

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів  
економічних спеціальностей  
вищих навчальних закладів*

Київ  
«Центр учбової літератури»  
2009

ББК 65.01я73  
УДК 30(075.8)  
Е 45

*Гриф надано  
Міністерством освіти і науки України  
(Лист № 14/18-Г-2090 від 28.11.2007)*

**Рецензенти:**

**Крисальний О. В.** — завідувач відділу науково-організаційного забезпечення ННЦ «Інститут аграрної економіки» доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України;

**Савчук В. К.** — завідувач кафедри статистики і економічного аналізу Національного аграрного університету, доктор економічних наук, професор;

**Музиченко А. С.** — завідувач кафедри економіки підприємства Уманського державного педагогічного університету ім. Павла Тичини, доктор економічних наук, професор.

Рекомендовано до видання Вченою Радою Уманського державного аграрного університету, протокол 1 від 18 жовтня 2007 року.

**Авторський колектив:**

Частина I: к.е.н. Бурляй А. П., Андрющенко А. М., Серета Г. І.

Частина II: к.е.н. Пенькова О. Г., к.е.н. Кримковський Р. Б.

Частина III: к.е.н. Мудрак Р. П., к.е.н. Кримковський Р. Б.

Частина IV: к.е.н. Фицик Л. А.

Частина V: к.е.н. Костюк В. С.

Е 45 Економічна теорія: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 520 с.

**ISBN 978-966-364-963-4**

Навчальний посібник складається з теоретичної та практичної частин, що забезпечує комплексне вивчення всіх складових економічної теорії та полегшує підготовку до державного екзамену. Посібник в основному відповідає програмам дисциплін «Політична економія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Історія економіки і економічної думки», «Міжнародна економіка» затверджених Міністерством освіти і науки України для підготовки бакалаврів у галуззі знань 0305 «Економіка та підприємництво». Адресується студентам вищих навчальних закладів, аспірантам, викладачам.

ББК 65.01я73  
УДК 30(075.8)

ISBN 978-966-364-963-4

© Андрющенко А. М., Бурляй А. П.,  
Костюк В. С. та ін., 2009  
© Центр учбової літератури, 2009

## ПЕРЕДМОВА

У соціально-економічних перетвореннях країни найважливішу роль відіграють фахівці економічного напрямку, які повинні мати сучасні знання, що стосуються закономірностей розвитку економічної системи в умовах глобалізації та володіти здатністю розв'язувати складні господарські проблеми як на макро- так і на мікрорівні.

Запропонований навчальний посібник являє собою систематизоване та цілісне викладення курсу «Економічна теорія», до якого входять чотири складові дисципліни – «Політична економія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка» та «Міжнародна економіка». Розділи посібника охоплюють значну частину проблем сучасної економічної теорії. У першій частині дається характеристика матеріального виробництва як основи життя людського суспільства, обґрунтовується необхідність вивчення економічних законів і категорій.

У частині «Мікроекономіка» висвітлюються основні закономірності та правила прийняття рішень економічними суб'єктами в ринковому середовищі. Зокрема, розглядаються принципи поведінки споживачів і виробників на ринку продуктів та факторів виробництва, умови та особливості встановлення рівноваги за різних ринкових структур.

У частині «Макроекономіка» виділені такі проблеми: національний продукт та його складові, сукупний попит і сукупна пропозиція, макроекономічна нестабільність, державне регулювання і фіскальна політика, грошово-кредитна система і економічне зростання.

У частині «Історія економіки і економічної думки» висвітлено історію господарства України та провідних держав світу, аналізуються сучасні напрями і школи економічної думки.

У частині «Міжнародна економіка» знайшли відображення закономірності розвитку світового господарства, міжнародного бізнесу та проаналізовані основні форми міжнародних економічних відносин.

Посібник в основному відповідає програмам дисциплін «Політична економія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Міжнародна економіка», затверджених Міністерством освіти і науки України для підготовки бакалаврів у галуззі знань 0305 «Економіка та підприємництво».

Даний навчальний посібник поєднує в собі курс лекцій, контрольних питань, задач, тестів, що спрощує студенту процес підготовки до державного екзамену з економічної теорії, а простота та чіткість викладу матеріалу дають можливість за короткий період освоїти основи економічної теорії, перетворивши його у надійний самовчитель для широкого кола читачів.

Навчальний посібник написаний на основі накопиченого досвіду викладання дисциплін «Політична економія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Історія економіки і економічної думки» та «Міжнародна економіка» викладачами кафедри економічної теорії Уманського державного аграрного університету. Автори посібника будуть вдячні за побажання та рекомендації щодо можливого вдосконалення даного видання.

# **ЧАСТИНА І. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

## **РОЗДІЛ 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

### **§ 1. Предмет економічної теорії**

Економічна теорія — це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Економічна теорія в широкому розумінні включає такі розділи: основи економічної теорії (політекономія), мікроекономіка, мезоекономіка, макроекономіка, мегаекономіка (міжнародна економіка).



Рис. 1.1. Структура загальної економічної теорії

Основи економічної теорії (політекономія) — це фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка розкриває сутність економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем у різні історичні епохи.

Мікроекономіка вивчає поведінку економічних суб'єктів первинної ланки: домогосподарства, підприємства, фірми. Вона аналізує ціни окремих товарів, витрати на їхнє виробництво, прибуток, заробітну плату, попит і пропозицію на товари та ін.

Макроекономіка вивчає закономірності функціонування господарства в цілому, тобто на рівні національної економіки. Об'єктом її дослідження є валовий національний продукт, національний дохід, національне багатство, рівень життя населення, проблеми безробіття, інфляція та її причини, грошовий обіг, рух відсотка, податкова політика, кредитно-банківська система та ін.

Мезоекономіка вивчає окремі галузі й підсистеми національної економіки (агропромисловий комплекс, військово-промисловий комплекс, торговельно-промисловий комплекс, територіально-економічні комплекси, вільні економічні зони та ін.).

Мегаекономіка (міжнародна економіка) вивчає закономірності функціонування і розвитку світової економіки в цілому, тобто на глобально-планетарному рівні.

Зауважимо, що загальна економічна теорія не є механічною сумою її складових. Усі її частини перебувають у нерозривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісне сприйняття економіки як самодостатньої та динамічної системи, яка функціонує на національному і загальносвітовому рівнях.

Економічна теорія залежно від функціональної мети поділяється на позитивну та нормативну економічну теорію.

Позитивна економічна теорія ставить за мету всебічне пізнання економічних процесів та явищ, розкриває їхні взаємозв'язки та взаємозалежності, які зумовлюються реальною дійсністю. Вона відповідає на запитання: які вони є?

Нормативна економічна теорія з'ясовує об'єктивні процеси, дає їм оцінку, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку. Вона відповідає на запитання: як повинно бути?

Розвиток економіки (суспільного виробництва) не є випадковим процесом, а відбувається по певних закономірностях.

Закон — це внутрішньо необхідний, сталий й істотний зв'язок між протилежними сторонами, властивостями явищ, процесів, елементів матеріальної системи. Кожен закон пронизаний внутрішньою суперечністю.

Суперечність — це суттєве відношення між протилежними сторонами, закономірне відношення. Економічні закони, як і закони природи мають об'єктивний характер, але вони відрізняються від природних тим, що виникають, розвиваються та функціонують лише в процесі економічної діяльності людини — у виробництві, розподілі, обміні та споживанні.

Виділяють декілька типів економічних законів:

1. Всезагальні економічні закони, тобто закони, властиві всім без винятку економічним системам (закон зростання продуктивності праці, закон економії робочого часу). Загальні економічні закони відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою, між різними елементами в процесі праці, однаковими для всіх суспільних форм.

2. Загальні економічні закони, що діють в декількох економічних системах (закон вартості, закон попиту та пропозиції). Такі закони відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві декільком технологічним способам виробництва в їх взаємодії з деякими однаковими елементами різних суспільних форм в однотипних економічних системах.

3. Специфічні економічні закони, тобто такі закони, що діють лише в межах однієї економічної системи. Найголовніший з них основний економічний закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами, відносинами власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил.

4. Стадійні закони, що діють лише на одній стадії суспільного способу виробництва (закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму).

Пізнання суті економічних процесів та явищ відбувається шляхом абстрагування (відокремлення) від випадкових поверхневих ознак і на цій основі виявлення основоположних ознак економічного явища, процесу, які відображають найбільш

суттєві їх сторони. Такий підхід до вивчення економічних явищ і процесів дає можливість сформулювати певні категорії.

Економічні категорії — це теоретичний вираз, мислені форми виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують. Вони теоретично відображають не лише окрему сторону виробничих відносин, а й її зв'язок з відповідною стороною системи продуктивних сил. У кожній економічній категорії відображається діалектична взаємодія соціально-економічних зв'язків і відносин між людьми (відносини власності, суспільної форми праці) з техніко-економічними зв'язками й відносинами, з речовою формою процесу праці, з відносинами людини та природи. Наприклад, товар, гроші, ринок тощо.

## § 2. Становлення й основні етапи розвитку економічної теорії

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

Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких та римських мислителів (Ксенофонта, Аристотеля, Платона, Катона, Варрона, Коллумелли), а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії. Вони досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, податків, грошей тощо.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів та явищ почала складатися лише в XVI–XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру, і представлена таким школами.

**Меркантилізм.** Прибічники цієї школи основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а саме багатство ототожнювали з накопиченням грошей (золотих і срібних). Погляди представників цієї школи відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. Представники: А. Монкретьєн, Т. Манн, Д. Юм.

**Фізіократи.** На відміну від меркантилістів, перенесли акцент дослідження безпосередньо на природу і виробництво. Але джерелом багатства вважали тільки працю у сільськогосподарському виробництві. Вважали, що промисловість, транспорт і торгівля — безплідні сфери, а праця людей у цих сферах лише покриває витрати на їхнє існування і не прибуткова для суспільства. Представники: Ф. Кене, А. Тюро, В. Мірабо, Д. Норе.

**Класична політична економія.** Виникла з розвитком капіталізму. Її засновники У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредиту, обігу, механізму конкуренції. Саме вони започатковують трудову теорію вартості, а ринок розглядають як саморегулюючу систему.

**Марксизм, або політична економія праці.** Засновники цього напрямку К. Маркс і Ф. Енгельс досліджують систему законів капіталістичного суспільства з позицій робітничого класу. Продовжуючи дослідження трудової теорії вартості, зробили аналіз розвитку форм вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти. Однак поло-

ження марксизму про заперечення приватної власності і ринку, посилення експлуатації і зростання зубожіння трудящих, про єдиний фактор формування вартості, переваги суспільної власності, неминучість краху капіталізму не мали належної наукової обґрунтованості й не знайшли практичного підтвердження. Тому нині вони піддаються справедливій науковій критиці.

**Маржиналізм** — теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, виходячи з універсальної концепції використання граничних, крайніх («max» чи «min») величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну у зв'язку зі зміною інших явищ. Дослідження маржиналістів ґрунтуються на таких категоріях, як «гранична корисність», «гранична продуктивність», «граничні витрати» і т. ін. Маржиналізм використовує кількісний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, в основі яких лежать суб'єктивно-психологічні оцінки економічних дій індивіда. Представники маржиналізму — К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

У сучасній економічній науці існують різні напрями і школи, типологія яких відрізняється як за методами аналізу, так і за розумінням предмета й мети дослідження. Концептуально відрізняються і підходи до вирішення економічних проблем. Однак цей поділ значною мірою умовний, тому всю сукупність сучасних течій і шкіл можна згрупувати у такі чотири основні напрями: неокласицизм, кейнсіанство, інституціоналізм, неокласичний синтез.

Основні напрями сучасної економічної теорії показано на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Основні напрями сучасної економічної теорії

**Неокласицизм.** Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити необхідну рівновагу між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Засновники теорії — А. Маршалл і А. Пігу. Послідовники — Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Ф. Кейган та ін.

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: монетаризм, теорію суспільного вибору, теорію реальних очікувань та ін. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є американський економіст Мілтон Фрідмен. Прихильники монетаризму: Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

**Монетаризм** — теорія, яка приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної кон'юнктури, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП). За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання товарної маси, динамікою цін і швидкістю обертання грошей за такою схемою (рис. 1.3).

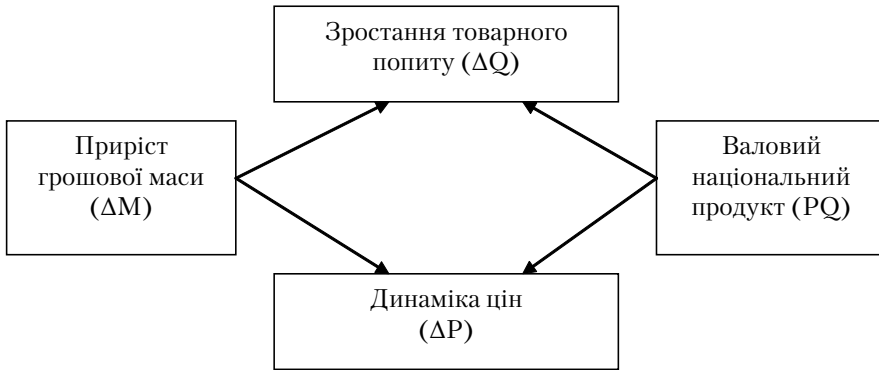


Рис. 1.3. Монетарні важелі регулювання ВНП

**Кейнсіанство** – одна з провідних сучасних теорій, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Засновником теорії є видатний англійський економіст Дж. М. Кейнс. Кейнсіанська концепція стимулювання попиту наведена на рис. 1.4.

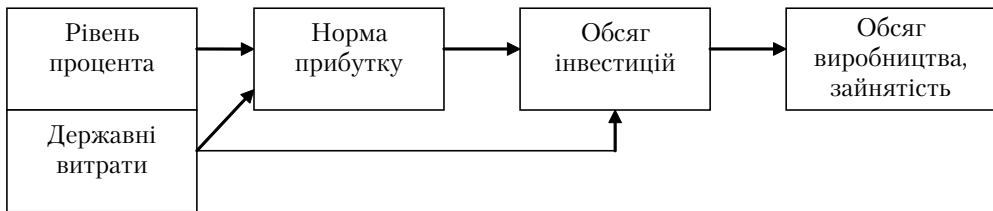


Рис. 1.4. Кейнсіанська концепція стимулювання попиту

Прихильники і послідовники Кейнса (Дж. Робінсон, П. Сраффа та ін.) виступають за активну участь держави у структурній перебудові економіки, визнають за необхідне запровадження антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів, збільшення соціальних виплат.

**Інституціоналізм**, або інституціонально-соціологічний напрям, представниками якого є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген, Г. Мюрдаль та ін., розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і політичних, соціологічних і соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є «інститути», під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми, звичаї, інстинкти і т. ін.

**Неокласичний синтез** – узагальнююча концепція, представники якої (Д. Хікс, Дж. Б'юкенен, П. Самуельсон та ін.) обґрунтовують принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошують на необхідності руху до змішаної економіки. Дотримуються принципу раціонального синтезу неокласичного і кейнсіанського напрямку економічної теорії.



### § 3. Функції економічної теорії

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки були сформовані і її основні функції (рис. 1.5): пізнавальна, методологічна, практична, прогностична, виховна.



Рис. 1.5. Функції економічної теорії

**Пізнавальна функція.** Реалізується через дослідження сутності економічних процесів і явищ. Розкриваючи і формулюючи економічні категорії і закони, економічна теорія тим самим збагачує знання людей, примножує інтелектуальний потенціал суспільства, розширює науковий світогляд людей, сприяє науковому передбаченню економічного розвитку суспільства.

**Методологічна функція** полягає в тому, що економічна теорія виступає методологічною базою для цілої системи економічних наук, оскільки розкриває основоположні базові поняття, економічні закони, категорії, принципи господарювання, які реалізуються в усіх галузях і сферах людської діяльності.

**Практична функція** економічної теорії зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання.

Економічна політика — це цілісна система заходів держави, спрямованих на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначати оптимальні варіанти вирішення економічних проблем.

Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок (рис. 1.6). Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність і сенс. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та виносить остаточну оцінку життєвості будь-якої теорії. Практика — критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання — до передбачення, передбачення — до раціональних дій, дія — до вдосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється, щоразу піднімаючись на вищий рівень.

**Прогностична функція** економічної теорії виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку в майбутньому. По суті, вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів та можливих кінцевих результатів.

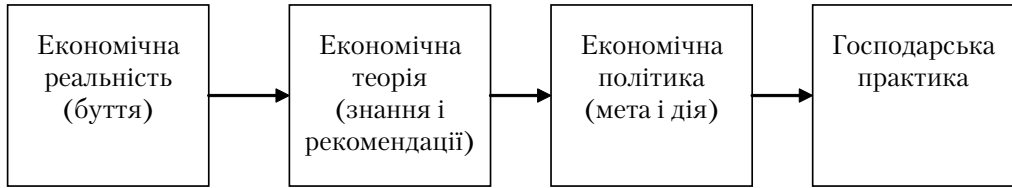


Рис. 1.6. Взаємозв'язок економічної теорії і господарської практики

**Виховна функція** — полягає у формуванні в громадян економічної культури, логіки сучасного економічного мислення, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і загальносвітовому рівнях і дають їм можливість виробити грамотну господарську поведінку в умовах ринкової системи. Вона виховує у них усвідомлення того, що досягти професійних успіхів і вищого життєвого рівня можна, лише оволодівши глибокими знаннями, в результаті наполегливої праці, прийняття обґрунтованих рішень і здатності брати на себе відповідальність за свої господарські дії.

