.

Вищий орган управління біржі — загальні збори членів біржі — затверджує її статут і обирає біржову раду (координаційний центр біржі). Структурні підрозділи біржі включають арбітражну, ревізійну комісії, котирувальний, лістинговий, кліринговий відділи, консалтинговий, технічного забезпечення, інформаційно-аналітичний та ін. Торгівля здійснюється за правилами, затвердженими біржовою радою і зареєстрованими (узгодженими) органами державного регулювання (в Україні — Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку — ДКЦПФР). Правила регламентують порядок проведення торгів, перелік цінних паперів та умови допуску їх до торгів, вимоги до учасників торгівлі, умови формування цін, біржового курсу та їх публікації, види послуг біржі і розмір плати за них та ін. Джерелами фінансування функціонування біржі є кошти засновників, внески членів біржі, надходження від оплати за лістинг, котирування, збори від біржових операцій, оплата інших послуг, що надаються біржею (інформаційних, консультаційних та ін.).

Торгівля на біржі проводиться сесіями, тобто за встановленим розкладом. Безпосередньо брати участь у торгах мають право лише члени біржі, інші особи діють за їх посередництвом. В Україні у випадках, передбачених законодавством, дозволена участь у торгах інших осіб (уповноважених представників) та державних органів. Окрім постійного членства, статут біржі може припускати й тимчасове членство (оренда місця в постійного члена біржі).

Процес виявлення ринкової ціни цінних паперів (*біржового курсу*) у процесі біржового торгу із подальшою публікацією в біржовому бюлетені називається *котируванням*. До котирування допускаються лише ті цінні папери, що пройшли особливу процедуру відбору — *лістинг*, тобто з'ясування відповідності цінних паперів встановленим вимогам (мінімальна величина активів, прибутку емітента та ін.). У світовій практиці обов'язковість лістингу передбачено *лише* для фондової біржі, тому критерії підлягають затвердженню вповноваженим державним регулятивним органом. Якщо умови котирування емітентом не виконуються або він перестає відповідати встановленим вимогам, здійснюється *делістинг* — виключення із реєстраційного списку фондової біржі. Отже, сам факт котирування цінних паперів на фондовій біржі свідчить про їх надійність, підвищує престиж емітента і довіру потенційних інвесторів.

Головною функцією біржі є організація і забезпечення механізму торгівлі, яка здійснюється професіоналами — брокерами і ділерами.

Брокер — це посередник, який діє за рахунок клієнта і від його імені на підставі договору поруки чи комісії за винагороду. В Україні це юри-

дична особа, що має сплачений грошима статутний капітал не менш як 300 тис. грн. **Ділером** є посередник, який заключає угоди купівлі-продажу від свого імені і за власний рахунок. Мінімальний статутний капітал за українським законодавством — не менш як 120 тис. грн. **Треjder** — це представник біржі, який проводить торги, оголошує пропозиції, курси, списки лотів, фіксує угоди. **Спеціаліст** за нестачі або надлишку пропозиції (попиту) компенсує їх із врахуванням нормативу, встановленого біржею. Сьогодні в Україні на біржах замість спеціалістів впроваджується інститут маркет-мейкерства, що використовується в позабіржових системах. **Маркет-мейкер** (ділер) перебирає на себе зобов'язання продавати й купувати цінні папери протягом офіційного часу торгів за будь-яких умов. Брокери укладають угоди не між собою, а з маркет-мейкером.

На початку торгів всі замовлення вводяться до системи торгівлі, службовці біржі в ході торгів реєструють угоди і ціни, оголошують початкові курси, зміни пропозицій та ін. Існує чотири форми організації біржової торгівлі: аукціон (простий, книга замовлень, «табло», «натовп»); система зі спеціалістами; система з маркет-мейкерами; заснована на замовленнях (угоди вводяться до комп'ютера і автоматично виконуються, як тільки збігається ціна).

Угоди оформлюються, виконуються і сплачуються через спеціальні клірингові центри і депозитарії. **Клірингова установа** здійснює перевірку, облік взаємних зобов'язань (обчислює суми, які належить переказати, кількість цінних паперів до передання), оформлення документів, які спрямовуються до виконання до платіжної системи і системи, що забезпечує передання цінних паперів. Крім того, клірингова установа збирає страхові платежі, контролює виконання зобов'язань за настання терміну виконання угоди. Працює з брокерами. **Депозитарій** — юридична особа, що надає послуги з обліку прав на цінні папери, їх переходу, зберігання та ін. В Україні до прийняття Закону «Про цінні папери і фондовий ринок» розрахунково-клірингову діяльність могли здійснювати лише депозитарії, а від 12 квітня 2006 р. фондова біржа має право на отримання ліцензії для проведення таких операцій, що означає перебирання незвичної для неї функції (обслуговування виконання угод).

Основні види біржових угод поділяють на касові і строкові. **Касові** (або *спотові*) угоди — операції з основними цінними паперами, передбачають одночасну оплату і поставку цінних паперів протягом кількох днів з моменту укладення угоди. **Строкові** угоди — операції з контрактами, похідними цінними паперами, дають змогу інвесторам погоджувати плани на майбутнє, страхуватись від цінних ризиків в умовах невизначеності, а також швидко розбагатіти, «граючі» на біржі. Найбільш поширеними є ф'ючерсні контракти («тверді») і опціони («умовні»).

Ф'ючерсний контракт — це стандартний біржовий договір на поставку біржового активу у встановлений термін за встановленою ціною. Стандартність означає, що параметри (крім ціни) не залежать від бажання сторін. Гарантують виконання біржа і клірингова організація, яка її обслуговує, через механізм гарантійної застави (маржі) і наявність страхового фонду. Невиконання неможливе. Ще одна особливість — наявність механізму дострокового припинення зобов'язань будь-якою зі сторін. Купівля-продаж ф'ючерсного контракту називається «відкриттям позиції», передбачає сплату маржі (страхового внеску близько 2–10% вартості угоди). Вийти з гри просто так неможливо: необхідно «закрити позицію» через укладення зворотної угоди з аналогічним контрактом. Щодня за результатами торгів біржа визначає програші і виграші учасників, кошти списуються з рахунків одних і переказуються на рахунки інших. Ціна, яка фіксується при укладенні ф'ючерсного контракту, відображає очікування інвесторів і залежить від інформації, що є в учасників ринку.

Метою здійснення таких операцій є хеджування або спекуляція. **Хеджування** — це система заходів регулювання майбутніх цінкових ризиків через купівлю-продаж строкових біржових контрактів. Передбачає одночасне здійснення операцій на касовому (реальне придбання активу) і строковому (страхування) ринках. **Спекуляція** ж, на відміну від хеджування, означає таку зміну позицій учасників, щоб ніколи не постачати і не купувати сам актив. Метою є отримання позитивної різниці через коливання курсів. Спекулянтів умовно поділяють на «биків» і «ведмедів». «Бики» грають на підвищення — купують контракти в очікуванні зростання цін, «ведмеді» — на пониження, продають контракти, намагаючись виграти на падінні цін. Спекуляція не має сенсу без ринку хеджерів — адже завжди повинні бути бажані купити (продати) контракт. Біржова гра надає можливість створити багатство «з нічого», але може призвести до банкрутства цілу країну. Навіть не в усіх державах дозволені строкові біржові операції.

Опціон — біржовий стандартний двосторонній контракт, за яким продавець отримує премію і бере зобов'язання продати (купити), а покупець сплачує премію і отримує право купити (продати) актив у визначений термін за обумовленою ціною. Сенс у тому, що одна зі сторін дістає можливість відмовитись від виконання контракту. Опціон на продаж називається *опціон пут*, на купівлю — *опціон колл*.

Цілком імовірно, що в міру зростання рівня автоматизації процесу торгівлі відбуватиметься подальше заперечення класичних ознак біржової торгівлі, зникатимуть відмінності між біржовим і позабіржовим організованим сегментом ринку цінних паперів і сутність біржі трактуватиметься інакше.

§ 3. Особливості формування фондового ринку в Україні

Визначальним фактором для формування ринку цінних паперів в Україні стали процеси приватизації та поява акціонерних товариств. Можна виокремити кілька його етапів.

1) **1991–1994 рр.** Ринок цінних паперів почав функціонувати як організований і біржовий, обминувши природну фазу свого розвитку — неорганізованого, позабіржового, первинного. У 1991 р. прийнято Закон «Про цінні папери і фондову біржу». Того ж року утворена і почала діяти Українська фондова біржа (УФБ) — з регіональними відділеннями на правах філій, що обумовило монополізацію біржової діяльності. Однак на торги цінними паперами припадало не більше 3% загального обсягу угод. Об'єктом купівлі-продажу в основному були зобов'язання акціонерних комерційних банків, фінансових посередників, господарських товариств сфери обігу. Ринок був закритим для іноземних цінних паперів. Перші електронні торги на УФБ відбулися в 1993 році.

У цей час біржову торгівлю фактично зміняв обмін приватизаційних майнових сертифікатів на акції у центрах сертифікатних аукціонів. І хоча ці цінні папери стали лише *інструментом перерозподілу власності*, вони дали поштовх розвитку позабіржового сегменту ринку цінних паперів.

2) **1995–1999 рр.** Прийнято пакет законів (у тому числі «Про державне регулювання ринку цінних паперів», «Про Національну депозитарну систему»), утворено Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку, затверджено концепцію його розвитку.

На ринку з'явилося одразу кілька організаторів торгів: чотири фондові біржі і торгово-інформаційна система ПФТС («Перша фондова торговельна система»), що забезпечила електронну торгівлю цінними паперами і стала лідером на організованому ринку. Розвивається позабіржовий ринок, відбувається побудова інфраструктури. Створено депозитарій ВАТ «МФС», відбулися перші аукціонні торги векселями та облігаціями внутрішньої державної позики. В умовах кризи неплатежів векселі використовуються як засіб платежу, а не інструмент кредитування. До 70% обсягів торгів на організованому ринку припадає на акції, причому домінують акції підприємств енергетичної, металургійної, нафтогазової, хімічної, телекомунікаційної галузей — галузей, в яких відбувається переділ власності. Приборкання інфляції сприяє зростанню обсягів фондового ринку.

3) **2000–2006 рр.** (до набуття чинності Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» з 12 травня 2006 р.). Етап динамічного зростання і фрагментарного розвитку. Обороти збільшуються більше ніж у 10 разів. Створено Національний депозитарій України. У 2006 р.

структура пропозиції на первинному ринку емісійних цінних паперів характеризувалась переважанням акцій (понад 40%), інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів (37,4%), облігацій (20,7%). Частка похідних цінних паперів утримується на рівні 0,5–0,7%.

На початку 2006 р. в Україні діяло вісім фондових бірж, дві позабіржові торговельні системи, 794 торговці цінними паперами, Національний депозитарій і депозитарій ВАТ «МФС». На ринку домінує стратегічний інвестор, мотивацією якого є не збереження і примноження заощаджень, а контроль над власністю. Населення, незважаючи на підвищення рівня життя і частки заощаджень, до операцій з цінними паперами масово не залучилося, віддаючи перевагу банківським депозитам та іноземній валюті.

Втім, ринок цінних паперів України характеризується як непрозорий, неліквідний, із деформованим механізмом ціноутворення, функціонуванням тіньових схем купівлі-продажу цінних паперів, що не дає змоги повноцінно виконувати його основні мікро- і макроекономічні функції. Обсяги залучення інвестицій до реального сектору економіки через фондовий ринок залишаються недостатніми для розширеного відтворення.

Головною специфікою українського ринку цінних паперів є безпрецедентне у світовій практиці домінування неорганізованого сегмента. (табл. 20.1). Неорганізована торгівля не дає змоги виявити реальну ринкову ціну, попит на цінні папери, точно визначити обсяги реалізації, напрями руху капіталу, створює умови для встановлення контролю нерезидентів над окремими групами підприємств і стратегічних галузей. Високі ризики операцій, недосконалість системи розкриття інформації емітентами та професійними учасниками ринку знижують мотивацію і перешкоджають оцінці інвестором реальної вартості і потенціалу українських підприємств. Актуальними залишаються питання захисту прав інвесторів (особливо — міноритарних, дрібних акціонерів).

Таблиця 20.1

Динаміка торгів на ринку цінних паперів України у 2000–2006 рр.

Обсяги торгів, млрд грн	Рік						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	39,223	68,418	108,608	202,964	85	400	Близько 300*
На організованому ринку	2,82	9,241	6,537	3,533	9,4	16,4	28,66**

* Експертні оцінки.

** Попередні дані ДКЦПФР.

Основні напрями подальшого розвитку фондового ринку в Україні знайшли відображення у Законі «Про цінні папери і фондовий ринок» і реалізуються з другої половини 2006 р., ознаменувавши початок нового етапу. Їх можна подати таким чином:

1) консолідація біржової системи; зосередження торгівлі цінними паперами на фондових біржах;

2) консолідація депозитарної системи та вдосконалення інфраструктури ринку, впровадження міжнародних стандартів обліку прав власності і сучасних технологій обслуговування операцій (електронний документообіг, платежі та кліринг);

3) підвищення вимог до учасників, уніфікація правил торгівлі;

4) захист прав інвесторів; створення ефективної системи розкриття інформації. Зокрема, Законом визначено обов'язковий обсяг, терміни, способи розкриття інформації про діяльність акціонерних товариств і професійних учасників ринку, заборонено використання інсайдерської інформації, встановлено порядок розкриття інформації про облік іменних цінних паперів;

5) підвищення ролі інститутів спільного інвестування, недержавного пенсійного забезпечення для акумуляції сукупних національних накопичень і спрямування до реального сектору економіки.

Запитання для самоконтролю

1. Як ви розумієте економічну природу цінного папера?
2. Чим обумовлюється якість цінного папера?
3. Порівняйте характеристики акції та облігації.
4. Назвіть основні функції ринку цінних паперів.
5. Назвіть основні елементи інфраструктури ринку цінних паперів.
6. Що являє собою фондова біржа? Яка її економічна роль?
7. Для чого потрібні строкові біржові угоди?
8. За якими напрямками відбувається перебудова і модернізація ринку цінних паперів України на сучасному етапі розвитку?

Страховий ринок

§ 1. Страхування: сутність і функції

Страхування — одна з найдавніших категорій суспільних відносин. Термін «страхування» усталився на українських землях із часів розвитку відповідних послуг у Російській імперії XIX ст., має російське походження, відбиваючи зміст слова «страх» у значенні «ризик». Але в Росії інститут страхування був досить пізнім запозиченням із країн Західної Європи. У більшості з них термін зберіг зв'язок з латинськими коренями. В їх основі — слова «*securus*» і «*sine*», які означають «безтурботний». Таким чином, первісно поняття страхування розвивало ідею захисту та безпеки. В англійському словнику страхових термінів поняття «страхування» (*insurance*) визначається «як система передання ризику і його комбінування».

Власники майна, вступаючи між собою у виробничі відносини, відчували страх за його схоронність, що було обумовлено можливими стихійними лихами, пожежами, грабунками тощо. Ризиковий характер суспільного виробництва — головна причина занепокоєння будь-якого суб'єкта господарювання за всіх часів. Люди завжди об'єднувалися для того, щоб допомагати один одному в нещастях і лихах. На цьому ґрунті виникла ідея відшкодування матеріального збитку шляхом його перерозподілу між усіма зацікавленими учасниками виробничих відносин.

Для юристів акт страхування — це договір, що відповідає законодавству, на підставі якого одна особа (страховик) за визначену плату зобов'язується відшкодувати збитки, яких може зазнати інша особа (страхувальник) від заздалегідь оговореної події. Відповідно до редакції ст. 1 Закону України «Про страхування», страхування — це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення цих фондів.

Як економічна категорія страхування має такі ознаки.

1. *Відносини страхування мають ризиковий та ймовірний характер.* Їхніми суб'єктами є страхувальники і страховики, які утворюють страхові товариства.

Потребу в страхуванні викликає саме фактор ризику і необхідність покриття можливих збитків у результаті прояву цього фактора. Аналіз

ризиків дає можливість поділити їх на дві групи: страхові і нестрахові ризики.

Нестрахові ризики — це ризики, для яких неможливо визначити ймовірність та величину пов'язаних з ними збитків. Як правило, страховики не беруть на себе відповідальність за цими ризиками. До нестрахових відносять, наприклад, політичні ризики. Вони передбачають настання таких подій, як: зміна уряду, війна, революція; обмеження вільної торгівлі; необґрунтовані надмірні податки; обмеження вільного обміну валют. Деколи, якщо з'являються дані для об'єктивної оцінки ризиків і точного вимірювання шкоди, нестрахові ризики переводять у ранг страхових.

Страхові ризики повинні відповідати таким вимогам:
ймовірність виникнення повинна бути більшою 0, але меншою 1;
випадковість реалізації;
можливість співвіднесення випадковості з чисельністю подібних об'єктів;

ризик повинен мати об'єктивний характер і не залежати від волевиявлення зацікавлених сторін, наприклад страхувальника;

час прояву ризику не можна визначити завчасно;

наслідки не повинні бути катастрофічними.

Як елемент системи економічних відносин страхування тісно пов'язане з підприємництвом, для якого характерна готовність йти на ризик, організаційно-господарське новаторство та ефективні способи використання і збереження ресурсів. Природа підприємницької діяльності, так само як і незахищеність людини від зовнішніх несприятливих для неї впливів, обумовлюють виникнення певних страхових інтересів, що закріплюються у відповідних договорах страхування. Динаміка страхових інтересів, у свою чергу, обумовлює появу нових форм страхування і нових видів страхових продуктів.

2. *Страхування відбувається за рахунок коштів страхового фонду*, які утворюються за рахунок спеціальних внесків юридичних і фізичних осіб, що призначаються для відшкодування заздалегідь передбачених збитків. На відміну від фінансів, кошти страхового фонду можуть бути представлені не тільки у грошовій, але й у натуральній формі. При цьому вони можуть перерозподілятися тільки серед замкнутого кола осіб.

У цілому суспільна практика виробила три основні організаційні форми страхового фонду:

централізовані резерви держави в натуральній та грошовій формі;

фонди самострахування окремих суб'єктів господарювання (самострахування);

фонди, які створюються страховиками (страховими організаціями).

Наприклад, страховий захист через створення страхового фонду суспільства потребує акумуляції частини валового продукту. До *сукупного фонду страхового захисту* належать централізовані натуральні та грошові резерви держави, децентралізовані фонди в частині, що використовується на покриття шкоди, завданої стихійними та іншими непередбачуваними подіями, — самострахування, а також фонди, створювані методом страхування. У межах цих форм страхового захисту може існувати багато видів фондів цільового призначення.

Прикладом створення сукупного фонду страхового захисту може бути соціальне страхування, що є механізмом реалізації соціальної політики держави, основою організації соціального захисту населення. Завданням соціального страхування є надання матеріальної допомоги непрацездатним громадянам (дітям, пенсіонерам, інвалідам); відшкодування втраченого трудового доходу в періоди хвороби, догляду за дітьми, безробіття; надання медичної допомоги, охорона дитинства і материнства; перерозподіл доходів і вирівнювання рівня життя різних соціальних груп населення.

Самострахування має місце тоді, коли суб'єкт господарювання самостійно створює натуральні або грошові резерви.

3. *Матеріальні наслідки збитків перерозподіляються між усіма платниками страхових внесків.* Причому центральною ланкою в трактуванні сутності страхування вважається замкнута розкладка збитків між зацікавленими учасниками такої розкладки й обов'язкова прив'язка до можливості настання та наслідків страхового випадку. Випадковий же характер настання надзвичайних подій, властивий ризикам, та нерівномірність завдання збитків уможливили використання способу солідарної замкнутої розкладки збитків.

Отже, на стадії утворення страхового фонду, з огляду на його компенсаційне призначення, страхові відносини мають характер розподільних відносин, а на стадії його використання — винятково перерозподільний незалежно від способу його утворення.

4. *Страхова діяльність є самоокупною.* За сучасних умов страхування стає важливим напрямом підприємницької діяльності й розглядається як окрема галузь (індустрія). З одного боку, воно є заходом захисту бізнесу і добробуту людей, а з другого — видом діяльності, що дає прибуток. Природно, що кожна страхова компанія, як і будь-яке інше підприємство, має власне фінансове господарство, за допомогою якого забезпечує свою статутну діяльність. У цій частині страхування можна трактувати як сферу фінансів підприємств і галузей.

Страхування, таким чином, являє собою систему економічних відносин, що включає сукупність форм і методів формування цільових коштів та їх використання на відшкодування збитків за різних неперед-

бачених несприятливих явищ (ризиків), а також на надання допомоги громадянам при настанні певних подій у їх житті.

Основними цілями страхування є:

а) підтримка суб'єкта господарювання, який потрапив у кризову ситуацію, шляхом компенсації матеріальних збитків, передбачених договором страхування, спрямованого на збереження виробничих ресурсів, тобто дотримання інтересів суб'єктів господарювання;

б) спостереження за ефективним використанням економічних об'єктів, що покликане забезпечити захист інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Зміст страхування розкривається в його функціях. Найважливішими серед них вважають:

ризикову, оскільки страхування пов'язане з ризиковим характером виробництва. У межах дії даної функції здійснюється перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками випадкових страхових подій;

попереджувальну, у зв'язку з тим, що значна частина перерозподільних відносин пов'язана з функціонуванням попереджувальних заходів по зменшенню страхових ризиків. Разом із тим, організація цих відносин часто залежить від рівня захищеності майна і життя страхувальників, від настання страхової події;

ощадну, бо довгострокові види страхування є засобом накопичення населенням коштів до настання певної події в їхньому житті аж до закінчення строку страхування. Особисте страхування поєднує ризикову й ощадну функції;

інвестиційну; її сутність полягає в тому, що за рахунок тимчасово вільних коштів страхових фондів відбувається фінансування економіки. Страхові компанії накопичують у себе великі суми коштів, призначених відшкодувати збитки, але доти, поки на настав страховий випадок, вони можуть бути інвестовані. Тому страхові організації фактично виконують для своїх клієнтів відразу дві функції: гарантійну, пов'язану з компенсацією ризику, і інвестиційну, що полягає у прирості капіталу;

стабілізаційну, у сучасній економіці страхування виступає в ролі найважливішого стабілізатора процесу суспільного відтворення. Постійне збільшення суспільного багатства, що накопичується, і ускладнення техногенних, економічних і соціальних ризиків, які загрожують його збереженню і збільшенню, вимагають створення ефективної і масштабної системи страхових фондів, призначених для своєчасної компенсації непередбачених матеріальних збитків. У розвинутих країнах світу страхові компанії за потужністю й розмірами проведених інвестиційних вливань конкурують із такими загально визнаними інституціональними інвесторами, як банки та інвестиційні фонди.

§ 2. Страховий ринок. Властивості страхової послуги

Об'єктивна основа розвитку страхового ринку полягає в необхідності забезпечення безперервності виробничого процесу шляхом надання грошової допомоги постраждалим у разі непередбачуваних несприятливих обставин.

Страховий ринок — це система економічних відносин, що виникають між суб'єктами ринку з приводу забезпечення потреби у страховому захисті.

Об'єктом купівлі та продажу на страховому ринку є **страхова послуга**. Страхову послугу може бути надано на договірних засадах (добровільне страхування) або на засадах певних нормативних актів, що визначається суспільними інтересами і реалізується через систему обов'язкового страхування.

В Україні страховий ринок сегментований на ринок страхування життя (*life*) та іншого страхування (*non-life*).

Український страховий ринок на сьогодні класифікується:

1) *за галузями страхування*. При цьому виокремлюють ринки:

обов'язкового страхування,

добровільного страхування майна,

добровільного страхування відповідальності,

добровільного страхування життя,

добровільного особистого страхування (за винятком страхування життя);

2) *за видами страхування*. Найвигіднішими для страхових компаній України є такі види страхування:

майнове страхування (на випадок стихійних лих),

страхування цивільної і загальної відповідальності,

страхування фінансових ризиків (переривання бізнесу),

страхування вантажів,

страхування будівельно-монтажних робіт,

страхування технічних ризиків, у тому числі устаткування від поломки,

страхування відповідальності роботодавця,

колективне страхування від нещасного випадку,

страхування професійної відповідальності,

медичне страхування.

Страхові послуги диференціюються з урахуванням особливостей забезпечення інтересів як юридичних, так і фізичних осіб.

Юридичним особам надаються такі страхові послуги: страхування авіаційних ризиків, страхування будівельно-монтажних ризиків, страхування вантажів, страхування автотранспортних засобів, страхування КАСКО автотранспортних засобів, обов'язкові види страхування на транспорті, обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території України, обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території країн Європи — «Зелена картка», обов'язкове страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів, добровільні види страхування на транспорті, добровільне страхування цивільної відповідальності, добровільне страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів, страхування майна та відповідальності та ін.

Фізичним особам надаються такі страхові послуги: особисте страхування, страхування професійної відповідальності, страхування майна та відповідальності та ін.

Страхова послуга має споживну вартість, що реалізується у страховому захисті, який набуває форми страхового покриття, та вартість, що відображає страховий платіж (премія).

Сутність *страхового захисту* полягає в нагромадженні й витрачанні грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов'язаних із ними втрат.

Взятими під страховий захист об'єктами можуть бути фізичні та юридичні особи, їх майно, життєдіяльність (життя, здоров'я, професія) та її результати (прибутки, капітал). Передбачено поділ страхування на:

майнове страхування, що забезпечує відшкодування збитків, пов'язаних із втратою чи ушкодженням матеріальних благ;

особисте страхування, що гарантує виплати визначених грошових сум при настанні смерті, каліцтва, хвороби, при дожитті до певного віку людини;

страхування відповідальності, пов'язане з відшкодуванням страховальником заподіяної ним шкоди особистості чи майну фізичної особи, а також шкоди, заподіяної юридичній особі.

Формою прояву страхового захисту є страхове відшкодування (покриття), яке не може перевищувати розміру прямого збитку, що зазнав страховальник, та обмежується страховою сумою. **Страхова сума** — це грошова сума, в межах якої страховик, відповідно до умов страхування, зобов'язаний провести виплату при настанні страхового випадку.

Здійснення страхових виплат залежить від обраної системи страхового забезпечення та розміру і виду франшизи.

Система страхового забезпечення — це спосіб боротьби зі стихійними, природними, суспільними явищами шляхом формування

спеціальних фондів, здатних за будь-яких обставин відшкодувати збитки, завдані окремому членові страхового товариства.

Існує кілька систем страхування:

1) *страхування за дійсною вартістю*. У цьому разі за основу беруть фактичну вартість майна на момент укладення договору страхування. Страхове забезпечення дорівнює розмірові збитків;

2) *страхування за системою пропорційної відповідальності*. Така система забезпечує лише часткове страхування об'єкта. Розмір страхового відшкодування прямо пропорційний страховій сумі, визначеній договором, і обернено пропорційний вартісній оцінці об'єкта страхування;

3) *страхування за системою першого ризику*. Воно дає змогу здійснити виплати страхового відшкодування в розмірі збитку, але в межах страхової суми (перший ризик), тобто збитки понад встановлену страхову суму (другий ризик) відшкодуванню не підлягають;

4) *страхування за відновленою вартістю*, яке визначає страхове відшкодування в межах ціни нового аналогічного майна, при цьому не враховується також знос постраждалого майна.

Франшиза — це передбачена договором частина збитків, що в разі настання страхової події не відшкодовується страховиком. Розрізняють умовну і безумовну франшизи. Умовна засвідчує право звільнення страховика від відповідальності за шкоду, якщо її розмір не перевищує розміру франшизи. Збиток підлягає відшкодуванню повністю, якщо його розмір перевищує умовну франшизу. Безумовна франшиза свідчить, що відповідальність страховика визначається розміром збитку за мінусом франшизи.

Вартість страхової послуги визначається розміром **страхового платежу (внеску, премії)** — плати за зобов'язання відшкодувати в разі виникнення матеріальні збитки, завдані застрахованому майну, або виплатити страхову суму при настанні певних подій. Страховий платіж сплачується до вступу в дію договору страхування або періодично в передбачені ним строки.

Розмір страхового платежу залежить від страхового тарифу (брутто-ставки) і страхової суми, періоду страхування та іноді від деяких інших факторів.

Страховий тариф — це ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за певний період страхування.

Тарифна політика базується на таких принципах:

1. Еквівалентність страхових відносин. Це вимагає того, щоб нетто-ставки відповідали ймовірності збитку, що й забезпечувало б поворотність коштів страхового фонду за тарифний період тій сукупності страхувальників, у масштабі якої визначалися страхові тарифи.

2. Прийнятність величин страхових тарифів для широкого кола страхувальників (тобто її відповідність платоспроможності попиту).
3. Стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу.
4. Розширення обсягу страхової відповідальності.
5. Забезпечення прибутковості й рентабельності операцій страхування.

Страховий тариф встановлюється на певний період. Передбачається, що зібраних страхових премій повинно бути достатньо для покриття витрат, обумовлених створенням страхової послуги і отриманням прибутків від такої діяльності. Структура страхового тарифу така (рис. 21.1):

Брутто-ставка = нетто-ставка + навантаження.

Нетто-ставка — складова частина страхового платежу, що повинна забезпечувати страхові відшкодування. Нетто-тариф виражає ціну страхового ризику і використовується для створення фонду страхових виплат, який будується на основі еквівалентності відносин поміж споживачем та виробником страхової послуги. Тобто виробник має зібрати стільки коштів, щоб їх було достатньо для забезпечення виплат у разі настання передбаченої угодою події.

Навантаження страхової премії — це частина страхового платежу, котра використовується страховою компанією на покриття видатків на ведення справ.

У зв'язку з тим, що страхування передбачає замкнений перерозподіл збитків поміж споживачами страхової послуги, при побудові нетто-ставки спрацьовує рівняння:

$$П = В,$$

де *П* — страхові платежі, які відповідають нетто-ставкам;
В — страхове відшкодування.

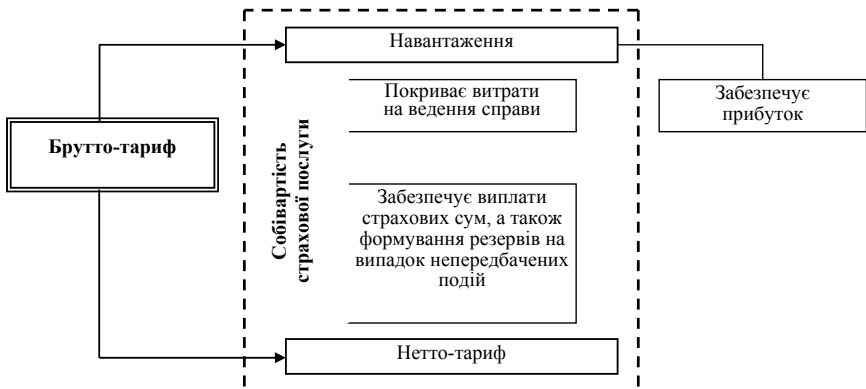


Рис. 21.1. Структура страхового тарифу

В умовах жорсткої конкуренції та боротьби за довіру кожного клієнта компанії змушені брати на себе відповідальність і за задалегідь збитковими ризиками. Механізмом, що дає змогу компенсувати коливання і скорочувати потенціал збитків в разі, коли охоплено дрібні ризики, зосереджені на обмеженому страховому полі, та великі дорогі об'єкти, є **перестраховання**.

Але перестраховання — це не страхова операція, його відносять до фінансових операцій, що припускають перерозподіл між страховими організаціями створеного первинного страхового фонду.

У перестрахованні беруть участь два страховики: перший — той, хто взяв ризик від страхувальника у всій сумі, здійснивши його первинне розміщення. Якщо цей ризик для нього є надто великим, він виступає як *цедент* і звертається до іншого страховика чи до спеціалізованого перестрахового товариства (*цесіонера*) з пропозицією взяти частину ризику на свою відповідальність у вторинне розміщення (рис. 21.2). Отже, другий страховик приймає ризик у вторинне розміщення.