Економічне мислення — це сукупність поглядів, уявлень та суджень людини про реальну економічну дійсність, які визначають її господарську поведінку.

#### § 4. Методи пізнання економічних процесів і явищ та їхня класифікація

Економічна теорія використовує широкий спектр прийомів і способів дослідження свого предмета, які й визначають зміст її методу.

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

Економічна теорія застосовує як загальнонаукові, так і специфічні для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів (рис. 1.7).

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

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

Аналіз і синтез як метод дослідження застосовується в єдності двох його складових.

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

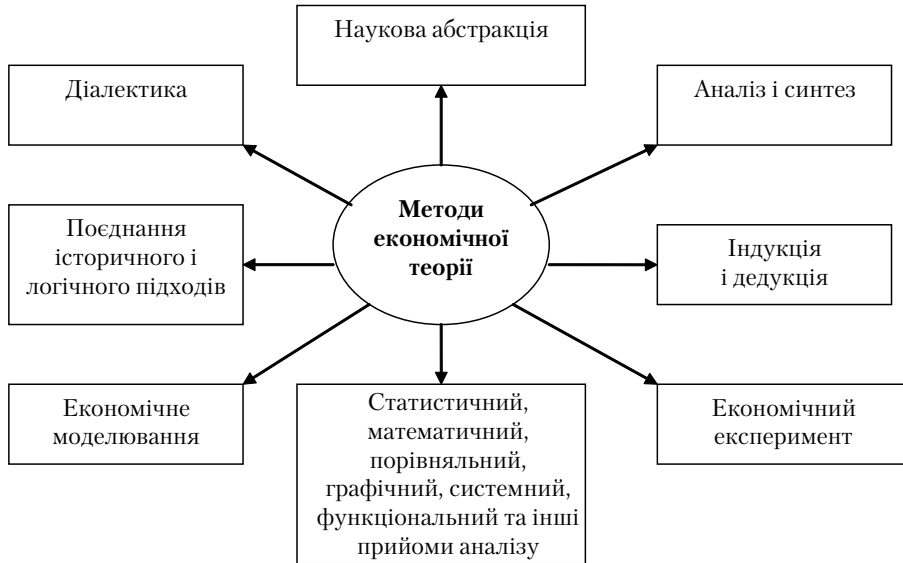


Рис. 1.7. Основні методи економічної теорії

Індукція і дедукція. Індукція — це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. Дедукція — метод пізнання від загального до одиничного. Метод індукції і дедукції забезпечує діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального.

Історичний і логічний методи використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності.

Історичний метод вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за одним у житті.

Логічний метод досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові.

Економічне моделювання — це формалізований опис економічних процесів і явищ (за допомогою математики й економетрики), структура якого абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. Економічна модель дає можливість начисто і глибше дослідити основні риси й закономірності розвитку реального об'єкта пізнання. Може бути виділена наступна класифікація економічних моделей:

- за способом представлення досліджуваного процесу або явища моделі розрізняють логічні, графічні, економіко-математичні, табличні;
- за тривалістю процесів, що аналізуються — на короткотермінові та довготермінові;
- за кількістю залучених до аналізу суб'єктів — на прості моделі (домогосподарство та фірма) і повні моделі за участю держави;
- за ступенем залучення іноземного сектору — на закриті, тобто представлена лише національна економіка, і відкриті, представлений вплив іноземного сектору;

- за характером відображення фактора часу — на статичні та динамічні.
- залежно від припущення на якому ґрунтується модель: рівноважні (природна властивість системи полягає в рівновазі); нерівноважні (рівновага не є природною властивістю системи); структурні (рівновага є результатом перерозподілу доходів).
- за метою дослідження — пояснювальні (прагнуть пояснити наявну ситуацію в економіці); прогностичні (прагнуть передбачити явище чи процес у майбутньому); управлінські (виявляють засоби впливу на досягнення поставленої мети).

Економічний експеримент — штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Економічний експеримент дає змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових гіпотез і рекомендацій, щоб попередити помилки і провали в економічній політиці держави.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Визначте основні етапи розвитку економічної теорії.
2. Які сучасні економічні теорії ви знаєте і в чому полягає принципова відмінність між ними?
3. Дайте визначення предмета економічної теорії та охарактеризуйте еволюцію його трактування.
4. Назвіть коло проблем, які вивчає економічна теорія, мікро- і макроекономіка.
5. Дайте визначення суті економічного закону і назвіть основні види їх.
6. Чим відрізняються економічні закони від законів природи?
7. Які ви знаєте методи пізнання економічних процесів? Охарактеризуйте основні види їх.
8. Розкрийте функції економічної теорії.
9. Яке місце економічної теорії у системі економічних наук?
10. Чому, на вашу думку, необхідно вивчати курс економічної теорії?
11. Яке практичне значення має економічна теорія?
12. За яких умов забезпечується наукова обґрунтованість економічної політики держави?

### Контрольні тести

1. Термін «економіка» вперше був введений в науковий обіг:
  - а) Аристотелем;
  - б) Ксенофонтом;
  - в) А. Монкретьєном;
  - г) Кейнсом.
2. Термін «політична економія» вперше був введений в науковий обіг:
  - а) А. Смітом;
  - б) К. Марксом;
  - в) А. Монкретьєном;
  - г) Д. Рікардо.
3. Економічні закони, які діють в межах окремої суспільно-економічної формації, відносяться до:
  - а) всезагальних економічних законів;
  - б) загальних економічних законів;
  - в) специфічних економічних законів;
  - г) стадійних економічних законів.
4. Економічні інтереси — це:
  - а) прагнення людства реалізувати свою мету;
  - б) прагнення людства задовольнити матеріальні потреби;
  - в) усвідомлені економічні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, суспільства;
  - г) засоби задоволення людських потреб.

5. Яке з положень розкриває суть поняття «економічна категорія»:
  - а) це літературний аналог фізичного явища;
  - б) це причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів та явищ;
  - в) це абстрактний, теоретичний вираз певних економічних явищ та процесів;
  - г) це взаємозв'язок між економічними явищами та процесами.
6. Стійкі, постійно повторювані зв'язки в системі економічних відносин — це:
  - а) економічна категорія;
  - б) економічний закон;
  - в) продуктивні сили;
  - г) економічні принципи.
7. Хто вперше ввів в обіг термін «політекономія»?
  - а) Монкретьєн у 1615 році;
  - б) К. Маркс у 1867 році;
  - в) Д. Рікардо у 1817 році;
  - г) Ф. Енгельс у 1874 році.
8. Виберіть найбільш повне і конкретне визначення предмета економічної теорії:
  - а) економіка вивчає гроші, банківську систему, багатство, капітал;
  - б) економіка вивчає змінні величини, поведінка яких справляє вплив на стан національної економіки (ціни, виробництво, зайнятість тощо);
  - в) економіка вивчає діяльність, котра охоплює виробництво і обмін товарами;
  - г) економіка вивчає те, як суспільство використовує обмежені ресурси, необхідні для виробництва різних товарів з метою задоволення потреб його членів.
9. Який з розділів економічної теорії вивчає окремі галузі в підсистемі національної економіки:
  - а) макроекономіка;
  - б) мезоекономіка;
  - в) мікроекономіка;
  - г) політекономія.
10. Економічна теорія, яка виражала інтереси торгівельної буржуазії епохи первісного нагромадження капіталу — це:
  - а) фетишизм;
  - б) меркантилізм;
  - в) теорія фізіократів;
  - г) маржиналізм.
11. Які проблеми економічної теорії не вивчає макроекономіка?
  - а) індивідуальний попит;
  - б) ділові цикли;
  - в) економічне зростання;
  - г) темпи інфляції.
12. Який з розділів економічної теорії вивчає окремі галузі в підсистемі національної економіки:
  - а) макроекономіка;

- б) мезоекономіка;
- в) мікроекономіка;
- г) політекономія.

13. Що означає економіка?

- а) послідовність економічних процесів;
- б) мистецтво ведення домогосподарства;
- в) економічні відносини;
- г) підприємницька діяльність.

14. Теоретичні узагальнення, які містять певні допущення, що відображають загальні тенденції розвитку економічної системи це:

- а) економічні закони;
- б) економічні категорії;
- в) економічні принципи;
- г) економічні явища.

## РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

### § 1. Кейнсіанство та його еволюція

#### *Історичні передумови виникнення кейнсіанства*

Світова економічна криза 1929–1933 рр. з небаченою силою вдарила по всій системі ринкової економіки, продемонструвавши безсилля знекровленого монополістичним пануванням ринкового економічного механізму в її саморегулюванні. Настав час кінця старої ринкової цивілізації, яка ґрунтувалась на безмежній конкуренції суб'єктів господарювання.

Якщо неокласична теорія кінця XIX – початку XX ст. спиралась, головним чином, на мікроекономічний аналіз, то після глибокої кризи початку 30-х років і в ході наступної тривалої депресії з її небаченим рівнем безробіття постала необхідність іншого – макроекономічного – аналізу, фундатором якого став видатний економіст XX ст., англійський теоретик Джон Мейнард Кейнс (1883–1946). Доба панування неокласичної теорії, створеної А. Маршаллом, Дж. Б. Кларком, В. Парето та їх послідовниками, закінчилась. Вона виявилась не в змозі передбачити виникнення нових суперечностей ринкової системи. На зміну неокласичній теорії мала прийти інша, яка б більше відповідала новим реаліям економічного життя. Такою теорією й стало кейнсіанство – економічне вчення Дж. М. Кейнса.

Світова економічна криза зумовила виникнення нових проблем наукових досліджень, які не втратили актуальності й донині, адже основний їх зміст полягав у державному регулюванні ринкової економіки. Саме з 30-х років беруть свій початок два основних теоретичних напрями, пов'язані з вирішенням цієї проблеми: економічний дирижізм, представлений перш за все кейнсіанством, та економічний лібералізм з такою альтернативною кейнсіанству течією, як неокласична теорія з усіма її сучасними варіаціями – неолібералізмом, монетаризмом тощо.

#### *Економічне вчення Дж. М. Кейнса*

Із середини 30-х років XX ст. кілька десятиліть розвиток економічної теорії відбувався під впливом вчення Джона Мейнарда Кейнса. З ним погоджувалися, його концепцію уточнювали й доповнювали, її спростовували, але в будь-якому випадку ніхто із серйозних економістів не міг пройти повз ідеї англійського дослідника.

Появу вчення, що одержало за іменем його творця назву «кейнсіанство», можна датувати 1936 р., коли було опубліковано книгу Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей».

Кейнсіанство набуло світової слави не тільки у зв'язку з теоретичними побудовами і тлумаченнями природи економічних явищ, скільки внаслідок своєї головної політико-економічної настанови – обґрунтування необхідності державного регулювання господарських процесів. Концепція Кейнса склалася після світової кризи 1929–1933 рр. і відображала загальне розчарування в концепції, яка панувала раніше, про ефективну саморегуляцію ринкового господарства.



У центрі уваги Кейнса були дві проблеми, що виступають на перший план саме в періоди економічних депресій: попит і безробіття.

До Кейнса прихильники різних економічних напрямів (крім марксистів) відкрито чи мовчазно поділяли доктрину Ж. Б. Сея: кожен товаровиробник продає, щоб купити, отже, пропозиція породжує відповідний попит і загальне надвиробництво, загальна криза збуту неможливі. Дж. М. Кейнс відкидає «закон ринків» Ж. Б. Сея. Оскільки в ринковій економіці обмін здійснюється не за формулою «товар — товар», а за формулою «товар — гроші — товар», продавець може і не стати покупцем, бо ним керує не тільки попит, а й прагнення до заощадження. Тому загальна криза збуту цілком реальна. Кейнс приходиться до узагальнення: обсяг національного доходу і його динаміка безпосередньо визначаються не лише факторами пропозиції (тобто факторами, від яких залежить виробництво), а й факторами попиту. Зазначимо, разом із тим, що Кейнс не поділяє концепції множинності факторів виробництва як творців цінності. Він схильний вважати єдиним фактором, що створює цінність, працю (включаючи працю підприємця), а устаткування, оборотний капітал тощо — лише умовами праці.

Кейнс вводить поняття функцій сукупної пропозиції та сукупного попиту. Перша визначається співвідношенням сукупних (для суспільства) витрат і зайнятості. Протягом відносно коротких періодів часу це співвідношення не змінюється. Друга функція відображає співвідношення очікуваних доходів підприємців (у масштабах суспільства) і зайнятості. Вони дуже рухливі. Тому динаміка зайнятості залежить, головним чином, від функції сукупного попиту, що визначає доходи підприємців. Точка перетину двох функцій характеризує обсяг зайнятості. Кейнс називає її точкою ефективного попиту.

Ефективний попит, тобто сукупний платоспроможний попит, що визначає ступінь зайнятості, залежить від очікуваного рівня споживання та інвестицій.

Особисте споживання — це функція приросту доходу. Але темпи зростання споживання нижчі за темпи зростання доходу. Кейнс називає основним психологічним законом падіння частки споживання і підвищення частки заощаджень при зростанні доходу. Наслідком цього закону є відносне зменшення попиту на предмети споживання. Компенсацією такого зменшення може бути тільки зростання інвестиційного попиту, інакше неминуче зростання безробіття і падіння темпів зростання національного доходу.

Інвестиції в будь-яку галузь зумовлюють зростання зайнятості, збільшення доходів і споживання не тільки в цій галузі, а й у суміжних з нею галузях. У свою чергу, зміни в цих галузях породжують зростання зайнятості, доходів і попиту в галузях «другого порядку» (за ступенем віддаленості від сфери первинного інвестування). Виникає ефект мультиплікатора. Поняття мультиплікатора ще до Кейнса (у 1931 р.) ввів в економічну теорію Річард Фердинанд Кан, який досліджував вплив зростання інвестицій на зайнятість. Кейнс розглядає мультиплікатор доходу. Величина цього мультиплікатора залежить від того, яка частка споживання в доході.

Головною проблемою, за Кейнсом, слід вважати перетворення частини доходу, що зберігається, в інвестиції. Якщо очікувана прибутковість інвестицій нижча від норми відсотка або дорівнює їй, інвестування для власника коштів є безглуздим. Чим більший розрив між нормою відсотка й очікуваною прибутковістю капіталовкладень (Кейнс говорить про граничну ефективність капіталовкладень), тим активнішим стає процес інвестування.

Кейнс заперечує поширене уявлення про те, що відсоток — це ціна заощадження. Заощадження роблять лише тоді, коли потреби задоволені, тому підвищення ставки відсотка не стимулює зростання заощаджень. Відсоток, за Кейнсом, — це ціна, яку сплачують за відмову від ліквідності. Тут набирає сили інший психологічний закон: прагнення до ліквідності, тобто бажання тримати свої вільні кошти в найбільш ліквідній формі, щоб мати можливість спрямувати їх у зручний момент у вигідні інвестиції. Відмова від ліквідності сприймається як жертва, що потребує компенсації. Такою компенсацією слугує відсоток, що виплачується власнику коштів, наданих у борг.

Ступінь переваги ліквідності залежить від характеру угоди, ризику, спекулятивних міркувань. Але є й інший значущий фактор, що входить у взаємодію з прагненням до ліквідності й може впливати на норму відсотка: кількість грошей в обігу. Коли вона зростає, пропозиція в ліквідній формі збільшується, тоді як купівельна спроможність грошей падає (відбувається інфляційний процес), що робить збереження заощаджень у грошовій формі все менш привабливим. Відсоткова ставка знижується, інвестування посилюється. Кейнс у цілому песимістично оцінює можливості капіталістичної системи господарства домогтися стійких високих темпів зростання шляхом ринкового саморегулювання. Гранична схильність до споживання спадає при зростанні доходу (Кейнс вважає це економічним законом).

Відбувається падіння, що прогресує, граничної ефективності капіталу, а від цієї ефективності залежить привабливість перетворення частини доходу, що зберігається, в інвестиції. Відсоткова ставка утримується на занадто високому рівні, що також обмежує інвестиції. Тому необхідне активне державне втручання в економічне життя.