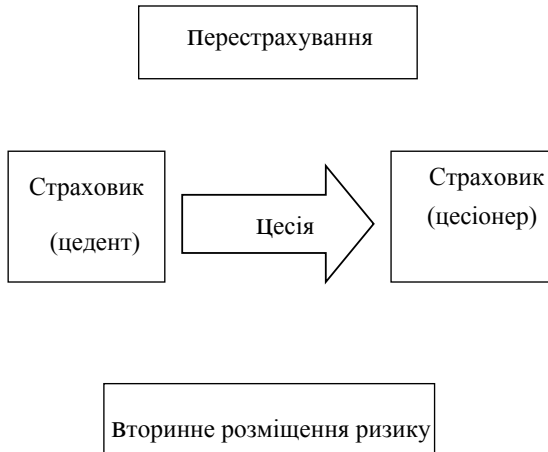


Рис. 21.2. Система перестраховання

Перестраховання не може обмежуватися рамками однієї держави. Прагнення максимально розосередити ризики, неоднорідність останніх та їх сумарна величина припускає проведення операцій перестраховання на міжнародному страховому ринку. Водночас вторинне розміщення ризиків за межами держави обумовлює відплив частини зібраних страхових платежів у вигляді комісійних винагород з перестраховання за кордон.

Страховий ринок України останніми роками розвивається досить активно. Наприкінці 2005 р. 398 зареєстрованих вітчизняних страхових

компаній отримали страхових премій на суму 12 853,5 млн грн, що становило 3,02% від ВВП країни (у 2004 р. — 5,6%).

§ 3. Регулювання страхового ринку

Регулювання страхового ринку може здійснювати як держава, так і спеціально створені для цього організації.

Система державного регулювання страхового ринку включає такі складові:

- 1) законодавство, що регулює страхову сферу;
- 2) інституціональну систему державно-правового регулювання страхового ринку;
- 3) непрямі економічні регулятори.

У Законі України «Про страхування» визначається, що державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховика та захисту інтересів страхувальника.

Відповідно до «Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року», основними принципами розвитку діяльності страхових організацій в Україні є:

- вільний рух капіталів та страхових послуг на території України;
- захист прав споживачів страхових послуг;
- вільний вибір страховика споживачем страхових послуг;
- прозорість діяльності учасників страхового ринку;
- уніфікація процедур страхування;
- використання міжнародного досвіду;
- державне регулювання та нагляд у сфері страхування, а також формування системи попереджувального (*пруденційного*) нагляду;
- невтручання з боку органів державної влади в поточну діяльність учасників страхового ринку;
- узгодження напрямів розвитку страхового ринку з напрямами розвитку фінансового сектору економіки;
- рівність перед законом усіх учасників страхового ринку;
- функціонування страхового ринку на засадах вільної конкуренції.

Механізм державного регулювання страхового ринку передбачає:

- удосконалення системи ліцензування страхової діяльності;
- запобігання неплатоспроможності (банкрутству) страховиків;
- впровадження нових інформаційних технологій, електронної звітності страховиків;

удосконалення моніторингу діяльності страховиків;
сприяння створенню фондів страхових гарантій, фондів гарантування страхових виплат за договорами страхування життя;
забезпечення першочерговості задоволення вимог страхувальників у загальній черзі інших кредиторів.

В Україні на сучасному етапі головний нагляд за страховим ринком здійснює *Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг*. Комісія була створена 12 грудня 2002 р., розпочала свою практичну діяльність 2003 р. як колегіальний орган, покликаний розробляти і реалізовувати стратегію розвитку ринків фінансових послуг, проводити ефективну державну політику в цій сфері, впроваджувати міжнародний досвід і захищати права споживачів фінансових послуг. Комісія повинна вирішувати такі завдання у сфері надання страхових послуг:

проведення ефективної державної політики у сфері страхових послуг;

розробку і реалізацію стратегії розвитку ринків страхових послуг;

здійснення державного регулювання і нагляду за наданням страхових послуг і дотриманням законодавства у цій сфері;

захист прав споживачів страхових послуг;

узагальнення практики застосування законодавства України з питань функціонування ринків фінансових послуг, розробку і внесення пропозицій щодо удосконалення законодавства;

впровадження системи фінансового моніторингу небанківських фінансових установ відповідно до вимог законодавства з питань протидії та запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом;

впровадження міжнародних правил розвитку ринку страхових послуг;

сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки страхових послуг.

На сучасному етапі відбувається формування глобального страхового ринку, сутність якого визначається щільним переплетенням усієї сукупності фінансових відносин, за допомогою яких національні ринки впливають один на одного і світовий ринок у цілому.

Ознаками глобалізації страхового ринку є: прискорення концентрації страхового капіталу, а також активний процес купування акцій і злиття страхових компаній різних країн; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків.

Інтеграційні явища в страховому бізнесі обумовили появу міжнародних установ, які беруть на себе певні керуючі функції. На європейському рівні міждержавна система регулювання страхування поєднує саморегулювання і державне регулювання. Саморегулювання здійснюється міжнародними об'єднаннями страховиків. Головне з них у Європі — *Європейський комітет зі страхування — ЄКС* (Comite Europeen des Assurances, СЕА), створений у 1953 р. як консультаційний і координаційний центр, покликаний сприяти розвитку страхування в Європі і представляти інтереси європейського страхового ринку в міжнародному масштабі. Напрямки роботи ЄКС — це сприяння формуванню страхової культури в суспільстві, організація конференцій, видавнича діяльність у галузі страхування, розвиток інформаційного забезпечення страховиків, участь у розробці міжнародних норм права, захист економічних інтересів учасників національних ринків у взаєминах з їхнім урядом та ін.

Метою *Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю* (IAIS) є забезпечення кращого контролю за сферою страхування та створення сприятливих умов для розвитку страхової діяльності на світовому ринку. До складу IAIS входять понад 100 органів нагляду за страховою діяльністю з усього світу та понад 60 спостерігачів, серед яких страхові та перестрахові компанії, професійні асоціації, міжнародні фінансові інститути тощо.

Створено *Суспільну раду зі страхової діяльності країн-учасниць СНД* при Виконавчому комітеті СНД.

Законодавство України передбачає можливість діяльності організацій на засадах саморегулювання. У 1992 р. було створено Лігу страхових організацій України (ЛСОУ) як добровільне об'єднання страховиків. З 1994 р. діє спеціалізоване об'єднання страховиків, які здійснюють обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, що є гарантом платоспроможності своїх членів щодо страхових зобов'язань з цього виду страхування — Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ). За галузевою ознакою в 1996 р. створено Ядерний страховий пул (ЯСПУ). Це угода між страховиками про прийняття на себе ядерних ризиків. В Україні діє Асоціація страховиків в аграрному секторі, два сільськогосподарські страхові пули. У 1998 р., відповідно до Повітряного кодексу України, створено Авіаційне страхове бюро та, відповідно до Кодексу торговельного мореплавства України, — Морське страхове бюро України (МСБ). У 1999 р. засновано Асоціацію «Українське медичне страхове бюро» (УМСБ).

Ефективне регулювання страхової діяльності вимагає наявності низки передумов, зокрема:

життєздатної макроекономічної політики (тих її аспектів, що можуть впливати на структуру страхової галузі, макроекономічні та зовнішні ризики і недоліки, які чинять вплив на ефективність механізмів контролю та захисту страхових компаній);

добре розвинутої інфраструктури (включаючи правові аспекти, питання бухгалтерського обліку, платежі, прозорість та практику контролю фінансового сектору);

процедур ефективного вирішення проблем у страхових компаніях;

ринкової дисципліни (фінансова прозорість, практика корпоративного управління у сфері страхування).

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «страхування».
2. Хто такий страховик і страхувальник?
3. Що охоплює поняття «страховий захист»?
4. З яких фондів складається сукупний фонд страхового захисту?
5. Які функції виконує страхування?
6. Назвіть критерії страхувальності ризиків.
7. У чому полягає особливість страхової послуги?
8. Порівняйте принципи добровільного та обов'язкового страхування.
9. Які суб'єкти діють на страховому ринку?
10. З якою метою і як здійснюється перестраховання?
11. Які існують особливості державного регулювання страхового ринку?

Фінансова система. Державний бюджет. Податки

§ 1. Сутність і функції фінансів.

Фінансові відносини, ресурси і системи

Термін «фінанси» походить від латинського «*finansio*» (дохід, платіж) і виник в Італії у XIII–XV ст., передусім у містах Флоренції, Генуї, Венеції, які були на той час великими центрами торгівлі, грошових розрахунків і банківської справи. У подальшому цей термін почали пов'язувати із системою грошових відносин, утворенням грошових ресурсів, що мобілізуються державою для виконання своїх функцій.

Сутність фінансів, закономірності їх розвитку і роль визначаються типом економічної системи суспільства, а також природою і функціями держави.

Матеріальним носієм фінансових відносин є *фінансові ресурси* — специфічна форма руху грошових коштів. Вони формуються у держави і суб'єктів господарювання за рахунок різних видів грошових доходів, відрахувань і надходжень, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне заохочення, задоволення суспільних потреб.

Фінансові ресурси мають грошовий вираз, але не всі кошти, що на певний момент перебувають у розпорядженні підприємств чи громадян, є фінансовими ресурсами. Це та частина коштів, що забезпечує отримання *доходу*, тобто *гроші* (власні, позичені чи залучені), які *продукують гроші*.

Економічна теорія вивчає не ресурси як такі, а суспільні відносини, що виникають на основі утворення, розподілу і використання ресурсів, досліджує закономірності розвитку фінансових відносин.

Фінанси — це: 1) система економічних відносин, що складаються в суспільстві у процесі формування та використання фондів грошових ресурсів; 2) цільові грошові фонди (кошти) загального призначення, які формуються, створюються, перерозподіляються державою, її органами на основі принципів *нееквівалентності* і *безвідплатності*. Отже, у фінансах закладена своєрідна двоїстість, оскільки вони відображають економічні відносини і водночас є грошовими фондами.

Характерними рисами фінансів є такі:

грошова форма вираження;

безеквівалентний, розподільчий і трансфертний характер відносин;

розподіл ВВП не за допомогою цін, а через спеціальні фонди.

Сутність фінансів розкривають їх функції.

Розподільча функція проявляється в тому, що фінанси беруть активну участь у розподілі і перерозподілі валового внутрішнього продукту і національного доходу між суб'єктами економіки, галузями, регіонами, сферами матеріального і нематеріального виробництва. Через розподільчу функцію здійснюється первинний розподіл вартості ВВП і формування первинних доходів, грошових надходжень до різних сфер і секторів економіки.

Відтворювальна функція фінансів полягає в тому, що вони є системою утворення і використання грошових ресурсів, які забезпечують процес розширеного відтворення. Наприклад, у виробництві вони органічно вписуються в кругообіг і оборот капіталу, обслуговують його безперервний рух через послідовну зміну грошової, продуктивної і товарної форми капіталу.

Контрольна функція означає, що фінанси є універсальним засобом обліку і контролю з боку суспільства за процесом відтворення, дотриманням встановленого порядку формування, розподілу і використання кожного виду грошових ресурсів на всіх рівнях господарювання.

Стимулююча функція зводиться до використання фінансів як інструменту економічного стимулювання, їх суттєвого впливу на розвиток виробництва, підвищення його ефективності, є засобом мотивації до праці. У складі *фінансових стимулів* можна виокремити раціональне інвестування, утворення заохочувальних фондів, використання бюджетних коштів для сприяння розвитку виробництва, встановлення фінансових пільг або застосування фінансових санкцій.

Усі зазначені функції взаємопов'язані. Їх виконання залежить від чітких дій державних фінансових структур, підприємств різних форм власності, стабільного функціонування господарського і правового механізмів.

Фінансові відносини являють собою органічну складову економічних відносин, що відображають грошові зв'язки між суб'єктами економіки на різних рівнях. Основними *суб'єктами фінансових відносин* є:

держава, яка володіє державними коштами і розподіляє їх, а також отримує платежі та податки, формує державний і місцевий бюджет;

підприємства, установи, організації всіх галузей і сфер економіки, а також підприємці, які одержують кошти від держави або від споживачів — покупців їх продукції і витрачають їх на оплату виробничих витрат, податків, здійснення інших витрат;

домогосподарства — люди, сім'ї, які отримують гроші від держави, підприємств та організацій у вигляді заробітної плати, пенсій, стипендій, грошової допомоги та інших доходів, що йдуть на задоволення особистих потреб або на нагромадження.

Відповідно до суб'єктів, вирізняють державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання та фінанси домогосподарств.

Державні фінанси — це система фондів грошових ресурсів, що сконцентровані в руках держави і мають забезпечити виконання властивих їй функцій, а також сукупність форм і методів, за допомогою яких ці функції реалізуються.

Фінансами суб'єктів господарювання є грошові ресурси, які забезпечують процес виробництва і відтворення в межах даного підприємства (фірми), а також сукупність форм і методів їх створення та використання.

Фінанси домогосподарств — це грошові фонди, які складаються з прибутків, одержаних громадянами в результаті трудової, господарської чи ще якоїсь форми діяльності. Їх витратна частина — всі витрати і заощадження населення.

Названі вище підсистеми фінансів тісно взаємопов'язані між собою (рис. 22.1). Саме з грошових надходжень від підприємств та населення формуються державні фінанси за допомогою податкових і страхових механізмів, а також гарантовані платежі. У свою чергу, державні фінансові ресурси значною мірою повертаються населенню і підприємствам у формі різних виплат (заробітна плата, пенсії, стипендії, субсидії, дотації і капіталовкладення).

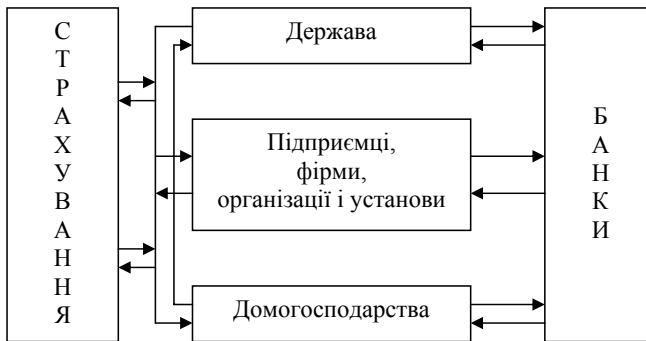


Рис. 22.1. Фінансові потоки суб'єктів фінансової системи

Взаємозв'язок сфер і ланок фінансових відносин, в процесі яких утворюються і використовуються фонди коштів, становлять **фінансову систему країни**.

Виокремлюють фінансову систему в широкому і вузькому розумінні. Фінансова система в широкому розумінні — це сукупність фінансових відносин у країні. У вузькому розумінні — це система фінансо-

вих закладів і організацій разом із структурними підрозділами державної податкової служби. Соціально-економічний зміст, функції і структура цих інститутів визначаються державною економічною політикою.

Фінансова система — це також і система форм і методів утворення, розподілу і використання фондів коштів держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств. З цього боку фінансову систему утворюють дві головні складові: *централізовані і децентралізовані фінанси*. Централізовані фінанси концентруються в бюджетних та позабюджетних державних цільових фондах. За Законом України «Про державний бюджет України на 2007 рік» до *бюджетних цільових фондів*, крім самого Державного бюджету, відносять фонд для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціального захисту населення, Фонд соціального захисту інвалідів, Державний фонд охорони навколишнього середовища та інші. До *позабюджетних цільових фондів* відносять Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і деякі інші.

Джерелами централізованих фінансів є: надходження від підприємств, організацій та різних закладів; податки з юридичних та фізичних осіб; надходження від державних позик.

Децентралізовані фінанси перебувають у розпорядженні підприємств, установ та громадських організацій. Джерелами децентралізованих фінансів є: прибуток і нагромадження відповідних підприємств і організацій; частково — кошти громадян (власників акцій і облігацій); позичкові кошти.

Окремо у фінансовій системі вирізняють фінанси страхування (соціальне, особисте, майнове страхування) і фінанси системи кредитування (банківська система і парабанківська система).

Фінанси — це сфера суспільних відносин, що є об'єктом державного впливу. **Фінансова політика держави** являє собою сукупність державних заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою її функцій. Фінансова політика спрямована на формування максимально можливого обсягу фінансових ресурсів як матеріальної бази будь-яких перетворень, державних програм економічного і соціального розвитку.

§ 2. Державний бюджет як складова частина фінансової системи. Державні доходи і державні видатки

Як економічна категорія *бюджет* являє собою сукупність економічних відносин між державою, з одного боку, і юридичними та фізичними особами — з другого, з приводу розподілу і перерозподілу ВВП з метою формування і використання централізованого фонду коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій.

Бюджет — це також *фонд фінансових ресурсів*, який перебуває в розпорядженні органів виконавчої влади певного рівня й використовується для виконання покладених на них функцій, передбачених Конституцією.

Бюджет є й *планом утворення та використання фінансових ресурсів* держави та її складових — територіальних одиниць, який забезпечує можливість виконання відповідними органами державної влади та місцевого самоврядування покладених на них функцій.

Державний бюджет може складатися із загального та спеціального фондів.

Загальний фонд бюджету включає кошти, що не мають цільового призначення, перебувають у розпорядженні уряду і є загальними ресурсами бюджету.

Спеціальний фонд бюджету включає бюджетні призначення на видатки за рахунок конкретно визначених джерел надходжень.

Доходи спеціального фонду є переважно власними доходами державних органів влади та бюджетних організацій. Ці доходи перебувають безпосередньо в розпорядженні зазначених установ (а не уряду загалом) і мають цільове призначення.

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди визначається Законом України про Державний бюджет України.

Доходи держбюджету — це економічні відносини, що виникають у держави із суб'єктами господарювання, установами, організаціями і домогосподарствами у процесі формування бюджетного фонду країни. Форми прояву цих відносин — різні види платежів, що мають форму коштів і мобілізуються в бюджетний фонд.

Доходи бюджету класифікуються за такими розділами: *податкові надходження* (загальнодержавні та місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі); *неподаткові надходження* (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штра-

фів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження); *доходи від операцій з капіталом; трансферти.*

Трансферти — це кошти, одержані від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

Видатки державного бюджету — це економічні відносини, що виникають у зв'язку із розподілом фонду коштів держави і його використання на потреби економіки і на виконання функцій держави.

Усі видатки держбюджету можна розподілити на дві групи:

за економічним призначенням — фінансування різних сфер економіки (наприклад, виробничої і невиробничої сфери);

за функціональним призначенням — фінансування народного господарства, соціально-культурної сфери, оборони і управління, правоохоронної діяльності; видатки на фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу.

Для того щоб конкретизувати аналіз структури грошових ресурсів і повніше дослідити процес їх руху, звернемося до показників бюджету України у 2005 р. (табл. 22.1).

З поглибленням ринкових реформ та втіленням соціально орієнтованої моделі економічного розвитку суттєво зменшується рівень видатків бюджету на фінансування виробничих галузей народного господарства. Водночас передбачається:

зростання частки видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення населення;

досягнення постійно високої частки бюджетних видатків на освіту і охорону здоров'я;

реалізація принципу пріоритетного фінансування науки.

За своїм станом державний бюджет може бути:

збалансованим, коли доходи бюджету дорівнюють його видаткам;

дефіцитним — з перевищенням видатків бюджету над його доходами;

профіцитним — з перевищенням доходів над видатками.

Профіцит бюджету означає надійну фінансову стабільність держави, але не може бути суттєвим і тривалим, оскільки формується переважно за рахунок збільшення податків.

Дефіцит бюджету виникає через різні причини: 1) необхідність здійснення масштабних державних економічних перетворень. У такому разі він відображає державне регулювання економіки; 2) внаслідок надзвичайних обставин (війни, стихійного лиха тощо), коли звичайних добутків бракує. Дефіцит бюджету, що виникає внаслідок цих двох причин, називають *структурним*. Він є продуктом обґрунтованої дер-

Таблиця 22.1

Бюджет України у 2005 році (млн грн)

Види доходів і видатків	Зведений	У тому числі			
		державний		місцеві	
		всього	відсотків до зведеного бюджету	всього	відсотків до зведеного бюджету
Доходи у тому числі	134 183,2	103 867,0	77,4	30 316,2	22,6
Податкові надходження	98 065,2	74 476,4	75,9	23 588,8	24,1
У тому числі податок на прибуток підприємств	23 464,0	23 272,2	99,2	191,8	0,8
Податок з доходів фізичних осіб	17 325,2	838,7	4,8	16 486,5	95,2
Податок на додану вартість	33 803,8	33 803,8	100,0	–	–
Акцизний збір	7 945,4	7 881,8	99,2	63,6	0,8
Неподаткові надходження	31 778,0	28 236,3	88,9	3 541,7	11,1
Цільові фонди	1 353,6	246,6	18,2	1 107,0	81,8
Видатки у тому числі	141 989,5	89 914,8	63,3	52 074,7	36,7
Загальнодержавні функції	15 480,9	11 980,5	77,4	3 500,4	22,6
Оборона	6 041,0	6 041,0	100,0	–	–
Громадський порядок, безпека та судова влада	10 226,8	10 142,2	99,2	84,6	0,8
Промисловість та будівництво	4 239,1	4 157,1	98,1	82,0	1,9
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	4 915,2	4 890,8	99,5	24,4	0,5
Транспорт, зв'язок, телекомунікації та інформатика	5 450,4	3 715,1	68,2	1 735,3	31,8
Охорона навколишнього природного середовища	1 252,5	981,1	78,3	271,4	21,7
Житлово-комунальне господарство	3 914,2	110,0	2,8	3 804,2	97,2
Соціально-культурні заходи	85 668,3	46 318,8	54,1	39 349,5	45,9

жавної політики зі стабілізації економіки і суттєво зменшує амплітуду коливань економічної кон'юнктури; 3) як результат циклічного спаду виробництва, який відбиває кризові явища в економіці, нездатність уряду контролювати фінансову ситуацію в країні. Це *циклічний дефіцит*, і його розглядають як небажане явище в економіці.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» передбачено затвердити видатки держбюджету в сумі 161,819 млрд грн, доходи — в сумі 147,888 млрд грн, а також установити граничний дефіцит Державного бюджету України на 2007 р. у сумі 15,716 млрд грн, що становить 2,65% ВВП.

Основною ланкою фінансової системи є *бюджетна система*, яка організаційно залежить від форми державного устрою і складається з державного та місцевих бюджетів. Відносини між державними і місцевими бюджетами будуються на основі єдності бюджетної системи і фінансової політики держави.

У Бюджетному кодексі України визначено: «Бюджетна система України — сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права».

Бюджетна система України складається з державного бюджету та місцевих бюджетів.

Місцевими бюджетами визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. Бюджетами місцевого самоврядування визнаються бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань.

Вагомою ланкою фінансової системи є *зведений (консолідований) бюджет*, який включає бюджети всіх рівнів і окремі види централізованих фондів фінансових ресурсів. Зведений бюджет є сукупністю показників бюджетів, що використовуються для аналізу та прогнозування економічного і соціального розвитку держави.

Визначення оптимального співвідношення бюджетів різних рівнів має ґрунтуватися на позиції щодо співвідношення процесів централізації та децентралізації державного управління, відповідному розподілі повноважень і функцій органів державного управління та місцевого самоврядування. Саме розмежування їхніх функцій повинно стати основою для визначення доходів і видатків бюджетів усіх рівнів.

Як свідчить світовий досвід, роль держави в розподільчих процесах з розвитком ринкових відносин має посилюватися, і бюджет є достатньо ефективним засобом для здійснення державою цієї функції. У більшості розвинених країн світу через бюджет перерозподіляється від 30 до 50% обсягу ВВП.

§ 3. Фіскальна політика держави. Шляхи збалансування державного бюджету

Фіскальна політика своїм впливом охоплює державний бюджет, податки, державні грошові доходи і витрати. В умовах ринкової економіки вона є провідною формою фінансової політики і важливою складовою економічної політики держави.

Під *фіскальною політикою* розуміють сукупність державних заходів з організації управління фінансовими ресурсами держави. Вона включає мобілізацію, залучення необхідних коштів, їх розподіл, забезпечення застосування цих коштів за призначенням.

Фіскальна політика застосовується в різних варіантах, залежно від загальної економічної ситуації в країні і фази економічного циклу, в якій перебуває економіка. В період економічного піднесення фіскальна політика має обмежувальну спрямованість, стримує параметри зростання в оптимальних межах. У період економічного спаду вона має розширювальний характер, спрямовується на перехід до економічного зростання. Між цими двома курсами є й третій шлях дій, що дістав назву стабілізаційної фіскальної політики.

Політика стабілізації — це дії уряду щодо регулювання фінансових потоків, грошового обігу з метою максимізувати обсяг ВВП і утримати при цьому безпечні межі інфляції та високий рівень зайнятості. Розрізняють автоматичну стабілізацію і таку, що регулюється. Остання передбачає застосування різних дискретних заходів, характер яких залежить від кон'юнктури.

Дискреційна фіскальна політика — це сукупність оперативних фінансових заходів уряду, що приймаються для доповнення або зміни постійно діючих правил, норм, звичаїв господарського життя.

У період економічного занепаду *стимулююча дискреційна фіскальна політика* може бути пов'язана із: 1) збільшенням державних витрат; 2) зниженням рівня оподаткування; 3) поєднанням зростання державних витрат із зниженням податкового тиску. Така фіскальна політика фактично призводить до дефіцитного фінансування, але забезпечує скорочення спаду виробництва.

В умовах інфляції, що зумовлена надлишковим попитом (інфляційне зростання), *обмежувальна (рестрикційна) фіскальна політика* здійснюється через: 1) зменшення державних витрат; 2) збільшення рівня оподаткування; 3) поєднання скорочення державних витрат із зростаючим податковим навантаженням. Така фіскальна політика орієнтується на позитивне сальдо бюджету.

Інший варіант фіскальної політики дає змогу в цілому не вдаватися до використання додаткових урядових заходів. Він представлений автоматичною фіскальною політикою, або **політикою автоматичних (вмонтованих) стабілізаторів**. Вони включають економічний механізм, який автоматично реагує на зміну економічного стану без необхідності обов'язкового урядового втручання. До головних вмонтованих стабілізаторів належить, передусім, зміна податкових надходжень відповідно до змін динаміки і обсягу ВВП.

У період економічного піднесення автоматичне зростання податкових надходжень формує тенденцію до скорочення або навіть ліквідації бюджетного дефіциту і виникненню бюджетного «надлишку», що, у свою чергу, сприяє зменшенню можливої інфляції. У період економічного спаду автоматичне скорочення податкових надходжень зумовлює бюджетний дефіцит, який стимулює подолання спаду. Це можна зобразити графічно (рис. 22.2).

Бюджетна політика держави як частина фіскальної політики орієнтується головним чином на досягнення врівноваженого бюджету, збалансованого за доходами і видатками протягом усього бюджетного періоду, а також на подолання бюджетного дефіциту критичного рівня (коли дефіцит бюджету сягає десятків відсотків його обсягу, наближається до 10% ВВП).

У країнах із стабільною грошовою системою застосовуються, як правило, два традиційні *способи покриття дефіциту держбюджету*:
державні позики;
більш жорстке оподаткування.

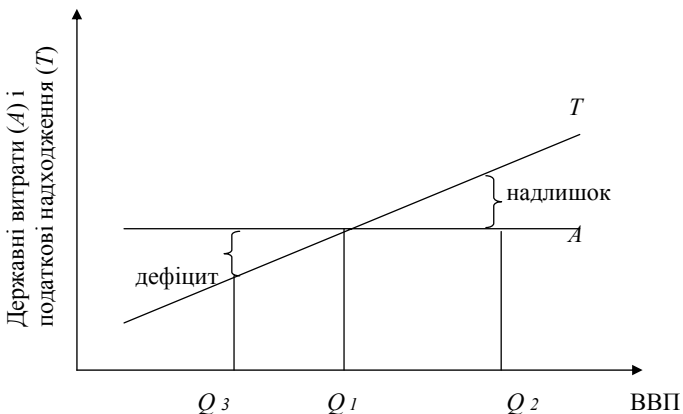


Рис. 22.2. Політика автоматичних (вмонтованих) стабілізаторів

Є й третій шлях, що передбачає збільшення грошей в обігу, або власне виробництво грошей. Такий спосіб дістав назву «сеньйораж». Це не проста емісія грошей, а збільшення резервів комерційних банків через складну систему фінансових операцій. При цьому треба зазначити, що коли ці операції мають невеликий обсяг, то вони є небезпечними. Але при зростанні їхнього обсягу грошова маса збільшується внаслідок мультиплікації грошової пропозиції, і тим самим виникає загроза підвищення рівня інфляції.

Існують певні **концепції бюджетної політики**.

1. *Бюджет повинен бути збалансованим щорічно.* Донедавна це було метою будь-якої фіскальної політики. Однак такий стан бюджету виключає або зменшує ефективність антициклічної, стабілізуючої спрямованості фіскальної політики.

2. *Бюджет повинен бути збалансованим у ході економічного циклу, а не за кожен рік.* Передбачається, що уряд здійснює антициклічний вплив і водночас прагне збалансувати бюджет, але не обов'язково щорічно, а, можливо, за декілька років.

Особлива проблема, що виникає при цьому, — це те, що спади і піднесення в економічному циклі можуть бути неоднаковими за глибиною і тривалістю.

3. Третя концепція пов'язана з ідеєю так званих функціональних фінансів. Відповідно до неї, метою державних фінансів є *забезпечення збалансованості економіки в цілому, а не бюджету*. При цьому досягнення макроекономічної стабільності може супроводжуватися як усталеним позитивним сальдо, так і стабільним бюджетним дефіцитом. Таким чином, збалансованість бюджету є в даній концепції другорядною проблемою.

Друга і третя концепції є основою бюджетної політики, що орієнтована на помірний бюджетний дефіцит і спирається на розвинену і стабільну грошову систему країни.

§ 4. Державний борг. Управління державним боргом

Державний борг визначається як загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи державні боргові зобов'язання, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язання, що виникають на підставі законодавства або договору. Державний борг можна визначити і як суму накопичених за певний період часу бюджетних дефіцитів.

Державний борг складається з державного внутрішнього боргу і державного зовнішнього боргу і не включає борг місцевих органів влади та державних підприємств.

Внутрішній державний борг — це заборгованість держави громадянам, фірмам і організаціям даної країни, які є утримувачами цінних паперів, що емітовані її урядом. Боргові зобов'язання можуть мати форму позик і кредитів. Вони бувають короткостроковими (до одного року), середньостроковими (від одного до п'яти років), довгостроковими (від п'яти до 30 років) і мають погашатися в зазначений термін.

Зовнішній державний борг — це заборгованість держави іноземним державам, міжнародним організаціям, приватним фірмам, установам і особам.

Прямий державний борг — це зобов'язання, що їх бере держава як безпосередній позичальник шляхом випуску державних цінних паперів, укладення угод про позику або іншими шляхами, передбаченими законодавством України, в тому числі в результаті отримання розпорядниками коштів держбюджету кредитів, залучених під державні гарантії.

Умовний (гарантований) державний борг — зобов'язання, що їх беруть безпосередньо юридичні особи і гарантуються державою, в тому числі зобов'язання за кредитами МВФ, крім випадків їх безпосереднього спрямування до держбюджету. В разі набрання чинності державних гарантій умовні боргові зобов'язання переходять до прямих боргових зобов'язань і визначаються прямим державним боргом у сумі невиконаних позичальником в строк зобов'язань.

Поточний державний борг — це витрати щодо виплати доходів кредиторам і погашення зобов'язань, термін оплати яких настав.

Зростання внутрішнього боргу менш небезпечно для національної економіки порівняно із зростанням зовнішнього боргу.

Державний борг тісно пов'язаний із бюджетним дефіцитом. По-перше, державна позика — важливе джерело покриття бюджетного дефіциту; по-друге, визначити, наскільки небезпечний той чи інший розмір дефіциту, неможливо без аналізу обсягу державного боргу. Крім того, для оцінки розміру державного боргу необхідно дослідити зростання бюджетного дефіциту.

Державний прямий і гарантований борг України становив на 1 січня 2007 р. 15,946 млрд дол., у тому числі зовнішній борг — 12,661 млрд дол. (79,38% загальної суми боргу), внутрішній — 3,289 млрд дол. Державний прямий борг України на 1 січня 2007 р. становив 13,092 млрд дол., у тому числі прямий зовнішній борг — 9,803 млрд дол. За 2006 р. прямий державний зовнішній борг збільшився на 12,62%, або на 1,099 млрд дол.,

внутрішній — зменшився на 13,45%, або на 511,006 млн дол. Сукупний державний борг за 2006 р. збільшився на 3,07%.

Згідно з держбюджетом — 2006, граничний розмір державного внутрішнього боргу України на 1 січня 2007 р. був встановлений на рівні 18,689 млрд грн і 1,084 млрд дол. Стосовно зовнішнього боргу був передбачений його приріст на 10,3% — до 9,172 млрд дол.

Збільшення показників 2006 р. пов'язане передусім з випуском облігацій зовнішньої держпозики для фінансування бюджету. Зменшення частки державного прямого боргу зумовлено перевищенням виплат по відшкодуванню боргу над сумою позик. Гарантований борг за 2006 р. зменшився на 3,79%, або на 112,46 млн дол., і становив 2,858 млрд дол.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» передбачено установити на 31 грудня 2007 р. граничний розмір державного внутрішнього боргу України в сумі 20,275 млрд грн і 1,034 млрд дол., граничний розмір державного зовнішнього боргу України — в сумі 9,89 млрд дол. США.

Державний борг має реальні негативні економічні наслідки:

1) виплата відсотків за державним внутрішнім боргом посилює диференціацію в доходах, оскільки основна частина державних зобов'язань зосереджена в найзаможнішій частини населення;

2) підвищення ставок податків як засіб виплати державного внутрішнього боргу підриває дію економічних стимулів розвитку виробництва, а також посилює соціальну напруженість у суспільстві;

3) безперервне збільшення державою обсягу позик на ринку позичкового капіталу підриває приватні інвестиції через *ефект витіснення* — зменшення попиту, викликане підвищенням відсоткових ставок завдяки бюджетним витратам;

4) збільшення державного боргу водночас означає і зростання витрат по його обслуговуванню. Стосовно зовнішнього боргу це передбачає суттєве скорочення можливостей споживання для населення всередині країни. До того ж існування зовнішнього боргу передбачає передачу частки ВВП за межі країни в разі виплати відсотків або суми основного боргу;

5) зростання зовнішнього боргу суттєво впливає на міжнародний імідж країни;

6) існує й суто психологічний ефект: із зростанням державного боргу посилюється зневіра населення «стосовно завтрашнього дня».

Виникає необхідність *управління боргом*. Під управлінням державним боргом розуміють сукупність заходів держави щодо погашення і регулювання суми державного кредиту, а також залучення нових позичкових коштів. Погашення державних позик і виплата відсотків

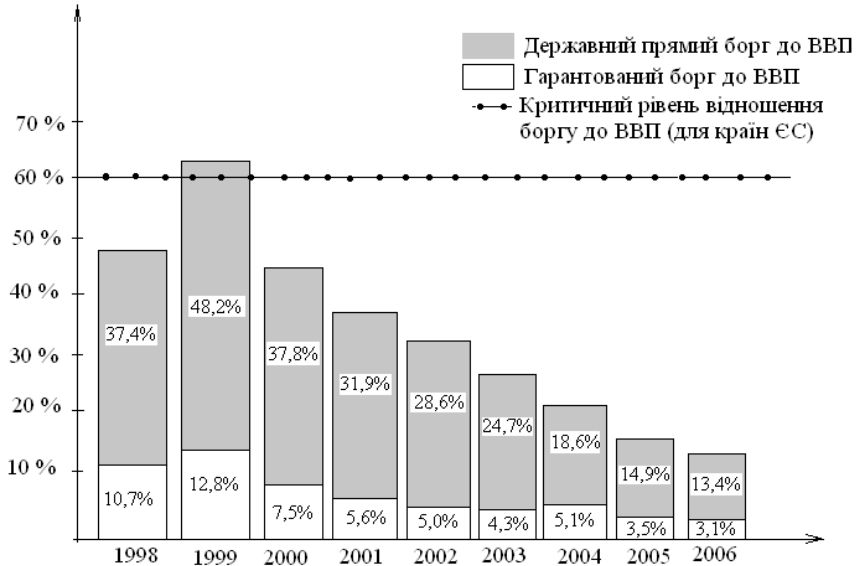


Рис. 22.3. Відношення державного прямого та гарантованого боргу України до ВВП

здійснюється або із бюджетних коштів, або шляхом рефінансування. Методи управління державним боргом включають конверсію і консолідацію.

Конверсію називають зміну умов позики, які стосуються дохідності, тобто зменшення або збільшення розмірів відсотків за позикою. *Консолідація (реструктуризація)* — це зміна умов позики, що пов'язані з її термінами (перетворення короткострокових зобов'язань на довго- і середньострокові).

Управління державним боргом має загальну мету — забезпечення *боргової безпеки держави*. Під нею розуміють дотримання такого рівня державної заборгованості, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах, дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни і при цьому не ставить під загрозу можливість виконання державою своїх функцій та зобов'язань щодо погашення та обслуговування боргів зокрема.

Одним із найбільш важливих показників, що характеризує ефективність боргової політики країни та її спроможність виконувати боргові зобов'язання, є співвідношення сумарних виплат з обслуговування й погашення державного боргу до загальних доходів державного бюджету та до ВВП (рис. 22.3).

Після фінансової кризи 1998 р., коли сумарні боргові виплати в Україні сягнули 71,4 % річного обсягу доходної частини держбюджету, здійснення упродовж 1999–2002 рр. реструктуризації боргових зобов'язань дало змогу суттєво знизити навантаження на державний бюджет.

Незважаючи на те що протягом останніх років спостерігалось поступове зростання обсягів платежів за державним боргом в абсолютній величині, бюджетні витрати на погашення та обслуговування державного боргу стабілізувались у межах 3,8–4 % від ВВП, а у 2006 р. зазначений показник становив 2,5 % від ВВП.

Співвідношення загальних платежів з погашення та обслуговування державного боргу до загальних доходів державного бюджету України у 2006 р. становило 12,77 % проти 20 % у 2005 р. та 22,67 % — у 2004 р.

У 2006 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу становила 16,5 % від ВВП, що свідчить про економічно безпечний розмір державного боргу і відповідає критеріям, визначеним Бюджетним кодексом України.

Показник відношення державного боргу до ВВП в Україні є одним з найнижчих серед країн, що межують з Україною, та у 2,3–9,3 разу нижчий за показник у розвинених країнах світу.

§ 5. Основи оподаткування.

Форми та види податків і порядок їх стягнення

Оподаткування є невід'ємною економічною функцією будь-якої держави. **Податки** — це обов'язкові платежі державі юридичними та фізичними особами. Це головна форма державних доходів. **Податкові відносини** уособлюють певну частину фінансових відносин, що пов'язана з формуванням грошових доходів держави. Тому податок як економічна категорія, передусім, втілює систему економічних відносин з приводу розподілу частини власності (доходу) між державою та іншими суб'єктами господарювання.

Податкова система — це закріплена законодавством сукупність податків, які стягуються, а також принципів, форм і засобів їх побудови. Вона забезпечує концентрацію в безпосередньому розпорядженні держави фінансових ресурсів для вирішення найголовніших загальнодержавних та соціальних завдань.

Оподаткування базується на певних принципах, сформульованих свого часу ще Адамом Смітом. Головні з них — рівномірність, визначеність, зручність та дешевизна.

Рівномірність означає єдиний підхід держави до суб'єктів оподаткування незалежно від їх економічного та юридичного статусу. Всі платники перебувають в однаковому становищі і при отриманні однакових доходів повинні сплачувати однакову суму податку.

Принцип визначеності свідчить про те, що податок визначається державою заздалегідь у фіксованому розмірі й підраховується в певний строк.

Принцип зручності полягає в тому, що оподаткування повинно бути зрозумілим для кожного. Система сплати податків повинна бути простою і прозорою.

Дешевизна оподаткування означає оптимальність розмірів встановлених податків. Занижені ставки податків не в змозі будуть наповнити державний бюджет, а надмірні ставки посилюватимуть податковий тягар і сприятимуть спаду виробництва, зниженню ділової активності і зростанню тінізації економіки.

В умовах сучасного податкового регулювання вирізняють також принципи *законодавчого закріплення, гнучкості, ефективності, усталеності, обов'язковості, взаємної відповідальності*. Сутність принципу ефективності полягає в тому, що витрати, пов'язані з оподаткуванням, повинні покриватися сумою податку, що надходить державі завдяки його введенню.

Система оподаткування має бути усталеною. Розміри податків і терміни їх сплатення не повинні часто переглядатися. Водночас вона має бути гнучкою, щоб держава могла удосконалювати оподаткування відповідно до змін, що склалися в системі господарювання.

Законний, легальний характер платежів, господарська самостійність платника — це родові ознаки податкової системи правової держави.

Податки виконують три основні функції. *Фіскальна функція* пов'язана з формуванням джерел державних доходів, з яких формується державний бюджет країни. *Розподільча функція* передбачає перерозподіл доходів юридичних та фізичних осіб відповідно до прийнятих у суспільстві законів, вимог економічної ситуації та принципів державної політики соціальної справедливості. *Регулююча функція* виявляється у формуванні потрібної структури економіки, а також у регулюванні суспільних, колективних та особистих інтересів, взаємовідносин держави з різними соціальними сферами суспільства.

Податкова система, крім зазначених вище структурних підрозділів, охоплює також податкове законодавство та структуру і функції державних органів, які стягують податки і здійснюють нагляд за їх надхо-

дженням — податкову інспекцію і податкову міліцію. Серед елементів податкової системи найголовнішими є:

суб'єкт оподаткування — юридична або фізична особа — платник податку;

носії податку — особи, які фактично сплачують податок;

об'єкт оподаткування — матеріально-грошові субстанції, на які нараховується податок;

джерело податку — дохід, з якого сплачується податок;

податкова ставка (норма оподаткування) — розмір податку на одиницю обкладення; буває гранична і середня;

податкова квота — податкова ставка, встановлена як відсоток до доходу;

податкова пільга — повне або часткове звільнення від податку;

податковий режим — сукупність податкових ставок і податкових пільг;

податкова політика — діяльність держави у сфері організації та використання податків, а також розробка певних концепцій розвитку і принципів організації системи оподаткування;

податковий механізм — містить сукупність організаційно-правових норм та економічних методів управління оподаткуванням. Держава надає йому юридичної форми за допомогою податкового законодавства і регулює його.

Поряд із суто фінансовими функціями податковий механізм містить численні можливості для економічного впливу на суспільне виробництво, його динаміку та структуру, на розвиток науково-технічного прогресу та ін. Так, податкова система західних країн стала дедалі органічніше включатися до єдиної системи грошово-фінансового регулювання процесів відтворення.

За джерелами оподаткування податки поділяються на виплачувані з доходів зароблених та незароблених (доходів на капітал). До зароблених доходів належать заробітна плата, підприємницький прибуток, гонорар осіб вільних професій, доходи індивідуальних підприємств. До незароблених, але легальних доходів відносять дивіденди, відсотки за вкладями, зростання вартості нерухомості та цінних паперів, рента із землі та будов.

Об'єкти оподаткування класифікуються таким чином: дохід (податок з доходу); майно (у тому числі земля, капітал, інша нерухомість, предмети розкоші); передача майна (податок на спадщину та дарування, на угоди купівлі-продажу, позики, передачі на зберігання тощо); споживання (акцизи на окремі товари); експорт та імпорт товарів (мити).

Залежно від різних ознак податки поділяються на такі види: 1) за об'єктом оподаткування — прямі та непрямі; 2) за установою, яка здійснює стягнення податків — державні та місцеві; 3) за характером використання — загальні та спеціальні.

Прямі податки встановлюються на дохід і майно фізичних та юридичних осіб, котрі сплачують податки. Головні види прямих податків є реальні та особисті.

Реальні податки утримуються з окремих видів майна (земля, будови) за зовнішніми ознаками з урахуванням середньої дохідності платника. Залежно від об'єкта оподаткування до них належать земельний податок, податок із володарів будівель, транспортних засобів та ін.

Особисті податки накладаються на доходи або майно фізичних та юридичних осіб. Вони утримуються з джерела доходу або за декларацією. Цей вид податку визначає об'єкти конкретно для кожного платника, враховуючи і його фінансовий стан. За об'єктом оподаткування особисті податки виступають у вигляді *прибуткового податку з громадян, податку на прибуток підприємств, податку на доходи, плати за природні та трудові ресурси, воду, землю та ін.* Платниками прибуткового податку в Україні є громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які постійно чи тимчасово проживають в Україні. Об'єктом оподаткування є сукупний оподатковуваний дохід за календарний рік. За основу обчислення ставки податку береться неоподатковуваний мінімум. Підприємства та організації виплачують податок на прибуток або дохід (залежно від чинного законодавства). Платниками виступають будь-які суб'єкти господарювання, які мають дохід від діяльності в Україні. Об'єкт оподаткування — валовий прибуток (дохід) підприємства чи організації.

При оподаткуванні доходів надзвичайно важливо розрахувати і встановити оптимальну ставку податку. Завищені ставки підривають стимули до інновацій, знищують ділову активність, сприяють тінізації економіки.

Американські експерти на чолі з професором А. Лаффером спробували теоретично довести, що при ставці прибуткового (дохідного) податку вище 50% різко знижується ділова активність платників. Обґрунтуванням цьому є так званий **ефект Лаффера**. Графічно його відображає **крива Лаффера**, що показує залежність податкових надходжень від ставок податку (рис. 22.4.)

Із графіка видно, що збільшення ставок податків від 0 до r забезпечуватиме зростання бюджетних доходів. Вони досягають там в точці t на кривій. Подальше підвищення ставок податку веде до зменшення стимулів розвитку виробництва, внаслідок чого розмір доходу,

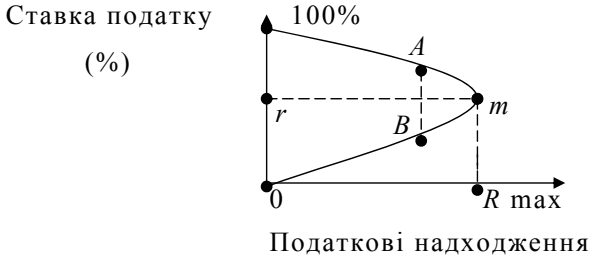


Рис. 22.4. Крива Лаффера

що підлягає оподаткуванню, знижується до рівня, коли обсяг надходжень до бюджету зменшується. Таким чином, головна ідея такої моделі — із збільшенням ставки податку від 0 до 100% надходження до бюджету зростатимуть від 0 до певного \max (точка m), а потім, із подальшим зростанням, зменшуватимуться від m до 0. Оскільки вищі ставки податку стримують економічну активність, база оподаткування зменшується. Згідно з графіком, ставка податку в точці A є такою високою, що виробництво скорочується і тому надходження від оподаткування стає нижчим \max . Зменшуючи ставки податків від точки A до точки B , держава збиратиме стабільну величину надходжень від оподаткування.

Непрямі податки — це податки на товари та послуги, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу. Власник товару або послуги одержує суму податків, яку перераховує державі. Об'єкт оподаткування виступає тут посередником між платником та державою.

Більше половини надходжень до держбюджету від непрямих податків здійснюється за рахунок *податку на додану вартість*, який є частиною новоствореної вартості і надходить до держбюджету на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг. Платником податку є суб'єкти підприємницької діяльності на території України. Об'єкт оподаткування — обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), крім їх реалізації за іноземну валюту. Оподатковуваний оборот з реалізації товарів (робіт, послуг) обчислюється, виходячи з їх вартості за вільними цінами та тарифами, що включають податок на додану вартість за встановленою ставкою. Широке застосування цього податку зумовлено його певними перевагами, зокрема універсальністю підходу до податкової шкали, до процесів обчислення та стягнення; суттєвим спрощенням контролю за рухом витрат, товарів та послуг; стимулюванням експорту, оскільки вивіз товарів не оподатковується цим податком; на відміну від прямих податків, цей вид податку регулярно й рівномірно надходить до бюджету.

Разом із тим податок на додану вартість має й деякі негативні риси. Так, він, по суті, є регресивним податком на кінцевого споживача. Це означає, що групи осіб з низьким рівнем доходу виплачують як податок у ціні споживчих товарів більшу частку свого доходу, ніж високодохідні групи населення. Тому проблема використання цього податку безпосередньо пов'язана як з величиною диференціації населення за рівнем доходу, так і з відносною часткою низькозабезпечених категорій населення. Застосування податку на додану вартість неодмінно супроводжується, крім того, підвищенням загального рівня цін і відповідно прискоренням темпів інфляції.

Як вид непрямого податку існує також *податок з обороту*, який утримується із вартості товарів масового виробництва. Це є акциз, який, як правило, сплачують підприємства недержавної форми власності. *Акцизний збір* — це непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари. Він включається до їх ціни. Перелік товарів (продукції), на які встановлюється акцизний збір, та його ставки затверджуються Кабінетом Міністрів України. Платниками його є суб'єкти підприємницької діяльності — виробники підакцизних товарів, а також ті, що їх імпортують. Об'єкт оподаткування — обороти з реалізації підакцизних товарів, вироблених в Україні; з реалізації товарів для власного споживання, промислової переробки та для своїх працівників; митна вартість імпортованих товарів, придбаних за іноземну валюту. До підакцизних товарів відносять, головним чином, алкогольні напої, тютюнові вироби, бензин та нафтопродукти, легкові автомобілі та ін.

Ще одним видом непрямого податку можуть бути *фіскальні монопольні податки*. Це непрямі податки на товари та послуги державної торгівлі. До них відносять податок з обороту та податок з продажу, який стягується з підприємств державного сектору.

На імпортні, експортні та транзитні товари накладається *мито*. Цей непрямий податок надходить до держбюджету відповідно до ставок митного тарифу.

Державні податки встановлюються і стягуються державними органами управління і надходять до держбюджету. Це, насамперед, прибутковий податок з громадян, податок на додану вартість, податок на доходи (прибуток) підприємств та організацій, акцизний збір, державне мито, експортне мито та ін.

Місцеві податки та збори встановлюються і стягуються місцевими органами управління і надходять до місцевих бюджетів. До них належать податки з власників будівель, плата за землю, екологічний податок, готельні, ринкові, курортні збори та ін.

Слід зауважити, що на етапі формування цивілізованої системи оподаткування конкретні види податків неодноразово змінювали (і ще, напевне, змінять) адресу своїх надходжень (з місцевих до державного бюджету і навпаки).

По кожному виду податку існують пільги щодо виплат. Вони зафіксовані у відповідних законах України або рішеннях Кабінету Міністрів України. Ними користуються певні категорії фізичних осіб, а також окремі групи підприємств та організацій (або форми діяльності), які підпадають під перелік пільг.

На етапі використання податків *загальні податки* становлять ті, що надходять до єдиної каси держави і призначені для загальнодержавних заходів. *Спеціальні податки* використовуються за суто конкретним призначенням. Наприклад, внесок на соціальне страхування та формування Пенсійного фонду надходить до спеціального фонду і призначається для надання безпосередньо соціальних послуг (пенсій, виплат тощо).

Залежно від співвідношення між ставкою податку і величиною доходу податки можуть бути прогресивними, пропорційними і регресивними.

Для *прогресивного податку* характерним є підвищення середньої ставки податку зі зростанням доходу. Такий податок передбачає не тільки велику абсолютну суму, а й більшу частку доходу, що стягується. Його тягар, як правило, максимальний для власників надвисоких доходів. Проте за умовами цього податку після певної межі доходів з'являються можливості для їх приховування.

Пропорційний податок означає, що середня податкова ставка незмінна і не залежить від розмірів доходу. Його застосування стимулює зростання доходів, але в разі отримання високих доходів незаконним шляхом загострює соціальну несправедливість.

Податок вважається *регресивним*, коли його середня податкова ставка із зростанням доходу знижується. Цей податок торкається більшої частини доходу малозабезпечених верств населення і, на противагу прогресивному, вигідний для багатих людей.

У практиці оподаткування існує кілька *методів стягнення податків*. Найпоширенішими є такі:

1. Стягнення з використанням спеціального документа — реєстру, який містить перелік типових об'єктів (земля, майно), що розподіляються за зовнішніми ознаками (розмір ділянки, тип будови та ін.). Цим реєстром визначається і середня дохідність об'єкта оподаткування.

2. Стягнення податку до отримання власником доходу. Податок обчислюється і стягується бухгалтерією тієї фізичної особи, яка спла-

чує податок. Таким чином стягується податок з громадян (під час виплати заробітної плати або відсотків за внесками).

3. Стягнення податку під час використання доходу (оподаткування купівлі товарів, квитків на проїзд у певних видах транспорту тощо) або у процесі споживання (податок на автомобілі).

4. Подання платником до податкових органів декларації, тобто офіційної заяви про свої доходи. Це стосується громадян, які отримують доходи не за місцем роботи основного призначення, в тому числі тих, які працюють за сумісництвом, а також за виконання разових та інших робіт, здійснених на підставі договорів підряду та інших договорів цивільно-правового характеру.

Чинне податкове законодавство містить також досить жорсткі заходи щодо порушення нормативних актів, невиконання їх вимог і передбачає адміністративну та кримінальну відповідальність.

Діяльність держави у сфері використання податків дістала назву податкової політики. До неї входить також розробка певних концепцій та принципів організації системи оподаткування.

Нині Україна перебуває на стадії формування нової податкової системи, головне завдання якої — створити умови для розвитку підприємництва і на цій основі забезпечити найповніше задоволення державних і соціальних потреб. Для цього необхідно запровадити комплекс заходів, котрі докорінно змінили б сам підхід до податків як необхідного атрибута держави: зменшення кількості податків та обсягів податкової звітності; спрощення механізму їх стягнення; уніфікація бухгалтерського обліку в різних галузях господарської діяльності і приведення його до рівня світових стандартів. Законом України «Про державний бюджет України на 2007 рік» передбачено зменшення податкового тиску на економіку на 4,8 %. У 2006 р. фіскальні вилучення з реального сектору економіки становили 35 % до ВВП. У 2007 р. планується знизити таке навантаження на економіку до 30,2 % до ВВП.

Ринкові відносини потребують гнучкої податкової системи, яка здатна ефективно використовувати податкові інструменти з метою економічного структурного та кон'юктурного регулювання, стимулювання НТП, регулювання соціальних процесів, а також врахування особливостей процесу відтворення в різних регіонах країни.

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність фінансів.
2. Які складові частини становлять фінансову систему?
3. Назвіть особливості фінансових відносин та їхніх суб'єктів в Україні.

4. Які існують джерела формування державного бюджету?
5. З яких частин складається дохідна і витратна частини державного бюджету?
6. Що таке консолідований бюджет і які його складові частини?
7. У чому полягають сутність і основні завдання фіскальної політики?
8. Чому утворюється бюджетний дефіцит?
9. Чи повинен держбюджет бути збалансованим?
10. Що включає категорія «державний борг»? Наскільки небезпечний він для економіки взагалі?
11. Який взаємозв'язок бюджетного дефіциту і державного боргу?
12. Дайте визначення податку: а) прогресивному, регресивному, пропорційному; б) прямому і непрямому.
13. Охарактеризуйте принципи оподаткування.
14. Які ви знаєте способи оподаткування?

Економічна безпека держави

§ 1. Сутність та зміст економічної безпеки держави. Система індикаторів економічної безпеки держави

Економічна безпека держави (ЕБД) — це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

Загальний стан національної економічної безпеки України в умовах розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства є, по-перше, інтегрованим макроекономічним показником соціально-економічного розвитку країни; по-друге, основою для розробки стратегічної державної політики і конкретних заходів її реалізації і, по-третє, вирішальною умовою узгодження та реалізації всієї системи економічних інтересів країни.

Як економічна категорія ЕБД втілює певну сукупність відносин і пов'язаних з ними заходів, що забезпечують здійснення економічного суверенітету, економічне зростання, підвищення добробуту населення в умовах наявності системи міжнародної економічної взаємозалежності. Вона є сукупністю економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин. *Специфіка ЕБД* як категорії полягає в тому, що вона постійно вказує на рівень ефективності функціонування всіх структурних її елементів, що дає змогу вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці нанесення збитків державі, економічній системі і національним економічним інтересам з метою забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

ЕБД має внутрішню матеріально-речову основу — досить високий рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити важливу частку натуральних та вартісних елементів розширеного відтворення ВВП; внутрішню соціально-політичну основу — достатньо високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових національних цілей, які дають можливість розробити і прийняти державну стратегію соціального та економічного розвитку.

Система ЕБД не існує сама по собі. Вона пов'язана з економічною безпекою людини та міжнародною економічною безпекою. Тому струк-

турна схема суб'єктів цієї тріади має такий вигляд: людина (особа) — національна держава — світове співтовариство. Безпека людини є складовою безпеки держави, яка, у свою чергу, є складовою міжнародної безпеки. Отже, держава має дбати про забезпечення економічної безпеки своїх громадян, власної та світового співтовариства. Тому перед нею стоїть надзвичайно складне завдання — пов'язати й погодити інтереси кожного громадянина з інтересами держави, а також з інтересами світового співтовариства. У зв'язку з цим вирізняють внутрішній і зовнішній рівні ЕБД.

Якщо *національні економічні інтереси* України розуміти як сукупні потреби громадян, суспільства та держави, адекватні особливостям соціально-економічного стану країни, рівню її економічного розвитку, місцю в міжнародному розподілі праці, то саме вони повинні визначати всі інші інтереси, що впливають із спільних геополітичних факторів, а також визначати конкретні дії та звершення, що знаходять свій вияв, наприклад, у зовнішньоекономічних доктринах, програмах тощо.

За ступенем соціального значення ці інтереси поділяються на життєво важливі і другорядні, а за тривалістю дії — на довго-, середньо- та короткострокові, причому в міру задоволення одних інтересів їм на зміну приходять інші.

За своєю спрямованістю економічні інтереси можуть бути орієнтовані на забезпечення: а) виживання; б) прогресивного розвитку; в) певного ступеня лідерства громадян, суспільства або держави. Особливе значення мають життєво важливі економічні інтереси, такі як сукупність а) та б) — сума потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування та можливість прогресивного розвитку людини, суспільства, держави.

До кола *життєво важливих* економічних інтересів України на сучасному етапі належать:

- забезпечення її економічного суверенітету;
- побудова правового демократичного механізму державного регулювання економіки;
- економічне відродження держави та поліпшення добробуту її народу;
- розвиток міжнародних економічних відносин.

Таким чином, головні компоненти системи ЕБД пов'язані з наявністю національно-державних інтересів України і відповідно цілей, які з них випливають. Ці інтереси існують як у межах кордонів країни, так і зовні. Йдеться, насамперед, про підтримку державного суверенітету і самостійного розвитку. Безпека країни безпосередньо пов'язана з суверенітетом.

Основою *економічного суверенітету* як головної складової державного суверенітету, і відповідно системи ЕБД, є власність українського народу на своє національне багатство, спираючись на яку уповноважені ним органи самостійно регулюють економіку і зовнішньоекономічну діяльність. Структура економічного суверенітету пов'язана зі структурою економічної системи і охоплює незалежність держави у формуванні та розвитку технологічного способу виробництва, економічних відносин власності і відповідного господарського механізму.

Економічний суверенітет держави як складова системи ЕБД за сучасних умов є базою для:

1) державного контролю за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва і якості продукції, який забезпечує її конкурентоспроможність і дає змогу брати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках та обміні науково-технічними досягненнями;

2) стабільності і усталеності економіки, які зумовлюють захист власності у всіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності;

3) створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього і загальнокультурного рівня робітників.

Система ЕБД має досліджуватися з передбаченням її розпаду, тобто за критичними умовами й параметрами, які визначають ступінь безпеки системи. При цьому *порогом чутливості* є рівень безпеки, за якого система починає відчувати наявність змін. *Поріг вразливості* — це рівень безпеки, за якого система починає розбалансовуватися, тобто зазнає змін, що ведуть до її знищення; *поріг розпаду* — рівень безпеки, після перевищення якого система зазнає нищівних змін; *стан спокою* — рівень безпеки, за якого забезпечений розвиток системи.

Зміст економічної безпеки держави як системної категорії можна проаналізувати передусім шляхом розкриття таких понять:

1. *Об'єкти ЕБД* — те, що безпосередньо потребує захисту і на що спрямовані дестабілізуючі дії. Слід зазначити, що проблема ЕБД має як власний об'єкт — економічну систему країни, так і об'єкти, суміжні з іншими можливими сферами країни: військовою, громадською, екологічною, інформаційною, криміногенною та ін.

2. *Фізичні об'єкти* — представлені матеріальними утвореннями в діапазоні країна в цілому (державна) — зони та сфери зовнішньоекономічних інтересів.

3. *Неречові об'єкти* — цінності, потреби, інтереси, плани та ін., елементи суспільної свідомості.

4. **Суб'єкти ЕБД** — держава в цілому або її структури, які організують захист об'єктів безпеки.

5. **Загрози ЕБД** — акції, події, явища або формалізована сукупність факторів, які містять небезпеку і спрямовані на об'єкт захисту.

6. **Джерела загроз** — локалізовані в часі і в просторі небезпеки; вони можуть бути свідомими або стихійними. У цьому плані вирізняють загрози суб'єктивні і об'єктивні.

7. **Параметри ЕБД** — показники, які кількісно характеризують безпеку і застосовуються для оцінки, моніторингу і прогнозування ЕБД.

До загальних параметрів ЕБД відносять такі:

збитки — кількісний розмір економічних втрат у разі реалізації загроз;

ризик — гіпотетичний (нормативний або максимальний) збиток, скоригований на ймовірність його реалізації;

рівень ЕБД — інтегральний показник ЕБД, який в загальному вигляді показує співвідношення сукупності всіх загроз та потенціалу захисту від них.

Загрози ЕБД можна згрупувати в найзагальнішому вигляді за такими показниками:

- 1) походженням (внутрішні та зовнішні);
- 2) переважними якостями загрози (фізичні, політичні, екологічні, інформаційні, військові, психологічні, технологічні тощо);
- 3) специфікою впливу на окремі об'єкти або їхні системи;
- 4) спрямованістю на окремі галузі та види діяльності (продовольчий, інвестиційний, енергетичний, транспортний та інші комплекси господарства);
- 5) масштабами можливих збитків (за силою загрози);
- 6) можливістю реалізації загроз;
- 7) часовими та просторовими координатами дій (коротко- та довгострокові, реальні та потенційні);
- 8) ступенем виявлення (прямі та непрямі загрози);
- 9) ступенем комплексності (одиничні та системні загрози);
- 10) джерелами виникнення (об'єктивні та суб'єктивні загрози з боку окремих осіб, фірм, спецслужб, країн, регіонів та ін.);
- 11) якостями матеріальних носіїв загроз;
- 12) формою виразу загрози.

Слід зазначити, що зовнішні економічні загрози, що впливають з нормальної діяльності в конкурентному середовищі, безпосередньо стосуються проблеми взаємозалежності. Остання означає, що переплетіння національних відтворювальних комплексів, що відображає її

сутність, дає країні не тільки користь, а й створює можливість негативного впливу з боку чинників, які беруть початок за її межами.

Особливість залежності полягає в тому, що вона виявляється не тільки як факт зовнішнього впливу, а ще й як його очікування, як розрахунок на отримання певної вигоди від потенційної взаємодії. Як приклад можна навести залежність від стабільних поставок нафти, від можливості реалізації товару, отримання капіталу тощо.

У наведеній вище класифікації доцільно конкретизувати таку ознаку загроз, як часові та просторові координати їх дії. За цією ознакою вони поділяються на наявні (короткострокові) та потенційні (довгострокові).