Кейнс виділяє два способи регулювання попиту: грошово-кредитну і бюджетну політику. Грошово-кредитна політика спрямована на стимулювання попиту внаслідок зниження норми відсотка і вплив на прагнення до ліквідності. Кейнс пропонує відмовитись від золотого стандарту і регульованого «накачування» грошової маси в обігу. Кейнс відкидав обвинувачення в тому, що він пропагує інфляцію. Збільшення кількості паперових грошей в обігу призводить до загального підвищення цін лише за повної зайнятості. Поки існує безробіття, збільшення грошової маси стимулюватиме попит, а пропозиція товарів залишатиметься еластичною. Однак Кейнс визнавав, що така концепція вкрай спрощує реальність. Вплив приросту грошової маси на інвестиції може обмежитись зростанням цін і заробітної плати задовго до настання повної зайнятості. Тут може спрацювати безліч факторів: зміна кількості грошей в обігу підсилить поточний попит перш, ніж інвестиції принесуть свої плоди; збільшення числа працюючих призведе, відповідно, до закону зниження граничної продуктивності капіталу, до зростання витрат виробництва, а отже, і цін; різна еластичність пропозиції різних факторів виробництва зумовить порушення виробничого процесу і зростання його витрат тощо. Але не загроза інфляції головне, що ставить під сумнів перетворення грошово-кредитної політики в основний інструмент стимулювання попиту. Інтерес до інвестування визначається оцінкою майбутніх вигод від капіталовкладень. В умовах економічної депресії ця оцінка вкрай низька, а взагалі в ході економічного циклу піддається різким коливанням. Кейнс дійшов висновку, що компенсувати ці стрибки впливом на норму відсотка не вдасться. Тому вирішальне значення він надає не грошово-кредитній, а бюджетній політиці.

Сутність бюджетної політики, за Кейнсом, — організація інвестицій. Скорочення або недостатнє зростання приватних інвестицій варто компенсувати за рахунок держа-

ви. При цьому не має принципового значення, на що підуть бюджетні кошти. Важливо, щоб вони через ефект мультиплікатора привели до зростання зайнятості та збільшення національного доходу. В довгостроковій перспективі навіть безпосередньо некорисні інвестиції, подібні до будівництва єгипетських пірамід, справляють корисний вплив.

Кейнс виступав за використання бюджетних коштів приватними інвесторами через систему державних замовлень і закупівель. Він наполягав не на державних інвестиціях, а на державному регулюванні обсягу поточних інвестицій. Кейнс не заперечував можливості державного впливу на споживчий попит, але вважав це другорядною справою. Шляхи такого впливу він бачив у фіскальній політиці, що має забезпечувати рівномірний розподіл національного доходу. Збільшуючи доходи найбільш вразливих верств, ця політика сприяла б зростанню ефективного попиту на предмети споживання. Нарешті, Кейнс виступав проти політики вільної торгівлі, за протекціонізм. Закриваючи господарство від іноземної конкуренції, державна влада створює умови для розширення вітчизняного виробництва, а отже, для підвищення зайнятості, що є умовою зростання національного доходу.

### ***Еволюція кейнсіанства***

Вчення Кейнса згодом розділилося на ліве кейнсіанство і неокейнсіанство.

Найбільш визначним представником лівого кейнсіанства була Джоан Робінсон. Ліві кейнсіанці, погоджуючись із Кейнсом у тому, що основна проблема капіталізму — проблема ефективного попиту, бачать головну причину недостатності попиту в нерівномірному розподілі національного доходу. Засобом підвищення попиту вони вважають обмеження діяльності монополій. Щодо державних витрат як засобу підвищення зайнятості, ліві кейнсіанці наполягають на соціальній орієнтації цих витрат: відмові від гіпертрофії військових витрат, збільшенні вкладень у житлове і дорожнє будівництво, охорону здоров'я, освіту, соціальне страхування та ін.

Неокейнсіанство пов'язане, зокрема, з діяльністю англійських вчених Роя Харрода (1900–1978) і Миколи Калрода (1908–1986).

Неокейнсіанці багато в чому пішли далі свого вчителя. Якщо у Кейнса втручання держави розглядається як спорадичне, то в неокейнсіанців як постійне. Кейнс практично відсторонюється від змін, внесених науково-технічним прогресом. У неокейнсіанців вплив НТП включений до аналізу економічних процесів. Неокейнсіанці наполягають на форсованих державних вкладеннях у наукові дослідження, нову техніку, а також на проведенні активної політики структурної перебудови господарства у зв'язку з досягненнями науки і техніки.

У неокейнсіанській моделі поряд із мультиплікатором істотну роль відіграє акселератор. Акселератор виражає відношення приросту інвестицій до зумовленого ним приросту доходу.

Ідея акселератора виходить з висунутого ще на початку ХХ ст. французьким економістом Альбертом Афтальйоном (1874–1956) принципу: кожен приріст доходу викликає більший (у відсотковому виразі) приріст сукупних інвестицій, індукованих цим приростом доходу.

Залежно від співвідношення мультиплікатора й акселератора динаміка національного доходу може бути рівномірною або циклічною.

Неокейнсіанці стоять у джерел так званих теорій економічного зростання. Одна з перших теорій економічного зростання, належала Рою Форбсу Харроду. Він висунув

її ще в 40-ві роки. Харрод бачить основний недолік концепції Кейнса в тому, що в ній економічна динаміка розглядається тільки під кутом зору впливу нагромадження капіталу на економічну ситуацію. Харрод включає в аналіз вплив величини національного доходу на розмір інвестицій; він досліджує відношення зростання зайнятості робочої сили, доходу на душу населення і наявного капіталу. Він запровадив поняття «коефіцієнт капіталу», що відображає капіталомісткість національного доходу. Критерій капіталомісткості Харрод використовує, аналізуючи вплив технічного прогресу на економіку. Одні інновації, знижуючи витрати праці, збільшують витрати капіталу в його речовинній формі; інші, навпаки, дають можливість заощаджувати речовинний капітал, але спричиняють додаткові витрати живої праці. Ці зміни співвідношень витрат зумовлюють істотні зрушення і на ринках праці та засобів виробництва. Харрод запропонував систему з трьох рівнянь динаміки, кожне з яких відображає особливий тип економічного зростання: фактичне зростання, гарантоване зростання (яке відповідає очікуванням підприємців) і потенційно можливе зростання (зумовлене обсягом наявних ресурсів).

Інший варіант теорії зростання розробив американський неокейнсіанець Євсій Дейвід Домар (нар. 1914 р.). Погоджуючись із Кейнсом у тому, що інвестиції створюють дохід, який збільшує попит, Домар акцентує увагу на тому, що одночасно інвестиції ведуть до зростання пропозиції товарів. Основна проблема полягає в тому, щоб визначити обсяги інвестицій, які забезпечують зростання доходу, бо це дорівнює збільшенню пропозиції товарів внаслідок збільшення виробничих потужностей. Зайнятість при цьому розглядається як функція відносин доходу до виробничих потужностей. Домар запропонував «головне рівняння зростання», у якому фігурує «темپ урівноваженого зростання» — темп приросту інвестицій, за якого врівноважується приріст пропозиції та попиту на товари. На відміну від Р. Харрода, Є. Домар включає до аналізу мінливу в ході розширень виробництва місткість ринку.

З критикою кейнсіанських моделей Р. Харрода і Є. Домара виступив американський економіст Роберт Солоу (нар. 1924 р.), відзначений згодом Нобелівською премією за внесок у теорію економічного зростання. Використовуючи апарат диференціальних рівнянь, Солоу створив модель економічної динаміки. У центрі його уваги — заміщення праці речовинним капіталом. За Солоу, у тривалій перспективі за відсутності технічного прогресу капітал, праця й обсяг виробництва зростатимуть однаковими темпами. Темпи економічного зростання при цьому залежать не від норми заощаджень, що визначає капіталовкладення, а від пропозиції праці. Зниження трудомісткості робить зростання виробництва відносно незалежним від зростання пропозиції праці. Тому вирішальним фактором прискорення економічного зростання є технічний прогрес.

Отже, головна ідея кейнсіанства полягає в тому, що ринкова система зовсім не є досконалою та саморегульованою, і що максимально можливу зайнятість і економічне зростання може забезпечити тільки активне втручання держави в економіку.

Новаторство економічного вчення Дж. М. Кейнса в методологічному плані виявилось насамперед у двох основних напрямках:

- по-перше, у наданні переваги макроекономічному аналізу перед мікроекономічним;
- по-друге, в обґрунтуванні концепції так званого ефективного попиту, тобто потенційно можливого та стимульованого державою сукупного попиту.

## § 2. Інституціоналізм

Причина виникнення інституціоналізму полягає, насамперед, у переході капіталізму в монополістичну стадію, який супроводжувався значною централізацією виробництва і капіталу, що й породило соціальні суперечності в суспільстві.

Інституціоналізм — напрям економічної думки, який сформувався у 20–30-ті роки ХХ ст. для дослідження сукупності соціально-економічних чинників (інститутів) у часі, а також для запровадження соціального контролю суспільства над економікою.

Інститути — це первинні елементи рушійної сили суспільства, що розглядаються в історичному розвитку. Серед інститутів виділяють:

- суспільні інститути — сім'я, держава, правові норми, монополія, конкуренція;
- поняття суспільної психології — власність, кредит, прибуток, податок, звичаї, традиції.

Інституціоналізм характеризується такими основними рисами:

- основа аналізу — метод опису економічних явищ;
- об'єкт аналізу — еволюція соціальної психології;
- рушійна сила економіки поряд із матеріальними чинниками — моральні, етичні та правові елементи в історичному розвитку;
- трактування соціально-економічних явищ з позицій суспільної психології;
- обмежене застосування абстракцій, властивих неокласицизму;
- прагнення до інтеграції економічної науки із суспільними науками;
- необхідність детального кількісного дослідження явищ;
- захист ідеї підтримки антимонопольної політики держави.

У розвитку інституціоналізму виділяють три етапи.

Перший етап — 20–30-ті роки ХХ ст. — характеризується формуванням основних положень інституціоналізму; родоначальниками цього етапу є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл.

Другий етап — середина ХХ ст. — досліджуються демографічні проблеми, соціально-економічні суперечності капіталізму, була розроблена теорія профспілкового руху; типовими представниками є Дж. М. Кларк, А. Берлі, Г. Мінз.

Третій етап — 60–70-ті роки ХХ ст. — цей етап називають неоінституціоналізмом. Тут економічні процеси ставляться в залежність від технократії, а також пояснюється значення економічних процесів у соціальному житті суспільства; видатними ідеологами цього етапу є Дж. Гелбрейт, Р. Коуз.

Після Другої світової війни вплив чистого інституціоналізму пішов на спад, але цей напрям у дещо іншій формі відродився у творах Джона Кеннета Гелбрейта (нар. у 1909 р.). Його основна праця «Нове індустріальне суспільство» (1961 р.) присвячена аналізу й ролі в економіці «техноструктури» — суспільного прошарку, що включає вчених, конструкторів, фахівців з технологій, управління, фінансів і взагалі всього, що потрібно для забезпечення нормальної діяльності великих корпорацій.

На думку Гелбрейта, поведінка сучасної ринкової економіки все більше визначається великими корпораціями (олігополіями), що виробляють складну техніку: автомобілі, літаки, системи зв'язку, комп'ютери і програмне забезпечення. Вони мають частковий контроль над ринковою ціною.

Формування нової моделі надто складних виробів вимагає наукових пошуків і конструкторських розробок, створення нових технологій і нових матеріалів, а це

потребує значного часу. Тому необхідно не тільки ретельно вивчати ринок, а й прогнозувати попит, ціни на сировину тощо. «Не тільки ціни і витрати виробництва, а й споживчий попит стає об'єктом управління».

Необхідна для цього інформація може бути тільки результатом колективної діяльності кваліфікованих фахівців, які здатні достовірно визначити що, як і в яких обсягах виробляти. Саме управління капіталом стає одним із різновидів складної професійної діяльності.

Роздумуючи над цими особливостями сучасної економічної поведінки, Гелбрейт дійшов таких висновків:

1. У корпораціях реальною владою володіють не власники, а інфраструктура. На думку Гелбрейта, влада завжди «переходить до того фактора виробництва, який найважче замінити». Спочатку це була земля, потім капітал, а тепер — це «сукупність людей, що володіють різноманітними технічними знаннями, досвідом і здібностями, в яких мають потребу сучасна промислова технологія і планування».

2. Влада техноструктури безлика, оскільки всі рішення виробляються поступово і колективно, приймаються поетапно, шляхом складних узгоджень. Найвище керівництво лише координує цей процес. Техноструктура змушена планувати роботу корпорації на роки вперед. Тільки за цієї умови можна заздалегідь укласти контракти на наукові й конструкторські розробки, постачання сировини і комплектуючих.

3. Техноструктура зацікавлена не стільки в максимізації прибутку на капітал, скільки у забезпеченні міцних позицій корпорації на ринку, в створенні умов для того, щоб власник потребував послуг інфраструктури. «Як тільки інфраструктурі вдається забезпечити себе за допомогою мінімального рівня прибутку, в неї з'являється певна свобода у виборі цілей. У переважній більшості випадків мета полягає в тому, щоб досягти максимально можливого темпу зростання корпорації, а це вимірюється, головним чином, обсягом продажу. Таке зростання означає збільшення персоналу, підвищення відповідальності і, отже, забезпечує додаткові можливості для кар'єрного просування й отримання більш високої платні».

4. Планування вимагає стабільності, щоб можна було передбачати майбутній результат прийнятих рішень. Це не достатньо поєднується з вільною конкуренцією. Тому в сучасній економіці формується безперервна і всеохопна мережа міжкорпоративних договорів, яка робить ринок керованим, стабільним і передбачуваним. Стихийний ринок і вільна конкуренція, на думку Гелбрейта, залишилися тільки в підручниках, а економіка сучасних розвинутих країн керується техноструктурою на основі довгострокового прогнозування.

Позиція Дж. Гелбрейта багато в чому нагадує позицію пізнього Й. Шумпетера, про яку вже йшлося. Тому обмежимося лише одним зауваженням. Перелічені пункти 1–4, швидше за все, справедливі. Однак з їх справедливості зовсім не впливає справедливості останнього пункту, що заперечує конкуренцію і вільний ринок у сучасних умовах. Справа в тому, що поряд із тенденціями, названими Гелбрейтом, є й протилежні тенденції, що посилюють конкурентність ринку. Одна з них — непередбачуваність середньо- і довгострокових наслідків запровадження масових новинок. Результат — посилення темпів несподіваних змін економічної кон'юнктури й економічної структури, кращим способом пристосування до яких якраз і є конкурентний ринок (не абсолютна конкуренція і не чиста монополія у значенні Е. Чемберліна). Корпорація, яка ігнорує пристосувальну функцію ринку і покладається тільки на власні пла-

ни або на особливий таємний зв'язок з урядом, приречена на поразки в конкурентній та інформаційно прозорій економіці.

Інша справа, що на мікроекономічному рівні потрібно більше приділяти уваги поведінці різного роду організацій, спосіб дії яких не можна повністю спрогнозувати, але він зрозумілий у рамках граничних співвідношень маржиналістів. Гелбрейт також був переконаний у тому, що сучасна економіка надто залежить від коливань попиту і від використання значних за обсягам заощаджень. Але звідси випливає не стільки зростаюча залежність економіки від держави, скільки посилення ролі номінального сектору в економіці.

Рональд Коуз (нар. у 1910 р. в Англії) — американський економіст, професор Чиказького університету, лауреат Нобелівської премії 1991 р. Він вважає, що, хоч економісти і вивчають ринок, але їх хвилює лише встановлення рівноважних цін, а не інституціональна основа ринку. Тим самим ігнорується роль, яку відіграє право та інші соціальні інститути в поведінці фірм і функціонуванні ринків.

У статті «Природа фірми» (1937 р.) Коуз відповідає на такі запитання: «Чому якась частина економічної діяльності протікає всередині фірми, де мають місце вертикальні економічні структури, що діють на основі прямих наказів, а інша здійснюється на ринку, де функцію наказів виконують ціни, що вільно встановлюються? Чому економіка не може існувати у вигляді «суцільного ринку»?

Відповідь Коуза проста: ринок вимагає надмірно високих трансакційних витрат (витрат на укладення угод). Тією мірою, якою механізм прямого директивного управління дає можливість економити трансакційні витрати, фірма витісняє ринок. Разом із тим, економіка не може функціонувати у вигляді однієї гігантської фірми, бо координація економічної діяльності за допомогою наказів з єдиного центру також пов'язана з витратами, які експоненційно зростають зі збільшенням розмірів організації.

Таким чином, виникає проблема оптимальних розмірів фірми. Оптимум визначається межею, де витрати ринкової координації дорівнюють витратам централізованого контролю. До досягнення цієї межі вигідна централізація, після — ринок. Оптимум залежить також від структури галузі, технологій, що застосовуються, і характеру конкуренції.

Коуз зробив значний внесок також у дослідження проблеми зовнішніх ефектів — впливів результатів господарської діяльності на об'єкти, не пов'язані з цією діяльністю. Витрати і вигоди від певних видів економічної діяльності можуть поширюватися на людей, які не несуть речових або грошових витрат на її здійснення.

У 50-ті роки Коуз займався проблемою державної монополії в засобах зв'язку. Вважалося очевидним, що без державного контролю в цій сфері пануватиме хаос — конкуруючі станції почнуть працювати на однакових хвилях, створюючи перешкоди одна одній. Коуз показав, що якщо продати в приватну власність хвилі різної частоти, то виникає ефективний ринок і потреба в державному контролі відпадає.

У 1961 р. він опублікував статтю «Проблема соціальних витрат», в якій виступив проти спроб знайти скрізь, де тільки можливо, «невдачі» ринку і вимагати на цій підставі державного втручання в економіку. Як приклад можна взяти шум від роботи аеропорту або фабричний дим, що отруює повітря. Вважалося, що держава повинна вводити спеціальний податок на тих, хто породжує такі зовнішні несприятливі чинники, і встановити контроль за їхньою діяльністю. Тим часом зовнішні ефекти мають обопільний характер. Фабричний дим заподіює шкоду фермерам, але заборона на

викид обертається збитком для споживачів продукції цієї фабрики. Тому має йтися про те, як мінімізувати величину сукупного збитку.

Виявляється, якщо права власності чітко визначені й транзакційні витрати (з ведення переговорів тощо) малі, то ринок може самостійно усувати зовнішні ефекти: зацікавлені сторони в змозі самостійно досягти прийнятної вирішення проблем. При цьому не матиме значення, хто саме володіє правом власності — фермери на чисте повітря або господар фабрики на його забруднення. У будь-якому регіоні можна встановити прийнятні рівні забруднення навколишнього середовища, а потім відкрити вільну торгівлю правами на законне забруднення. Учасник, здатний здобути з володіння таким правом більшу вигоду, просто викупить його у того, для кого воно становить меншу цінність. Це положення (незалежність оптимального рішення від розподілу прав власності) є основою «теореми Коуза».

Ідеї Коуза заклали основу інституціоналізму, що пояснює структуру та еволюцію соціальних інститутів, виходячи з поняття транзакційних витрат. Зазначимо, що саме у відсутності ринкових інститутів, що забезпечують мінімізацію транзакційних витрат, Коуз бачить головне лихо колишніх соціалістичних країн.

### § 3. Еволюція неокласичної теорії

#### *Вчення Й. Шумпетера: теорія підприємництва і теорія ефективної конкуренції*

Йозеф Апоіз Шумпетер (1883–1950) — австрійський економіст, професор Гарвардського університету. Народився в Моравії в сім'ї дрібного фабриканта. Закінчив Віденський університет, де одним із його вчителів був О. Бем-Баверк. У 1908 р. він публікує першу працю «Сутність і зміст теоретичної політичної економії», а в 1912 р. — одну з найвідоміших праць — «Теорія економічного розвитку». З 1925 по 1932 р. Й. Шумпетер очолює кафедру державних фінансів Боннського університету. У 1932 р. Шумпетер переїжджає до США, де до кінця життя залишається професором Гарвардського університету. Саме в ці роки він пише такі відомі праці, як «Економічні цикли» (1939 р.) і «Капіталізм, соціалізм, демократія» (1942 р.).

Початковим пунктом у теорії корисності Шумпетера є поняття додаткової вартості — різниця між цінностями двох товарів, один з яких не був вироблений внаслідок витрати ресурсів на виробництво іншого товару. Чим більше виробляється товарів певного типу, тим сильніше зростає тиск невироблених товарів і тим менший приріст вартості. У стані рівноваги сума додаткової корисності всіх вироблених товарів дорівнює нулю.

#### *Теорія підприємництва за Й. Шумпетером*

Підприємці займаються здійсненням нових комбінацій факторів виробництва за допомогою вкладання коштів. Шумпетер виділяє кілька видів нових комбінацій факторів виробництва:

- створення нового блага;
- використання нової технології виробництва;
- освоєння нового ринку збуту;
- відкриття нових джерел сировини;



- використання нової технології виробництва.

Підприємництво, за Шумпетером, становить властивість людського характеру, що не залежить від класової і соціальної належності.

Підприємця характеризують такі якості:

- прагнення до нововведення;
- уміння ризикувати;
- віра у власні сили;
- відчуття власної незалежності.

Стимул підприємництва як новаторства полягає у зростанні прибутків або в зменшенні витрат внаслідок інновації. Новаторська діяльність (безперервно прогресуючи зсередини) сприяє переходу економіки з однієї рівноваги в іншу. Цей процес Шумпетер назвав економічним розвитком.

Одержання грошей є свідченням завершеного процесу виробництва і збільшеного сукупного продукту.

Кредит Шумпетер вважав важливою умовою отримання новаторами засобів виробництва. Відсоток за кредит — це ціна, сплачена за придбання нових продуктивних сил.

Шумпетер визнавав лише грошову форму капіталу — платіжні кошти, які в руках підприємців змінюють структуру виробництва.

Шумпетеру належить динамічна концепція циклу, де циклічність розглядається як закономірність економічного зростання. Згідно з цією концепцією, рушійна сила процвітання — масові інвестиції в основний капітал, які слугують втіленням певних новацій. Найважливіша роль у теорії циклів відводиться кредиту, який створює можливість залучення до економічного обороту додаткових економічних ресурсів і тим самим реалізації нововведень.

Ділові цикли проходять дві фази:

- у першій фазі економіка вийде зі стану рівноваги завдяки масовій інноваційній діяльності підприємців;
- у другій фазі економіка рухається до стану рівноваги з урахуванням нових умов її функціонування; цей рух зберігається до поновлення інноваційних процесів.

На відміну від традиційного, сприйнятого й марксистами, протиставлення монополії і конкуренції, Шумпетер бачить можливість їх позитивної взаємодії. Не будь-яка конкуренція ефективна для економічного зростання. Ефективною Шумпетер вважає тільки конкуренцію, що ґрунтується на зниженні витрат виробництва і підвищенні якості продукції за рахунок технічних, організаційних і управлінських новацій. Найкращі умови для здійснення таких новацій мають найбільші компанії і їх монополістичні об'єднання. Саме монополії, що володіють величезними ресурсами, мають можливість проводити дослідницькі роботи, упроваджувати нову техніку і технологію, що пов'язано найчастіше з гігантськими капіталовкладеннями та з тривалими термінами окупності інвестицій. Якщо раніше монопольний прибуток базувався на особливих правах і привілеях, наданих владою, або на виключній власності на дефіцитні ресурси і невідтворювані блага, то тепер він є породженням нововведень. Цей надприбуток для кожної конкретної монополії — справа тимчасова. Вона зникає внаслідок здійснення інших нововведень конкурентами — монополіями-суперниками. Кожна монополія дбає про приватні інтереси, але кінцевим результатом є виграш усього суспільства.

За Шумпетером, ефективна монополія — джерело позитивного динамізму економіки. У цьому відношенні його теорія прямо протилежна марксистській, що бачить у монополіях причину господарського застою і регресу.

### ***Теорія монополістичної конкуренції Е. Чемберліна***

Едвард Чемберлін (1899–1967) — американський економіст. Народився у штаті Вашингтон у сім'ї священика. Закінчив Айовський університет. У 1922 р. Е. Чемберлін вступає до докторантури Гарвардського університету і, закінчивши її, залишається тут викладати. У 1933 р. вчений публікує працю «Теорія монополістичної конкуренції», яка стала згодом класичним твором.

«Теорія монополістичної конкуренції» Чемберліна була викликом традиційній економічній науці, згідно з якою монополія і конкуренція існували як взаємовиключні поняття.

Чемберлін у своїй праці показав існування спеціального виду монополії, яка є необхідною складовою конкурентної ринкової системи. Він вказав на два способи подолання монополії з конкуренцією:

- створення ринку ймовірно рідкісних товарів — цей варіант можливий за наявності двох або невеликого числа продавців;
- ринок диференційованих продуктів — контроль продавців над товарами, що мають особливі ознаки.

За технічне й організаційне новаторство, монополію, що забезпечує надприбуток за рахунок новаторської діяльності, Чемберлін іменує ефективною монополією. Запропонований ним варіант монополістичної конкуренції має такі характерні ознаки:

- число продавців досить велике;
- кожна фірма діє на ринку, не враховуючи свого впливу на поведінку конкурентів;
- товар якісно різномірний, тому покупці віддають перевагу товарам із торговою маркою конкретних продавців;
- вхід у виробництво близьких груп продуктів не обмежений. У результаті кожний продавець має криву попиту за заданих цін.

Пропонуючи диференційований продукт, кожний продавець формує свій мікроринок, на якому виступає як монополіст, але водночас його товар зазнає конкуренції з боку більш довершених товарозамінників. Конкуренція при цьому розвивається в трьох напрямках:

- маніпулювання ціною — через монополізацію ринку продавцем відбувається порушення рівноважної ціни у бік збільшення; це призводить до зменшення обсягів виробництва продукції, недовикористання виробничих потужностей, зростання безробіття (негативний аспект теорії Чемберліна);
- внесення якісних змін у виготовлюваний продукт;
- впровадження реклами.

Останні два чинники належать до нецінових чинників конкуренції.

Пізніше до нецінових умов посилення монополістичної конкуренції Чемберлін відніс технічне удосконалення й обслуговування покупців.

### ***Теорія недосконалої конкуренції Дж. Робінсон***

Джоан Вайолет Робінсон (1903–1983) — англійський економіст. Закінчила Кембриджський університет, а з 1965 по 1971 р. займала посаду професора в цьому ж

університеті. Світову популярність їй принесла книга під назвою «Економічна теорія недосконалої конкуренції», що вийшла у 1933 р.

Загальний підхід до аналізу макроекономічних процесів Дж. Робінсон перейняла у Дж. М. Кейнса, а підхід до основних категорій аналізу (відсотка, заробітної плати, проценту, капіталу) — у Д. Рікардо і А. Маршалла.

У теорії недосконалої конкуренції Робінсон намагалася встановити механізм формування цін в умовах, коли кожний виробник може бути монополістом своєї продукції. Ця теорія, на відміну від теорії монополістичної конкуренції, не розглядає конкуренцію всередині монополістичного сектору, а досліджує ціноутворення в місцях зіткнення монополій торгово-промислового типу, що виникають, з немонополізованими фірмами, тобто процеси утворення монопольного прибутку.

У недосконалій конкуренції Робінсон бачила порушення рівноважного стану конкурентної господарської системи й експлуатацію найманої праці.

За недосконалої конкуренції продукції випускається менше, ніж за досконалої конкуренції. У результаті відбувається зростання цін, яке є наслідком:

- домовленості між фірмами;
- обмеження доступу в галузь сторонніх фірм.

Зростання цін, на думку Робінсон, вимагає обов'язкового втручання держави в економіку за допомогою заходів податкової і бюджетної політики.

Під монопсонією мається на увазі тип ринкової структури, за якої є монополія єдиного покупця певного товару. Робінсон стверджувала, що монопсоністом може бути велика фірма, яка використовує працю робітників за нав'язаними нею умовами. У результаті заробітна плата може бути нижчою від граничного продукту, а це свідчить про наявність відносин експлуатації. Тому в цих умовах необхідно узаконити мінімальний розмір заробітної плати. З іншого боку, якщо могутні профспілки домагаються значного збільшення заробітної плати, що зменшує нормальний прибуток власників капіталу, то вже самі робітники експлуатують дрібних власників.

Чиста монополія — це ситуація, в якій одна фірма є єдиним виробником продукту, для якого немає близьких заміників. Фірма-монополіст отримує повний контроль над ціною. Виникнення чистої монополії пов'язане з утворенням бар'єрів для входження в галузь, із монополією виробників сировини і т. ін. Для Робінсон чиста монополія є явищем не тільки ринку, а й концентрованого виробництва. Останнє, на думку автора, є економією фірми на масштабах, оскільки частка постійних витрат, що припадає на одиницю продукції, зі зростанням обсягів виробництва знижується.

Олігополія — стан на ринку за невеликої кількості фірм-виробників. Існування реальної олігополії Робінсон вважала більш поширеним, ніж існування досконалої конкуренції й абсолютної монополії.

Особливістю монополістичної конкуренції є взаємозалежність між фірмами. Іншими словами, олігополія існує, якщо число фірм у галузі настільки мале, що при формуванні цінової політики одна з них повинна брати до уваги реакцію з боку конкурентів.

Робінсон досліджувала можливість використання ціни як інструменту впливу на попит і регулювання збуту. Вона ввела поняття «дискримінація в цінах» — розподіл монополією ринків на сегменти на основі еластичності попиту за ціною. Монополіст, випускаючи новий товар, спочатку максимально завищує ціну, обслуговуючи найбільш спроможну частину споживачів. Потім він, поступово знижуючи ціну, залучає менш спроможних покупців, і при цьому, незважаючи на зниження ціни, прибуток буде високий, оскільки попит збільшиться.

## § 4. Неолібералізм

### *Неоліберальні концепції державного регулювання економіки*

Неолібералізм — один з основних напрямів сучасної економічної теорії та економічної політики, які ґрунтуються на визнанні необхідності поєднання державного регулювання економіки зі здійсненням принципів економічної свободи, максимально можливим використанням ринкових механізмів і вільної конкуренції в умовах зростаючої тенденції до монополізації господарського життя суспільства. Неолібералізм прийшов на зміну класичному лібералізму, ідеї якого на початку ХХ ст. виявилися недостатніми для розробки відповідної системи ефективних заходів, спрямованих на запобігання монополізації ринкового господарства, соціальній поляризації суспільства, нарощуванню державного інтервенціонізму. Велика депресія 1929–1933 рр. означала остаточний занепад класичного лібералізму, моделі вільного ринкового господарства, що набуло відображення, з одного боку, в генезисі кейнсіанства як ідеології макроекономічного регулювання, а з іншого — в суттєвому перегляді всієї системи ліберальних поглядів, насамперед щодо проблеми співвідношення ринкових і державних механізмів координації господарського життя суспільства. Саме в результаті перегляду ортодоксальних ліберальних позицій у 30-ті роки ХХ ст. виникли різні теоретичні школи економічного неолібералізму, який багато в чому є підсумком тривалої ідейної полеміки навколо проблем, породжених системою природного порядку і послідовним державним втручанням в економіку.

Вирішення цих завдань узяли на себе німецькі неоліберали, які в період між двома світовими війнами безпосередньо зіткнулися з гострими соціальними наслідками саморуйнування ринкового господарства, тоталітарною диктатурою фашизму, з виникненням, розвитком і цілковитим крахом централізовано керованої примусової економіки. У Німеччині на початку 30-х років було як мінімум три групи неолібералів, кожна з яких зробила помітний внесок у з'ясування можливості антитоталітарної і соціальної еволюції системи вільного підприємництва, в теорію і практику соціального ринкового господарства.

Найстаріша група німецьких неолібералів, яка склалася в еміграції у Стамбулі після приходу нацистів до влади і яку очолили В. Репке і А. Рюстов, зазнала істотного впливу ідей і поглядів Л. Мізеса. Найважливіша її заслуга — розробка загальних основ і пріоритетів теорії і політики неолібералізму, аналіз його соціальних функцій і специфіки на відміну від економічної платформи класичного лібералізму, зокрема теорії природного порядку. Особливу увагу ці економісти приділяли питанням теорії економічного ладу й економічної політики, розмежуванню і взаємозв'язку цих понять. Економічний лад суспільства, за В. Репке, покликаний розв'язати дві головні проблеми: по-перше, забезпечити господарський порядок, що надійно функціонує, у межах якого правильно визначалося б, що, коли, в якій кількості та в який спосіб має бути вироблене; по-друге, забезпечити економічні умови і стимули, які спонукали б людей до продуктивної праці, до створення максимальної кількості благ і послуг найвищого ґатунку. Саме на це має бути спрямована економічна політика держави, яка, з одного боку, підтримувала б загальні принципи й умови господарювання, а з іншого — за допомогою фінансово-податкових важелів стабілізує впливала б на економічні процеси. Найадекватніше цим вимогам відповідає, на думку В. Репке, конкурентний лад ринкового господарства і властива йому економічна політика.

Друга група сформувалася навколо В. Ойкена і Ф. Бьома у Фрейбурзькому університеті. На відміну від В. Репке і А. Рюстова, вони розпочинали як самостійні дослідники, залучивши чимало наукової молоді. Так виникла фрейбурзька школа неолібералізму, представники якої зуміли багато в чому подолати обмеженість німецької національної економіки, що характеризувалася прагматичністю, описовістю в дослідженні конкретно-історичних форм розвитку окремих країн на шкоду теоретичним узагальненням і висновкам. Водночас, теоретики фрейбурзької школи засвоїли і розвинули найважливіші положення історичної школи в Німеччині середини XIX ст., у межах якої, чи не вперше в економічній науці, розроблялися класифікації національних господарств, було виділено спільні стадії господарського розвитку для різних країн та ін. Принципи, покладені в основу цих класифікацій, критерії визначення стадій історичного та економічного розвитку, трактування економічної системи й системоутворюючих факторів — такий основний зміст теорії та політики господарського ладу В. Ойкена. По суті, В. Ойкену в його праці «Принципи економічної політики» (Тюбінген, 1952 р.) вдалося поєднати два основні способи мислення, яким він дав назву «мислення в історичних формах» і «мислення у формах ладу». Заслугою В. Ойкена, на думку лібералів, є також трактування ним економічної науки як теоретичної основи для визначення цілей, інструментів, форм економічної політики, спрямованої на формування, підтримання і розвиток конкурентного ладу ринкового господарства. Теоретики фрейбурзької школи, більш відомі як ордоліберали, досить детально виклали свої уявлення про теорію і політику ладу.