Головними із них у *безпосередньо економічній сфері* нашої країни є:

а) наявні:

порушення господарських зв'язків після розпаду Союзу РСР;

нестабільність грошово-фінансової системи, вплив валюти, доларизація економіки;

вразливість економіки і відсутність достатніх ресурсів для структурної перебудови;

посилення залежності від іноземних інвестицій;

б) потенційні:

втрата економічної самостійності і перетворення країни на ринок сировини, збуту, робочої сили, закріплення технологічного відставання;

відсутність вільно конвертованої національної валюти;

посилення вразливості внаслідок залежності від імпорту;

у *науково-технічній сфері*:

а) наявні:

руйнування системи науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт, особливо фундаментальної та прикладної науки;

еміграція вчених та науковців;

занепад системи підготовки та перепідготовки кадрів;

відсутність необхідної системи організації експертиз та прогнозних оцінок розвитку науки і техніки;

недостатньо надійна система захисту інтелектуальної власності;

б) потенційні:

технологічне відставання від розвинутих країн і втрата конкурентоспроможності;

втрата можливості самостійного технологічного розвитку;

відсутність ефективного механізму реалізації науково-технічних досягнень;

недосконалість системи організації науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт і зв'язків між академічною, вузівською, галузевою та фірмовою наукою;

невідповідність інфраструктури науки й техніки рівню і складності першочергових проблем, відсутність необхідної матеріально-технічної бази;

у *технологічній сфері*:

а) наявні:

зношування устаткування і внаслідок цього швидке наближення ймовірності технологічних катастроф;

дефіцит коштів для технологічного оновлення виробництва;

зниження до небезпечних меж рівня технологічної дисципліни в економіці країни;

б) потенційні:

відставання від розвинутих країн у темпах та масштабах впровадження нової техніки;

перспектива невідворотного технічного відставання, запізнення в переході на енергозберігаючі та екологічно чисті технології;

зростання масштабів можливих технологічних катастроф внаслідок підвищення концентрації шкідливих речовин та енергії в штучних об'єктах.

Отже, системність усієї сукупності загроз об'єктивно потребує комплексного, системного підходу до розв'язання питань забезпечення ЕБД.

Аналіз ЕБД у найважливіших сферах економіки — ресурсного, виробничого та науково-технічного потенціалу, зовнішньоекономічної діяльності, соціальной сфері — свідчить про те, що, порівняно із зовнішніми загрозами, більшу небезпеку для України становлять загрози внутрішні.

Основою державного цілеспрямування у сфері забезпечення ЕБД є завдання нейтралізації факторів небезпеки для існування і прогресивного розвитку суспільства і держави.

У сукупності критеріїв і показників (індикаторів) змісту і розвитку ЕБД провідне місце посідають граничні (порогові) позначки стану показників економічного розвитку, за межами яких настає загроза руйнації економічної системи (табл. 23.1), а також показники підвищеної небезпеки.

В економічній сфері до *показників підвищеної небезпеки* відносять передусім: 1) втрату здатності економічної системи держави вийти із економічної кризи внаслідок критичного впливу таких чинників, як інтенсивне зростання економічної злочинності, що паралізує еконо-

Таблиця 23.1

**Основні показники (індикатори) економічної
безпеки держави**

№ з/п		Граничні позначки	Фактичний стан в Україні
1	ВВП на душу населення: від рівня розвинутих країн від загальносвітового рівня	$\geq 50\%$ $\geq 100\%$	10,1 % 23,2 %
2	Частка в промисловому виробництві обробної промисловості	$\geq 70\%$	34,5 %
3	Обсяг інвестицій (% до ВВП)	$\geq 25\%$	13,7 %
4	Асигнування на науку (% до ВВП)	$\geq 2\%$	1,7 %
5	Рівень безробіття	$\leq 7\%$	8–10 %*
6	Рівень інфляції за рік	$\leq 20\%$	11,6 %
7	Державний борг (% до ВВП)	$\leq 25\%$	18,4 %
8	Дефіцит бюджету (% до ВВП)	$\leq 5\%$	2,7 %
9	Грошова маса (% до ВВП)	$\geq 50\%$	36,6 %
10	Обсяг іноземної валюти відносно гривневої маси (коефіцієнт доларизації)	$\leq 10\%$	26 % (за даними НБУ)
11	Частка населення за межею бідності	$\leq 10\%$	30–40 %*
12	Рівень продовольчої залежності (частка сложитих імпортих продуктів харчування)	$\leq 30\text{--}35\%$	10–12 %
13	Кредиторсько-дебіторська заборгованість (% до ВВП)	$\leq 10\text{--}15\%$	60–65 %
14	Відношення зовнішньоторговельного обігу до ВВП	$\leq 25\%$	52 %
15	Рівень капіталізації фондового ринку (% до ВВП)	$\geq 20\%$	7,2 %
16	Тіньова економіка	$\leq 20\%$	40–50 %*

* За розрахунками експертів.

мічну систему держави і цивілізоване підприємництво; 2) критичне звуження ресурсного простору і втрату можливостей адаптації економічної системи до скорочення сировинних та енергетичних ресурсів; 3) якісну деградацію і структурну кризу індустріальних галузей внаслідок критичного падіння промислового, технологічного, науково-технічного, експортного, платіжного потенціалів держави; 4) інтенсивне зростання інфляційних процесів; 5) критичний стан інфраструкту-

ри держави; 6) розвал її фінансової системи та інші. Наближення до цих показників свідчить про наростання загроз соціально-економічній стабільності суспільства, а перевищення граничних значень — про вступ суспільства в зону нестабільності й соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної безпеки.

§ 2. Практичне забезпечення економічної безпеки держави

Ефективність забезпечення ЕБД за сучасних умов значною мірою залежить від застосування наукових підходів до проблем цієї сфери.

Великомасштабні дослідження у сфері ЕБД привели на Заході до створення нової науки, яка дістала назву «*екосестейт*» (*economic security of state*), тобто наука про економічну безпеку. Сутність екосестейту полягає в тому, що він є базою для будь-яких інших напрямків, проявів та відгалужень ЕБД, а також у тому, що завдяки накопиченим знанням цього відгалуження можна передбачити наслідки зовнішніх або внутрішніх дій з метою зменшення їх можливого негативного або збільшення позитивного впливу на розвиток держави.

Державі ринкового типу обов'язково потрібна науково обґрунтована *державна стратегія (концепція) ЕБД*. Вона має визначати глобальні і поточні національні інтереси та цілі, а також методи, засоби й механізми їх досягнення і відповідно забезпечити *національну економічну безпеку (НЕБ)*.

Методична основа побудови такої концепції має бути пов'язана насамперед із визначенням найбільш загальних позицій для кожного періоду часу, серед яких:

- роль і місце України в глобалізованому міжнародному просторі;
- сфери діяльності, на які поширюються життєво важливі економічні інтереси держави;
- характер реальних і потенційних загроз для національних економічних інтересів за сферами діяльності;
- можливості попередження чи нейтралізації цих загроз;
- варіанти заходів забезпечення НЕБ.

Наприклад, найближчими, наступними та кінцевими завданнями забезпечення НЕБ України в умовах ринкової розбудови мають бути відповідно: 1) подолання посткризових процесів; 2) формування умов для створення ресурсів модернізації; 3) входження в постіндустріальний етап розвитку.

Розробка концепції НЕБ потребує комплексного розв'язання питань організаційного, нормативно-правового, методологічного, аналітичного, інформаційного та експертного забезпечення діяльності в цій сфері.

У будь-якому варіанті структура концепції НЕБ повинна охоплювати три базові елементи: 1) інтереси; 2) загрози; 3) захист. Саме захист втілює комплекс заходів щодо запобігання або нейтралізації зазіхань, ворожих дій, небезпек. Методи та засоби здійснення захисту можуть бути досить різними і не обов'язково симетричними загрозам. Головна властивість цих заходів — адекватність загрозам, основна спрямованість — зниження рівня небезпеки. Сутність методу захисту охоплює засоби, що використовуються, та способи їх застосування. Держава повинна забезпечити всі види захисту як своїх економічних інтересів, так і інтересів суспільних структур та громадян.

При цьому головними принципами забезпечення захисту як процесу мають бути: а) законність; б) додержання балансу інтересів держави, підприємств різних форм власності та фізичних осіб; в) їх взаємовідповідальність щодо забезпечення захисту.

Законність реалізується шляхом розробки усталеної правової основи у сфері захисту об'єктів та суб'єктів ЕБД. При цьому слід враховувати необхідність додержання міжнародних угод та норм, до яких приєдналася Україна.

Основними принципами організації та здійснення захисту у сфері ЕБД є:

1) *системність*, що передбачає розглядання проблем захисту з урахуванням усіх небезпечних каналів впливу інформації та несанкціонованого доступу до неї, а також можливого часу й умов їх виникнення, комплексного застосування правових, організаційних і технічних заходів щодо захисту; при цьому має бути забезпечена спадкоємність і безперервність захисту;

2) *обґрунтованість*, оскільки складність завдань, що вирішуються, великий обсяг робіт, а також обмеженість ресурсів зумовлюють необхідність глибокого науково-технічного обґрунтування рішень, що приймаються, всебічної оцінки щодо їх реалізації;

3) *достатність*, що означає необхідність пошуку ефективних і надійних заходів захисту, без зайвих витрат, і забезпечується використанням найдосконаліших методів та засобів захисту. За характером впливу на загрозу серед способів захисту можна виокремити узгодження, стримування, протидію і примушення. Суспільство і громадяни використовують значно менший, ніж держава, арсенал засобів і способів їх втілення для захисту своїх економічних інтересів і значною мірою покладаються на захист держави;

4) *гнучкість* в управлінні, яка забезпечує здатність, залежно від умов захисту та важливості об'єктів, що захищаються, прогнозування загроз і запобігання їх нейтралізації, оперативну та ефективну ліквідацію наслідків цих загроз;

5) *своєчасність*, що зумовлюється необхідністю завчасної розробки заходів захисту та контролю (у протилежному разі проведення заходів щодо захисту може не лише не дати ефекту, а й призвести до додаткових збитків).

При розробці та застосуванні конкретних заходів щодо забезпечення НЕБ економічного та правового напрямку слід враховувати фундаментальні положення екосистеми. Зокрема, слід чітко з'ясувати, що саме загрожує економічній безпеці, де міститься джерело виникнення небезпеки, яким чином конкретні загрози впливають на стан економічних відносин.

§ 3. Тіньова економіка. Криміналізація економіки: соціально-економічна природа, форми, шляхи подолання

Серед сучасних факторів дестабілізації суспільно-економічних відносин особливе місце посідає тіньова економіка як системна загроза ЕБД.

Під *тіньовою економікою* розуміють різноманітну діяльність суб'єктів економічних відносин, які прямо чи опосередковано пов'язані з отриманням доходів без сплати податків поза межами чинного законодавства і соціального контролю.

Структуру тіньової економіки становлять:

1) неофіційний (неформальний) сектор — вся легальна економічна діяльність, що не враховується офіційною статистикою і не оподатковується (дрібне виробництво на присадибних ділянках, ремісництво, надання послуг на непостійній основі, разові підробітки, догляд за дітьми і т. ін.);

2) підпільний (протизаконний) сектор — економічна діяльність, що забороняється законом і навмисно приховується (від незначних протиправних доходів за рахунок адміністративно-правових проступків до наркобізнесу і работоргівлі), а також кримінальний конгломерат анти-соціальних, самовідтворювальних, надпотужних джерел накопичення тіньових капіталів.

Визначальною рисою тіньової економіки завжди є незаконна діяльність. Якщо в умовах адміністративно-командної системи за до-

мінування тоталітаризму і держмонополізму тіньова економіка була наслідком і за своєю природою — антиподом легальної економіки, то в умовах ринкових відносин, коли приватна власність, підприємництво, конкуренція закріплені законодавством, вона вже має іншу економічну природу. Тому аналіз причин зростання тіньового сектору і посилення його ролі в житті суспільства має велике значення для вибору шляхів її подолання.

Розширення тіньового сектору за всіма напрямками і складовими (кількість зайнятих, сфери діяльності, розмір капіталу, частка у виробництві валового внутрішнього продукту, ступінь входження в державні структури всіх рівнів тощо) в сучасних умовах мають такі *причини*:

1) проблеми первісного нагромадження капіталу як передумови ринку штовхають підприємців на шляхи якнайшвидшого збагачення за будь-яку ціну;

2) зниження загального життєвого рівня більшості населення країни; безробіття; падіння реальних доходів;

3) втрата авторитету державними структурами, особливо після хаотичної, неефективної та антисоціальної приватизаційної політики;

4) посилення корупції та безвідповідальності держслужбовців;

5) недосконалість податкової системи; її нестабільність і складність; надмірний податковий тягар;

6) криза неплатежів, створена державними структурами;

7) важкий і витратний процес організації і ведення бізнесу;

8) низька економічна культура і правовий нігілізм населення.

Як відносно самостійне господарське утворення тіньова економіка виконує певні функції.

Перша функція — *економічна*, яка полягає в компенсації недоліків офіційної економіки. Так, суб'єкти господарювання винаходять такий спосіб встановлення вертикальних і горизонтальних зв'язків, за допомогою яких значною мірою долаються структурні, технологічні, організаційні й інституціональні диспропорції економіки. Неформальні взаємодії між керівниками і виконавцями всіх рангів забезпечують функціонування всієї тіньової сфери.

Друга функція — *соціальна*. Тіньова економіка створює робочі місця і тим самим забезпечує існування й певний рівень доходів тим, хто в ній працює. Тіньова економіка надає певну «віддушину» й для найініціативнішої частини суспільства — підприємців, які не можуть повністю реалізувати себе в офіційних структурах, і нехай в досить спотвореній формі, але виконує функцію забезпечення їх самореалізації.

Однак накопичення значних капіталів у тіньовій економіці призводить до прояву таких *негативних процесів* у суспільстві, як:

вилучення з легальної економіки значної частки коштів у неконтовану сферу, що веде до втрати державою можливості реального управління економікою. За деякими оцінками, більше половини економічної діяльності має неофіційний характер, отже, не підпадає під чинність державно-правових регуляторів;

зменшення обсягів інвестицій, що спрямовуються на розвиток виробництва, використовуються для підтримки соціальної інфраструктури; зростання податкового тиску на виробника, що, у свою чергу, сприяє збільшенню обсягів тіньового сектору економіки;

протидія тіньовій економіки утворенню легального національного капіталу. При цьому значна частина вільних фінансових ресурсів, як правило, спрямовується за кордон для збереження або інвестування економіки інших країн, тобто створюється інвестиційний вакуум, що буде заповнюватися іноземним капіталом і вести до ще більшої залежності національної економіки від нього;

утворення економічного і фінансового підґрунтя для існування паралельної інфраструктури влади, створення перешкод реальним зовнішнім інвестиціям;

ігнорування суспільством встановлених державою правил, ототожнення нових ринкових відносин у свідомості громадян з протиправною діяльністю, тінізація економічного мислення;

зниження або повне припинення податкових та інших обов'язкових надходжень до бюджету, що затримує виплату заробітної плати і пенсій;

тіньова економіка є основою зростання економічної організованої злочинності і корупції.

Тінізація економіки нерозривно пов'язана з її **криміналізацією**. Вона сьогодні охопила практично всі сфери господарського життя — відносини власності, кредитно-фінансову систему, виробництво, торгівлю і послуги, зовнішньоекономічні відносини і стала реальною загрозою економічній безпеці країни.

Головною детермінантою криміналізації економіки і економічної злочинності стали порушення регулятивних функцій управління в економічній системі, а саме:

1) **безсистемність** ринкової трансформації економіки України. Інституціональні перетворення і заходи щодо фінансово-економічної стабілізації проводились без відповідної структурної перебудови економіки, спрямованої на економічне зростання, при забезпеченні стабільності виробництва, інвестицій і соціальної сфери;

2) скорочення сфери державного регулювання, яке відбувалося за надто швидкими темпами;

3) обмеження важелів державного регулювання головним чином традиційними методами неоліберальної економічної політики — переважно протидією інфляції і збалансованістю бюджету;

4) недосконалість системи організації фінансових структур, що мала забезпечити фінансування реального сектору;

5) забезпечення фінансової стабілізації за допомогою жорсткого обмеження грошової маси і високих відсотків за кредити. Це сприяло приборканню інфляції, але разом із тим призвело до гострої нестачі ліквідності, що породило безпрецедентну «кризу неплатежів» і пов'язану з нею бартеризацію економіки;

6) очевидні прорахунки при проведенні приватизації. Фактично безоплатна передача держмайна в руки нових власників відбувалася на тлі самоусунення держави від відповідальності за подальшу долю приватизованих активів;

7) вивезення значної частини свого багатства новими власниками, які усвідомлювали нелегітимний характер надбань, за кордон;

8) негайне і масштабне збагачення як домінуюча установка в поведінці суб'єктів господарювання, що заблокувало довгострокові інвестиції, структурну перебудову та економічне зростання.

Найактивніше відбувалася криміналізація влади, яка сама створювала нові «правила гри» і сама ж ними користувалась. Так здійснювалась «перекачка» бюджетних коштів у приватні структури. Найвигідніші галузі і підприємства приватизувалися за безцінь. Поряд із зuboжінням населення вузьке коло осіб, що мають доступ до влади, привласнюють величезну кількість національного багатства. При цьому отримані в такий спосіб кошти вивозяться за кордон.

До того ж реформування економіки України відбувалося і відбувається в умовах правового дефіциту, без створення адекватного механізму контролю і захисту від протиправних зазіхань.

Суспільна небезпека криміналізації економіки в загальному плані полягає в прихованому перерозподілі доходів і власності, що загрожує життєво важливим економічним інтересам країни, який здійснюється стихійно або організовано; в дестабілізації економічного життя, зростанні соціальної напруженості і зневірі в ефективності державної влади.

Конкретно суспільна небезпека криміналізації економіки у всіх її формах реалізується в порушенні механізмів функціонування економіки: виробництва, розподілу, обміну, споживання, фінансово-кредитної сфери, ціноутворення, управління тощо.

Реальна загроза від поширення криміналізації економіки і зростання організованої економічної злочинності полягає в тому, що на регіональному і галузевому рівнях відбувається перехоплення права володіння і розпорядження національним багатством країни в інтересах кримінальних або корумпованих угруповань.

Механізми протидії криміналізації економіки слід узгоджувати з більш загальними комплексними заходами щодо детінізації економічних процесів. Визнаючи двосторонній причинно-наслідковий зв'язок між тіньовою економікою і її криміналізацією, потрібно враховувати те, що тіньова економіка є наслідком не так кримінальних та правових проблем, як соціально-економічної ситуації в державі, яка потребує невідкладного впровадження неординарних, скоординованих заходів з боку законодавчої, виконавчої і судової влад, спрямованих на легалізацію тіньової економіки.

Зазначені заходи мають реалізовуватися у двох основних напрямках:

1) застосування жорстких санкцій стосовно сектору, що характеризується як суто кримінальний бізнес (поширення наркотиків, проституція, контрабанда, фінансові махінації, насамперед відмивання отриманих злочинним шляхом коштів тощо);

2) поступова легалізація тих сфер економічної діяльності, що здатні існувати в межах чинного законодавства, але через його недосконалість та інші причини суб'єкти підприємницької діяльності змушені вкладати свій капітал у тіньову сферу. Можливість залучення тіньових капіталів в офіційну економіку полягає в комплексному вирішенні двох ключових проблем: наданні законодавчих гарантій некримінальному тіньовому капіталу і створенні відповідних умов для його функціонування.

Для протидії тіньовій економіці потрібна насамперед спеціальна комплексна державна програма з такими основними елементами: 1) здійснення комплексної податкової реформи; 2) спрощення й уніфікація національної системи бухгалтерської звітності; 3) створення більш привабливих, ніж в інших країнах, умов для інвестування і залучення фінансових ресурсів; 4) удосконалення законодавства щодо захисту приватної власності і підприємництва; 5) прийняття і реалізація програм легалізації тіньових капіталів; 6) зосередження роботи силових структур влади на локалізації організованої злочинності і кримінальної діяльності, а також на захисті власності, економічних прав і життя людини.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає специфіка економічної безпеки держави як економічної категорії?
2. Як ви розумієте економічний суверенітет держави?

3. Як класифікуються національні економічні інтереси?
4. Як ви уявляєте собі систему економічної безпеки держави?
5. Що таке економічна загроза?
6. За якими ознаками класифікуються загрози економічній безпеці держави?
7. Які існують показники підвищеної небезпеки в економічній сфері?
8. Визначіть предмет державної діяльності у сфері економічної безпеки.
9. У чому полягає стратегія економічної безпеки України?
10. Охарактеризуйте засоби забезпечення економічної безпеки держави.
11. Охарактеризуйте головні принципи забезпечення захисту як базового елемента системи національної економічної безпеки?
12. Охарактеризуйте причини виникнення, характерні риси і форми прояву тіньової економіки.
13. Яку структуру має тіньова економіка?
14. Які перспективи легалізації тіньового сектору і її можливі наслідки?
15. У чому знаходить свій вияв криміналізація економіки?

Роль держави в ринковій економіці

§ 1. Функції держави в ринковій економіці

Проблема доцільності, обсягу та напрямів державного втручання в економічні процеси має давню історію. Традиційно класична економічна теорія головним регулятором економіки визнавала ринок, який забезпечує економічну рівновагу. Марксизм, доводячи, що ринковий механізм неспроможний забезпечити ефективне використання обмежених ресурсів, обґрунтовує необхідність його заміни тотальним державним регулюванням економіки на базі суспільної власності на засоби виробництва. Кейнсіанська теорія визнає обмеженість ринкового механізму забезпечення макроекономічної рівноваги, доводить необхідність державного регулювання ринкової економіки, насамперед у напрямі стимулювання ефективного попиту. Теорії неокласичного, неоліберального, неоконсервативного напрямку зводять державне втручання в економіку до мінімуму, віддають перевагу непрямим методам державного регулювання. Економічна школа неокласичного синтезу, яка поєднала наукові досягнення кейнсіанства, некейнсіанства і неолібералізму, доводить необхідність змішаної системи регулювання ринкової економіки. Представники інституціонального напрямку економічної теорії обґрунтовують регулюючу роль не тільки ринку і держави, але й соціальних, політичних, правових, національних, психологічних та інших чинників економічного розвитку.

Сучасні погляди на роль держави в ринковій економіці базуються на визнанні доцільності поєднання ринкових стимулів економічного розвитку і активної ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів.

Економічними функціями держави є головні напрями державного впливу на економіку, сукупність яких розкриває зміст її економічної ролі.

По-перше, держава забезпечує створення правового режиму економічної діяльності суб'єктів господарювання ринкової економіки. Йдеться про законотворчу діяльність держави в галузях господарського та цивільного права, яка регулює економічну поведінку агентів ринку.

По-друге, діяльність держави у сфері економіки пов'язана з існуванням *неспроможностей (провалів) ринку* — певного обмеження

регулюючої ролі ринку, що є причиною виникнення ситуацій, коли ринковий механізм координації поведінки економічних суб'єктів не забезпечує максимізації суспільної корисності.

Наприклад, ринковий механізм не може забезпечити національну економіку необхідною кількістю грошей. Тому держава бере на себе функцію пропозиції грошей на грошовому ринку. Саме цим обумовлюється роль центрального (національного) банку в економіці та необхідність здійснення державою певної грошової політики.

Ринок неспроможний задовольняти потреби й у суто суспільних благах. Ринковий механізм спрямований на задоволення платоспроможних потреб, тобто попиту, вимірниками якого є певна кількість одиниць товару. Блага, кожна одиниця яких може бути продана за окрему плату, — це *суто приватні блага*. Але є блага, що задовольняють певні суспільні потреби, які не можуть бути поділені на одиниці споживання і продані за частками. Це *суто суспільні блага*, які мають кілька властивостей.

1. Суто суспільні блага споживають усі громадяни, незалежно від того, платять вони за них чи ні. Використання суспільних благ у теорії розглядається як «ефект пасажира без проїзного квитка», коли людина, отримуючи вигоду з користування благом, одержує його безкоштовно. Її не можна обмежити або виключити з тієї кількості людей, що користуються суспільним благом.

2. Суто суспільні блага мають надходити до споживача в тій самій кількості, що й іншим споживачам, вони не вибіркові у споживанні.

3. Суто суспільні блага споживаються громадянами тільки разом, колективно.

4. Обсяг індивідуального споживання суто суспільних благ повинен дорівнювати обсягові їх колективного споживання, тобто кожний споживає стільки блага, скільки його споживають усі разом. Ці блага мають нульові граничні витрати — при збільшенні кількості споживачів витрати не зростають. При цьому споживання суто суспільних благ здійснюється колективно, але індивідуальна корисність від їх споживання різна.

Прикладом суто суспільних благ можуть бути національна оборона, державне управління, охорона правопорядку, національна система комунікацій, єдина енергетична система, фундаментальна наука.

Суто суспільні блага не зорієнтовані на ринковий попит, тому задоволення суспільних потреб у них є функцією держави. Саме вона фінансує виробництво суто суспільних благ за рахунок, насамперед, видатків із державного бюджету. При цьому, оскільки суто суспільні блага мають певну регіональну структуру, фінансування здійснюється за рахунок коштів як центрального, так і місцевих бюджетів.

Слід зазначити, що існують також блага, які мають ознаки і суто приватних, і суто суспільних благ, наприклад освіта, медичне обслуговування. У цьому разі необхідно визначити міру участі держави в забезпеченні громадян такими благами з погляду співвідношення «витрати — вигоди».

Суспільні витрати виробництва являють собою альтернативну вартість ресурсів, витрачених на реалізацію такого проекту. Якщо вихід (B) більше витрат (U), тобто $B/U > 1$, то проект буде прийнятним. Нарощувати виробництво суспільних товарів у межах проекту буде вигідно доти, доки співвідношення B/U не досягне одиниці, бо $B/U < 1$ зробить проект невикорисним.

Неспроможність ринку пов'язана також із проблемою вимірювання та компенсації зовнішніх ефектів (екстерналій). **Зовнішні ефекти** — це витрати або вигоди від ринкових трансакцій, що їх не відображають ціни. Ці ефекти можуть виникати внаслідок як виробництва, так і споживання благ, а зовнішніми вони є тому, що стосуються не тільки учасників певної трансакції, а й осіб, які не мають відношення до неї, тобто ефекти є зовнішніми щодо ринку. Якщо діяльність певного економічного агента супроводжується витратами осіб, які не є учасниками трансакцій, *зовнішні ефекти* називають *негативними*, а якщо вигодами, що отримують зазначені особи, — *позитивними*. Наприклад, освіта, окрім збільшення вартості людського капіталу, підвищує загальний культурний рівень населення, сприяє зменшенню злочинності в країні, тому трансакції на ринку освітніх послуг мають певні позитивні зовнішні ефекти. До негативних зовнішніх ефектів належить забруднення навколишнього середовища. Так, теплова електростанція, яка працює на низькосортному вугіллі, інтенсивно забруднює прилеглу територію. У ціні кіловат-години електроенергії зовнішні витрати не відображені, оскільки побічний негативний ефект — забруднення природи, хвороби людей — економісти електростанції не враховують. Отже, ціна електроенергії дає суспільству спотворену інформацію, і тут уже потрібна зважена економічна політика уряду.

Соціальні витрати на виробництво або споживання певного товару складаються з приватних витрат виробника (споживача) та негативних зовнішніх ефектів, які, насамперед, виражаються у забрудненні навколишнього середовища та в надмірній експлуатації обмежених природних ресурсів. **Соціальні вигоди**, пов'язані з виробництвом та споживанням певного товару, складаються з приватних вигод виробника (споживача) та позитивних зовнішніх ефектів.

Державне регулювання зовнішніх ефектів повинно наближувати соціальні витрати (вигоди) до приватних. Наприклад, підприємець ви-

користує технологію, наслідком якої є забруднення навколишнього середовища. Ринкова ціна на продукцію підприємця не може врахувати витрати населення, пов'язані із зазначеним негативним зовнішнім ефектом. Завдання держави — сприяти перетворенню негативного зовнішнього ефекту на витрати саме цього підприємця, тобто на внутрішні витрати.

За пропозицією А. С. Пігу, для цього можна використовувати коригуючі податки та субсидії. Так, за допомогою *коригуючих податків* на випуск товарів з негативними зовнішніми ефектами можна перетворити витрати третіх осіб від забруднення навколишнього середовища на внутрішні приватні витрати підприємця, діяльність якого є причиною негативних зовнішніх ефектів. Якщо благо характеризується позитивним зовнішнім ефектом, його виробникові держава може надавати *коригуючу субсидію*, яка сприяє наближенню соціальних вигод до приватних вигод цього підприємця. Використання коригуючих податків та субсидій як інструментів регулювання зовнішніх ефектів на практиці обмежено через складнощі та високий ступінь приблизності вимірювання витрат та вигод третіх осіб.

Р. Коуз довів можливість розв'язання проблеми зовнішніх ефектів без втручання держави. Згідно з *теоремою Р. Коуза*, якщо права власності усіх сторін старанно визначені, а трансакційні витрати дорівнюють нулю, кінцевий результат (що максимізує цінність виробництва) не залежить від змін у розподілі прав власності (якщо не брати до уваги ефект доходу). Тобто, якщо учасники можуть домовитися самі і витрати таких переговорів дуже малі (трансакційні витрати дорівнюють нулю), то в умовах досконалої конкуренції можливо досягти рівності соціальних та приватних витрат — результату, який максимізує цінність виробництва.

Державне втручання в економіку стає необхідним і через такі неспроможності ринку, як:

внутрішньо властива ринку тенденція до *монополізму*, що витісняє конкуренцію, обмежує її врівноважувальну та стимулюючу функції, перешкоджає ефективному використанню економічних ресурсів. Тому антимонопольна діяльність держави та захист економічної конкуренції є однією з її головних функцій в ринковій економічній системі;

недосконалість інформації, що обумовлює значні витрати та ризики учасників трансакцій, оскільки вони володіють різною за обсягом та змістом інформацією. Важливість інформації для ринкового механізму зумовлює необхідність державного контролю її повноти та точності. Скажімо, для захисту інтересів споживачів вона зобов'язує продавців доводити до покупців певні відомості про споживчі власти-

вості товарів, встановлює стандарти і контролює відповідність їм властивостей товарів тощо;

циклічна форма відновлювального процесу в ринковій системі, періодичні спади виробництва, безробіття, інфляція. Макроекономічне державне регулювання тоді сприяє досягненню рівноважного стану економіки, стримує темпи інфляції, забезпечує зайнятість населення; відсутність ринкового механізму, який би забезпечував підтримання соціальної справедливості. Саме держава реалізує програми боротьби з бідністю, виконує функції соціального забезпечення та соціального захисту.

Сучасна ринкова економіка — це економіка змішаного типу, яка поєднує гнучкість ринкового механізму, цілеспрямованість корпоративного регулювання та загальносуспільну орієнтованість державного впливу на економіку. Регулююча роль ринку становить основу змішаної економіки. Корпоративне регулювання є механізмом координації, який в умовах ринкової системи дає змогу економічним суб'єктам активно впливати на розподіл ресурсів. Державне регулювання економіки не заміщує, а доповнює та захищає ринковий механізм. Поєднання зазначених механізмів координації сприяє ефективній реалізації соціально-економічних цілей суспільства, макроекономічному зростанню, забезпеченню соціальної справедливості. Співвідношення ринкового, корпоративного та державного механізмів координації в різних країнах неоднакове. Є країни, де діє система економічного лібералізму, в якій домінують ринкові та корпоративні регулятори, а роль держави зведена до мінімуму (США, Канада, Велика Британія, Австралія та ін.), і країни економічного дирижизму, яким притаманний значний вплив держави на соціально-економічний розвиток суспільства (Швеція, Австрія, Німеччина та ін.).

Економічна роль держави в умовах сучасної ринкової (змішаної) системи охоплює такі основні напрями її діяльності:

загальна координація соціально-економічного розвитку на базі розробки та здійснення довгострокової стратегії — структурної, науково-технічної, інноваційної;

діяльність, спрямована на розвиток людського капіталу, підвищення рівня та якості життя населення, захист інтересів виробників та споживачів благ;

макроекономічне регулювання;

створення та удосконалення загальних інституціональних умов для господарювання економічних суб'єктів;

регулювання виробничого та рекреаційного навантаження на природу, стимулювання економіки природних ресурсів;

захист інтересів країни та зміцнювання її позицій у світовому господарстві, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків;

участь у розв'язанні глобальних проблем;

розвиток соціального партнерства, погодження соціальних дій з інститутами громадянського суспільства та бізнесом.