Третя група німецьких економістів, репрезентована А. Мюллером-Армаком, Л. Ерхардом та їх учнями, увійшла в історію як кельнська школа неолібералізму, в межах якої було розроблено концепцію соціального ринкового господарства. Тоді як В. Репке і А. Рюстов у 20-ті роки досліджували основні проблеми теорії ладу і політики ладу, а В. Ойкен працював над «Принципами економічної політики», А. Мюллер-Армак розпочав розробку концепції соціального ринкового господарства, використовуючи праці своїх попередників і спираючись на теоретичні підвалини ордолібералізму фрейбурзької школи, які в той час уже склалися.

Термін «соціальне ринкове господарство» запропонував А. Мюллер-Армак після 1946 р. для характеристики форм переходу від воєнної, надцентралізованої економіки до мирної, і розглядав таке господарство спочатку як тимчасовий захід для поживлення господарського життя і розв'язання проблем відбудови народного господарства. Відтак, це поняття наповнилося новим змістом і перетворилося на концепцію нового економічного ладу для ФРН, послідовно реалізовану ще у 50-ті роки в економічній політиці міністра господарства, а згодом віце-канцлера і канцлера ФРН Л. Ерхарда. У його праці «Добробут для всіх» (1956 р.) відображено узагальнений досвід практичного здійснення концепції соціального ринкового господарства у повоєнній ФРН на основі ідей неолібералізму.

У генезисі німецького неолібералізму на прикладі трьох основних груп його представників виразно виявилася тенденція до створення єдиної, спільної теорії трансформації тоталітарного ладу з централізовано керованою, примусовою економікою в демократичний лад на основі вільного господарювання з його орієнтацією на вирішення соціальних проблем. Спільними зусиллями трьох груп німецьких неолібералів було розроблено дуже прагматичну й водночас ідеологічно привабливу концепцію відбудови у ФРН зруйнованого за роки фашистської диктатури і війни

вільного ринкового господарства, позбавленого недоліків класичної ліберальної моделі та наділеного більш-менш надійними соціальними й антимонопольними стабілізаторами. Методологічна основа і найважливіші елементи концепції соціального ринкового господарства — це теорія і політика ладу Репке-Рюстова, ідеальні типи господарства і принципи економіко-політичних заходів щодо адаптації ринкової економіки до розв'язання соціальних проблем Мюллера-Армака — Ерхарда.

### **Економічні концепції монетаристів. М. Фрідмен**

З 30-х по 70-ті роки ХХ ст. в економічній теорії й економічній політиці панували економічні погляди кейнсіанства. Однак у 70-ті роки відбувся поворот до неокласичної теорії, пов'язаний з дискредитацією кейнсіанства внаслідок розвитку таких процесів, як «стагфляція», тобто одночасного зростання безробіття і рівня цін, що не могло бути пояснене в рамках економічної теорії Кейнса. Сучасний варіант неокласичної теорії представлений у вигляді теорії монетаризму. Теорія одержала назву «монетаризм», оскільки у своїх основних ідеях спиралася на кількісну теорію грошей. Слід зазначити, що кількісна теорія грошей — одна з найстаріших економічних доктрин, зародження якої належить ще до ХVІ ст. — часу становлення першої економічної школи — меркантилістів. Кількісна теорія грошей була своєрідною реакцією на основні постулати меркантилізму, зокрема на характерну для меркантилістів доктрину про те, що гроші прискорюють торгівлю, збільшуючи швидкість обертання, і тим самим впливають благотворно на виробництво.

Під сумнів тезу про позитивний вплив збільшення дорогоцінних металів у країні поставили англійські філософи Дж. Локк (1632–1704) і Д. Юм (1711–1776), які прямо пов'язали кількість дорогоцінних металів (платіжних засобів) і рівень цін, зробивши висновок про те, що товарні ціни є дзеркальним відображенням маси благородних металів, наявних у країні. Вони стверджували, що рівень цін у середньому змінюється пропорційно до зміни кількості грошей, і інфляція виникає всякий раз, коли занадто багато грошей зустрічається із занадто малою кількістю товарів.

Найбільш чітку версію кількісної теорії грошей висунув американський економіст Ірвінг Фішер (1867–1947), який у праці «Купівельна сила грошей» (1911 р.), вивів своє знамените рівняння, що ґрунтується на двоякому вираженні суми товарних угод:

- як добуток маси платіжних засобів на швидкість їх обігу;
- як добуток рівня цін на кількість реалізованих товарів.

Рівняння Фішера має такий вигляд:

$$M \times V = P \times Q,$$

де  $M$  — обсяг платіжних засобів;

$V$  — швидкість обігу;

$P$  — середньозважений рівень цін;

$Q$  — сума всіх товарів.

Рівняння обміну складається з двох частин. Права частина — «товарна» — показує обсяг реалізованих на ринку товарів, цінова оцінка яких задає попит на гроші. Ліва частина — «грошова» — показує кількість грошей, сплачених при купівлі товарів у різноманітних угодах, що відображає пропозицію грошей. Отже, рівняння Фішера характеризує рівновагу не тільки товарного, а й грошового ринку. Оскільки гроші є

посередником в актах купівлі-продажу, то кількість сплачених грошей завжди буде тотожна сумі цін реалізованих товарів і послуг, тобто це рівняння становить тотожність, де рівень цін прямо пропорційний кількості грошей та швидкості їх обертання й обернено пропорційний обсягу торгівлі. Прагнучи довести нейтральність таких факторів, як  $V$  і  $Q$ , Фішер приймає посилку неокласичної теорії про те, що виробництво перебуває в точці максимально можливого обсягу, а швидкість обігу грошей є постійною величиною. Ці припущення дали Фішеру можливість стверджувати, що в довгостроковому плані розвиток економіки визначається реальними факторами (факторами пропозиції), а гроші впливають тільки на рівень цін.

Варто підкреслити, що теорія монетаризму, як і всі варіанти кількісної теорії грошей, базується на таких основних послідах:

- кількість грошей, які є в обігу, визначається автономно;
- швидкість обертання грошей жорстко фіксована;
- зміна кількості грошей справляє однаковий вплив на ціни всіх товарів;
- виключається можливість впливу грошової сфери на реальний процес відтворення.

Кількісна теорія грошей лягла в основу політики, яка проводилася центральними банками майже всіх країн Західної Європи у 20-х роках ХХ ст. Ця політика не принесла бажаних результатів, чим деякою мірою й пояснюється поворот від неокласичної теорії грошей до кейнсіанської, в якій гроші впливають насамперед не на ціни, а на зайнятість і обсяг виробництва. Однак у 70-ті роки знову намітилося повернення до неокласичних теорій, одним із варіантів яких з'явився «монетаризм», безпосередньо пов'язаний з ім'ям американського економіста М. Фрідмена.

Мільтон Фрідмен (нар. 1912 р.) — американський економіст, світову популярність якому принесла книга «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей» (1956 р.).

Фрідмен є прихильником класичної школи, поділяючи одну з головних її тез — про невтручання держави в економіку. Причому на відміну від представників нео-ліберального напрямку, що захищають ринок з ідеологічних і моральних позицій, Фрідмен захищає його з утилітарних позицій. Аргументація така: ринок є гарантом вільного вибору, а самий вільний вибір — умовою ефективності й життєздатності системи. Життєздатної, насамперед, тому, що вільний обмін, на якому вона ґрунтується, здійснюється тільки тоді, коли він вигідний обом сторонам. Іншими словами, кожна угода або приносить вигоду, або взагалі не укладається; отже, загальна вигода в ході обміну зростає. Механізмом, який забезпечує реалізацію економічної волі й взаємозв'язок дій вільних індивідів, є механізм цін.

Фрідмен звертає увагу на те, що ціни одночасно виконують три функції: інформаційну, стимулюючу і розподільну. Інформаційна функція пов'язана з тим, що ціни, вказуючи на зміни попиту та пропозиції, несуть у собі інформацію про потреби в тих чи інших товарах, про дефіцит чи надлишок ресурсів і т. ін. Ця функція має надзвичайно важливе значення для координації економічної активності. Друга функція полягає в стимулюванні людей ефективно використовувати наявні ресурси для того, щоб одержати якнайбільше високооцінюваних ринком результатів. Третя функція показує що і скільки одержує той чи інший економічний суб'єкт (оскільки ціни одночасно є і чіткими доходами). Усі ці функції цін тісно взаємозалежні, і спроби виключити одну з них негативно позначаються на інших. Тому прагнення соціалістичних урядів відокремити останню функцію від інших і змусити ціни сприяти реалізації

соціальних цілей Фрідмен вважав абсурдним, оскільки, на його думку, ціни надають спонукальні мотиви тільки у зв'язку з тим, що беруть участь у розподілі доходів. Якщо ціни не виконують третю функцію — розподілу доходу, то людині немає сенсу турбуватися щодо інформації, яку несе в собі ціна, і немає сенсу реагувати на цю інформацію. Ефективність економічної системи і її гнучкість залежать від можливості індивідуального вибору, тому Фрідмен є прихильником вільного ринку. Разом із тим, він визнає, що «ринкова модель» не повинна безроздільно панувати в суспільстві. Якщо для окремого підприємця характерна орієнтація власних зусиль на збільшення прибутку, то для суспільства в цілому може бути далеко не байдуже, якою мірою всі його члени мають доступ до цілої низки благ, що у цьому суспільстві — з погляду панівних у ньому культурних, моральних, релігійних та інших підвалін — вважаються безумовно необхідними для життя людини. До таких благ (із середини ХХ ст.) належать насамперед освіта і медичне обслуговування, а також механізм матеріальної забезпеченості громадян незалежно від результатів їхньої конкретної діяльності. Тому Фрідмен, допускаючи державне втручання для забезпечення всім громадянам доступу до цих благ, підкреслює необхідність пошуку компромісу між немінучими за будь-якого втручання елементами диктату й індивідуальним волевиявленням. Фрідмен допускає державне втручання тільки в таких формах, які мінімально обмежують свободу людини, у тому числі свободу витратити гроші. Звідси випливають і рекомендації Фрідмена щодо надання допомоги незаможним у грошовій, а не натуральній формі і введення замість безпосереднього виплат малозабезпеченим людям (доходи яких не досягають устанавленого мінімального рівня) системи податків на особисті доходи, що не знижує активності людей щодо поліпшення їхнього матеріального становища, так званої системи негативних податків. Однак у цілому Фрідмен є супротивником надмірного розширення сфери надання соціальних благ, вважаючи, що це породжує «інституціональне безробіття» і «нову бідність».

Однак світову популярність Фрідмену принесли не його світоглядні погляди, а розробка сучасної версії кількісної теорії грошей. За духом вона близька до неокласичної, тому що припускає гнучкість цін і заробітної плати, обсяг виробництва, що прагне до максимуму, й екзогенний (тобто зовнішній стосовно системи) характер пропозиції грошей. Своїм завданням Фрідмен поставив пошук стабільної функції попиту на гроші за сталої швидкості їх обертання.

Функція попиту на гроші близька до кембриджського варіанту і має такий вигляд:

$$M = f(Y, x),$$

де:  $Y$  — номінальний дохід;

$x$  — інші фактори.

Запропонована Фрідменом функція попиту на гроші є ключовим моментом його грошової теорії: знаючи параметри цієї функції, можна визначити ступінь впливу зміни грошової маси на динаміку цін чи на відсоток. Це, однак, можливо лише в тому разі, якщо функція стійка. Фрідмен вважає, що за інших рівнянь попит на гроші (утримуваний населенням грошовий запас) становить стійку частку номінального валового національного доходу. Якщо дохід родини не досягає мінімуму, нараховується негативний податок за єдиною ставкою на «недоотриману» частину доходу, після чого отримана величина «податку» фактично додається до того доходу, який фактично одержала родина. За такої системи людям стає вигідніше більше заробля-



ти, а не «сидіти» на утриманні держави, оскільки чим більший зароблений дохід, тим більшим буде дохід після «сплати» податків. Рівняння має такий вигляд:

$$M = Y + P,$$

де:  $M$  — довгостроковий середньорічний темп зростання пропозиції грошей;

$Y$  — довгостроковий середньорічний темп зміни реального (у постійних цінах) сукупного доходу;

$P$  — рівень цін, за якого грошовий ринок перебуває в стані короткострокової рівноваги.

Іншими словами, цим рівнянням Фрідмен хотів показати, що в довгостроковому плані зростання грошової маси не позначиться на реальних обсягах виробництва і втілиться лише в інфляційному зростанні цін, що цілком укладається в кількісну теорію грошей і в більш широкому плані відповідає уявленням неокласичного напрямку економічної теорії.

Стабільність руху грошової маси Фрідмен розглядає як одну з найважливіших умов стабільності економіки в цілому. Він пропонує відмовитися від спроб використання кредитно-грошових важелів для впливу на реальні змінні (рівень безробіття і виробництва) і як мету цієї політики визначає контроль над номінальними змінними, насамперед цінами. Досягнення цієї мети Фрідмен бачить у дотриманні «грошового правила», яке допускає стабільне і помірне зростання грошової маси в межах 3–5% у рік. Ці рекомендації прямо пов'язані з розробкою так званої проблеми запізнювання. Ще Фішер визнавав, що наслідки кредитно-грошової політики держави виявляються із затримкою. Фрідмен показав, що таке запізнювання становить від 12 до 16 місяців, і це було дуже тривожним висновком, тому що надійно пророкувати стан ринку економісти вміють, як вважається, не більше ніж на рік уперед. У цьому разі рекомендації економістів щодо теперішньої політики будуть мати сумнівну цінність. Тому Фрідмен запропонував відмовитися від гнучкої кредитно-грошової політики, узявши за правило постійно нарощувати грошову масу невеликими і досить рівними (за роками) порціями. При встановленні розмірів таких збільшень, Фрідмен запропонував орієнтуватися на два показники, отримані на основі обробки статистичних даних: середньорічний приріст обсягу валового національного продукту (у фізичному виразі) за багато років і середньорічний темп зміни швидкості обертання грошової маси. Виконавши необхідні обчислення, Фрідмен й одержав темп зростання грошової маси в 3–5%. Неважко припустити, що Фрідмен виступив за обмеження надмірної свободи дій центральних кредитно-грошових органів, вважаючи, що будь-який різкий захід центрального банку може спричинити непередбачувані наслідки.

### ***Теорії «економіки пропозиції» та «раціональних очікувань»***

#### ***Теорія «економіки пропозиції»***

Багато хто з економістів розчарувався у спробах пояснити і розв'язати проблему економічної стабільності методами попиту. Традиційна політика попиту не дуже добре спрацьовує в сучасній змішаній економічній системі. Прихильники теорії «економіки пропозиції» виходять з того, що головним є пропозиція товарів і послуг, а не попит на них. Тому вони вважають за важливе створювати якнайсприятливіші умови для розвитку підприємницької діяльності: зменшувати податки, послаблювати

державне регулювання. Єдиний спосіб, у який уряд може стимулювати економічний розвиток, — це поліпшити для фірм перспективи одержання прибутків. У 80-ті роки у багатьох країнах світу (особливо в США) податкова політика стала головним інструментом державного стимулювання економічного розвитку. Характерною особливістю була лібералізація ставок оподаткування. Здавалося б, що вона мала призвести до втрати доходів державного бюджету. У ринковій економіці це можливо, але лише в короткостроковому періоді. У довгостроковій перспективі лібералізація ставок податків збільшує надходження до бюджету, скорочує його дефіцит, стримує інфляцію. Прихильник теорії «економіки пропозиції», відомий американський економіст Артур Лаффер вважає, що нижчі ставки податків можуть дати вагоміші податкові надходження коштів до державного бюджету, ніж високі.

Ефект Лаффера виявляється не завжди. Для того, щоб він став реальністю, необхідні розвинуті ринкові відносини, вільне перетворення заощаджень в інвестиції, надійний контроль за інфляцією, добре організована податкова служба тощо.

### ***Теорія «раціональних очікувань»***

У 70-ті роки професор Чиказького університету Роберт Лукас разом із колегами піддав сумніву багато кейнсіанських і монетаристських ідей. Вони обстоювали думку про те, що люди можуть раціонально передбачити майбутнє і реагувати відповідно до власних інтересів. Це означає, що люди формують свої очікування, зокрема і щодо інфляції, на підставі слухних уявлень про функціонування економіки.

Засновники теорії «раціональних очікувань» вважають, що лише ринок, а не держава, може оперативно реагувати на раціональні очікування людей. Якщо ринкова економіка і система цін мають риси досконалої конкуренції, то ринки адаптуються швидко і ніяка політика стабілізації не зможе результативно впливати на виробництво та зайнятість. Усі заходи держави негайно нейтралізуються поведінкою індивіда на ринку, тому державне втручання в економіку є неефективним. Але за теорією «раціональних очікувань» неефективність політики зумовлена не політичними помилками або нездатністю урядовців приймати своєчасні рішення, а реакцією людей на очікувані наслідки цієї політики. Висновок полягає в тому, що найкраще дати ринковій економіці свободу, але вже на основі нових аналітичних методів.

Теорія «раціональних очікувань» привернула до себе увагу багатьох економістів, по-перше, тим, що вона намагається встановити зв'язок між макро- і мікроекономічними теоріями, а по-друге, прагне з'ясувати, чому інфляція і безробіття можуть існувати водночас, і через суб'єктивні дії людей вирішити цю проблему.