Економічній ролі держави в сучасних умовах притаманна соціальна спрямованість, що розкриває загальносоціальну сутність держави, її призначення задовольняти потреби всього суспільства, забезпечувати його цілісність та розвиток. Але держава має й спеціально-соціальну сутність, орієнтуючись на задоволення економічних потреб тієї частини населення, яка відіграє домінуючу роль у суспільстві.

Збільшення загальносуспільної спрямованості впливу держави на економіку обумовлено розвитком її соціальної природи від диктатури панівного класу до держави, яка діє на базі **соціального контракту**. Останній являє собою взаємні зобов'язання сторін, а саме: громадян, їхніх організацій і держави, яка діє в межах правочинності, що делегована їй громадянами. Соціальний контракт між державою, бізнесом та інститутами громадянського суспільства може розглядатися як конкретна домовленість між різними економічними суб'єктами та як переговорний процес, у ході якого відбувається самовизначення соціальних груп і який виключає опортуністичну поведінку сторін. Це можливо лише за умов солідарності й компромісу, тобто здатності всіх учасників соціального контракту жертвувати частиною своїх інтересів заради суспільного блага.

В умовах трансформації командно-адміністративної економічної системи на ринкову має місце перехідна модель державного впливу на економіку: від моделі економічної ролі тоталітарної держави — до моделі **контрактної держави**. Перша спрямована на максимізацію доходів держави, мета другої — максимізація сукупного доходу суспільства, що є показником ефективності виконання державою і громадянами зобов'язань згідно із соціальним контрактом.

§ 2. **Форми державного регулювання економіки. Економічна політика: сутність, види, заходи**

Діяльність держави в економічній сфері має дві головні складові. Перша — це діяльність держави як власника засобів виробництва. **Державний сектор** економіки утворюють сукупність підприємств, організацій, установ, що перебувають у державній власності й управ-

ляються державними органами або призначеними ними юридичними особами.

Державна власність зосереджена насамперед у стратегічних галузях економіки, де приватні інвестиції не можуть забезпечити реалізацію довгострокових проектів: аерокосмічна промисловість, атомна енергетика, інші капіталоємні та наукоємні виробництва, фундаментальна наука. До державного сектору (у різних формах і масштабах) належать також галузі інфраструктури: залізничний транспорт, пошта, телекомунікації. Держава здійснює й виробництво суспільних благ — таких як освіта, оборона, охорона здоров'я та ін.

Країни з розвинутою ринковою економікою демонструють неоднакові підходи до визначення пріоритетних для державного підприємства галузей. Наприклад, у Австрії, Франції, Німеччині, Швеції, Нідерландах, Великій Британії, Японії, Іспанії 75 % підприємств таких галузей, як пошта та залізниця, є державною власністю. У Швеції державна частка в авіалініях та виробництві електроенергії становить 50 %. У США державна власність дорівнює близько 25 % в автомобільній промисловості та виробництві сталі, авіалініях, залізничному транспорті.

В Україні частка державного сектору в загальній кількості підприємств різних галузей економіки становить від 0,1 % до 20 %. У 2005 р. держава отримала 1,7 млрд грн дивідендів на частку в капіталі акціонерних товариств, зокрема від «Криворіжсталі» — 600 млн грн, «Укртелекому» — 703 млн грн, «Нафтогазу України» — 102 млн грн. У 2006 р. підприємства цього сектору економіки перерахували до державного бюджету 2,8 млрд грн. На початок 2007 р. в Україні до державного сектору належали 4 тис. господарських товариств, у тому числі 1,7 тис. відкритих акціонерних товариств.

Другою складовою діяльності держави в економічній сфері є **регулювання економіки** — сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей.

Нині склалося кілька моделей державного регулювання економіки:

американська — державне регулювання зводиться до використання правових та опосередкованих методів, насамперед податково-бюджетних з метою створення сприятливих умов для розвитку конкуренції та підприємництва;

японська — система взаємодії державних органів та корпорацій, спрямована на досягнення стратегічних цілей в економіці;

шведська — активне втручання держави у процес розподілу та перерозподілу доходів з метою створення сильної системи соціального захисту населення;

німецька — система управління національною економікою з активним використанням ринкових регуляторів та створення на державному рівні ефективної системи соціального захисту громадян. Для Західної Європи взагалі характерне поєднання великої частки державних витрат у ВВП з наявністю значного державного сектору.

Основні напрями державного регулювання економіки виявляються в його функціях (табл. 24.1).

Таблиця 24.1

Функції державного регулювання економіки

Функція	Зміст функції
Цільова	Визначення цілей, пріоритетів і основних напрямів розвитку національної економіки
Стимулююча	Формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність суб'єктів господарювання і спрямовувати економічні процеси в бажаному для суспільства напрямі
Нормативна	Держава за допомогою законодавчих актів встановлює певні «правила гри» для суб'єктів економіки
Коригуюча	Коригування розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо
Соціальна	Державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища
Безпосереднє управління державним сектором економіки	Регулювання державного сектору економіки, створення суспільних благ
Контролююча	Державний нагляд і контроль за виконанням встановлених «правил гри», економічних, екологічних, соціальних стандартів тощо

Державне регулювання економіки має кілька основних форм. Перша — *бюджетно-податкове регулювання*, пов'язане з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними витратами. Маніпулюючи податковими ставками, держава отримує можливість стимулювати окремі напрями підприємництва (малий бізнес, фермерство, інноваційну діяльність), перспективні га-

лузі, розвиток науково-технічного прогресу. Регулювання бюджетної сфери надає можливість сприяти вирівнюванню економічного розвитку регіонів, виділяти додаткові кошти окремим підприємствам (субсидії), галузям, соціальним групам. За рахунок засобів державного бюджету можуть надаватися довгострокові кредити великим корпораціям, що потрапили в смугу економічних труднощів. Бюджетне фінансування може стимулювати сукупний попит.

Друга форма — *кредитно-грошове регулювання*, спрямоване на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою, підтримання рівноваги на грошовому ринку. Держава виступає також активним суб'єктом на ринку цінних паперів, купуючи та продаючи державні облигації.

Третя форма — *регулювання цін та заробітної плати* з метою стримування інфляції, регулювання цін на компенсаційній основі (за рахунок засобів державного бюджету, коли сторона, що зазнає збитків, отримує дотації з бюджету).

Четверта форма — *адміністративно-економічне регулювання*, яке передбачає створення умов для функціонування ринкової системи та реалізації соціальних цілей суспільства. Складовою частиною зазначеної форми є правове регулювання економічних і соціальних процесів — держава встановлює на базі законотворчої діяльності правові засади економічної поведінки суб'єктів господарювання, сприяє формуванню правового середовища підприємницької діяльності.

Державне регулювання здійснюється за допомогою методів, серед яких: 1) економічні та адміністративні; 2) імперативні та індикативні; 3) прямі та непрямі (опосередковані).

Економічні методи державного регулювання пов'язані зі створенням державою фінансових або матеріальних стимулів, здатних впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання й обумовлювати їх поведінку. До інструментів економічних методів належать ставки податків, облікова ставка, митні тарифи, норми амортизації тощо.

Адміністративні методи базуються на використанні сили державної влади, засобів заборони, дозволу або примусу. До них належать і *правові методи*, за допомогою яких держава регламентує діяльність суб'єктів господарювання. Адміністративні методи необхідні в таких сферах, як контроль держави над монополіями, охорона навколишнього середовища, соціальний захист населення та захист національних інтересів у світових господарських зв'язках, реалізація державних програм. Інструментами адміністративних методів державного регулювання є укази, декрети, розпорядження, ліцензування, квотування, встановлення фіксованих цін, валютних курсів, економічних, харчових,

фармацевтичних, соціальних, екологічних стандартів і нормативів, контроль за дотриманням законів та правил, а також санкції за їх порушення.

Імперативні методи державного регулювання — це владні, адміністративні методи. На відміну від них, **індикативні методи** мають орієнтований, рекомендаційний характер (наприклад, індикативні ціни). Як правило, це економічні методи.

За допомогою **прямих методів** держава безпосередньо втручається в економічні процеси. До них можна віднести адміністративні методи (крім правових методів, які є непрямими методами державного регулювання економіки), а також такі інструменти, як держконтракт і держзамовлення, субсидії, субвенції, дотації, прямі витрати уряду. **Непрямі методи** — це сукупність опосередкованих засобів державного впливу на економіку.

Державне регулювання економіки відбувається згідно з **економічною політикою держави** — системою практичних заходів, що здійснюються державою, урядом у сфері управління економікою з надання економічним процесам спрямованості відповідно до мети, завдань та інтересів країни.

Відомі вчені-суспільствознавці по-різному розуміли сутність економічної політики. Дж. М. Кейнс розглядав її як загальну волю, втілену в державному регулюванні економіки. Вільгельм Ойкен розумів її як сукупність державних заходів впливу на економічні процеси. Дж. Б'юкенен, нобелівський лауреат, вважав економічну політику процесом обміну між суб'єктом та державою, за якого кожен добровільно погоджується обмінювати свою частку витрат з утримання державних служб на послуги, що споживаються спільно. М. Фрідмен відносив економічну політику до мистецтва ухвалення рішень, що надає можливості виявляти єдність кінцевої мети у представників різних економічних течій і сприяє подоланню розбіжностей.

Економічна політика держави може бути макроекономічною (національною), регіональною (спрямованою на розвиток окремих територій країни), галузевою, зовнішньоекономічною та ін.

За своїм спрямуванням економічна політика може бути антициклічною, конкурентною (антимонопольною), структурною, інвестиційною, науково-технічною, інноваційною, амортизаційною та ін. Держава здійснює також фіскальну (бюджетно-податкову), монетарну (кредитно-грошову) та цінову політику.

Макроекономічна політика може мати властивості стабілізаційної політики та політики економічного зростання. **Стабілізаційна політика** — це діяльність держави, спрямована на відновлення реальних об-

сягів виробництва за умов наближення до повної зайнятості (або природного рівня безробіття), тобто до рівня потенційного ВВП, та забезпечення помірної інфляції. Іноді під стабілізаційною політикою розуміють заходи держави, що спрямовуються на вирівнювання циклічних коливань в економіці. Тому стабілізаційну політику можна назвати антициклічною, антиінфляційною. Економічна стабілізація включає також фінансову стабілізацію, яка виявляється через стан державного бюджету та платіжного балансу, а також через параметри грошового ринку.

Політика економічного зростання передбачає: 1) стимулювання сукупної пропозиції шляхом збільшення потенційного ВВП на базі залучення в економічний обіг більшої кількості ресурсів, науково-технічного та технологічного прогресу; 2) утримання темпів зростання сукупного попиту на рівні темпів зростання сукупної пропозиції і потенційного ВВП, оскільки від цього залежить рівень інфляції.

§ 3. Соціальна політика держави. Справедливість та соціальний захист

Соціальна політика — це державне регулювання, спрямоване на формування гідної якості життя кожної людини, її розвиток і захист прав, а також урахування й узгодження інтересів усіх соціальних груп населення при виробленні загальної економічної політики.

Сформувався три моделі соціальної політики. За допомогою *консервативної моделі* держава лише формує умови для того, щоб сам громадянин вирішував проблеми власного добробуту. На себе вона бере лише ті функції, які власними силами не може виконувати ні конкретна особа, ні сім'я. *Соціал-демократична модель* має на меті досягнення соціальної справедливості в суспільстві, пом'якшення нерівності шляхом бюджетного перерозподілу коштів, забезпечення державних гарантій рівня доходів та соціальної допомоги. У радянському суспільстві панувала *патерналістська модель* соціальної політики. Держава брала на себе регулювання всіх умов життя людей і не допускала невиправданого їх розшарування за рівнем життя. Зворотний бік патерналізму — це зрівнялівка, зниження стимулів до праці, існування непосильного бюджетного тягара для уряду.

До основних напрямів соціальної політики держави відносять: державну політику зайнятості; державну політику доходів; державну політику розвитку соціально-культурної сфери.

Загальні основи регулювання ринку праці ми розглядали у главах 12 та 17. Тут лише додамо, що найактуальнішими напрямами **політи-**

ки зайнятості в Україні визначені: всебічне стимулювання економічного зростання малого бізнесу, що забезпечує додаткові робочі місця; скорочення структурного безробіття і забезпечення підготовки кадрів; точний статистичний облік безробітних у віці 15–70 років; правове забезпечення трудових відносин і удосконалення соціального захисту безробітних.

Державна політика доходів спрямована на запобігання невиправданій диференціації доходів населення та поляризації суспільства, зняття соціальної напруги, боротьбу з бідністю, мінімізацію конфлікту між ефективністю і соціальною справедливістю.

Існують чотири погляди на **соціальну справедливість**:

егалітарний — всі члени суспільства отримують рівні блага;

роулсанський — максимізується корисність найменш забезпечених осіб;

утилітарний — максимізується загальна корисність усіх членів суспільства;

ринковий — справедливість встановлює ринок.

Найбільш суперечливим є останній. Ринок потребує відповідності доходу кожного власника фактора виробництва граничному продукту від цього фактора і припускає значну нерівність у розподілі доходів. Наслідком цього може бути соціальний вибух, який порушить стабільність суспільного життя, що спостерігалось в Україні восени та взимку 2004 року.

Для кількісної оцінки диференціації доходів застосовують різні показники.

Ступінь нерівності в розподілі доходів демонструє **крива Лоренца** (рис. 24.1). Якби існував абсолютно рівний розподіл доходів між усіма членами суспільства, то його відображала б бісектриса OA . Насправді ступінь нерівності фіксує заштрихована ділянка OCA між бісектрисою та кривою Лоренца. Що віддаленіша крива від бісектриси, то більшою є нерівність.

Коефіцієнт концентрації доходів — **індекс Джині** — показує величину відхилення фактичного розподілу доходів населення від лінії їх рівномірного розподілу. Розраховують його таким чином:

$$K_{Дж} = \frac{\text{заштрихована площа } OCA}{\text{трикутник } OAD}.$$

Що вищий коефіцієнт Джині, то більшою є нерівність. Вона змінюється від 0 до 1.

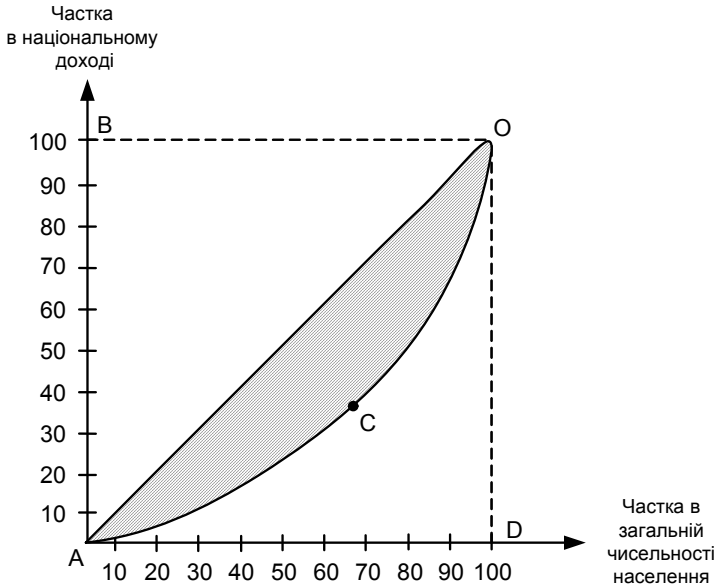


Рис. 24.1. Крива Лоренца

Децильний коефіцієнт показує співвідношення між середніми доходами 10% найбільш високооплачуваних громадян і середніми доходами 10% найменш забезпечених. У Європейському Союзі децильний коефіцієнт становить 6:1, а в Україні, за непрямыми оцінками із урахуванням тінювих доходів — 30:1. Це дуже велика нерівність, що сформувалася під впливом недосконалості державного управління, напівкримінальної приватизації та лобіювання інститутів влади великими фінансово-промисловими групами з метою перерозподілу державного бюджету на свою користь. Низька якість життя в Україні переплітається із психологічним несприйняттям економічної нерівності, поширеністю бідності серед працюючого населення (майже в половині родин, що бідують, хтось із дорослих працює).

З метою стримування невинного розшарування населення й поляризації рівня життя держава вдається до низки заходів, таких як:

- перерозподіл доходів через держбюджет;
- встановлення мінімуму заробітної плати та прожиткового мінімуму на місяць;
- уведення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян.

Ступінь перерозподілу вищий у соціал-демократичних моделях соці-

альної політики (до 50% національного доходу), менший — у консервативній моделі;

стримування зростання заробітної плати з метою: зниження витрат виробництва і стимулювання інвестиційної складової (цей напрям характерний для Гонконгу, Тайваню, Південної Кореї, Китаю); забезпечення переважаючих темпів зростання продуктивності праці щодо темпів зростання заробітної плати (Японія);

стимулювання збільшення доходів громадян — як фактор підвищення внутрішнього попиту і подальшого економічного розвитку (європейські країни). У 1960–1970-ті рр. в Західній Європі широко застосовували антиінфляційну політику доходів, до якої входила індексація доходів залежно від зростання цін. Однак згодом від неї почали відмовлятися, бо така політика пригнічує стимули до праці і сприяє інфляції;

виплата адресної допомоги незаможним громадянам. Навіть у США — країні з меншим рівнем соціального регулювання, ніж у Європі, виплати й пільги із соціальних фондів становлять приблизно 25% від реально використаних доходів населення. Середній розмір пенсій перевищує середній розмір заробітної плати на 40%. Частина допомог у доходах матерів сягає 20%. Третина розлучених американок отримує на дітей державні аліменти. Розвивається безплатна охорона здоров'я. Ця проблема актуальна і для України, де досі панує стара система пільг, яка не сприяє реальному підтриманню громадян, породжує зловживання і гальмує зростання економічної ефективності.

У перехідній економіці України важливим напрямом державного регулювання доходів є боротьба з тіньовою економікою. Існують три групи тіньових доходів: доходи, пов'язані з порушенням обліку норм і стандартів, з усілякими приписками; нелегальні доходи загальнокримінального походження (корупція, наркобізнес, контрабанда, торгівля органами людського тіла та ін.); доходи від неврахованої податковими органами діяльності, що не є кримінальною. Відповідно до видів тіньових доходів, можуть бути застосовані різні методи боротьби з ними — адміністративні (скажімо, програма «Контрабанда — стоп»), правові (удосконалення законодавства, судові системи), економічні (удосконалення податкової, фіскальної, грошово-кредитної політики). Найкращий ефект дає поєднання всіх цих методів. Але для сучасної України найважливішим і найзлободеннішим є політичний метод, а саме — відділення бізнесу від влади і політична воля верхніх владних ешелонів до боротьби з тіньовою економікою.

Однією з найгостріших проблем соціальної політики є *бідність*. Це така форма соціально-економічного й соціально-психологічного відчу-

ження, за якої індивід не може задовольнити мінімальний рівень фізичних і соціальних потреб, взятий за стандарт у даному суспільстві.

Основними формами бідності є бідність абсолютна і відносна. *Абсолютна бідність* означає рівень добробуту, який не забезпечує стандартних матеріальних та духовних потреб населення. *Відносна бідність* притаманна будь-якому суспільству і визначається за майновим розширенням населення (наприклад, бідними вважають від 10% до 30% населення з найнижчими доходами). Проблема поділу бідності на абсолютну й відносну є одним з найсуперечливіших моментів усієї теорії. Найбільшу увагу її вивченню приділяють у розвинутих країнах.

За характером оцінки бідність поділяється на *об'єктивну* і *суб'єктивну*. Перша визначається за прийнятими у країні критеріями доходу та доступу до тих чи інших матеріальних і духовних благ: можливості дати дітям освіту, здобути професійну підготовку, якісно лікуватися, мати житло, що відповідає прийнятим стандартам, тощо. Другу розуміють як таку, яка визначається за самооцінкою, тобто людина тоді є бідною, коли вона сама так себе ідентифікує.

Відповідно до своєї тривалості бідність може бути тимчасовою, застійною (довгостроковою) та хронічною (передається з покоління до покоління). За глибиною бідність може набувати таких форм, як малозабезпеченість, зубожіння (якщо харчове споживання не забезпечує 80 % мінімального раціону або якщо витрати на харчування перевищують 80% доходів), люмпенізм і пауперизм. Дві останні форми є крайнім виявом зубожіння, коли люди відчужені від усіх офіційних форм доходів у суспільстві.

Базисний комплекс індикаторів бідності об'єднує характеристики масштабів, рівня та глибини бідності, сукупного дефіциту добробуту бідних домогосподарств, якості харчування та структури витрат.

Масштаби бідності (Q) — загальна кількість домогосподарств, які визнаються бідними згідно з обраними критеріями. *Масштаби зубожіння* (R) — загальна кількість домогосподарств, які визнаються зубожілими згідно з обраними критеріями.

Рівень бідності (P_0) — питома вага населення, яке визнається бідним відповідно до прийнятих критеріїв:

$$P_0 = \frac{Q}{n}, \quad (24.1)$$

де Q — чисельність населення (домогосподарств), визнаного бідним відповідно до прийнятих критеріїв; n — загальна чисельність населення (домогосподарств).

$0 \leq P_0 \leq 1$, $P_0 = 0$, якщо у країні бідності немає ($Q = 0$); $P_0 = 1$, якщо у країні все населення отримує доходи, нижчі за межу бідності ($Q = n$).

Глибина бідності (P_1) визначається як відношення величини середнього дефіциту добробуту до межі бідності:

$$P_1 = \frac{Z - W}{Z} = \frac{a}{Z}. \quad (24.2)$$

$0 \leq P_1 \leq 1$, $P_1 = 0$, якщо середній добробут бідних домогосподарств збігається з межею бідності, тобто немає дефіциту добробуту ($a = 0$); $P_1 = 1$, якщо у бідних домогосподарств немає доходів.

В основі бідності лежить нерівність, яка породжується цілим комплексом причин. Ми виокремлюємо глобальні причини, серед яких можна назвати: існуючий економічний порядок, панування фінансового капіталу, міжнародних фінансових інститутів, глобальні економічні та екологічні катаклізми та ін. Загальноекономічні причини пов'язані з типом економічного зростання, обмеженістю ресурсів, конкурентоспроможністю національної економіки та ін. Ринкові причини пов'язані з механізмом розподілу доходів, ступенем розвиненості системи соціального захисту населення та ін. Велику групу причин можна віднести до групи трансформаційних: глибина та тривалість трансформаційної кризи, диференціація доходів населення, порушення фінансових зобов'язань державою та іншими фінансовими інститутами, інституціональні пастки та ін. Бідність може бути зумовлена особистими причинами: слабким здоров'ям, природними здібностями, кількістю утриманців та ін.

Методи визначення бідності різноманітні. До них належать:

абсолютні:

метод використання мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму);

калорійність харчування (менш як 2100 ккал за добу — бідність; менш як 1680 ккал за добу — зuboжіння);

структурні:

за питомою вагою витрат на харчування в сукупних доходах (витратах) домогосподарства (більш як 60 % — бідність, більш як 80 % — зuboжіння);

за питомою вагою найнеобхідніших витрат у сукупних доходах (витратах) домогосподарства;

відносні:

за фіксованою часткою середньодушового/еквівалентного доходу в країні;

за фіксованою часткою середньодушових/еквівалентних витрат в країні;

суб'єктивні:

за самооцінкою;

ресурсні:

виходячи з реальних бюджетних можливостей надання допомоги.

Орієнтація на ті чи інші критерії визначення рівня та поширення бідності у країні залежить також від поставленої мети та політичної складової.

У розвинутих країнах існують державні програми боротьби з бідністю. Вони містять як засоби, що запобігають її виникненню, так і грошову та речову допомогу, що підтримує дохід. Велика увага приділяється розвитку освіти, створенню умов для зростання зайнятості, регулюванню диференціації доходів населення.

Наступний напрям соціальної політики – **розвиток соціально-культурної сфери** (охорона довкілля, культура, освіта, охорона здоров'я, фізкультура і спорт, житлово-комунальне господарство, соціальне обслуговування й соціальне забезпечення населення та ін.), яка має своїм безпосереднім адресатом людей, їхні матеріальні, фізичні та духовні потреби. Проте загальною тенденцією перехідної економіки є поступова її *адаптація до ринкового середовища*, зняття надмірного навантаження з державного бюджету і підвищення відповідальності самих громадян за якість життя, тобто скорочення патерналізму.

Розглянемо функціонування освіти й охорони здоров'я як галузей, що відіграють вирішальну роль у формуванні людського капіталу й розвитку людства. Воно має певні особливості. До них належать *зовнішні позитивні ефекти (екстерналії)* від споживання. Надання освітніх та медичних послуг має сприятливі наслідки не лише для тих, хто їх купує, але й для всього суспільства. Що більше освічених і культурних людей, то меншою є злочинність, вищою політична активність під час виборів, а також правова обізнаність, ширшою добродійність, а також залучення інших цінностей, які консолідують суспільство. Що здоровіші люди, то меншими є витрати на лікарняні листки, якіснішим людський капітал, помітнішим економічний прогрес, не такою напруженою демографічна ситуація.

Друга особливість – традиційно *висока роль держави в регулюванні розвитку освіти й охорони здоров'я*. Вона так само пояснюється наявністю зовнішніх ефектів. Однак не лише цим. Конституційне закріплення рівного доступу громадян до освіти й медичного обслуговування водночас висуває вимоги й до фінансового забезпечення цих прав. Володіючи монополією узаконеного насильства, держава має

можливість коригувати розподіл соціальних благ шляхом розширення їх доступності для малозабезпеченої частини населення. Крім того, ринковим медичним послугам властиві, наприклад, невизначеність виникнення попиту, інформаційна асиметрія про їхню якість і локальний монополізм виробників, що вимагає більш високого рівня державної присутності в цій сфері економіки.

Третя особливість – *активність некомерційного недержавного сектору економіки*. Роль громадських інститутів є подвійною: вони коригують ринок, пом'якшуючи його вади і підсилюючи переваги, і одночасно коригують хиби державного регулювання. Представники цього сектору заповнюють неприбуткові ніші ринку освітніх, медичних і культурних послуг на регіональному рівні і виявляють солідарність з особливими споживачами – тими, хто з об'єктивних чи суб'єктивних причин неспроможний конкурувати з іншими членами суспільства в одержанні таких послуг (це, наприклад, інваліди, злидарі, а в медицині — хворі на СНІД, наркомани, приречені на смертельну недугу). Вони забезпечують соціальній сфері додаткове, недержавне фінансування — за рахунок урядових субсидій, членських внесків, добровільних пожертв, коштів від підприємницької діяльності, спрямованих на суспільно корисні цілі.

В удосконаленні соціально-культурної сфери у світі простежуються дві основні тенденції:

суттєве зростання витрат на ці потреби, в тому числі й бюджетних. Так, за період з 1960 по 2003 р. частина витрат на охорону здоров'я у ВВП країни зросла: в Канаді — в 1,8 разу, Швейцарії — у 2,3, Франції — у 2,7, США — у 3 рази. Як наслідок, виникає гостра необхідність якомога раціональнішого використання цих коштів. Виникає конкуренція виробників соціальних послуг у межах громадського сектору за бюджетні та позабюджетні кошти, поєднання переваг ринку і державного регулювання.

Споживачам також надається можливість вибору. Наприклад, в Англії оплата лікування державними ваучерами й сертифікатами забезпечила доступ до більш якісної і технологічно досконалої приватної медицини тих людей, які не належать до багатіїв. У США в такий же спосіб оплачується продовольча допомога населенню, дошкільна освіта, міський транспорт і т. ін. Часто держава фінансує програми підвищення кваліфікації і підготовку кадрів, надаючи самому працівникові право вибору щодо варіанта навчання.

Розширюється також контрактний механізм взаємодії держави і приватного бізнесу. В США, приміром, за контрактами з місцевою владою університети керують системою шкільних закладів, приватні

фірми опікуються закладами стаціонарної медичної допомоги. Участь приватного бізнесу в сумісній з державою діяльності на ринку соціально-культурних послуг гальмує витратний механізм, посилює зворотний зв'язок попиту і пропозиції;

посилення ролі неринкового сектору. Такий процес – закономірна реакція на зростання втрат від наслідків негативних екстерналій приватного ринку, зростання значущості соціально-культурної сфери в інноваційному розвитку суспільства, формування громадянського суспільства, ускладнення й виклики соціально-економічних процесів у постіндустріальному суспільстві, а також соціальні наслідки глобалізації.

§ 4. Середній клас як соціальна база ринкових реформ

Успішність ринкових реформ та макроекономічної політики в цілому залежить від соціально-економічної діяльності середнього класу як ефективного суб'єкта господарювання й соціального актора, який безпосередньо впливає на всі рівні трансформаційних процесів.

Середній клас — це соціальний інститут, що характеризується особливою моделлю життєдіяльності і поведінки. У розвинутих країнах він є домінуючою соціальною групою (60–90%). До складу середнього класу разом із «старими» традиційними прошарками, які включають дрібних і середніх приватних власників, велику частину селянства і фермерства, входить і «новий» середній клас інтелектуалів — працівників нефізичної праці, професіоналів, фахівців. Якщо економічне становище «старого» середнього класу визначається і власністю, й самостійною трудовою діяльністю, то «нові» прошарки середнього класу складаються з осіб, що володіють *інтелектуальною власністю*, є носіями знань. Отже, не власність на фізичні об'єкти, а освіта стає головним капіталом, що гарантує в постіндустріальному суспільстві високу кваліфікацію і високий дохід.

Середній клас виконує важливі *соціально-економічні функції*, забезпечуючи ефективне функціонування ринкового господарства й соціальну орієнтацію економічного розвитку:

є основним платником податків;

створює масовий попит на внутрішньому ринку;

забезпечує інвестиційний потенціал країни;

виступає основним носієм інтелектуального і соціального капіталу;

забезпечує ефективність системи економічної влади (її розподіл в суспільстві, ієрархію та рівновагу). Його представників характеризує висока економічна активність, наявність набору необхідних базових ресурсів і їх оптимальний розподіл, здійснення керівництва на середньому рівні управління й експертної організації виробничої діяльності;

реалізує функції соціального контролю за владними структурами і представниками великого бізнесу, що впливає на співвідношення приватних і соціальних витрат і вигод.

В Україні критерії ідентифікації середнього класу мають гостро дискусійний характер. У перехідному суспільстві вони ускладнені трансформаційними процесами й численними змінами, що відбулися в соціальній структурі. Застосування до такого суспільства показників та методичних підходів, використовуваних західними дослідниками (таких, як рівень доходів та професійно-освітньої підготовки, суб'єктивна ідентифікація себе із середнім класом та ін.), не завжди доцільне. Тому вітчизняна наука пропонує розглядати середній клас із урахуванням ресурсних, суб'єктивних та функціональних ознак, тобто за його соціально-економічною активністю.

Ресурсні ознаки включають матеріальні (рівень доходів, рівень матеріальної забезпеченості, рівень заощаджень, показники структури споживчих витрат) та нематеріальні (наявність вищої освіти, рівень професійної кваліфікації, рівень культури та ін.).

До *суб'єктивних ознак* віднесено самоідентифікацію, соціально-економічну адаптацію та економічні стратегії індивідуальних домашніх господарств.

Функціональні ознаки характеризують середній клас як такий, що забезпечує економічну, соціальну й політичну стабільність у країні.

Соціологічне дослідження Держкомстату України, проведене 2006 р., встановило, що найважливішими ознаками середнього класу українці вважають: середній рівень доходу (61,8% відповідей), здатність розраховувати лише на себе (21,8%), володіння певним набором товарів тривалого користування (20,1%), наявність нерухомості (19,9%), вища освіта (18,8%), статус інвестора (17,4%), належність до інтелігенції (16%), самоідентифікація як представника середнього класу (13,5%). Найгостріше дискутується проблема рівня доходів середнього класу. За середніми оцінками, мінімальний середньомісячний дохід для сім'ї із чотирьох чоловік повинен становити 4960 грн, а в розрахунку на одного члена сім'ї — 1240 грн, що майже втричі перевищує офіційний прожитковий мінімум.