Нині більшість економістів не погоджуються з основними положеннями теорії «раціональних очікувань». Перш за все висловлюються сумніви щодо того, що люди добре поінформовані й обізнані в ситуаціях. Далі критикують тезу, що ринковий механізм діє негайно й досконало, бо насправді ринки не є суто конкурентними, отже, вони не можуть оперативно пристосовуватись до мінливих умов функціонування економіки.

Як бачимо, світова економічна наука розробила кілька теоретичних концепцій виходу національної економіки з кризи і досягнення макроекономічної стабільності. Реалізація їх на практиці — це справа і мистецтво політиків та їх економічних радників.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Які основні тенденції визначали розвиток економічної теорії ХХ ст.?
2. Визначить зв'язок між основними категоріями в економічній теорії Дж. М. Кейнса.
3. Які основні елементи містить процес так званого неокласичного відродження в країнах розвиненої ринкової економіки?
4. Які твердження покладено в основу теорії раціональних сподівань?
5. Яке місце займає теорія економіки пропозиції в структурі сучасної економічної думки?
6. У чому полягає неоднозначність суджень вчених щодо нинішньої класичної ситуації?

### Контрольні тести

1. Хто в ХХ столітті розвинув теорію ефективного попиту Т. Мальтуса?
  - а) Дж. Кейнс;
  - б) М. Фрідмен;
  - в) Л. Ерхард;
  - г) Ф. Хайєк.
2. Термін «економікс» одержав загальне визнання після того, як його вперше використав у заголовку праці:
  - а) Жан Батіст Сей;
  - б) Джон Стюарт Мілль;
  - в) Альфред Маршалл;
  - г) Джон Мейнард Кейнс
3. Як Дж. М. Кейнс сформулював «закон Сея»:
  - а) закон економічної рівноваги;
  - б) закон попиту і пропозиції;
  - в) попит породжує відповідну йому пропозицію;
  - г) пропозиція створює відповідний їй попит.
4. Згідно з «основним психологічним законом» Дж. М. Кейнса зі зростанням доходів темпи приросту споживання:
  - а) залишаються на попередньому рівні;
  - б) випереджають темпи приросту доходів;
  - в) зростають, але не тією ж мірою, що й доходи;
  - г) зменшуються порівняно з попереднім рівнем.
5. Термін «соціальне ринкове господарство» належить:
  - а) Дж. М. Кейнсу;
  - б) М. Фрідмену;
  - в) А. Мюллеру-Армаку;
  - г) П. Самуельсону.

6. Назвіть представника раннього інституціоналізму з наведеного списку:
  - а) А. Маршал;
  - б) М. Фрідмен;
  - в) Т. Веблен;
  - г) Ф. Ліст.
7. Термін «соціальне ринкове господарство» уперше використовував:
  - а) Дж. М. Кейнс;
  - б) А. Мюллер-Армак;
  - в) М. Фрідмен;
  - г) К. Менгер.
8. Представники нової історичної школи аналізували:
  - а) економічний розвиток країни;
  - б) соціальний розвиток країни;
  - в) особливості соціально-економічного розвитку на новому етапі;
  - г) ринкове господарство.
9. Л. Брентано як виразник ідеї класового миру пропонував:
  - а) політичну боротьбу класів;
  - б) ідею «соціального миру»;
  - в) насильницькі методи боротьби;
  - г) немає правильної відповіді.
10. Монетаристи вважають, що швидкість обігу грошей :
  - а) непостійна;
  - б) постійна;
  - в) часом постійна;
  - г) часом непостійна.

## **РОЗДІЛ 3. ПРОЦЕС СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА, ЙОГО ФАКТОРИ ТА ФАЗИ**

### **§ 1. Сутність і структура суспільного виробництва**

Виробництво — це процес взаємодії людини з природою з метою створення матеріальних благ та послуг, які потрібні для існування та розвитку суспільства. Історично воно пройшло тривалий шлях розвитку від виготовлення найпростіших продуктів до виробництва найскладніших технічних систем. У процесі виробництва не тільки змінюється спосіб та вид виготовлення благ і послуг, але відбувається і моральне вдосконалення самої людини. Будь-яке виробництво є процесом суспільним і безперервним.

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

Кінцевим результатом суспільного виробництва є суспільний продукт. Суспільний продукт — це синтезоване поняття, яке включає різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва.

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа.

Праця — це свідомо доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб людей. Праця є процесом функціонування робочої сили.

Робоча сила — це сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує у процесі праці. В процесі трудової діяльності людина може удосконалювати свої трудові навички, набувати виробничий досвід, накопичувати теоретичні і практичні знання, що поліпшує якість робочої сили. Робоча сила може функціонувати лише в системі певних виробничих відносин і є головною продуктивною силою суспільства, визначальним елементом продуктивних сил.

Виробничі відносини — це сукупність матеріальних економічних відносин між людьми в процесі суспільного виробництва і руху суспільного продукту від виробництва до споживання. Виробничі відносини є необхідною стороною суспільного виробництва.

В процесі праці виникають відносини, обумовлені потребами технології і організації виробництва, наприклад, відносини між працівниками різних спеціальностей, між організаторами і виконавцями, пов'язані з технологічним розподілом праці всередині виробничого колективу або в масштабах суспільства. Тому існує певна класифікація виробничих відносин.

Техніко-економічні відносини. Це відносини між людьми, що виникають з приводу використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і створюють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва.

Організаційно-економічні відносини — це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва.

Соціально-економічні відносини — насамперед, це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності визначають головне в економічній системі — спосіб поєднання працівника з засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

Таким чином, соціально-економічні відносини, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію.

Виробничі відносини є соціальною формою продуктивних сил. Вони виникають в залежності від характеру і рівня розвитку продуктивних сил як форма їх функціонування і розвитку. В свою чергу, виробничі відносини впливають на розвиток продуктивних сил, пришвидшуючи чи гальмуючи їх розвиток. В ході цього розвитку виникають протиріччя між зростаючими продуктивними силами і застарілими виробничими відносинами, які можуть бути вирішені лише шляхом зміни виробничих відносин і приведення їх у відповідність з продуктивними силами.

Продуктивні сили — це система суб'єктивних (людина) і матеріальних елементів, які здійснюють «обмін речовин» між людиною і природою в процесі суспільного виробництва. Продуктивні сили відображають активне відношення людини до природи, що заключається в матеріальному та духовному освоєнні і розвитку її багатств, в ході якого відтворюються умови існування людини і відбувається процес становлення і розвитку самої людини. Кожній стадії розвитку продуктивних сил відповідають певні виробничі відносини, які виступають в якості суспільної форми їх руху. Породженням розуму і праці людини є матеріальні елементи продуктивних сил — засоби виробництва і засоби споживання. Засоби виробництва складаються із засобів праці, за допомогою яких людина діє на природу, і предметів праці, на які направлена праця людини.

Засоби праці — це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці. Засоби праці включають машини, верстати, інструменти, за допомогою яких людина впливає на природу, а також виробничі будівлі, землю, канали, дороги тощо. Застосування і створення засобів праці — характерна риса трудової діяльності людини.

Предмет праці — речовина природи, на яку людина впливає в процесі праці з метою пристосування її для особистого або виробничого споживання. Предмет праці, що зазнав вже дію людської праці, але призначений для подальшої обробки, називається сировиною. Деякі готові продукти також можуть вступати в процес виробництва як предмети праці (наприклад, виноград у виноробній промисловості, тваринне масло в кондитерській промисловості). Визначальна роль у засобах праці належить знаряддям праці. У міру їх розвитку і вдосконалення росте технічне озброєння праці, міняється роль людини в процесі виробництва, зростає його панування над природою. Засоби праці є виробничою фундацією народного господарства, що використовуються на користь всього суспільства. Переважне зростання виробництва засобів праці в порівнянні з виробництвом предметів споживання — економічний закон розширеного відтворення, заснованого на великому машинному виробництві. Засоби праці і, особливо, знаряддя праці є мірилом рівня розвитку робочої сили і, в певній мірі, показником тих відносин, за яких здійснюється праця. Засоби виробництва утворюють матеріально-технічну базу, виробниче багатство суспільства. Окремі засоби праці одночасно можуть виступати і предметом праці. Наприклад, земля в одних галузях використовується як засіб праці (сільськогосподарське виробництво), а

в інших — як предмет праці (видобувна промисловість). Загальним предметом праці людини є природа в цілому.

За характером економічної діяльності людей суспільне виробництво поділяють на три великі сфери, або блоки галузей:

- 1) основне виробництво;
- 2) виробнича інфраструктура;
- 3) соціальна інфраструктура.

Основне виробництво — це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Примноження суспільного багатства визначається саме цими галузями, їхнім технічним рівнем. Основне виробництво включає промисловість, сільське і лісове господарство, будівництво.

Виробнича інфраструктура — це галузі, які обслуговують основне виробництво та забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві та в народному господарстві загалом. До них належать: транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові галузі; спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних).

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності становлять сферу матеріального виробництва.

Соціальна інфраструктура — це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства та надаються нематеріальні послуги, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку працівників, примноженні їхніх розумових та фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. Сфера соціальної інфраструктури включає охорону здоров'я та фізичну культуру, освіту, побутове обслуговування, громадський транспорт і зв'язок, культуру, мистецтво та ін. В сукупності виробництво матеріальних послуг (виробнича інфраструктура) і нематеріальних послуг становлять сферу послуг.

Співвідношення нематеріального та матеріального виробництва з розвитком суспільно-історичного прогресу змінюється. В умовах високого рівня розвитку науки і техніки зростають роль і значення сфери нематеріального виробництва і особливо продукування духовних цінностей. Швидко розвивається сфера послуг, виробнича і соціальна інфраструктура, сфера інформаційного обслуговування виробництва. Розширюється структура продуктивної праці — продуктивною стає праця у сфері не лише матеріального, а й нематеріального виробництва.

Будь-яке виробництво має свої особливі форми. Серед дослідників немає єдності думок з цієї проблеми. Все залежить від того, які класифікаційні ознаки беруться за основу при визначенні соціальних форм виробництва. Якщо за основу класифікації взяти етапи і рівень розвитку продуктивних сил, то на основі такого критерію виділяються:

- доіндустріальне виробництво. Для такого виробництва характерними були примітивні, ручні засоби праці; енергетична база у вигляді сили худоби і робітників. Такі роботи, як прядіння, ткацтво, підйом води, обробка деревини і металу тощо, виконувалася вручну, і їм відповідала велика кількість ручних знарядь праці, які досягли найбільшої диференціації в період панування мануфактурного виробництва;
- індустріальне виробництво. Індустріальне виробництво базувалося на механізованій праці. Характерними ознаками періоду становлення індустріального

способу виробництва були: спеціалізація праці і виробництва, тобто виділення окремих операцій, видів, підвидів технологічних операцій тощо; концентрація праці і виробництва та формування на цій основі так званого ефекту масштабу; централізація власності і управління власністю; приватизація, тобто розширення і поглиблення інституту приватної власності; капіталізація, яка сприяла створенню умов для швидкого розвитку виробництва.

- постіндустріальне виробництво. Постіндустріальне виробництво базується на автоматизованій праці. Формування постіндустріального виробництва почалося у другій половині ХХ ст. Цей процес до сьогодення є незавершеним. Для сучасного постіндустріального виробництва характерним є розвиток таких процесів, як посилення інтеграції праці і виробництва в умовах розвитку процесів диференціації; посилення диверсифікації виробництва, тобто на одному підприємстві виготовляється продукція різних галузей; розвиток процесів прямо протилежних конкуренції — деконцентрації, яка виражається у розукрупненні великих підприємств; поглиблення інформатизації виробництва; зростаюча роль науки у процесі виробництва; посилення процесів соціалізації виробництва, що виражається у підвищенні рівня соціальної направленості розвитку виробництва, орієнтації його на максимальне задоволення потреб членів суспільства.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів, або фаз:

- 1) власне виробництво;
- 2) розподіл;
- 3) обмін;
- 4) споживання.

Виробництво — це вихідний пункт, в якому створюється продукт, а точніше, матеріальні блага та послуги. Саме тому воно відіграє вирішальну роль в житті суспільства. Без виробництва неможливі інші фази. Водночас розподіл, обмін і споживання здійснюють обернений вплив на виробництво. Розподіл залежить від безпосереднього виробництва в трьох відношеннях: по змісту, адже розподіляти можливо лише те, що вироблено; по кількості, оскільки розподіляти можливо лише стільки благ та послуг, скільки їх створено; по формі, тому що характер виробництва визначає характер розподілу. Відносини розподілу, знаходячись в залежності від відносин виробництва, в свою чергу, прямо впливають на обмін і споживання і обернено — на виробництво.

Перед тим як надійти до споживання, продукт передусім має бути розподілений (пройти стадію розподілу). Розподіл — фаза суспільного виробництва, де відбувається розподіл, по-перше, результатів суспільного виробництва; по-друге, ресурсів або факторів виробництва.

Розрізняють такі види розподілу:

- 1) розподіл засобів виробництва;
- 2) розподіл трудових ресурсів;
- 3) розподіл предметів споживання.

У процесі розподілу встановлюється частка кожного (трудового колективу чи окремої особи) в одержанні суспільного продукту. Але щоб отримати саме те, що необхідно для задоволення конкретних потреб суспільства, кожного виробничого підрозділу й окремої людини, продукт має пройти стадію обміну.



Обмін в економіці — це взаємний обмін діяльністю між людьми, який проявляється безпосередньо або в формі обміну продуктами праці.

Обмін виступає в трьох видах:

- 1) обмін діяльністю і здібностями;
- 2) обмін засобами виробництва;
- 3) обмін предметами споживання.

Кінцевою стадією виробництва є споживання. Споживання — використання продукту в процесі задоволення потреб. Розрізняють споживання виробниче і невиробниче. Виробниче споживання є процесом виробництва, коли використовуються засоби виробництва (знаряддя праці, сировина, матеріали тощо), а також робоча сила людини. Невиробниче споживання відбувається за межами виробництва. В його процесі використовуються або споживаються предмети споживання. Тобто, в виробничому споживанні продукти створюються, а в невиробничому — знищуються. Невиробниче споживання поділяється на споживання населення (або особисте) і споживання, в процесі якого задовольняються загальні суспільні потреби. В процесі особистого споживання задовольняються безпосередні потреби людини в харчуванні, одязі, житлі, освіті, відпочинку тощо. До суспільних потреб відносяться потреби в управлінні, науці, обороні, які існують в будь-якому суспільстві.

В залежності від виду споживчих благ, споживання складається з споживання матеріальних благ, які мають речову форму і споживання послуг. По формі (способу задоволення потреб) воно може бути індивідуальним і колективним.

Споживання, як заключна фаза суспільного процесу відтворення, органічно пов'язана з його іншими фазами: виробництвом, розподілом і обміном. Тому, виробництво, розподіл, обмін і споживання завжди слід розглядати як органічне ціле. Це дає змогу розкрити зміст економічного життя суспільства як субординованої системи економічних відносин.

## **§ 2. Основні фактори суспільного виробництва та їхній взаємозв'язок.**

### **Виробнича функція**

Виробництво пройшло тривалий шлях історичного розвитку. Проте, на всіх етапах воно демонструє деякі спільні риси. Зокрема, для його функціонування завжди в наявності мали бути такі елементи, як праця, засоби праці та предмети праці. Як вже зазначалось, виробництво — це процес створення матеріальних благ. У виробництві продукту людина впливає на об'єкти природи, надає їм форми, придатні для задоволення матеріальних потреб. Для нас важливо з'ясувати питання, які фактори беруть участь у виготовленні благ.

Фактори виробництва — це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Існують різні підходи при виділенні факторів і їх класифікації в окремі групи.

По-перше, марксизм виходить з того, що фактори виробництва, як економічна категорія, визначають соціальну спрямованість виробництва. Вже на початковому етапі процесу виробництва формується класовий склад суспільства і необхідність боротьби класів за «справедливість». Маржиналісти розглядають чинники виробництва як загальні техніко-економічні елементи, без яких процес виробництва неможливий.

По-друге, маржиналісти під капіталом розуміють засоби і предмети праці, а природні умови виділяють в особливий чинник. Марксисти об'єднують природні умови, засоби і предмети праці в єдиний речовинний чинник. Якщо ж йдеться про особливі природні умови у виробництві, то специфіка їх враховується через ренту. На їх думку, це вже особливий розділ науки.

По-третє, якщо маржиналісти визнають підприємницьку діяльність як фактор виробництва, то марксисти заперечують її.

В цілому ж, відмінності у класифікації чинників обумовлені, головним чином, класовим підходом до аналізу суспільного виробництва. Класифікації чинників виробництва не є сталими. В економічній теорії постіндустріального суспільства в якості чинників виробництва виділяються інформаційний і екологічний чинники. Обидва вони тісно пов'язані з досягненнями сучасної науки, яка сама по собі теж виступає як самостійний фактор, оскільки впливає на рівень ефективності виробництва та процес підготовки кваліфікованої робочої сили і підвищення потенційних можливостей людського капіталу.

Від поняття «фактор» слід відрізнити поняття «ресурс». Ресурс — це потенційний фактор виробництва. Отже, фактор виробництва — це ресурс, залучений в процес виробництва, тобто до того, як природні об'єкти виявилися залученими у виробництво, вони виступали як природні ресурси: земельні, лісові, мінеральні, енергетичні і т.д.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію (рис. 3.1).

Земля як фактор виробництва включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі. До такого фактора відносяться наступні елементи природи:

- 1) сільськогосподарські землі;
- 2) ліси;



Рис. 3.1. Фактори виробництва

- 3) води океанів і морів, озер, річок, а також підземні води;
- 4) хімічні елементи земної кори (корисні копалини);
- 5) атмосфера, атмосферні і природнокліматичні явища і процеси;
- 6) космічні явища і процеси;
- 7) простір Землі як місце розміщення речовинних елементів економіки, а також навколоземний простір.

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг. В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція «людського капіталу». Сама категорія «людський капітал» виникла в умовах становлення інформаційно-технотронної економіки, в якій головним виробничим ресурсом стають обдарованість, здібності і знання. Людський капітал — сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, який доцільно й ефективно використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва. Людський капітал — це вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток). Людський капітал включає в себе з боку інвестицій — власні інвестиції робітника, інвестиції держави, громадських фондів і організацій тощо у підвищення продуктивності праці робітника, а з боку результатів — прибуток у вигляді приросту (додаткову зарплату). Окрім цього до його складу відносять також відповідний приріст прибутку фірми (роботодавця) від підвищення продуктивності праці (професіоналізму) робітника; з боку інвестицій — інвестиції фірми (роботодавця) у підвищення продуктивності праці робітника, а з боку результатів — прибуток фірми (роботодавця) і деякий прибуток робітника у вигляді приросту зарплати. Ці ж якості властиві не тільки виробничому капіталу, але й інституційному, культурному капіталу, капіталу здоров'я тощо.

Капітал — це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, що використовуються для виробництва товарів та послуг. Поняття «капітал» походить від латинського *«capitalis»*, що означає — головний, основний. Дефініція капіталу як категорії, що має складну економічну, філософську й правову природу, була закладена Аристотелем ще за часів античності. На сьогоднішній день існує досить багато визначень поняття «капітал». Різноманітність його трактувань пов'язана із багатогранністю істотних сторін цієї економічної категорії, проте у деяких визначеннях як класиків економічної думки, так і у визначеннях сучасних економістів, є деякі універсальні.

У світовій економічній думці поняття «капітал» модифікувалось разом зі зміною однієї економічної школи іншою. Систематизація дефініцій капіталу з погляду різних економічних шкіл подана у таблиці 3.1.

За особливостями своєї участі в процесі виробництва і взаємодії з працею як фактором виробництва, засоби виробництва діляться на предмети праці і засоби праці.

Активна частина засобів праці включає знаряддя праці — те, що безпосередньо впливає на предмет праці: верстати, машини, устаткування, інструменти. Історія свідчить, що завдяки розвитку знарядь праці йшло заміщення праці капіталом і підвищувалася загальна продуктивність праці, коли ручна праця, заснована на використанні нескладних знарядь праці, стала замінюватися механізованою, заснованою на використанні машин як основних знарядь праці. З середини ХХ ст. машини стали доповнюватися, і навіть, витіснятися автоматами, здатними заміщати і частину розумової праці.

Таблиця 3.1

**Систематизація поглядів на поняття «капітал» у ретроспективі  
та на сучасному етапі розвитку економічних відносин**

<b>Економічна школа</b>	<b>Представник</b>	<b>Визначення капіталу</b>
Античність	Аристотель (384–322 рр. до н.е.)	Джерело накопичення багатства.
Мерканти-лісти	Т. Ман (1571–1641)	Абсолютна форма багатства.
Фізіократи	Ф. Кене (1694–1774)	Сума грошей, авансована у виробництво.
Класична економічна школа	У. Петі (1623–1687)	Грошова вартість.
	А. Сміт (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823)	Капітал як накопичений запас (частина багатства), необхідний для подальшого виробництва, від якого розраховують отримати прибуток.
	Ж. Б. Сей (1767–1832)	Фактор, що створює вартість.
	Н. Г. Чернишевський (1828–1889)	Матеріальні цінності, спрямовані на виробництво.
Марксизм	К. Маркс (1818–1883)	Гроші, що беруть участь у процесі обігу. Вартість, що приносить додану вартість. Засіб експлуатації робітників.
Австрійська школа	Е. Бем-Баверк (1851–1919)	Засоби існування, що авансуються робочим.
	К. Менгер (1840–1921)	Економічні блага, що спрямовані на майбутнє, беруть участь у виробництві і є джерелом доходу.
Неокласична школа	А. Маршал (1842–1924)	Призначений для торгівельно-промислових цілей і є фактором виробництва.
	П. Самуельсон (1915)	Ресурс довготривалого користування, створений з метою виробництва.
Кембриджська школа	Дж. Робінсон (1903–1983)	Гроші, універсальний товар ділового світу.
Сучасні економісти	А. М. Румянцев	Відносини експлуатації.
	А. С. Булатов К. А. Раїцький	Блага, що використовуються як ресурс у подальшому виробництві.
	А. В. Парамонов	Засоби виробництва, що приносять додану вартість.
	П. Бурд'є	Ресурс, що конвертується у гроші та інституалізується у формі прав власності.
	І. О. Бланк	Накопичений запас економічних благ у грошовій та товарній формі, що беруть участь у економічному процесі як інвестиційний ресурс та фактор виробництва.

Пасивна частина засобів праці включає виробничі будівлі, споруди, допоміжні пристрої, труби, цистерни, дороги, канали зв'язку. Все це нерідко називають судиною системою виробництва, тобто системою забезпечення функціонування активної частини засобів праці.

До моменту залучення засобів виробництва в процес виробництва вони виступають у формі ресурсів двох видів: капітальних і матеріальних.

До капітальних ресурсів відноситься те, що стає засобом праці в процесі виробництва і характеризується тривалим терміном служби. Як правило, вони вимагають і довгого часу для свого створення.

До матеріальних ресурсів відносять те, що стає предметом праці і що, до моменту залучення в сферу виробництва, було частиною природних ресурсів.

Через обмеженість ресурсних можливостей, суспільству необхідно якісно вдосконалювати засоби виробництва, перш за все, знаряддя праці, що є важливим чинником зростання продуктивності праці. Тим самим, капітал постає у вигляді матеріалізованого втілення науково-технічного прогресу.

Наука — це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення. Втілюючись у виробничу діяльність людей у вигляді створення нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, наука перетворилась на головну продуктивну силу суспільства.

Невід'ємною частиною науки стає інформація, що поступово перетворюється в важливий фактор сучасного виробництва. Інформацію можна визначити як систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах її життєдіяльності і, насамперед, в економічній сфері. З розвитком інформаційних технологій і все більшим використанням інформації у всіх соціально-економічних процесах і явищах відбувається трансформація структури факторів виробництва, центром якої стає інформація. Більшість факторів, залучених в процес виробництва, мають інформаційну складову. В зв'язку з цим, економічна наука в останні десятиріччя характеризується істотними змінами, що стосуються як предмету її дослідження, так і методів і підходів. Інформаційні ресурси завжди в тій чи іншій мірі впливали на економічні процеси, проте, значним цей вплив стає при переході до постіндустріального способу виробництва, а відповідно зацікавленість в осмисленні природи економічних відносин, пов'язаних з інформаційним ресурсом, їх зміст і форм прояву виникає саме на цьому етапі розвитку.

Інформаційний ресурс можна визначити як сукупність засобів, призначених для задоволення потреб, залучення яких у відтворювальний процес не приводить до зменшення їх запасів. До цього типу відноситься широкий спектр різних ресурсів, що не мають, на перший погляд, нічого спільного — від знань і навиків до методів організації виробництва і технологій, від науково-дослідних розробок до оперативних даних про стан ринкової кон'юнктури. Під інформаційним ресурсом як економічною категорією ми розуміємо сукупність економічних відносин з приводу формування і використання невідчужуваного запасу у вигляді сукупності даних природного, правового, наукового, соціально-економічного і іншого змісту, вживаних у відтворювальному процесі для підвищення його ефективності за допомогою зниження невизначеності і зв'язаних з невизначеністю ризиків у взаємодії економічних суб'єктів з метою отримання додаткової вигоди.

В останні десятиріччя все більшого значення в житті суспільства набуває екологічний фактор, який впливає не лише на життя людини, а й на її виробничу діяльність.

Екологічний фактор — це система спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також на його відтворення. На мікроекономічному рівні господарювання екологічний фактор може або здешевлювати випуск конкретної продукції, або, навпаки, значно збільшувати витрати виробництва. На макроекономічному рівні зростання суспільних екологічних витрат суттєво впливає на динаміку продуктивності суспільної праці, обсягів ВВП та національного доходу.

Підприємницькі здібності — це найскладніша для сприйняття і, як наслідок, якнайменше аналізована частина ресурсів людини, це спеціальні здібності, визначальні можливості людини успішно займатися підприємницькою діяльністю.

Підприємницькі здібності можна вважати особливим видом людського капіталу, представленого діяльністю по координації і комбінуванню всіх основних факторів виробництва.

У підприємця повинна поєднуватися велика кількість загальних і спеціальних здібностей. Він повинен бути енергійним, рішучим, кмітливим, ініціативним, господарським, гнучким, відрізнятися швидкістю розуму, володіти самостійністю мислення і багатьом іншим.

Підприємницькі здібності можуть включати:

- ініціативу по з'єднанню різних ресурсів для виробництва якого-небудь товару або послуги;
- ухвалення неординарних рішень по управлінню виробництвом;
- впровадження інновацій шляхом вдосконалення виробництва або радикальних змін виробничих процесів для виробництва нової продукції;
- ухвалення відповідальності за всі економічні ризики, пов'язані із змінами виробництва.

Якщо людина володіє підприємницькими здібностями, це дозволяє їй знаходити і використовувати оптимальне поєднання ресурсів в процесі виробництва, створювати і застосовувати новачі, йти на певний ризик, необхідний для виконання поставленої мети. Основні якості успіху підприємця визначаються компетентністю, запозятливістю, самоорганізованістю, особовими якостями, ефективністю керівництва бізнесом. Крім цього, успіх підприємця визначається такими характеристиками особи, як мотивованість, спрямованість; динамічними психічними якостями — увага, пам'ять, мислення, мова.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва й обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує виробничу функцію.

Виробнича функція — це технологічне співвідношення, що висвітлює залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимальним обсягом випуску продукції.

Виробнича функція з двома факторами виробництва (працею і капіталом) записується такою формулою:

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

де  $Q$  — обсяг випуску продукції;

$L$  — затрати праці;

$K$  — затрати капіталу;

$f$  — функція.

Якщо врахувати весь набір факторів виробництва (працю, капітал, матеріали та інші фактори), то виробнича функція матиме такий вигляд:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n),$$

де  $C$  — витрати матеріалів;

$X_n$  — витрати інших ресурсів.

Виробнича функція вказує на існування альтернативних можливостей, за яких різне поєднання факторів виробництва або їхня взаємозаміна забезпечують такий самий максимальний обсяг випуску продукції (рис. 3.2).

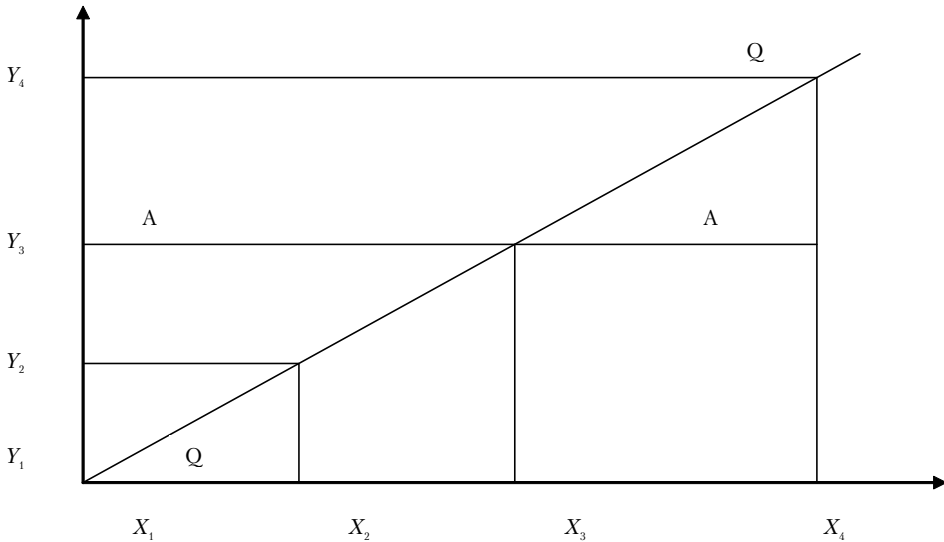


Рис. 3.2. Графік варіантів використання факторів виробництва

Лінія  $X_1$ – $X_2$  характеризує рівень використання фактора  $A$ .

Лінія  $A$ – $A$  — кількість продукту, який може бути отриманий при оптимальному використанні фактора  $A$ .

Лінія  $Q$ – $Q$  характеризує реально вироблений продукт за наявності того чи іншого рівня використання фактора  $A$ .

Якщо процес виробництва постійно відображається лінією  $A$ – $A$ , то це означає, що фактор виробництва використовується оптимально. Якщо лінія опускається нижче, значить, фактор недовикористовується, якщо вище — використовується з надлишком.

### § 3. Результативність суспільного виробництва

Однією з найважливіших якісних характеристик суспільного виробництва є його результативність. Узагальнюючим результативним показником виробничої діяльності суспільства виступає сукупний суспільний продукт, який являє собою всю

суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу, як правило за рік. Залежно від елементів, включених до складу сукупного суспільного продукту, розрізняють валовий суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт, валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт.

Протягом тривалого часу в Україні узагальнюючим показником результативності суспільного виробництва був валовий суспільний продукт. Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік валової продукції у всіх галузях матеріального виробництва.

Проте, при визначенні величини ВСП до його складу завжди включається повторний рахунок виробничих затрат окремих галузей. Річ у тім, що до його вартості включається не лише вартість готового, а й вартість проміжного продукту (сировина, паливо, матеріали), який для відповідних галузей (добувної промисловості) виступає як готовий продукт. Повтор цей може бути багаторазовим, що суттєво збільшує вартість ВСП.

Тому ВСП не дає точного уявлення про ту реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні. В зв'язку з цим виникає потреба розраховувати кінцевий суспільний продукт (КСП). Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу готової продукції. Тобто, це продукція, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді. Отже, КСП є лише частиною ВСП, яка виключає повторний рахунок.

Валовий і кінцевий продукт — це показники результативності матеріального виробництва. Але, в суспільстві існує і нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства. Тому для обчислення результативності суспільного виробництва (і матеріального і нематеріального) застосовують показники валового внутрішнього та валового національного продукту.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — макроекономічний показник, який виражає ринкову сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, які були вироблені в країні за визначений період часу всіма виробниками.

Валовий національний продукт (ВНП) — макроекономічний показник, який виражає сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, створених факторами виробництва, які є у власності громадян даної країни не лише в межах цієї країни, а й за кордоном.

Розрізняють номінальний та реальний ВВП та ВНП. Номінальний ВВП (ВНП) розраховують в ринкових цінах даного періоду. Реальний ВВП (ВНП) розраховують в постійних цінах.

Важливим результативним показником є чистий продукт, який ще називають національним доходом.

Національний дохід (НД) — це чистий дохід, виміряний в цінах факторів виробництва, або іншими словами, це показник сукупних доходів всього населення даної країни за визначений період часу (як правило за рік). Основними компонентами НД є: 1) доходи найманих працівників та некорпоративних власників; 2) рентні доходи; 3) доходи корпорацій; 4) процентний дохід.

Розрізняють вироблений та використаний НД. Вироблений НД — це весь об'єм заново створеної вартості товарів та послуг. Використаний НД — це вироблений НД за мінусом втрат від стихійних лих та втрат при зберіганні, зовнішньоторговельне сальдо.



Оскільки саме цей показник визначає добробут життя в країні, він поділений на дві важливі категорії: необхідний продукт (НП) та додатковий продукт (ДП).

Необхідний продукт — це та частина НД, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримання її працездатності, включаючи й підготовку нового покоління працівників. За рахунок НП повинні покриватись витрати на харчування, одяг, утримання житла, здобуття освіти, задоволення культурних та соціальних потреб, на екологічні заходи. НП характеризується такими показниками, як мінімальна величина — вона визначається життєвим мінімумом, потрібним виробникові для відтворення своєї робочої сили й нормального функціонування та максимальна величина — це епізодична ситуація, коли НП перевищує НД.

Додатковий продукт — це та частина НД, яка виступає як надлишок над НП. Він може бути досягнутий лише на певному етапі розвитку суспільства, тобто лише тоді, коли робітник виробляє більше, ніж необхідно йому для життя.

Особистий дохід (ОД) — сума доходів, які реально отримало населення після відрахування із НД вкладів населення в соціальну систему страхування, податків на прибуток корпорацій і нерозподіленого прибутку, але з додаванням трансфертних платежів (виплат з державного бюджету, субсидії або субвенції підприємцям, виплати процентів по державному боргу перед населенням по виплаті соціальних виплат).