У результаті до середнього класу себе відносять 20,6% українців, не відносять майже втричі більше — 58,4%. Отже, в Україні можна

говорити про наявність *потенційного* середнього класу, який, за певних умов, зможе трансформуватися в ефективний середній клас. Саме із урахуванням інтересів цього прошарку суспільства і слід проводити подальші реформи в країні.

Державна політика створення економічної бази середнього класу має бути спрямована на:

забезпечення стабільного, соціально орієнтованого економічного зростання в країні;

підвищення трудових доходів потенційного середнього класу — насамперед фахівців, зайнятих в галузях, що фінансуються державою (освіта, охорона здоров'я, наука і культура);

забезпечення одержання доходів від власності (акцій, облігацій та інших цінних паперів), які роблять людей менш залежними від заробітної плати. Саме гарантія стабільності щодо володіння власністю є генератором проведення реформ;

створення якісно нової робочої сили шляхом інвестицій у людський капітал та накопичення його суспільством з метою формування нової моделі споживання відповідно до стандарту добробуту середнього класу. Ігнорування проблеми накопичення людського капіталу в Україні призвело до підриву відтворення інтелектуальної сфери суспільства та депрофесіоналізації потенційної бази «нового» середнього класу. За роки реформ відбулася значна девальвація людського капіталу, бо його носії фактично опинилися поза державними інтересами;

одержання вітчизняним потенційним середнім класом важелів впливу на макроекономічні, політичні процеси та ефективний розподіл економічної влади через розвиток системи соціального партнерства зі створенням для цього громадських установ та розробкою механізмів колективної діяльності;

загальну соціальну модернізацію (зміни в економічній, соціальній сфері, політичній системі і культурно-духовному житті). Важливу роль при цьому відіграє економічна культура, яка є необхідною умовою вдосконалення всіх форм діяльності людей, становлення нової економічної свідомості суспільства.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть основні наукові підходи до визначення змісту та обсягу державного впливу на економічні процеси.
2. Дайте характеристику неспроможностям ринку, які обумовлюють певні напрями державного впливу на економіку.
3. Розкрийте головні напрями реалізації економічної ролі держави в умовах сучасної ринкової (змішаної) економіки.

4. Поясніть зміст та головні форми державного регулювання економіки.
5. Які методи державного регулювання економіки вам відомі?
6. Визначіть суть і види економічної політики.
7. Що таке соціальна політика держави? Які моделі має соціальна політика?
8. Які показники використовуються для оцінки диференціації доходів населення?
9. До яких заходів може вдаватися держава з метою стримування невиправданого розшарування населення?
10. Чому бідність є однією з найгостріших соціальних проблем сучасності?
11. Як вимірюються рівень, масштаби та глибина бідності населення?
12. Які соціально-економічні функції в суспільстві виконує середній клас?
13. Назвіть основні критерії ідентифікації середнього класу.

Розділ V

Міжнародна економіка

Глава 25

Сутність, структура та закономірності розвитку світового господарства

§ 1. Поняття світового господарства. Головні сфери світової економіки

Сучасне *світове господарство* являє собою сукупність національних господарств окремих країн, об'єднаних участю в міжнародному поділі праці й системою міжнародних економічних відносин. За показниками галузевої структури економіки, рівня соціально-економічного розвитку (ВВП на душу населення, стан освіти та здоров'я громадян) у ньому визначаються такі групи держав:

країни з розвиненою ринковою економікою;

країни з перехідними економічними системами (на території Східної Європи та колишнього СРСР);

країни, що розвиваються.

До групи *промислово розвинутих країн із ринковою економікою* належать Країни Північної Америки (США, Канада, Мексика), Японія, країни Західної Європи. Зазначені держави мають групу лідерів: Велика Британія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія. Країни з розвиненою ринковою економікою посідають провідне місце у світі щодо головних макроекономічних показників. Вони мають суттєвий вплив на стан світових ринків товарів, послуг, капіталу, валют, визначають домінуючі напрями світової науки та техніки.

У 80–90-х роках ХХ ст. у світовому господарстві відбулася подія надзвичайного значення — держави з командно-адміністративною системою почали ринкове реформування економіки. Ця обставина дала змогу об'єднати посткомуністичні країни в групу *держав із перехідними економічними системами*. До цієї групи належать усі колишні соціалістичні країни, крім Північної Кореї та Куби.

Слід зауважити, що перехідні країни не є однорідними. Серед них вирізняються три групи держав із різними можливостями участі в глобальних процесах. У першу групу входять Латвія, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія, де склалися сприятливі умови для швидкого завершення перехідного етапу. Незважаючи на суперечності та труднощі перехідного періоду, у цих країнах з 1994 р. почалось економічне зростання. В Естонії, Литві падіння економіки припинилося в 1995 р. Саме ці держави стали першими претендентами на вступ до ЄС, який відбувся у травні 2004 року. У цих країнах зберігаються високі темпи економічного зростання, динаміка прямих іноземних інвестицій, зростання частки наукомісткого сучасного обладнання для розвитку інноваційних процесів.

Друга група країн із перехідною економікою представлена балканськими державами, які не мали розвинутої промисловості. Крім того, воєнні події, що відбувалися на їх території, не могли не позначитися на стані економіки й створенні передумов до включення у процес глобалізації. Втім, балканські країни в умовах командно-адміністративної системи у значних масштабах зберегли приватний сектор. Ця обставина відчутно прискорила процес ринкових перетворень і час виходу з економічної кризи.

До третьої групи перехідних країн увійшли республіки колишнього СРСР за винятком країн Прибалтики. Оскільки режиму, який би відповідав сучасним критеріям ринкової демократії, не знала й дореволюційна Росія, то завдання розбудови ринкової економіки в цьому регіоні було дуже важким. Головна проблема країн, що переходять до сучасної ринкової економіки, полягає в деформованому розвитку їх промисловості, диспропорції у співвідношенні виробництва засобів виробництва й товарів широкого вжитку. Це призвело не тільки до неузгодженості окремих секторів економіки, але й до фактичної стагнації таких галузей, як сільське господарство, легка й харчова промисловість. Тож першочерговими завданнями країн із перехідною економікою є раціоналізація структури народного господарства, розвиток приватного підприємництва, відкритість економіки.

Неоднорідність соціально-економічного та історичного розвитку зазначених країн викликала застосування ними різних моделей включення їх економік у світове господарство. Однак становлення країн із трансформаційними економіками як самостійних суб'єктів світового господарства тільки починається. Незважаючи на початковий характер теорії й практики розвитку міжнародних економічних відносин, у зазначеній групі країн зростає усвідомлення необхідності прискорення їх участі у світових економічних процесах. Адже тільки спираючись

на тісне співробітництво із суб'єктами світового господарства, можна успішно долати соціально-економічні труднощі перехідного періоду, розбудовувати економіку, забезпечуючи високі темпи економічного зростання і достойний рівень життя народу.

Дуже велику частину економіки світу становлять колишні колонії. Це близько 140 країн світу. Вони обіймають понад 70% території планети, в них проживає понад 80% населення світу, саме тут зосереджена більшість розвіданих запасів корисних копалин. У світовій економічній літературі зазначену групу держав називають *країнами, що розвиваються*. Попри значні відмінності, ці держави мають спільні характерні риси: багатокладність їхніх економік; значне відставання виробничих сил порівняно з передовими країнами; наявність традиційного сектору економіки, зорієнтованого на просте відтворення в багатьох країнах; низький рівень життя та освіти; масове безробіття; значний вплив традицій і релігії на економічний розвиток.

З часом посилюється відмінність у соціально-економічному розвитку між державами, що становлять цю групу. Вирізняють високо-розвинуті країни, середньорозвинуті і найменш розвинуті. Для найрозвинутіших країн цієї групи характерна експортна орієнтація виробництва, висока конкурентоспроможність, перехід від видобувної до обробної промисловості та високотехнологічного виробництва. Представниками зазначеної групи країн є Аргентина, Бразилія, Гонконг, Індія, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань. Економісти розрізняють також середньорозвинуті і найменш розвинуті країни регіону, що розглядається. Протягом останніх двох десятиліть відбуваються позитивні зрушення в структурі матеріального виробництва країн, що розвиваються. Серед колишніх колоній уже вирізняється певна група країн, які, починаючи з 80-х років, за темпами зростання ВВП на душу населення більш ніж удвічі випереджають промислово розвинуті країни.

Зазначені позитивні зміни у світовому господарстві суттєво не вплинули на соціально-економічний розвиток 49 найбільш бідніших країн світу, де мешкає 10,4% населення планети, яке не може скористатися можливостями, наданими їм міжнародним поділом праці, де з усією повнотою розкриваються суперечності розвитку сучасного світового господарства. Для їх розв'язання світове співтовариство здійснює відповідні заходи: найбільш бідні країни світу отримують суттєву допомогу з різних міжнародних джерел (безоплатна допомога, пільгові кредити, списання боргів, зниження митних тарифів).

Слід зауважити, що світове господарство розвивається суперечливо. Розв'язуються суперечності шляхом переходу до нового типу економічного зростання, який ґрунтується на принципово нових формах поєднан-

ня науки з виробництвом, створенні нових елементів продуктивних сил (ЕОМ, мікроелектроніка, лазерна техніка), на якісно новому рівні використання людського фактора виробництва. Крім високого рівня середньої освіти, сучасні промислово розвинені ринкові країни забезпечують безперервне підвищення рівня кваліфікації протягом усього життя працюючої людини. Така концепція була схвалена ЮНЕСКО як генеральний напрям підвищення ефективності освіти, найбільш наближений до життя. Реалізація цієї концепції висувала нові вимоги до середньої й вищої школи, а також забезпечувала додаткове навчання у сфері виробництва, тобто підготовку робітників та службовців, спрямовану на врахування вимог «інформаційно-технологічної» революції.

Таким чином, новий тип економічного зростання ґрунтується на поєднанні досягнень НТР із творчим розвитком людини, із соціально орієтованим ринковим механізмом, розвитком науки, освіти. Сучасний тип економічного зростання супроводжується перебудовою народногосподарських комплексів: відбувається перехід від структури, в якій домінувало промислове виробництво, до структури, де визначальним є інформаційний сектор суспільного виробництва.

Унаслідок структурної перебудови економіки промислових країн, значного підвищення продуктивності праці відбувається скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві розвинутих країн світу. За останні 50 років кількість працюючих у цій галузі зменшилась у п'ять разів. Аналогічні процеси відбуваються й у видобувній та обробній промисловості. Тут чисельність робітників скоротилася відповідно в чотири й у два рази. Одночасно значно збільшилась кількість працюючих у сфері послуг. У Сполучених Штатах відсоток зайнятих у цій сфері вже перевищив 70 % і є найбільшим у світі. Особливо високими темпами зростала зайнятість у фінансовій і страховій справі, у сфері особистих професійних та ділових послуг, у державному управлінні.

§ 2. Форми міжнародних економічних відносин. Міжнародні економічні організації

Як відомо, суб'єкти світового господарства об'єднуються в єдину цілісну систему міжнародними економічними відносинами. Розрізняють такі форми міжнародних економічних зв'язків:

- міжнародна торгівля товарами й послугами;
- міжнародний рух капіталу;
- міжнародні валютні відносини;
- міжнародна міграція трудових ресурсів.

Міжгосподарські зв'язки починалися зі **світової торгівлі**, яка пройшла шлях від одиничних зовнішньоторговельних угод до масштабного торговельно-економічного співробітництва та формування світового ринку — сфери стабільних товарно-грошових відносин між країнами, які пов'язані між собою участю в міжнародному поділі праці. Міжнародна торгівля створює велику кількість переваг, що стимулює економічний розвиток окремих країн. Завдяки їй держави дістають можливість імпортувати продукцію, яку вони не виробляють самі. Світова торгівля сприяє поширенню нових ідей та технологій.

Для сучасної світової торгівлі характерні такі риси: у структурі товарообігу збільшується частка обробленої продукції і значно скорочується питома вага сировинних товарів; зростає роль наукомістких виробів (комп'ютерна техніка та інше електронне обладнання); у світовому господарстві створено не тільки ринок товарів у вигляді продукту, але й світовий ринок послуг.

Сучасні держави регулюють торгівлю з іншими країнами. При цьому можуть застосовуватися дві протилежні форми торгової політики — протекціонізм і вільна торгівля.

Протекціонізм — економічна політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції. Здійснюється шляхом стимулювання експорту й обмеження імпорту.

Глобальним напрямом розвитку зовнішньої торгівлі протягом ХХ ст. є **лібералізація торгівлі**. Бо саме вона сприяє розвитку міжнародної спеціалізації, котра ґрунтується на певних економічних перевагах кожної країни. Свобода торгівлі забезпечує розвиток конкуренції, підтримуючи інноваційні процеси, створює умови для масового виробництва в інтересах споживачів.

Звертають на себе увагу надзвичайно високі темпи зростання зовнішньої торгівлі товарами країн, що розвиваються, та перехідних економік. Починаючи з 2003 р. позитивні зміни щодо темпів зростання торгівлі спостерігаються у всіх регіонах світу. Навіть у найбідніших країнах суттєво зросли обсяги зовнішньої торгівлі як унаслідок стрімкого зростання цін на традиційні експортні товари, так і завдяки зростанню виробництва.

Останнім часом наша держава значно лібералізувала зовнішню торгівлю. Ця обставина мала як позитивні, так і негативні наслідки для української економіки. До позитивних належать: збільшення обсягу експорту; вихід країни на нові ринки, де вітчизняна продукція заповнює вільні «ніші»; суттєве розширення кола експортерів, які формують конкурентне середовище в експортній діяльності. У 2006 р. експорт товарів з України перевищив 38 млрд дол. США, імпорт — 45 млрд дол. Зовніш-

ньоторговельні угоди здійснювалися з партнерами з 213 країн світу. Негативними наслідками є: низька ефективність зовнішньої торгівлі; високий рівень неповернення валютного виторгу; сировинно-напівфабрикатний характер експорту, дедалі більше загострення проблеми конкурентоспроможності українських товарів, особливо машинобудування та інших галузей, де необхідний високий ступінь обробки. Подоланню зазначених негативних явищ значною мірою сприяє залучення іноземного капіталу.

Міжнародний рух капіталу являє собою вилучення частки капіталу певної держави й переміщення його у виробництво або обіг іншої держави з метою отримання прибутку та інших вигод. Результатом переміщення капіталу є створення зустрічного потоку капіталу у вигляді доходів, які повертаються на батьківщину. Рух капіталу сприяє розширенню товарного експорту й збільшенню доходів від закордонних інвестицій. З іншого боку, експорт капіталу може позбавити господарство необхідних для структурної перебудови коштів і загальмувати темпи економічного розвитку. Саме тому уряди застосовують час від часу обмеження експорту капіталу.

Слід зазначити, що іноземний капітал значною мірою забезпечив економічне зростання як промислово розвинених країн, так і нових індустріальних держав, бо сприяв створенню конкурентоспроможного експортного капіталу й розвитку наукомістких галузей. Для країн-імпортерів іноземний капітал стає джерелом індустріального розвитку, але одночасно існує небезпека сировинної спеціалізації цих країн, економічної та політичної залежності від країн-постачальників капіталу, погіршення платіжного балансу.

Міграція капіталу здійснюється в таких основних формах: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, середньо- та довгострокові кредити позичкового капіталу. Прямі інвестиції дають право прямого контролю за іноземними підприємствами та компаніями. Експорт капіталу в розмірах, що не дають права прямого контролю, веде до створення портфельних інвестицій.

Швидкий прорив на міжнародні ринки та високі темпи економічного зростання багатьох країн світу обумовлені саме залученням капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. У ролі прямого інвестора частіше виступають транснаціональні корпорації, які використовують ресурси й конкурентні переваги багатьох країн світу і стрімко поширюються. Найзначніші експортери капіталу — Японія, США, Франція, Німеччина, Велика Британія. Географічно майже 80 % прямих зарубіжних інвестицій переміщується серед розвинених країн світу, інші направляються в країни, що розвиваються, та в держави з перехідною економікою.

Досвід багатьох країн із перехідною економікою (Китаю, нових членів ЄС) доводить, що позитиви щодо іноземного інвестування набагато перевищують загрози цієї форми міжнародних економічних зв'язків. Інвестиційний режим спрямовувався на максимально повне включення прямих зарубіжних інвестицій у стратегію економічного розвитку та зростання. Протягом останніх п'ятнадцяти років велика кількість країн не тільки скасувала більшість обмежень для іноземних інвестицій, але й розробляла стимулюючі заходи, спрямовані на їх залучення.

Беручи до уваги розміри держави й рівень її індустріального розвитку, обсяг іноземних інвестицій, направлених в Україну, надзвичайно малий. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2007 р. становив 21 млрд дол. Країна посідає одне з останніх місць у Європі з фінансування інвестиційних проектів на душу населення — 454 дол., це значно менше, ніж у країнах Центральної Європи. Кумулятивний обсяг інвестицій з України в економіку країн світу дорівнював 221,5 млн дол. (46,3 % від загального обсягу в країні СНД, 53,7% — в інші країни світу).

Останнім часом спостерігається різке збільшення попиту на прямі іноземні інвестиції з боку всіх категорій країн, що утворюють світове господарство: розвинених країн, країн, що розвиваються, країн із перехідною економікою. Однак інтенсивне залучення іноземного капіталу стає можливим тільки на основі сприятливого **інвестиційного клімату**: системи політичних, економічних, юридичних, соціальних, організаційних умов, в яких здійснюється функціонування іноземного капіталу.

Створення зазначених умов в Україні має відбуватися в таких напрямках:

обов'язкове виконання міжнародно-правових зобов'язань України щодо двосторонніх міжнародних угод про взаємний захист інвестицій;

широке запровадження такого методу іноземного інвестування, як концесія;

створення умов для залучення іноземних банків у процес інвестування;

посилення контролю за використанням кредитів, наданих під гарантію держави;

застосування цілеспрямованих стимулюючих заходів для забезпечення інноваційного характеру іноземного інвестування.

Розвиток міжнародної економічної діяльності передбачає посилення **міжнародної міграції робочої сили**. Вона виявляється в еміграції (виїзді за кордон) й імміграції (приїзд трудящих із-за кордону). Зовнішня мігра-

ція населення охоплює практично всі континенти й країни, всі соціальні прошарки населення. Сучасними центрами тяжіння мігрантів є: США, Канада, Західна Європа, нафтодобувні країни Близького Сходу, Аргентина, Бразилія, Венесуела, Росія.

Вихід із ізоляції регіону Центральної та Східної Європи, включаючи простір колишнього СРСР, значно вплинув на геополітичну ситуацію в зазначеному регіоні й спровокував нові потоки й напрямки міграцій, але не змінив тих глобальних закономірностей міграції, які склалися у світі до кінця 80-х років: посилення ролі трудової міграції, постійне збільшення масштабів міграції, значне зростання нелегальної міграції, збільшення серед мігрантів частки висококваліфікованих спеціалістів.

Міжнародна міграція існує в різних формах: трудова, сімейна, рекреаційна, туристична. Міжнародна трудова міграція є формою транскордонного руху населення з метою працевлаштування та пошуку більш вигідних умов праці. Країни, що приймають мігрантів, мають значну економію на підготовці працівників, їх навчанні за кошти держави та підприємств. Мігранти є фактором підвищення сукупного попиту і відповідно зростання виробництва. Шляхом залучення робітників молодого віку деякі держави намагаються вирішити демографічні проблеми.

Але приплив іммігрантів має й негативні моменти для сторони, яка приймає. Вони пов'язані з посиленням конкуренції між місцевою та іноземною робочою силою на ринку праці. На ньому зростає пропозиція праці, і за відсутності збільшення попиту відбувається зниження оплати праці місцевих працівників. Масова присутність людей з іншою культурою, релігією, менталітетом може суттєво впливати на формування економічної політики держави і навіть стати однією з реальних загроз безпеці держави.

Країни, що експортують робочу силу, також мають враховувати як позитивні, так і негативні наслідки цього процесу. По-перше, емігранти стають джерелом постачання на батьківщину вільно конвертованої валюти, яку вони переказують своїм сім'ям. Практика підтверджує, що доходи від експорту робочої сили можуть бути не меншими, а іноді й більшими, ніж доходи від товарного експорту.

Від'їзд в іншу країну на заробітки зменшує напруження на ринку країни еміграції, але стає причиною несприятливих наслідків морального характеру і зумовлює економічні, соціальні, психологічні втрати: кваліфікованих спеціалістів, що мають першочергове значення для багатьох країн (науковці, інженери, програмісти, медики); значні кошти, вкладені в освіту, підвищення кваліфікації тощо. При цьому втрачається інтелектуальна цінність цих кадрів, плоди їх майбутньої творчої ді-

яльності; скорочення можливостей розвитку сучасних видів виробництва, структурної перебудови економіки, підйому національної науки. Еміграція висококваліфікованих кадрів має і суттєві соціальні наслідки. Це є скороченням кількості представників інтелектуальної еліти, здатної бути носієм національної культури і прогресивних тенденцій. Під впливом цих обставин ускладнюються й гальмуються процеси демократизації суспільства, становлення, розбудови незалежних держав.

На основі розглянутих вище форм міжнародних економічних зв'язків складаються **міжнародні валютні відносини** — повсякденні зв'язки між приватними особами, фірмами, банками на валютних та грошових ринках із метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій. Співвідношення між сумою платежів, одержаних із-за кордону, і сумою платежів, переказаних за кордон за певний проміжок часу, називається **платіжним балансом** держави.

Платіжний баланс складається з трьох розділів: рахунок поточних операцій; рахунок операцій з капіталом; розрахунки за офіційними міжнародними резервами (рух ліквідних коштів країни). Стан платіжного балансу держави є важливою характеристикою її ролі в системі міжнародних економічних відносин.

Інтенсивний розвиток міжнародних економічних зв'язків підтверджує, що глобалізація господарського життя стає головною тенденцією розвитку сучасного світового господарства. Цьому сприяє діяльність міжнародних організацій. До **міжнародних економічних організацій** належать організації, які на основі міжнародно-договірних відносин проводять роботу, спрямовану на організацію та здійснення міжнародного економічного співробітництва. Правоздатність, яку мають міжнародні економічні організації, дає їм можливість укладати різні договори як із окремими державами, так і з міжнародними організаціями в межах завдань і цілей, закріплених у їх установчих документах.

Найбільш значну роль у розвитку міжнародного економічного співробітництва відіграють такі міждержавні структури: Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до якої належать усі промислово розвинені держави; Європейський Союз (ЄС); Міжнародна торговельна організація (МТО); Міжнародний валютний фонд (МВФ); Світовий банк (включає чотири міжнародних фінансових інститути: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ); Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО); Організація Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

§ 3. Економічна глобалізація: сутність та характерні риси

У своєму розвитку світове господарство пройшло два етапи: інтернаціоналізації та економічної інтеграції і наразі перебуває на третьому — етапі економічної глобалізації.

Термін «глобалізація» (*globalisation*) походить від французького «*global*» — всесвітній і вживається для характеристики сучасних планетарних процесів. Він виявився найбільш адекватним новій фазі в розвитку світового господарства.

Економічна глобалізація — новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю внутрішніх міжнародних зв'язків у планетарних масштабах, перетворенням національних господарств та їх суб'єктів на складову частину планетарного відтворювального процесу. Процес економічної глобалізації почався у 80-ті роки ХХ ст. і триває дотепер. Саме ці хронологічні рамки можна аргументувати такими фактами:

на початку 80-х років ХХ ст. у багатьох промислово розвинених країнах світу відбувається перехід до посилення ринково орієнтованої економічної політики і відповідної нормативно-правової бази. У цей час починаються структурні реформи, які супроводжуються підвищенням конкурентоспроможності й цінової гнучкості товарів, зниженням транскордонних бар'єрів, сприянням розвитку конкуренції;

здійсненням переходу, починаючи з 1980-х років, до нового типу економічного зростання, який ґрунтується на створенні нових глобалізаційних елементів продуктивних сил (програмне забезпечення, розвиток Інтернету), якісно новому рівні підготовки та використання людського фактора;

перетворенням світового господарства в результаті проведення ринкових реформ у постсоціалістичних країнах на єдиний простір, що розвивається на основі законів ринку;

зростанням на етапі глобалізації кількості спеціальних (вільних) економічних зон як складових елементів процесу економічної глобалізації;

посиленням впливу на світову економіку міжнародних організацій, регіональних угруповань, багатонаціональних корпорацій, інституціональних інвесторів, неурядових організацій.

Сучасна глобальна економіка характеризується такими рисами:

збільшенням кількості й масштабів діяльності регіональних угруповань протягом 90-х років ХХ ст. й на початку ХХІ ст. (сьогодні між-

регіональними угодами регулюється більш ніж половина всього обсягу міжнародної торгівлі);

багатовекторністю міжнародного співробітництва (кожна сучасна країна може бути учасницею багатьох регіональних угруповань одночасно);

посиленням взаємодії між регіональними інтеграційними об'єднаннями та міжнародними організаціями.

Слід зазначити, що у світовій літературі існують різні підходи до визначення сутності глобалізації в економічній сфері та оцінки її наслідків для людства. Різні світові школи глобалістики вирізняють такі критерії визначення якісної характеристики процесу економічної глобалізації як особливої стадії розвитку міжнародної взаємодії держав:

масштаби й роль міжнародного руху капіталу;

новий рівень розвитку техніки й технології;

домінування світової фінансово-промислової еліти у формі транснаціональних корпорацій і світових банків;

особливості взаємовідносин природи й суспільства;

зміни статусу національних держав у процесі глобалізації;

врахування еволюції всіх суспільних явищ та інституцій.

Визначаючи структурні елементи процесу економічної глобалізації, слід враховувати весь комплекс сучасних міжнародних зв'язків: світову торгівлю, міжнародний рух капіталів, валютні відносини, міжнародну міграція населення.

Зазначимо, що глобалізація — це об'єктивний процес, який відбиває сукупність умов розвитку сучасного світового співтовариства і насамперед науково-технічного та економічного прогресу. Тому слід вирізняти фактори, які обумовили прискорення переходу світової економіки на якісно новий етап.

1. *Науково-технологічний фактор*. Визначається здобутками від використання досягнень науки й техніки, високого фахового рівня працівників у промислово розвинених країнах світу; зменшенням витрат сировини, матеріалів, енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції. Сьогодні в економіці США послуги та комп'ютеризація становлять 80% ВВП, частка промислового виробництва — 15%, сільського господарства — 1%.

Темпи зростання засобів інформатики останніми роками значно перевищують темпи зростання таких основних економічних показників, як ВВП, обсяг промислового виробництва й зовнішньої торгівлі. Особливо швидко розвивається програмне забезпечення, яке є базою нової технології в інформаційних системах; потужним каталізатором глобалізації став Інтернет.

2. *Виробничо-технічний фактор*. Визначається різким збільшенням масштабів виробництва, стрибком у розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК) в останні десятиліття, якісно новим рівнем розвитку транспортних засобів і зв'язку, які забезпечують швидке пересування між країнами товарів і послуг, виробничих ресурсів та об'єктів інтелектуальної власності з метою їх більш прибуткового використання. Продаж зарубіжних філіалів ТНК зростає швидше, ніж світова торгівля товарами та послугами, а зростання частки нагромаджених, ввезених і вивезених прямих зарубіжних інвестицій у світовому ВВП удвічі випереджає зростання частки в ньому світової торгівлі. Сьогодні ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва, понад 50% міжнародної торгівлі, близько 80% світового банку патентів й ліцензій на нову техніку й ноу-хау. Таким чином, головним напрямом підприємницької стратегії стає не національний, а наднаціональний рівень.

3. *Правовий фактор*. Створення інтеграційних угруповань супроводжується уніфікацією норм господарського права різних країн, створенням єдиного правового поля щодо регулювання соціально-економічної сфери. Підвищується глобальна регулююча роль міжнародних економічних і фінансових організацій на основі розробки під їх керівництвом універсальних норм, стандартів і правил для розвитку світогосподарських зв'язків.

4. *Соціологічний фактор*. Характеризується подоланням національної обмеженості, зменшенням впливу традицій та звичаїв народів світу, підвищенням мобільності населення планети. Усі перелічені обставини породжують значні зміни в характері сучасних міграційних процесів.

5. *Екологічний фактор*. Йому властиве поєднання зусиль суб'єктів міжнародних економічних відносин, спрямованих на розв'язання суперечностей між суспільством і природою, які наблизилися до критичної точки. Останнім часом ця проблема набула планетарного масштабу. Розширюється співробітництво щодо боротьби з голодом і хворобами, ліквідації відставання країн, які розвиваються, насамперед найменш розвинених країн Африки.

До феномену глобалізації прикута увага дослідників не так з метою з'ясувати сутність такого явища, як з бажанням визначити його наслідки для людства. У науковій і публіцистичній літературі склалося два підходи щодо оцінки наслідків економічної глобалізації. Представники одного підходу акцентують увагу на конструктивній ролі світових інтеграційних процесів у підвищенні ефективності сучасної економіки. Представники другого — гостро критикують цей процес, зосереджуючись на негативних сторонах глобалізації. Поширеним є таке звинувачення на адресу глоба-

лізації: вона, мовляв, поглиблює відстань між багатством і бідністю, провокуючи таким чином міжнародні конфлікти.

Однак причина зuboжіння населення значної частини світу полягає не в глобалізації, а у відстороненості найменш розвинених країн від участі у глобальних процесах. Ця відстороненість часто буває породженою внутрішніми причинами: низькими темпами і недостатньою ефективністю реформування економік, некваліфікованим керівництвом економікою, поширенням корупції і міждержавними конфліктами.

Отже, світогосподарські зв'язки стають обов'язковою умовою господарського прогресу, соціального розвитку, історичного процесу в цілому. І тому є всі підстави розглядати включення окремих країн до світогосподарських зв'язків як складову загальнолюдського характеру розвитку сучасної цивілізації. У цьому контексті доцільно згадати слова великого Д. Рікардо стосовно того, що прагнення кожної держави до власної користі за умов вільного обміну поширює загальний добробут і шляхом поєднань спільних інтересів та зв'язків згуртовує в універсальне ціле народи всього цивілізованого світу.

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою світове господарство?
2. Які соціально-економічні характеристики мають країни з розвиненою ринковою економікою?
3. Які особливості притаманні країнам із перехідною економікою?
4. На чому ґрунтується класифікація країн, що розвиваються?
5. Які форми міжнародних економічних зв'язків вам відомі?
6. Визначіть поняття «протекціонізм» та «лібералізація торгівлі».
7. Які тенденції спостерігаються в розвитку сучасної світової торгівлі?
8. Назвіть особливості сучасного міжнародного руху капіталів.
9. Які шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні ви можете запропонувати?
10. Назвіть основні центри міжнародної міграції населення.
11. Які наслідки має міграція робочої сили для держав, що приймають, і країн-«донорів»?
12. Що являє собою платіжний баланс держави?
13. Які міжнародні економічні організації вам відомі і яке значення вони мають для розвитку світової економіки?
14. Розкрийте суть поняття «економічна глобалізація».
15. Які фактори прискорюють процес економічної глобалізації?

Міжнародні валютні відносини

§ 1. Валютні відносини та світова валютна система. Валютні курси

Складовою частиною процесу економічної глобалізації є міжнародні валютні відносини, які відіграють дедалі більш важливу і самостійну роль у міжнародних господарських зв'язках.

Міжнародні валютні відносини включають повсякденні зв'язки, у які вступають приватні особи, фірми, банки на валютних і грошових ринках із метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій.

Формою організації міжнародних валютних відносин є **міжнародна валютна система** — правові норми, інструменти та інститути, за допомогою яких здійснюються платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства. Міжнародна валютна система складається з таких елементів:

- резервні валюти, міжнародні рахункові грошові одиниці;
- уніфікований режим валютних паритетів;
- умови взаємної оборотності валют;
- регламентація режимів валютного курсу;
- міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності;
- режим світових валютних ринків та ринків золота;
- статус міжнародних організацій, що здійснюють валютне регулювання.

Складовою частиною грошової системи є **валюта**. Це будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обігу в міжнародних розрахунках. Розрізняють національну та міжнародну (регіональну) валюти. **Національна валюта** в широкому розумінні — це грошові знаки у вигляді банкнот та монет, кошти на рахунках кредитно-фінансових установ, платіжні документи та інші цінні папери певної держави. **Регіональна валюта** створюється в рамках певних країн (євро), забезпечує функціонування економічних відносин у міжнародному вимірі. Наприклад, така одиниця, як спеціальні права запозичення (СПЗ), використовується МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків в масштабах майже всього світу.

Вирізняють також **резервну валюту**, яка застосовується для створення національними банками держав золото-валютних резервів (долар

США, японська єна, євро). Резервні валюти мають країни з потужною, стабільною економікою, розгалуженою кредитно-фінансовою системою, ліберальним валютним регулюванням. Залежно від особливостей валютного регулювання розрізняють *частково конвертовану* та *вільно конвертовану* валюту.

Валютний курс як економічна категорія являє собою ціну грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях інших країн. При здійсненні міжнародних операцій відбувається обмін валют різних країн у певному співвідношенні на основі валютного курсу. **Валютний курс** — це форма світової ціни кредитно-паперових грошей. Валютні курси встановлюються шляхом котирування іноземних валют. Котирування є визначенням державними органами (національним банком або іншими фінансовими установами) ціни іноземної валюти.

Існують такі види валютних курсів:

1. **Фіксинг** — це визначення міжбанківського курсу послідовним зіставленням попиту і пропозиції щодо кожної валюти. Саме на цій основі встановлюються курс продавця і курс покупця.

2. **Курс покупця**. За цим курсом банк купує валюту.

3. **Курс продавця**. За ним банк продає валюту. Курси продавців вищі, ніж курси покупців. Різниця між курсами продавця і покупця становить прибуток банку у валютних операціях.

4. **Номінальний валютний курс**. Це відносна ціна двох валют, яка встановлюється на валютному ринку.

5. **Реальний валютний курс**. Встановлюється на основі номінального курсу з урахуванням рівня інфляції країн.

6. **Середній курс**. Середня арифметична курсів продавця і покупця.

7. **Крос-курс**. Визначення співвідношення двох валют за допомогою їх курсу щодо певної третьої валюти. Наприклад, при визначенні курсу долара в гривнях можна скористуватися курсом долара в євро, а потім виразити вартість євро в гривнях.

У системі валютних відносин валютний курс виконує низку важливих економічних функцій: подолання національної обмеженості валют окремих країн, зіставлення умов і результатів виробництва, порівняння національних цін на товари та послуги зі світовими.

Основою для визначення валютних курсів є насамперед співвідношення купівельної спроможності (сили) національних валют, яка відбивається в кількості товарів та послуг, що їх можна придбати за цю валюту порівняно з базовим періодом. Співвідношення купівельної сили валют щодо визначеної групи товарів та послуг у двох країнах відбиває паритет купівельної спроможності валют цих країн.

Застосовується кілька методів визначення купівельної спроможності валют:

- 1) зіставлення рівня цін стандартного набору товарів та послуг, тобто *метод споживчого кошика*;
- 2) зіставлення витрат виробництва;
- 3) порівняння ціни золота у відповідних валютах.

Важливо наголосити на чинниках, які впливають на динаміку валютних курсів. Оскільки валютний курс є ціною грошової одиниці, то остання формується під впливом попиту і пропозиції, які встановлюються на валютному ринку. Значний вплив на величину валютного курсу має стан платіжного балансу держави. При активному платіжному балансі курс національної валюти підвищується, при пасивному — знижується. Слід також враховувати рівень процентних ставок, що регулюють міграцію капіталів, стан внутрішнього ринку та інфляційні очікування.

Валютний курс надзвичайно чутливий до чинників політичної й соціальної стабільності окремих держав. Світова практика свідчить про те, що далеко не завжди валютні операції спрямовані на обслуговування торговельних та фінансових угод. Часто метою таких операцій є отримання спекулятивного прибутку. Саме тому спекулятивний фактор має дуже великий вплив на динаміку валютного курсу.

Зміна валютних курсів суттєво впливає на імпорт та експорт держави. При зниженні курсу валюти певної країни її товари за кордоном стають дешевшими, тобто більш конкурентоспроможними, що сприяє зростанню експорту. При підвищенні курсу виникає протилежна ситуація. Але в цьому разі стає дешевшим імпорт.

Складовою частиною валютної системи є регламентація **режимів валютних курсів**. Сучасна Ямайська валютна система дає можливість країні використати такі режими валютних курсів: фіксований, плаваючий, змішаний. Всупереч сподіванням, із впровадженням Ямайської валютної системи плаваючі курси не стали домінуючими у світовому господарстві. Країни, котрі заявили про застосування режиму вільного плавання, на практиці регулювали це плавання шляхом інтервенції. Використання цього режиму дає країні значну економічну свободу, тобто кожна держава має право не тільки не приєднуватися до будь-яких координаційних заходів, але й виходити з відповідних організаційних структур. У цьому разі держава не бере участі в обміні національних грошей для міжнародних розрахунків. Валютний курс устанавлюється під впливом попиту і пропозиції на національні гроші.

Другим «чистим» режимом є фіксований, постійний валютний курс. Як правило, він прив'язаний до певної опори, в ролі якої може

бути: золото, резервна валюта окремої держави або колективних валют (СДР, євро). Як відомо, Бреттон-Вудська валютна система віддавала перевагу саме фіксованому курсу. Існує кілька різновидів фіксованого валютного курсу:

1) курс національної валюти фіксується відносно однієї вибраної валюти. Курс національної валюти змінюється пропорційно базовій валюті. У ролі опорної валюти зазвичай виступають долар США, англійський фунт стерлінгів та інші валюти. Така практика притаманна країнам, що розвиваються;

2) курс національної валюти фіксується до СДР;

3) «кошиковий» валютний курс. Курс національної валюти встановлюється на основі штучних комбінацій, створених з урахуванням кошика валют торговельних партнерів певної держави;

4) курс, розрахований на основі гнучкого паритету. Установлюється фіксований курс до базової валюти, але динаміка курсових співвідношень коригується з урахуванням певних економічних показників, наприклад зростання цін.

Фіксований валютний курс має свої переваги і недоліки. До переваг слід віднести сприяння інтеграційним процесам у світовому господарстві, бо стабільні валюти зближують економічні показники держав, пов'язаних валютними угодами. Це насамперед стосується вирівнювання цін в окремих країнах, зближення темпів інфляції та синхронізації економічної кон'юнктури, координації й узгодження країнами своєї економічної політики. Значна вада фіксованого курсу — трудність підтримки встановленого курсового співвідношення, особливо в умовах нестабільності економіки.

Фіксований валютний курс, як правило, застосовується країнами, що розвиваються. Вони прив'язують курси своїх валют до більш сильної валюти або визначають його шляхом гнучкого паритету. Розвинуті країни мають курси валют, що перебувають у чистому або груповому плаванні.

Особливістю режимів **змішаних («гібридних») валютних курсів** є те, що вони перебувають у груповому плаванні. Це означає, що валюти країн, які входять до певних регіональних союзів або укладають валютні угоди, фіксуються з певною амплітудою взаємних коливань. Одночасно вони перебувають у режимі вільного плавання щодо грошових одиниць країн, що залишаються поза межами союзів. Наприклад, для країн ЄВС (Європейський валютний союз) було встановлено два режими валютних курсів: внутрішній — для операцій всередині спільноти, і зовнішній — для операцій з іншими країнами. Із запровадженням євро її курс перебуває в режимі вільного плавання до будь-якої іншої валюти, що не входить до системи ЄВС. До цієї категорії

валютних режимів належить і режим спеціального курсу в країнах ОПЕК, які прив'язали курси своїх валют до ціни нафти.

У перші роки розбудови ринкової економіки постсоціалістичні країни зберігали успадковану від командно-адміністративної системи практику застосування множинних валютних курсів. Це означає, що в країні на різних ринках можуть діяти різновиди плаваючого, фіксованого курсів і валютний контроль. Таке становище ускладнювало експорт, активізувало нелегальні валютні ринки.

Відтепер у більшості країн з перехідною економікою встановлено режим *гнучкого валютного курсу* — вільно плаваючого, або «керованого плаваючого», якщо країна має достатній рівень іноземних валютних резервів. Наявність останніх дає змогу продавати іноземну валюту на валютному ринку з метою забезпечення стабільності національних грошей. Таке кероване плавання, що його здійснювала певний час і Україна, стає можливим у тому разі, коли країна має валютні резерви, нагромаджені шляхом інтенсифікації і експорту або за рахунок позик міжнародних організацій.

Динаміка валютного курсу в Україні визначалася нестабільністю й непослідовністю. Протягом 1993 р. зберігався подвійний обмінний курс — офіційний і аукціонний. У травні цього ж року було введено єдиний обмінний курс, який проіснував недовго, після чого знову відбулося повернення до системи множинних курсів.

У вересні 1993 р. в Україні запроваджується фіксований валютний курс. В умовах фіксованого валютного курсу валюта, яку отримували резиденти в обов'язковому порядку, мала продаватися за офіційним курсом у такому співвідношенні: 40 % — від надходжень на валютному тендері, 10 % — обов'язковий продаж, 50 % залишалося в розпорядженні підприємств, але єдиним покупцем цієї частки заробленої валюти міг бути тільки НБУ.

Застосування фіксованого валютного курсу в цей період з усією повнотою продемонструвало вади цього режиму. Протягом 1993–1994 рр. знизилась ефективність експорту, скоротилися надходження в іноземній валюті і збільшилася кількість бартерних операцій, збільшився зовнішній борг України та від'ємне сальдо платіжного балансу, погіршилися макроекономічні показники.

У жовтні 1994 р. відбулася лібералізація обмінного курсу і зниження курсу національної валюти. Ці події позитивно вплинули на економіку країни: збільшилися надходження валюти з-за кордону, відбулося зростання експорту та іноземних інвестицій.

Наступний 1995 р. позначився інфляційними процесами, але в 1996 р. вони були призупинені, і протягом 1996–1997 рр. обмінний курс грив-

ні був стабільний. До запровадження плаваючого валютного курсу в Україні курсоутворення відбувалося в межах валютного коридора щодо долара США.

У 1998 р. валютний коридор змінювали три рази. Із 2000 р. в нашій країні було запроваджено режим плаваючого обмінного курсу, що свідчить про лібералізацію валютного ринку. Цей режим відповідає політиці інтеграції України у світову економіку, збалансовує попит на іноземну валюту з її пропозицією, сприяє підтримці конкурентоспроможності українських товаровиробників, збереженню валютних резервів.

Таким чином, сучасна система плаваючих курсів реалізується через суперечливу єдність ринкового та державного регулювання. Це свідчить про перехід від регулювання до саморегулюючого механізму встановлення реальних курсових співвідношень валют. За сучасних умов головне місце в системі державного регулювання валютного курсу належить методам впливу на формування попиту й пропозиції валюти на світових ринках, при цьому враховуються всі чинники, які впливають на попит та пропозицію валюти. Але вплинути на численні фактори дуже не просто, а іноді просто неможливо.

У системі валютного регулювання особливе місце належить здійсненню комплексу заходів щодо забезпечення конвертованості валют. **Конвертованість** — це гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну. Можливість національної валюти виконувати роль світових грошей (твердої валюти) і виступати таким чином у ролі міжнародного ліквідного ресурсу визначається рівнем виробничого потенціалу, стабільністю і конкурентоспроможністю певної держави.

Розрізняють **вільну** і **часткову конвертованість**. За умов вільної конвертованості відсутні будь-які валютні обмеження. Усі юридичні та фізичні особи, у яких є валюта певної країни, мають право здійснювати всі валютні операції — як поточні, так і інвестиційні. Часткова конвертованість передбачає певні валютні обмеження. Але вони не повинні торкатися поточних міжнародних операцій, до яких належать:

- платежі за результатами зовнішньої торгівлі;
- короткострокові банківські операції;
- платежі з погашення позик і процентів;
- переказ прибутків від інвестицій;
- грошові перекази некомерційного характеру.

Таким чином, якщо національне валютне законодавство не застосовує обмежень щодо здійснення перелічених операцій, валюта вважається конвертованою (хоча й частково).

Яке значення має конвертованість гривні для нашої країни?

Конвертованість забезпечить українським підприємствам доступ до іноземних валют. Це дасть їм можливість вибирати між купівлею вітчизняних товарів і закордонних. Конвертованість сприятиме залученню іноземного капіталу; зарубіжні компанії зможуть за гривні купувати українські товари; наша економіка стане відкритою для міжнародної конкуренції.

§ 2. Еволюція міжнародної валютної системи

Міжнародна валютна система у своєму розвитку пройшла три етапи: *золотий стандарт*, *золотодоларовий стандарт*, *паперово-валютний стандарт*. Перехід до кожного наступного етапу відбувався внаслідок розв'язання суперечностей, притаманних розвитку міжнародних валютних відносин. Слід зазначити, що дослідження вчених у галузі міжнародних валютних відносин не привели до єдиної думки щодо сутності золотого стандарту, меж його існування та причин зникнення.

Учені-економісти мають різні уявлення про хронологічні рамки існування *золотого стандарту*. Прихильники розширювального тлумачення початок системи відносять до 1816–1821 рр., коли у Великій Британії був відроджений після наполеонівських війн розмін банкнот на золото. Але в інших країнах срібло ще залишалось основою грошової системи нарівні із золотом і навіть одноосібно. У цей час золото ще не було панівною формою світових грошей. Такі умови склалися лише в 60-х роках.

Початок повного (класичного) міжнародного золотого стандарту пов'язують із маловідомою конференцією в Парижі, яка відбулася в 1867 році. На цій конференції юридично золото було визнане єдиною формою світових грошей, хоча срібло боролось за своє існування в ролі світових грошей до кінця XIX ст. і навіть пізніше. Подібна невідзначеність стосується й фіналу доби золотого стандарту. Як повна й розвинута система він перестав існувати вже в 1914 році. Однак США зберегли, а Велика Британія, Франція та інші держави відродили його в обмежених формах після Першої світової війни. У 1936 р. всі розвинуті країни практично відмовилися від золотої оборотності валют. У внутрішньому грошовому обігові він уже ніколи не відновлюється, але міжнародна валютна система, що склалася після Другої світової війни (Бреттон-Вудська), залишала за золотом суттєву роль.

Остаточного доброго золотого стандарту завершується в 1971–1973 рр., коли ліквідується будь-який зв'язок золота з валютами країн, скасовуються тверді паритети валют, які ґрунтувались на вмісті золота. Таким чином, максимально доброго золотого стандарту охоплює близько двох століть, мінімально — півстоліття.

Така система міжнародних валютних відносин мала значні переваги. Вона забезпечувала майже повну відсутність інфляції, сприяла розвитку міжнародних зв'язків, особливо торгівлі. Остання, починаючи з 1850 і до 1914 р., дуже швидко зростала. Товарообіг за цей час зріс у десять разів. Найбільші прибутки від цього зростання отримали провідні країни — Велика Британія, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Франція. Перед Другою світовою війною на них припадала майже половина світової торгівлі. До активу цієї системи слід віднести і забезпечення довгострокової рівноваги платіжного балансу, стабільність співвідношення валют та їх оборотність.

Далі настає період часткових форм золотомонетного стандарту та його розпаду. Відомо, що в деяких державах діяв *золотозливковий стандарт*, коли банкноти розмінювались не на золоті монети, а на великі золоті зливки вагою понад 12 кілограмів. У більшості країн було введено *золотодевізну систему*. Не маючи достатньої кількості золота, вони розмінювали банкноти на іноземну валюту (девізу), яку, у свою чергу, міняли на золото. Роль таких валют виконували долар, фунт стерлінгів, франк.

Друга світова війна остаточно руйнує систему золотого стандарту, яка, здавалося, була втіленням надійності, непорушності, бездоганності організації світових валютних відносин. Велич і падіння цієї системи наочно продемонстрували світові відсутність ідеальних організацій і ту прикру обставину, що з плином часу переваги організації стають вадами. Дійсно, система була стабільною, бо ґрунтувалася на фіксованих паритетах. Але стабільність породжувала надзвичайну жорсткість цієї системи, яка повністю виключала будь-який вплив окремих держав на національну валютно-грошову політику.

Після Другої світової війни виникла нагальна необхідність в упорядкуванні міжнародних відносин. Світова економіка переходить до системи *золотодоларового стандарту*, або до Бреттон-Вудської системи. Нова міжнародна валютна система була юридично оформлена на міжнародній фінансовій конференції в місті Бреттон-Вудс (США) 1944 р., звідки й ця назва.

Головні принципи функціонування цієї системи були такими: валюти держав-членів МВФ прикріплювалися до долара, який вважався повноправним представником благородного металу; долар, функціо-

нуючи в режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за визначеним паритетом відповідно до ринкової ціни золота. Курси валют фіксувались у відношенні до долара і не могли відхилитися більш як на 1% в обидва боки без відповідної згоди МВФ.

На початку 70-х років виникла суперечність, породжена цією системою: між особливою роллю долара як світової валюти і послабленням позицій США у світовій економіці в умовах інтенсивного розвитку Японії, ФРН, Франції та інших країн. Однак, незважаючи на численні недоліки системи, вона виконала свою історичну місію. Функціонування цієї системи сприяло розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації виробництва. За умов її існування країни Європи, подібно Феніксу, постали з попелу, посівши домінуючі позиції в економіці та політиці світу. Протягом чверті століття Бреттон-Вудська система намагалася пристосувати світову економіку до інтеграційних процесів, що стали об'єктивною потребою людства.

Бреттон-Вудська система розпалася на початку 70-х років, після чого почала діяти сучасна Ямайська валютна система. Основи її були визначені на Ямайці в 1976 році. Вони полягають у 1) відмові від твердих паритетів і переході до плаваючих валютних курсів, 2) повній демонетизації золота у сфері валютних відносин. Золото перетворилось на звичайний товар, ціна якого визначається залежно від попиту та пропозиції; була впроваджена колективна міжнародна одиниця СДР як головний резерв активу та міжнародного засобу розрахунків. Сформувався *паперово-валютний стандарт*.

§ 3. Валютний ринок і його основні риси

Необхідною ланкою міжнародної валютної системи є **валютний ринок**. Він являє собою розгалужену систему механізмів, призначених забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземної валюти з метою їх використання для обслуговування міжнародних платежів.

Наприклад, американський універмаг закупає партію японських комп'ютерів для продажу в США. У цьому разі покупець може заплатити за товар доларами, але продавцеві необхідні ієни для розрахунків з працівниками та постачальниками. Таким чином, реалізація цієї угоди потребує обміну першої валюти на другу (доларів на ієни), аналогічно обміну товару на гроші. Інший приклад: інвестор із США хоче купити акції якої-небудь французької фірми. Щоб здійснити таку покупку, вкладникові коштів доведеться обміняти долари на євро.

Структурними елементами валютного ринку, як і будь-якого іншого, є попит, пропозиція і ціна товару, який на ньому реалізується. За високого обмінного курсу валюти пропозиція зростатиме, при зниженні валютного курсу збільшуватиметься попит. Внаслідок зазначених коливань складається ціна рівноваги на ринку валют (рис. 26.1).

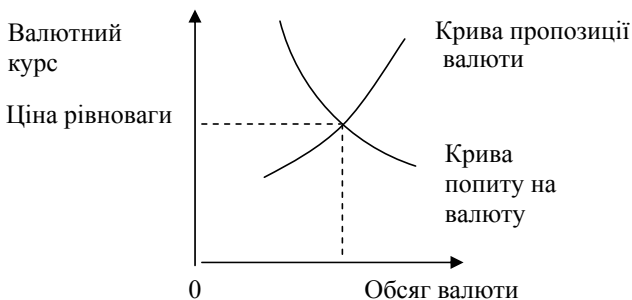


Рис. 26.1. Функціонування валютного ринку

Слід зазначити, що валютний ринок — це найбільший фінансовий ринок у світі. Кожного дня на ньому укладаються угоди на десятки і сотні мільярдів доларів. Зовнішній валютний ринок має мережу численних установ, а дилери та брокери, що беруть участь у ринковому процесі, підтримують зв'язок між собою за допомогою телексів, телефонів, телефаксів. Найзначніші ринки валют розташовані в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Токіо, Сінгапурі.

У валютних операціях, що здійснюються на валютному ринку, беруть участь різні групи економічних суб'єктів, кожна з них намагається задовольнити свій власний комерційний інтерес. Це продавці валюти, покупці валюти та посередники. Більш конкретний склад суб'єктів ринку, що розглядається, має такий вигляд:

1. Фірми, організації та фізичні особи, які зайняті в різних сферах зовнішньоекономічної діяльності.

2. Комерційні банки, що обслуговують валютні операції. Це головні суб'єкти валютного ринку, які часто виконують функції дилерів у ринковому процесі. При цьому банки «підтримують позицію» двох або більше валют, тобто тримають депозити, виражені саме в цих валютах. Іноді комерційні банки виступають у ролі брокерів і не «підтримують позицію» щодо певних валют, а лише є посередниками між продавцями та покупцями.

3. Небанківські дилери та брокери.

4. Державні установи, головне місце серед яких належить центральним банкам та державній казні окремих країн.

Слід наголосити, що 90% загального валютного обороту припадає на світові транснаціональні банки. Вони формують попит на валютні ресурси, внаслідок чого валютні курси визначаються, як правило, в ході здійснення міжбанківських операцій. Більша частина валютних операцій — це операції з доларами США. У практиці функціонування валютного ринку використовується кілька видів валютних операцій: спот, строкові операції, що здійснюються на міжбанківському ринку (форвардні операції та своп-угоди), біржові строкові операції (опційні та ф'ючерсні контракти, валютний арбітраж).

Характерна особливість *спот-угоди* полягає в тому, що момент її укладення практично збігається з моментом її виконання. Валютна операція за бажанням клієнта здійснюється в день укладення угоди. Такі угоди становлять приблизно 90% загального обсягу валютних угод.

Другою групою угод на валютному ринку є строкові (форвардні) угоди.

Форвардні операції — це вид строкових валютних угод, за яких під час укладення фіксуються сума, валютний курс та стандартний термін поставки валюти за контрактом купівлі-продажу, але до настання обумовленого терміну платежі не здійснюються. Найсуттєвіша особливість форвардних операцій — наявність певного інтервалу часу між укладенням і виконанням угоди, а також те, що курс купівлі-продажу встановлюється під час укладення угоди. Виконуються строкові контракти через 1–2 тижні, 1–12 місяців, 5–7 років.

Операція *своп* поєднує спот-купівлю з одночасним продажем на строк (або навпаки). Часто такі операції називають валютним бартером. Угоди своп набули найбільшого поширення на початку 1980-х років і здійснюються на термін від одного дня до шести місяців, значно рідше трапляються своп-угоди з терміном виконання до п'яти років. За операціями своп готівкова угода здійснюється за курсом спот, яка в контругоді коригується з урахуванням премії або дисконту залежно від зміни валютного курсу.

Ф'ючерсні операції є подібними до форвардних угод. Вони передбачають обмін валютами в майбутньому. При цьому ціна виконання контракту в майбутньому визначається в день укладення угоди. Особливість ф'ючерсних контрактів полягає в тому, що це є торгівлею стандартними контрактами, в яких докладно регламентовано всі умови: термін, сума, метод розрахунку. Відмінність ф'ючерсних контрактів від форвардних полягає в тому, що їх можна купити і продати на ф'ючерсному ринку до строку їх виконання. Головна мета таких угод — хеджування (страхування) та спекуляція. Саме тому майже 99% угод завершується заліком зворотними угодами. Згідно з ф'ючерсною угодою, сторони одержують і право, і зобов'язання обміняти певну стан-

дартизовану суму валюти на іншу в установлені строки в майбутньому за курсами, визначеними на момент укладення угоди.

Різновидом термінових біржових операцій є **опціонні угоди**. Опціон — це цінний папір, що дає право, але не зобов'язання, її власнику купити (опціон «колл» — *option coll*) або продати («пут» — *option put*) валюту за фіксованою в момент укладення угоди ціною в майбутньому. При укладенні угоди беруть участь продавець і покупець опціону. Покупець набуває право купити або продати певну кількість даної валюти за встановленою ціною і протягом певного періоду (американський тип аукціону) чи за настання строку (європейський тип). Продавець опціону бере на себе зобов'язання купити (або продати) актив за попередньо визначеною ціною.

Оскільки продавець опціону ризикує щодо зміни валютного курсу набагато більше ніж покупець, з метою компенсації цього ризику покупець опціону в момент укладення угоди сплачує продавцю премію при підписанні контракту. Слід зазначити, що своп-операції та форвардні угоди зазвичай здійснюються комерційними банками, а опціонами та ф'ючерсами торгують на біржовому валютному ринку.

Особливий вид валютних угод — **валютний арбітраж**. Він полягає у використанні різниці в котируванні на міжнародних та національних валютних ринках, тобто в тому, щоб купити валюту в одному місці дешевше, а в іншому продати дорожче.

Слід розрізняти валютні ринки і **євровалютний ринок** — частину ринку позичкового капіталу, на якому здійснюються депозитні операції в іноземній валюті за межами країн-емітентів цих валют, тобто в єрвоалютах. Наприклад, якщо банк Німеччини бере кредит у доларах у США, то це операція на валютному ринку. Та ж дія, вчинена на території Франції, буде угодою, укладеною на ринку єрвовалют. Наразі єрвовалютами називають не тільки єрродолари, але й будь-яку іншу вільноконвертовану валюту, операції з якою здійснюються поза межами держави її походження. На ринку єрвовалют здійснюються такі операції: надання єррокредиту, випуск єррооблігацій, короткострокові угоди.

Інструментами операцій ринку є **єррокомерційні векселі** — письмові векселі в єрвоалютах; **депозитні сертифікати** — письмове свідоцтво банку щодо депонування коштів клієнта, яке дає йому право на повернення вкладу і одержання процента. Єрробанки випускають депозитні сертифікати вартістю від 25 тис. дол. і більше і розміщують їх серед банків, приватних осіб, на вторинному ринку; **єрроноти** — короткострокові зобов'язання з плаваючою процентною ставкою.

Головними фінансовими центрами єрвовалютного ринку є Лондон, Токіо, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Париж, Люксембург.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «міжнародні валютні відносини».
2. Назвіть види валют.
3. Які елементи включає світова валютна система?
4. Охарактеризуйте переваги та недоліки золотого стандарту.
5. На яких принципах ґрунтувалась Бреттон-Вудська валютна система?
6. Назвіть характерні риси Ямайської валютної системи.
7. Що являють собою валютні курси?
8. Назвіть види валютних курсів.
9. Які фактори впливають на динаміку валютних курсів?
10. Що являє собою валютний ринок?
11. Назвіть особливості функціонування операції спот.
12. Назвіть характерні риси форвардних операцій.
13. Чим відрізняються ф'ючерсні операції від форвардних?
14. У чому полягає специфіка опціонних угод?
15. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?
16. Що являє собою євровалюта?
17. Які операції здійснюються на ринку євровалют?

Література

- Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
- Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – Киев: Основа, 2005. – 192 с.
- Гриценко Е. А. Предприниматель на денежном рынке и рынке недвижимости. – Харьков: Бизнес-Информ, 1999. – 157 с.
- Гриценко Е. А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии). – Харьков: Бизнес-Информ, 2002. – 284 с.
- Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навч. посіб. – К.: Вид. центр «Академія», 2005. – 336 с.
- Капіталізація економіки України / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця і д-ра екон. наук, проф. А. А. Гриценка. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 199 с.
- Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
- Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Наука, 1978. – 526 с.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catalaxu», 1993. – 192 с.
- Макуха С. М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х.: Право, 2005. – 304 с.
- Макуха С. М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. – Х.: Легас, 2003. – 352 с.
- Маркс К. Капітал. – Т. 1: Розділ перший // Маркс К., Енгельс Ф. – Твори: Пер. з 2-го рос. вид. – К.: Держполітвидав УРСР, 1963. – Т. 23.
- Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993.
- Милль Дж. С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1980–1981. – Т. 1, 2, 3.
- Нечипорук Л. В. Теорія та практика страхового ринку в Україні: Монографія. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 300 с.
- Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
- Стиглиц Дж. Ю. Економіка государственного сектора: Пер. с англ. / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: Изд-во МГУ: Инфра – М, 1997. – 720 с.
- Ткач А. А. Інституціональна економіка: Нова інституціональна економічна теорія. Навч. посіб. – К.: Центр учб. л-ри, 2007. – 304 с.
- Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.; За ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с.
- Туган-Барановський М. І. Політична економія: Курс популярний. – К.: Наук. думка, 1994.
- Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. – 3-те вид., перероб. і допов. – К.: Знання України, 2006. – 316 с.
- Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М.: Изд. группа «Прогресс», 1993. – 488 с.
- Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
- Шевченко Л. С. Инструментарий Экономикс: русско-украинско-английские соответствия: Учеб. пособие. – Харьков: АО «Бизнес Информ», 1997. – 232 с.
- Шевченко Л. С. Конкурентное управление: Учеб. пособие. – Харьков: Эспада, 2004. – 520 с.
- Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: Монографія. – Х.: Вид. ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.

**ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»**

Затверджена Вченою радою
Національної юридичної академії
України імені Ярослава Мудрого
18 травня 2007 р. (протокол № 10)

Розділ I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1. Економічна теорія як наука

Економіка як сфера господарської діяльності людей. Економіка як наука.

Предмет економічної теорії. Економічні потреби, економічні блага і ресурси. Трудова діяльність як спосіб розв'язання суперечностей між потребами та обмеженими ресурсами. Система економічних відносин. Об'єктивні економічні закони. Економічна поведінка та її принципи. Економічне мислення та його форми.

Методологія економічної теорії. Загальнонаукові та специфічні методи економічного дослідження.

Функції економічної теорії. Нормативна та позитивна економічна теорія. Взаємозв'язок економічної теорії з економічною політикою і правом.

**2. Етапи виникнення, становлення та розвитку
економічної теорії**

Зародження економічних знань та їх основні представники.

Розвиток економічної теорії в епоху становлення капіталізму. Меркантилізм. Класична політична економія. Економічне вчення У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо.

Виникнення і розвитку марксистської економічної теорії. Теоретичні проблеми «Капіталу» К. Маркса.

Основні напрями сучасної зарубіжної економічної науки: неокласицизм, кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм, неокласичний синтез.

Розвиток економічної думки в Україні.

3. Виробничі можливості суспільства.

Соціальна сутність виробництва

Виробництво. Фактори виробництва та їх класифікація. Продуктивні сили і виробничі відносини. Етапи розвитку продуктивних сил. Interperet-економіка.

Виробнича функція. Економічна та соціальна ефективність суспільного виробництва.

Виробничі можливості суспільства. Крива виробничих можливостей. Альтернативні витрати.

Сутність та основні типи відтворення. Стадії суспільного виробництва та їх взаємозв'язок.

4. Інститути і право власності

Інститути: поняття, форми та види. Функції інститутів в економічному житті.

Власність: поняття, економічний та юридичний зміст. Право власності. Специфікація прав власності. Трансакції та трансакційні витрати. «Пучок» повноважень А. Оноре.

Інституціональна структура економіки. Інституційне середовище. Місце індивіда в інституціональній структурі.

Особливості становлення інституційного середовища України. Аномія та її прояви. Взаємодії формальних та неформальних норм поведінки. Інституційні пастки. Інституційні пустоти.

5. Економічний розвиток суспільства. Сучасні економічні системи. Перехідна економіка

Економічні системи: сутність та класифікація.

Еволюція економічних систем як форм господарювання. Типи, види та моделі економічних систем.

Порівняльний аналіз економічних систем у теоріях індустріально-економічного розвитку. Теорія постіндустріального суспільства.

Перехідна економіка. Трансформаційна економіка. Ринкова трансформація інверсійного типу. Моделі переходу до ринку. Роздержавлення та приватизація: зміст, форми, методи, законодавче забезпечення. Трансформація економічної системи в Україні.

Розділ II. ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

6. Товарне виробництво. Теорії вартості та грошей

Товарне виробництво та умови його виникнення. Типи товарного виробництва.

Товарна форма продукту праці. Економічні блага. Товар та його властивості. Послуга.

Закон вартості: сутність і механізм дії. Ціна як грошова форма вартості товару. Функції закону вартості. Сучасна модифікація вартісних відносин.

Виникнення грошей. Сутність і функції грошей. Грошова система: сутність, структура, види. Закони грошового обігу. Швидкість обігу грошей. Формула К. Маркса. Рівняння обігу грошей І. Фішера.

7. Ринок як економічна форма організації функціонування економіки

Ринок: сутність, види та функції. Ринкова інфраструктура.

Поняття попиту. Цінові та нецінові фактори, що впливають на попит. Закон попиту.

Поняття пропозиції. Цінові й нецінові фактори, що впливають на пропозицію. Закон пропозиції. Взаємозв'язок попиту та пропозиції. Рівноважна ціна. Ринкова рівновага.

Еластичність як поняття. Еластичність попиту за ціною. Види попиту в залежності від еластичності. Еластичність попиту за доходом. Еластичність пропозиції.

8. Конкуренція в ринковій економіці

Конкуренція як структура ринку та раціональна поведінка суб'єктів. Механізм конкурентної боротьби. Види і функції конкуренції.

Досконала і недосконала конкуренція: особливості та роль в економіці. Суттєві риси монополістичної конкуренції. Ознаки ринку олігополії. Ринок чистої монополії.

Монополізм, його види, форми наслідки. Монополія як результат концентрації та централізації виробництва. Природні монополії та їх види. Адміністративно-командний тип монополізму.

Конкурентна та антимонопольна політика.

Розділ III. МІКРОЕКОНОМІКА

9. Домогосподарство як суб'єкт ринкової економіки

Домогосподарство як економічний суб'єкт: поняття, класифікація, функції. Основні теоретичні підходи до аналізу домогосподарств.

Мікроекономічні основи поведінки домогосподарств на ринку товарів та послуг. Теорії споживчої поведінки. Раціональний споживчий вибір. Функціональний та нефункціональний попит.

Поняття корисності та проблеми її вимірювання: кардиналістський, ординалістський підходи. Загальна та гранична корисність. Закон спадної граничної корисності. Криві байдужості та їхні властивості. Карта байдужості. Бюджетне обмеження і бюджетна лінія.

Рівновага споживача. Правило максимізації корисності. Реакція споживача на зміну доходів та цін.

10. Підприємництво. Фірма в системі ринкових відносин

Підприємництво. Підприємницька діяльність: принципи, види, організаційні форми.

Фірма та підприємство. Теорії фірми. Нова фірма.

Функції фірми. Зовнішнє та внутрішнє середовище фірми. Інституціональне середовище фірми. Види фірм.

Ресурси фірми. Капітал фірми. Основний і оборотний капітал. Інтелектуальний, людський, структурний капітал. Кругообірот та оборот капіталу. Зношування основного капіталу. Амортизація.

Рівновага фірми як виробника. Поняття ізокванти та ізокошти.

Сутність і функції менеджменту. Сфери і напрями менеджменту.

Концепція маркетингу. Маркетингова діяльність фірми: зміст, види, мета.

11. Витрати і доходи фірми. Механізм ціноутворення

Економічні витрати фірми. Зовнішні та внутрішні витрати фірми. Нормальний прибуток. Постійні, перемінні, постійно-перемінні витрати фірми. Валові, середні, граничні витрати фірми. Витрати обігу. Собівартість продукції.

Дохід фірми та його види: валовий, середній, граничний. Прибуток фірми. Теорії прибутку. Бухгалтерський та економічний прибуток. Балансовий та чистий прибуток.

Максимізація прибутку фірми, її зміст та умови. Беззбитковість та рентабельність. Банкрутство.

Механізм ціноутворення на продукцію фірми. Фактори ціноутворення. Цінова політика. Цінові стратегії фірми. Розрахунок початкової ціни фірми.

12. Ринок праці. Заробітна плата

Ринок праці. Основні суб'єкти та об'єкт ринку праці. Трудовий контракт (договір). Попит і пропозиція праці. Економічна сутність заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата. Заробітна плата і вартість робочої сили.

Базова (конкурентна) модель функціонування ринку праці. Асиметрія на ринку праці.

Функції заробітної плати. Основна і додаткова зарплата. Тарифна система. Форми і системи заробітної плати. Державне та договірне регулювання заробітної плати. Мінімальна заробітна плата, її функції та особливості встановлення.

Професійні спілки та організації роботодавців на ринку праці. Економічні моделі переговорного процесу. Соціально-трудове партнерство, його сутність і форми. Колективний договір підприємства: основний зміст та особливості укладання.

13. Ринок капіталу. Процент

Інвестиційні блага, інвестиційні кошти та інвестування. Ринок капіталу. Процент. Зміна вартості грошей (капіталу) у часі. Дисконтування.

Ринок позичкового капіталу. Позика. Попит і пропозиція позичкового капіталу. Чиста та номінальна ставки процента. Кредит та його види. Ринок кредитних ресурсів.

Ринок послуг капіталу. Рентна оцінка як ціна послуг капіталу. Лізинг, його суб'єкти та об'єкт. Види лізингу.

Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності в Україні.

14. Ринок землі. Земельна рента. Ринок нерухомості

Земля як фактор виробництва. Земельні і аграрні відносини. Власність на землю та її форми. Рента. Диференційна, абсолютна та монопольна рента. Рентні відносини.

Ринок землі та особливості його функціонування. Попит на землю. Пропозиція землі. Капітальна ціна землі. Нормативна та експертна грошова оцінка земельних ділянок. Ринок оренди землі. Орендна плата як прокатна ціна землі.

Ринкове реформування аграрного сектору в Україні.

Ринок нерухомості та його інфраструктура.

Розділ IV. МАКРОЕКОНОМІКА

15. Система макроекономіки. Основні результати і показники макроекономіки

Предмет, основні проблеми і цілі макроекономіки. Особливості метода дослідження макроекономіки. Система національних рахунків (СНР).

Національна економіка. Національний продукт. Структура, методи розрахунку валового національного продукту (ВНП). Реальний і номінальний ВНП. Дефлятор ВНП. Валовий внутрішній продукт як поняття і показник кінцевих результатів макроекономіки. Кінцевий і проміжний продукт. Чистий національний продукт. Національний дохід і фактори його зростання. Особистий дохід. Дохід, що є в розпорядженні особи.

Національне багатство: сутність, структура, джерела зростання.

Ефективність макроекономіки: сутність, основні показники.

16. Макроекономічна рівновага та економічне зростання

Рівновага як економічне поняття. Види рівноваги. Класична, марксистська, кейнсіанська і монетарна моделі макроекономічної рівноваги. Закон Сея.

Макроекономічна рівновага в моделі «сукупний попит – сукупна пропозиція». Сукупний попит: сутність, чинники, структура. Крива сукупного попиту (AD). Сукупна пропозиція: сутність, чинники. Особливості кривої сукупної пропозиції (AS). Рівновага між AD і AS .

Економічне зростання: поняття, форми, чинники та критерії. Типи економічного зростання. Моделі економічного розвитку.

Концепція національних інноваційних систем (НІС). Функціональні блоки НІС. Інфраструктура інноваційної діяльності.

Людський розвиток як мета і критерій економічного розвитку. Індекс людського розвитку та його рівень в Україні.

17. Макроекономічна нестабільність. Циклічність розвитку ринкової економіки

Економічний цикл як поняття. Фази циклів: криза, депресія, пошкваллення, піднесення. Види циклів. «Довгі хвили» М. Д. Кондратьєва.

Економічні кризи, їхня сутність та характерні риси. Види криз. Негативні наслідки та шляхи подолання економічної кризи.

Зайнятість і незайнятість населення. Безробіття: причини, форми і види. Залежність між рівнем безробіття і обсягом ВНП (закон А. Оукена). Залежність між рівнем безробіття та інфляції (крива А. Філіпса).

Сутність, причини існування та показники інфляції. Типи і види інфляції. Соціально-економічні наслідки інфляції. Антиінфляційна політика.

18. Грошовий ринок

Грошовий ринок. Грошова маса країни і грошові агрегати. Швидкість обігу грошей. Рівень монетизації ВВП.

Попит на гроші для операцій та з боку активів. Класична кількісна теорія грошей. Рівняння обміну І. Фішера. Пропозиція грошей. Депозитно-чекова емісія. Банківський мультиплікатор. Грошова база. Грошовий мультиплікатор. Рівновага на грошовому ринку. Грошово-кредитна політика. «Ліквідна пастка».

Грошова реформа, її типи та особливості проведення.

19. Кредитно-банківська система

Кредитно-банківська система та її інституціональна структура.

Центральний банк країни та його функції. Грошово-кредитна політика центрального банку: сутність, загальні та селективні методи.

Комерційні банки та їхня класифікація. Пасивні операції комерційних банків. Депозити. Види вкладів. Активні операції комерційних банків. Кредит та його види. Комісійно-посередницькі операції. Чистий прибуток комерційного банку.

Спеціальні кредитно-фінансові інститути та особливості їхньої діяльності.

20. Ринок цінних паперів. Фондова біржа

Поняття цінних паперів. Номінальна та ринкова вартість цінного паперу. Види цінних паперів. Акція: сутність, види, форми доходу. Контрольний пакет акцій. Облігація: сутність, форми доходу. Інвестиційний ресурс цінних паперів.

Ринок цінних паперів, його функції та інфраструктура. Фондова біржа та організація її діяльності. Основні види біржових угод.

Особливості формування фондового ринку в Україні.

21. Страховий ринок

Страховання як економічна категорія. Функції страхування. Види страхування. Система страхового забезпечення.

Страховий ринок: сутність, функції та структура. Страхова послуга. Страховий захист.

Принципи діяльності страхових організацій. Механізм державного регулювання страхового ринку.

22. Фінансова система. Державний бюджет. Податки

Фінанси: сутність і функції в ринковій економіці. Фінансові ресурси. Фінансові відносини. Фінансова система та її структура.

Державний бюджет. Бюджетна система. Доходи і видатки державного бюджету. Бюджетний дефіцит та його види.

Фіскальна політика держави. Політика стабілізації. Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори. Дискреційна фіскальна політика. Бюджетна політика. Способи покриття дефіциту держбюджету.

Державний борг: причини виникнення та види. Управління державним боргом. Боргова безпека держави.

Податки та їх види. Податкова система. Принципи оподаткування. Податкова політика. Ефект Лаффера.

23. Економічна безпека держави

Концепція економічної безпеки держави (ЕБД). Національні економічні інтереси. Економічний суверенітет. Показники (індикатори) ЕБД.

Практичне забезпечення ЕБД. Державна стратегія (концепція) національної економічної безпеки.

Тіньова економіка: сутність, причини існування, структура. Фактори поширення тіньової економіки в сучасних умовах України. Криміналізація економіки, її соціально-економічна природа і форми. Заходи протидії тіньовій економіці та її криміналізації.

24. Роль держави в ринковій економіці

Економічна роль держави. Неспроможності ринку як регулятора економічних відносин та функції держави.

Державна власність. Державний сектор економіки. Державне регулювання економіки: сутність, моделі, функції. Форми і методи державного регулювання. Економічна політика держави та її основні напрями.

Соціальна політика держави: сутність та напрями реалізації. Бідність населення: сутність, види, методи визначення. Шляхи подолання бідності в Україні. Економічні основи формування середнього класу.

Розділ V. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

25. Сутність, структура та закономірності розвитку світового господарства

Поняття світового господарства. Соціально-економічні особливості розвитку основних сфер світового господарства.

Форми міжнародних економічних відносин. Зовнішня торгівля. Міжнародний рух капіталу та його форми. Міжнародна трудова міграція. Міжнародні валютні відносини. Роль міжнародних економічних організацій у розвитку світової економіки.

Економічна глобалізація та фактори її прискорення.

26. Міжнародні валютні відносини

Валюта. Види валют. Валютний курс та його види. Котирування валют. Режими валютних курсів. Конвертованість валюти.

Еволюція міжнародної валютної системи.

Валютний ринок та його основні риси. Операції валютного ринку. Ринок євровалют.

Предметний покажчик

А

Акцизний збір – 364
Акція – 317, 318
Амортизація – 151, 210
Асиметрія інформації – 49, 184–185, 194

Б

Баланс платіжний – 413
Банк комерційний – 301, 307–314
Банк центральний (НБУ) – 301–303
Банкрутство – 170
Безбитковість – 169
Безробіття – 276–280
Бідність – 407, 417
Біржа фондова – 325
Борг державний – 355–356
Бюджет державний – 349
Бюджетна система – 352

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – 236
Валовий національний продукт (ВНП) – 232–236
Валюта – 418
Валютний курс – 419–422
Валютний ринок – 426–427
Вартість – 86, 181
Вексель – 318, 321
Виробництво – 10, 33, 38–39, 47, 71
Виробнича функція – 40–41, 152, 197
Витрати – 45, 159–164, 185
Відносини економічні – 37
Відтворення – 47, 123
Власність – 53–57

Г

Гроші – 89–92, 287
Грошова база – 294
Грошова маса – 287
Грошова система – 92
Грошові агрегати – 287–288

Д

Девальвація – 298–299
Деномінація – 299
Депозит – 309–310
Державний сектор економіки – 388–389
Дефлятор ВНП – 233
Дефляція – 284, 298
Дивіденд – 318
Дисконтування – 200
Домогосподарство – 121
Дохід – 164–165

Е

Економіка – 5–7, 67, 68, 69, 70, 75, 95
Економічна безпека держави – 368–369
Економічна глобалізація – 414
Економічна категорія – 11
Економічна поведінка – 11–12
Економічна політика держави – 392–393
Економічна система – 64–66
Економічна теорія – 7, 16
Економічне зростання – 407, 408
Економічне мислення – 12
Економічний експеримент – 15
Економічний закон – 11
Економічний розвиток – 259
Економічні блага – 33
Економічні потреби – 44
Економічні функції держави – 383–388
Експорт – 409
Еластичність – 104
Емісія – 93, 317
Ефект масштабу виробництва – 162–164
Ефекти зовнішні (екстерналиї) – 385–386
Ефективність економічна – 41–42

З

Зайнятість населення – 276, 412
Заощадження – 123, 125–126
Заробітна плата – 181–190, 412
Засоби виробництва – 37
Землеволодіння – 215
Землекористування – 216
Земля як фактор виробництва – 34, 214
Знос основного капіталу – 151

І

Імпорт – 409
Інвестиція – 197, 199, 210, 411
Інвестор – 410
Індекс Джині (коефіцієнт концентрації доходів) – 394
Інноваційна система національна – 261–263
Інститути – 49–53
Інституційне середовище – 58–60
Інституціоналізм – 27, 122
Інтенсифікація виробництва – 257–258
Інтернет–економіка – 39
Інфляція – 80, 282–284
Інформація – 36, 39, 211–212
Інфраструктура ринку – 98

К

Казначейські зобов'язання – 321
Капітал – 35, 148–151, 197

Капіталовіддача – 42
 Капіталомісткість – 42
 Кейнсіанство – 24
 Класична політична економія – 20
 Колективні переговори – 192–195
 Конкуренція – 110–112, 410
 Контракт – 179, 185
 Кон'юнктура ринку – 96
 Корисність товару – 128–129
 Корпорація – 138
 Кредит – 203, 210, 310–311
 Кредитно-банківська система – 301
 Криза – 272
 Кругооборот капіталу – 150

Л

Лібералізація торгівлі – 409
 Лізинг – 206–209

М

Майбутня вартість поточних інвестицій
 – 199–200
 Макроекономіка – 12, 231
 Маржиналізм – 23–24
 Маркетинг – 155–158
 Марксизм – 21
 Матеріаловіддача – 92
 Матеріаломісткість – 43
 Мезоекономіка – 12
 Менеджмент – 153–155
 Меркантилізм – 19
 Міжнародна валютна система – 418
 Міжнародна торгівля – 409–410
 Міжнародний рух капіталу – 410–411
 Міжнародні економічні відносини – 408
 Мікроекономіка – 12
 Моделі економічні – 14
 Монетаризм – 25–27
 Монополізм – 116–118, 163
 Монополія – 117–118, 163, 192
 Моносонія – 191
 Мультиплікатор – 293–294

Н

Національне багатство – 238
 Національний дохід – 237
 Неоінституціоналізм – 28
 Неокласичний напрям економічної
 теорії – 22, 122
 Неокласичний синтез – 25
 Неолібералізм – 25
 Нерухомість – 223–225
 Неспроможності, або провали ринку –
 383–387

Норма обов'язкових резервів – 304
 Норма прибутку – 43, 169
 Нуліфікація – 284

О

Облігація – 290–291, 318, 320
 Обмін – 47
 Оборот капіталу – 150–151
 Одноособове володіння – 137
 Олігополія – 115
 Олігосонія – 115
 Оренда землі – 220–221
 Ощадний (депозитний) сертифікат – 321

П

Партисипатія – 194–195
 Партнерство – 138, 194–195
 Підприємництво – 35, 136–137, 140, 143
 Підприємство – 139, 141, 145–147
 Податки – 359, 362–365
 Податкова система – 359–361
 Політична економія – 11
 Попит – 127, 201–202, 179, 289
 Послуга – 85
 Поточна вартість майбутніх доходів –
 200
 Потреби – 9, 44, 127
 Право власності – 55
 Праця – 34, 154
 Прибуток – 165–168, 313
 Приватизація – 79–80
 Продуктивні сили суспільства – 37
 Продуктивність – 42, 197–198
 Продукція – 83
 Пропозиція – 180, 202, 292
 Протекціонізм – 409
 Процент – 305

Р

Регулювання державне (економіки) –
 341, 389–393
 Рента земельна – 216
 Рентабельність – 169–170
 Реставрація (ревальвація, ревалоризація)
 – 299
 Ресурси – 33, 45, 127, 148, 152–153
 Реформа економічна – 75–80
 Ризик – 332–333, 371
 Ринок – 95, 178, 201, 218, 223, 287, 336
 Рівень життя – 43, 407
 Рівень монетизації економіки
 (коефіцієнт Маршалла) – 288
 Рівновага економічна – 244
 Роботодавець – 178, 191–192

Робоча сила – 34, 123–124, 181
 Роздержавлення економіки – 78–80
 Розподіл – 10, 47
 Розпорядження землею – 215

С

Світове господарство – 405
 Середній клас – 401–403
 Середовище економічне – 143–145, 153
 Система національних рахунків (СНР)
 – 232–233
 Собівартість продукції – 164
 Соціальна справедливість – 393–394
 Соціальне ринкове господарство – 70
 Споживання – 47, 123, 125–126
 Споживач – 125–127
 Споживчий вибір – 132, 135
 Ставка процента – 199
 Стагфляція – 284
 Страйк – 193–194
 Страхування – 315, 332, 334
 Сукупна пропозиція (*AS*) – 253–255
 Сукупний попит (*AD*) – 249–250
 Суспільний поділ праці – 33
 «Суспільство знань» – 74
 Суспільство інформаційне – 74
 Суто приватні блага – 384
 Суто суспільні блага – 384

Т

Тарифна система – 186–187
 Теорема Р. Коуза – 386
 Теорії фірми – 141–143
 Теорія «вибору портфеля»
 Дж. Тобіна – 290
 Теорія грошей кількісна – 92
 Теорія грошей монетарна – 289–290
 Теорія кардиналістська (кількісна) –
 128, 133
 Теорія людського розвитку – 264–266
 Теорія ординалістська (порядкова) –
 129, 133

Теорія постіндустріального суспільства
 – 71–74
 Теорія прав власності – 56
 Теорія пропозиції – 27
 Теорія раціональних очікувань – 27
 Технопарки – 211
 Товар – 85, 134
 Точка беззбитковості – 169
 Трансакція – 55
 Трансфертні платежі – 350
 Трансформація економічна – 75
 Трудова діяльність – 412
 Трудомісткість – 42

Ф

Фактори виробництва – 33, 39
 Факторинг – 312–313
 Фізіократи – 20
 Фінанси – 345
 Фінансова система – 347–348
 Фірма – 139–143, 144, 151
 Франшиза – 338
 Ф'ючерсний контракт – 328

Х

Хеджування – 328

Ц

Цикл економічний – 268
 Ціна – 88, 171–173
 Цінний папір – 316

Ч

Чиста продуктивність капіталу – 198
 Чистий національний продукт – 237

Ш

Швидкість обігу грошей – 93, 288

Я

Якість життя – 265

Зміст

Передмова	3
Авторський колектив	4

Розділ I Вступ до економічної теорії

Глава 1. Економічна теорія як наука	5
§ 1. Економіка як об'єкт дослідження економічних наук	5
§ 2. Предмет економічної теорії	7
§ 3. Методологія економічної теорії	13
§ 4. Функції економічної теорії. Взаємозв'язок економічної теорії, економічної політики і права	15
Запитання для самоконтролю	17
Глава 2. Етапи виникнення, становлення та розвитку економічної теорії	18
§ 1. Зародження економічних знань	18
§ 2. Меркантилізм, класична політична економія, марксистська політична економія	19
§ 3. Основні напрями сучасної економічної науки	22
§ 4. Розвиток економічної думки в Україні	29
Запитання для самоконтролю	32
Глава 3. Виробничі можливості суспільства. Соціальна сутність виробництва	33
§ 1. Суспільне виробництво та його основні фактори	33
§ 2. Сучасна трансформація основних виробничих факторів. Internet-економіка	37
§ 3. Виробнича функція. Ефективність виробництва	40
§ 4. Крива виробничих можливостей. Поняття альтернативних витрат	43
§ 5. Виробництво і відтворення	46
Запитання для самоконтролю	48

Глава 4. Інститути і право власності	49
§ 1. Поняття «інститути» та їх функції в економічному житті	49
§ 2. Економічний та юридичний зміст власності. Право власності	53
§ 3. Інституційна структура економіки.....	58
§ 4. Особливості становлення інституціонального середовища України.....	60
Запитання для самоконтролю	63
Глава 5. Економічний розвиток суспільства. Сучасні економічні системи Перехідна економіка	64
§ 1. Економічні системи та їх класифікація	64
§ 2. Еволюція економічних систем як форм господарювання. Типи, види та моделі економічних систем	67
§ 3. Порівняльний аналіз економічних систем у теоріях індустріально-економічного розвитку. Постіндустріальне суспільство як концепція і реальність	71
§ 4. Перехідна економіка. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік. Трансформація економічної системи в Україні.....	75
Запитання для самоконтролю	81

Розділ II

Основи функціонування ринкової економіки

Глава 6. Товарне виробництво. Теорії вартості і грошей	82
§ 1. Товарне виробництво: сутність та типи	82
§ 2. Товарна форма продукту праці.....	85
§ 3. Закон вартості та його функції. Сучасна модифікація вартісних відносин	87
§ 4. Виникнення грошей. Сутність і функції грошей. Поняття грошової системи. Закони грошового обігу.....	89
Запитання для самоконтролю	94
Глава 7. Ринок як економічна форма організації функціонування економіки	95
§ 1. Сутність і функції ринку. Інфраструктура ринку	95

§ 2. Механізм функціонування ринку. Закони попиту і пропозиції. Ринкова рівновага.....	98
§ 3. Поняття еластичності попиту і пропозиції	104
Запитання для самоконтролю	109
Глава 8. Конкуренція в ринковій економіці.....	110
§ 1. Конкуренція, її сутність та основні функції в ринковій економіці.....	110
§ 2. Моделі досконалої та недосконалої конкуренції.....	113
§ 3. Монополізм, його природа, типи, форми та наслідки.....	116
§ 4. Конкурентна та антимонопольна політика	118
Запитання для самоконтролю	120

Розділ III Мікроекономіка

Глава 9. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин	121
§ 1. Домогосподарство як економічний суб'єкт. Соціально-економічні функції домогосподарств.....	121
§ 2. Поведінка домогосподарств (споживачів) на ринку товарів та послуг. Раціональний споживчий вибір.....	125
§ 3. Корисність: поняття, тенденції розвитку. Бюджетна лінія. Крива байдужості	127
§ 4. Рівновага споживача.....	132
Запитання для самоконтролю	135
Глава 10. Підприємництво. Фірма в системі ринкових відносин	136
§ 1. Підприємницька діяльність, її сутність та різноманітність організаційних форм	136
§ 2. Теорії фірми. Нова фірма.....	139
§ 3. Функції фірми. Зовнішнє та внутрішнє середовище фірми. Види фірм (підприємств)	143
§ 4. Ресурси фірми. Капітал фірми: сутність, структура, кругообірот	148
§ 5. Рівновага фірми як виробника	151
§ 6. Управління фірмою. Менеджмент та його основні функції	153
§ 7. Маркетингова діяльність фірми: сутність, види, мета.....	155
Запитання для самоконтролю	158

Глава 11. Витрати і доходи фірми. Механізм ціноутворення	159
§ 1. Економічні витрати фірми: сутність, види. Витрати фірми в короткостроковому та довгостроковому періодах	159
§ 2. Теорії прибутку. Види доходів фірми	164
§ 3. Умови максимізації прибутку фірми. Беззбитковість і рентабельність. Економічний зміст банкрутства фірми	168
§ 4. Механізм ціноутворення на підприємстві	171
Запитання для самоконтролю	177
Глава 12. Ринок праці. Заробітна плата	178
§ 1. Ринок праці. Сутність відносин найму робочої сили	178
§ 2. Базова (конкурентна) модель ринку праці. Асиметрія на ринку праці	182
§ 3. Заробітна плата як регулятор ринку праці. Організація оплати праці в Україні	185
§ 4. Професійні спілки та організації роботодавців на ринку праці. Колективні переговори. Соціально-грудове партнерство	190
Запитання для самоконтролю	195
Глава 13. Ринок капіталу. Процент	197
§ 1. Ринок капіталу. Інвестиційні блага, інвестиційні кошти та інвестування. Дисконтування	197
§ 2. Ринок кредитних ресурсів. Ставка процента	201
§ 3. Ринок послуг капіталу. Лізинг як засіб фінансування інвестиційних проектів. Рентна оцінка капіталу	205
§ 4. Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності в Україні	210
Запитання для самоконтролю	212
Глава 14. Ринок землі. Земельна рента. Ринок нерухомості	214
§ 1. Земля як фактор виробництва та об'єкт економічних відносин. Рентні відносини	214
§ 2. Ринок землі та особливості його функціонування. Ціна землі	218
§ 3. Ринкове реформування аграрного сектору в Україні	222
§ 4. Ринок нерухомості та його інфраструктура	223
Запитання для самоконтролю	230

Розділ IV Макроекономіка

Глава 15. Система макроекономіки. Основні результати і показники макроекономіки	231
§ 1. Предмет та основні проблеми макроекономіки	231
§ 2. Національний продукт, його сутність, структура та методи обчислення. Валовий національний продукт і валовий внутрішній продукт	232
§ 3. Національне багатство: сутність, структура та джерела збільшення.....	238
§ 4. Основні показники ефективності макроекономіки.....	241
Запитання для самоконтролю	242
Глава 16. Макроекономічна рівновага та економічне зростання	244
§ 1. Економічна рівновага: сутність, види та передумови	244
§ 2. Макроекономічна рівновага в моделі «сукупний попит – сукупна пропозиція»	249
§ 3. Макроекономічне зростання: сутність, типи, чинники і критерії. Економічне зростання та економічний розвиток	256
§ 4. Створення національної інноваційної системи України.....	261
§ 5. Людський розвиток як мета і критерій економічного зростання	264
Запитання для самоконтролю	266
Глава 17. Макроекономічна нестабільність. Циклічність розвитку економіки	268
§ 1. Економічні цикли: сутність, структура та фактори розвитку	268
§ 2. Економічні кризи: сутність, види та шляхи подолання	272
§ 3. Безробіття, його сутність та види	276
§ 4. Інфляція як соціально-економічне явище і фактор макроекономічної нестабільності	282
Запитання для самоконтролю	286
Глава 18. Грошовий ринок	287
§ 1. Грошовий ринок, грошова маса та швидкість обігу грошей... ..	287
§ 2. Попит на гроші	289
§ 3. Пропозиція грошей. Грошовий мультиплікатор.....	292

§ 4. Рівновага на грошовому ринку. Грошова (монетарна) політика держави	295
§ 5. Грошові реформи, необхідність та механізм їх проведення	298
Запитання для самоконтролю	300
Глава 19. Кредитно-банківська система	301
§ 1. Поняття кредитно-банківської системи	301
§ 2. Сутність, функції та грошово-кредитна політика центрального банку країни	302
§ 3. Комерційні банки, їх операції та послуги	307
§ 4. Спеціальні кредитно-фінансові інститути	314
Запитання для самоконтролю	315
Глава 20. Ринок цінних паперів. Фондова біржа	316
§ 1. Сутність і види цінних паперів. Інвестиційний ресурс цінних паперів. Форми доходів за цінними паперами	316
§ 2. Ринок цінних паперів. Фондова біржа та особливості її роботи	322
§ 3. Особливості формування фондового ринку в Україні	329
Запитання для самоконтролю	331
Глава 21. Страховий ринок	332
§ 1. Страхування: сутність і функції	332
§ 2. Страховий ринок. Властивості страхової послуги	336
§ 3. Регулювання страхового ринку	341
Запитання для самоконтролю	344
Глава 22. Фінансова система. Державний бюджет. Податки	345
§ 1. Сутність і функції фінансів. Фінансові відносини, ресурси і системи	345
§ 2. Державний бюджет як складова частина фінансової системи. Державні доходи і державні видатки	349
§ 3. Фіскальна політика держави. Шляхи збалансування державного бюджету	353
§ 4. Державний борг. Управління державним боргом	355
§ 5. Основи оподаткування. Форми та види податків і порядок їх стягнення	359
Запитання для самоконтролю	366

Глава 23. Економічна безпека держави	368
§ 1. Сутність та зміст економічної безпеки держави. Система індикаторів економічної безпеки держави	368
§ 2. Практичне забезпечення економічної безпеки держави	375
§ 3. Тіньова економіка. Криміналізація економіки: соціально-економічна природа, форми, шляхи подолання	377
Запитання для самоконтролю	381
Глава 24. Роль держави в ринковій економіці	383
§ 1. Функції держави в ринковій економіці	383
§ 2. Форми державного регулювання економіки. Економічна політика: сутність, види, заходи	388
§ 3. Соціальна політика держави. Справедливість та соціальний захист	393
§ 4. Середній клас як соціальна база ринкових реформ	401
Запитання для самоконтролю	403

Розділ V

Міжнародна економіка

Глава 25. Сутність, структура та закономірності розвитку світового господарства	405
§ 1. Поняття світового господарства. Головні сфери світової економіки	405
§ 2. Форми міжнародних економічних відносин. Міжнародні економічні організації	408
§ 3. Економічна глобалізація: сутність та характерні риси	414
Запитання для самоконтролю	417
Глава 26. Міжнародні валютні відносини	418
§ 1. Валютні відносини та світова валютна система. Валютні курси	418
§ 2. Еволюція міжнародної валютної системи	424
§ 3. Валютний ринок і його основні риси	426
Запитання для самоконтролю	430
Література	431
Додаток. Програма навчальної дисципліни «Основи економічної теорії» ..	432
Предметний покажчик	438

Навчальне видання

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Підручник

За загальною редакцією
Л. С. Шевченко

Редактор *О. М. Уліщенко*
Коректор *Т. Ф. Зуб*
Комп'ютерна верстка
і дизайн *В. М. Зеленька*

Підписано до друку з оригінал-макета 24.01.2008.
Формат 60×90 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 21,5. Ум. друк. арк. 25. Вид. № 298.
Тираж 4000 прим.

Видавництво «Право» Академії правових наук України
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 559 від 09.08.2001 р.

Виготовлено у ТОВ «Навчальний друк»
Україна, 62300, Харківська обл., м. Дергачі, вул. Петровського, 163 а.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру:
серія ХК № 58 від 10.06.2002 р.