Динамічність суспільного виробництва найповніше проявляється в зростанні та оновленні національного багатства, що відбувається постійно за рахунок створюваного сукупного продукту.

Національне багатство (НБ) — сукупність матеріальних та нематеріальних благ, якими розпоряджається суспільство на визначену дату і які створені працею людини за весь попередній період. До основних елементів матеріальних результатів відносять:

- 1) основні фонди (виробничі та невиробничі);
- 2) матеріальні оборотні фонди (запаси сировини, основні допоміжні матеріали, паливо, незавершене виробництво, запаси готової продукції);
- 3) товарні запаси народного господарства;
- 4) державні резерви, в тому числі страхові, запаси військового призначення, золотий запас;
- 5) предмети довготривалого використання в домашньому господарстві населення (індивідуальні транспортні засоби, меблі, предмети культурно-побутового та господарського користування);
- 6) природні ресурси, які використовують в економічному обороті (розорені землі, ліси).

До нематеріальних результатів відносять: науковий потенціал; освітній потенціал; кваліфікаційний потенціал; культурний потенціал.

#### **§ 4. Економічний прогрес та його види**

Економічний прогрес — поступальний розвиток усієї економічної системи, кожного її елемента: продуктивних сил та техніко-економічних відносин (водночас технологічного способу виробництва), організаційно-економічних відносин, виробничих відносин, або відносин економічної власності та господарського механізму.

Критерії економічного прогресу — ознаки, показники, на основі яких обґрунтовується оцінка сутності та якості поступального розвитку економічної системи і, передусім, головної продуктивної сили — людини.

Важливим критерієм розвитку продуктивних сил є співвідношення між масою застосовуваних засобів виробництва і кількістю зайнятих у виробництві робітників, або технічна будова виробництва. Також слід розрізняти такі критерії економічного прогресу: рівень розвитку робочої сили, засобів праці, науки, форм та методів організації виробництва, використовуваних сил природи, інформації.

Економічна суперечність — суттєве, закономірне відношення і взаємодія між протилежними сторонами економічного явища чи процесу, внаслідок якої вона (суперечність) є їх рушійною силою розвитку, а в гносеологічному аспекті — основою пізнання сутності економічних законів та категорій.

Суперечність є, по-перше, рушійною силою економічного прогресу, при якому взаємодія протилежних сторін характеризується їх взаємопроникненням, взаємозумовленістю, взаємозапереченням. По-друге, кожна суперечність в своєму розвитку проходить такі послідовні етапи: тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання суперечності, перехід її у вищу форму розвитку. Найбільш активно розвиток суперечності відбувається на перших трьох етапах. Рух суперечності відбувається, насамперед, у результаті більшої активності заперечувальної, революційної сторони.

Важливу роль у розвитку економічного прогресу відіграє науково-технічний прогрес. В історії розвитку техніки виділяють три основних етапи. Перший етап тривав з кінця XVIII ст., коли виникають перші машини та механізми, до кінця XIX ст., до моменту виникнення машинного виробництва. Другий етап тривав з початку минулого століття до 70-их років і ґрунтувався на машинній праці. Третій етап триває зараз, він ґрунтується на поєднанні розуму людини та праці високотехнологічних машин.

Революційною формою НТП є науково-технічна революція. Революційна форма характеризується появою принципово нових видів техніки, предметів праці, фундаментальних наукових відкриттів, їх практичного застосування. В історії НТП виділяють дві революції. Перша — почалась наприкінці XVIII ст. — початку XIX ст. (поява мануфактур). Друга революція почалась в кінці XIX ст. і триває до нашого часу (її називають електротехнічною революцією). НТР має свої особливі риси:

- 1) НТР є перетворенням науки на безпосередньо продуктивну силу;
- 2) при НТР відбуваються фундаментальні зміни в техніці;
- 3) докорінна зміна головної продуктивної сили — людини;
- 4) докорінна зміна предметів праці, поява принципово нових видів матеріалів із наперед заданими властивостями;
- 5) впровадження принципово нових технологій, створених на базі фундаментальних відкриттів;
- 6) зміна використання людиною природи.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що означає поняття «суспільне виробництво»?
2. Розкрийте взаємозв'язок між працею і виробництвом.
3. Розкрийте суть продуктивних сил та їх взаємозв'язок з виробничими відносинами.
4. Охарактеризуйте вплив засобів праці на суспільне виробництво.
5. Охарактеризуйте фази суспільного виробництва.
6. Назвіть фактори виробництва і охарактеризуйте їх.
7. Розкрийте суть та роль людського капіталу, як одного з факторів суспільного виробництва.
8. Дайте визначення виробничій функції та поясніть її суть.

### Контрольні тести

1. Суспільне виробництво — це:
  - а) сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ;
  - б) річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці;
  - в) комплекс галузей, що обслуговують основне виробництво;
  - г) свідомо доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб людини.
2. Сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує в процесі праці — це:
  - а) виробнича функція;
  - б) робоча сила;
  - в) нематеріальне виробництво;
  - г) праця.
3. Капітал як фактор виробництва — це :
  - а) гроші;
  - б) товари тривалого використання, вироблені для виробництва інших продуктів;
  - в) фінансовий капітал;
  - г) позичковий капітал.
4. В економічній науці виділяють наступні способи виробництва:
  - а) ручний, механізований, автоматизований, комп'ютеризований, інформатизований;
  - б) доіндустріальний, індустріальний, індустріально-аграрний, аграрно-індустріальний, постіндустріальний;
  - в) первіснообщинний, рабовласницький, феодалський, капіталістичний, комуністичний;
  - г) всі відповіді не вірні.

5. Машини, верстати, інструменти, за допомогою яких людина діє на природу:
  - а) предмети праці;
  - б) засоби праці;
  - в) продуктивні сили;
  - г) засоби виробництва.
6. Суспільне виробництво поділяють на три великі сфери:
  - а) сільське господарство, промисловість, соціальна сфера;
  - б) виробництво, розподіл, споживання;
  - в) основне виробництво, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура;
  - г) виробництво товарів, виробництво послуг, соціальну інфраструктуру.
7. Вкажіть правильну послідовність фаз суспільного виробництва:
  - а) виробництво, розподіл, обмін, споживання;
  - б) виробництво, обмін, розподіл, споживання;
  - в) виробництво, споживання, обмін, розподіл;
  - г) виробництво, споживання, розподіл, обмін.
8. Представники економічної школи марксизму відносили до факторів виробництва:
  - а) землю, капітал, науку;
  - б) землю, капітал, працю;
  - в) капітал, працю, інформацію;
  - г) землю, працю, науку.
9. Що не відноситься до основних факторів виробництва:
  - а) земля;
  - б) інформація;
  - в) капітал;
  - г) менеджмент.
10. Виробнича функція відображає:
  - а) залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимальним обсягом випуску продукції;
  - б) взаємозалежність виробничих відносин та продуктивних сил в процесі суспільного виробництва;
  - в) взаємодію попиту, пропозиції та ціни на ринку досконалої конкуренції;
  - г) всі відповіді не вірні.
11. Економічна суперечність — це:
  - а) ознака, показник, на основі яких обґрунтовується оцінка сутності та якості поступального розвитку економічної системи і передусім головної продуктивної сили — людини;
  - б) суттєве, закономірне відношення і взаємодія між протилежними сторонами економічного явища чи процесу, внаслідок якої вона (суперечність) є їх рушійною силою розвитку, а в гносеологічному аспекті — основою пізнання сутності економічних законів та категорій;
  - в) відношення затрат ресурсів на виробництво певної кількості продукції до кількості виробленої продукції;

г) поступальний розвиток усієї економічної системи, кожного її елемента.

12. Перший історичний етап розвитку техніки:

- а) автоматизація;
- б) механізація;
- в) хімізація;
- г) інструменталізація.

13. Який із нижче перерахованих елементів національного доходу названий не правильно:

- а) доходи найманих працівників;
- б) процентний дохід;
- в) транспортний збір;
- г) рентні доходи.

14. У народному господарстві ВВП у ринкових цінах збільшився на 9% порівняно з попереднім роком. За цей час рівень цін зріс на 4%. Яким буде реальне зростання?

- а) 4%;
- б) 13%;
- в) 9%;
- г) 5%.

15. Валовий внутрішній продукт — це:

- а) макроекономічний показник, який виражає ринкову сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, які були вироблені в країні за визначений період часу всіма виробниками;
- б) макроекономічний показник, який виражає сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, створених факторами виробництва, які є у власності громадян даної країни не лише в межах цієї країни, а й за кордоном;
- в) чистий дохід, виміряний в цінах факторів виробництва;
- г) сукупність активів, які належать економічному суб'єкту.

## РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СУСПІЛЬСТВА

### § 1. Сутність потреб та особливості їх розвитку

Економічна наука, насамперед, вивчає економічні потреби та шляхи їх задоволення.

Потреби — це об'єктивні умови існування людини, які відображають нестатки в чомусь, об'єктивно необхідному для підтримання життєдіяльності і розвитку організму, людської особистості, соціальної групи, суспільства в цілому. Потреби перетворюються на внутрішній стимул людської активності. Потреби динамічні та постійно змінюються, на базі вже задоволених потреб виникають нові, що пов'язано із включенням особи в різні сфери та форми діяльності, що відображено в законі зростання потреб.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему, яку можна структурувати за різними критеріями. У найзагальнішому вигляді виділяють:

- біологічні потреби, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);
- соціальні потреби, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);
- духовні потреби (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

Західна економічна наука приділяє багато уваги удосконаленню класифікації потреб, використовуючи свої дослідження в сферах маркетингу, менеджменту. Найбільш відома — теорія ієрархії потреб Маслоу.

Згідно даної теорії всі людські потреби поділяються на первинні та вторинні, які розташовуються у вигляді піраміди і включають в себе такі види потреб:

- фізіологічні потреби;
- безпека, захищеність;
- соціальні потреби;
- повага, визнання;
- саморозвиток, самореалізація.

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

Всі потреби поділяються на економічні та соціальні.

Економічні потреби — це внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту і добробуту членів свого домогосподарства. В свою чергу, економічні потреби можуть розділятися на виробничі, суспільні, особисті. При чому особисті потреби можуть бути розподілені на фізичні, інтелектуальні, соціальні.

Соціальні потреби — різновид потреб людини, основне джерело її активності у пізнавальній та практичній діяльності, який направлений на удосконалення людини, її розумових, інтелектуальних та моральних якостей.

За ступенем реалізації розрізняють абсолютні, дійсні, платоспроможні потреби.

Абсолютні потреби формуються відповідно до світового рівня розвитку виробництва і відбивають максимально досягнутий у світовій економіці рівень відтворення здібностей людини.

Дійсні потреби — це ті потреби, що можуть бути задоволені при певному розвитку виробництва.

Платоспроможні потреби — це ті, які людина може оплатити при наявному рівні доходів.

У механізмі відтворення економічні та соціальні потреби взаємопов'язані та рівнозначні: економічні потреби відбивають відношення до праці і проявляються як необхідність економії робочого часу; соціальні потреби стосуються потреб особистого розвитку (необхідність самовдосконалення, самореалізації, творчої діяльності).

Виділяють три етапи розвитку потреб.

Перший етап — домінування матеріально-речових потреб. Даний етап тривав до середини 50-х років ХХ ст.

Другий етап — розвиток соціальних потреб, або розвиток «економіки споживання». Даний етап тривав з середини 50-х років до 80-х років ХХ ст. В цей період почали формуватись соціальні потреби на побутове обслуговування, на освіту, на медицину, спорт, відпочинок (витрати на споживання продуктів харчування в структурі витрат домогосподарств зменшились і становили: в США — 15%, в Західній Європі — 20%, Японії — 27%).

Третій етап розпочався на початку 80-х років. Він характеризується зростанням зацікавленості в задоволенні гуманітарних потреб, пов'язаних з творчістю, духовним розвитком особистості. На даному етапі у структурі потреб відбуваються такі принципові зміни:

- перехід від домінування економічних суспільних потреб до соціальних;
- від задоволення елементарних потреб — до задоволення потреб на основі індивідуалізованого виробництва;
- від речової структури споживання до переважання в ній послуг гуманітарного характеру, спрямованих на розвиток особистості.

Система економічних потреб є складною і постійно розвивається. Структура потреб, їхній обсяг, способи та рівень задоволення безперервно змінюються: модифікуються, ускладнюються, вдосконалюються у процесі історичного розвитку людської цивілізації.

Все те, що задовольняє людські потреби є благами. Благо — це матеріальні та нематеріальні цінності, що приносять людям користь, задоволення, радість; це засоби задоволення людських потреб. Існує наступна класифікація благ (рис. 4.1).

Вільні блага — ті, які людина може отримати без матеріальних затрат, вони є в достатній кількості в природі.

Економічні блага — ті, які вироблені самою людиною і на їх придбання необхідні матеріальні затрати.

В свою чергу споживчі блага поділяють на блага довготривалого використання та разові блага.

Інституційна різниця між споживчими та виробничими благами полягає в тому, хто є їх кінцевим споживачем.

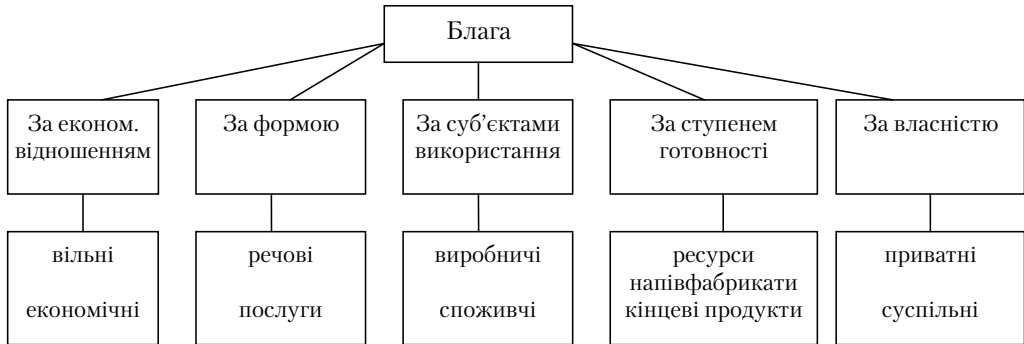


Рис. 4.1. Класифікація благ

## § 2. Економічний закон зростання потреб

Найважливішою ознакою потреб є їхній динамічний, мінливий характер.

Безперервний економічний та духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Виникнення нових потреб супроводжується постійним урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їхньої структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ та поліпшення їхніх якісних характеристик.

Однак зростання та розвиток потреб завжди випереджає можливості виробництва і не збігається з рівнем фактичного споживання. У цьому виявляється авангардна роль потреб, що знайшла відображення в економічному законі зростання потреб.

Закон зростання потреб — закон, який виражає внутрішньо необхідний, суттєвий та сталий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та кількісним зростанням, якісним удосконаленням і збагаченням потреб суспільства, зокрема розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних та суспільних потреб (рис. 4.2).

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

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

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



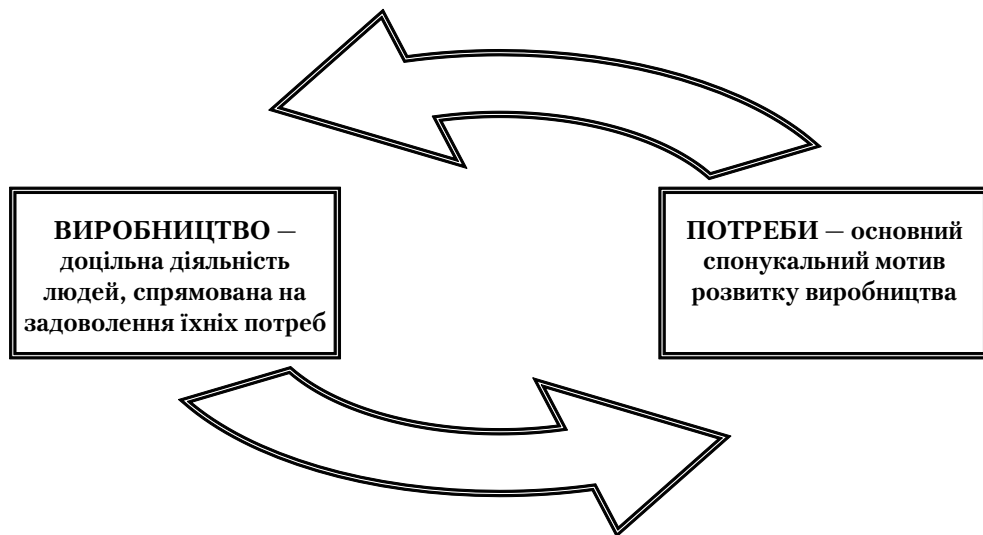


Рис. 4.2. Взаємовплив потреб і виробництва

### § 3. Економічні інтереси та їх особливості

Визнані суспільством, соціальною групою, індивідами потреби стають інтересами. Інтерес (від лат. мати важливе значення) — форма вияву потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її.

Економічні інтереси є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів.

Економічні інтереси — усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

Суб'єкти економічних інтересів — окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

Об'єкти економічних інтересів — економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Саме через інтереси, як спонукальні мотиви, й проявляються виробничі відносини. Тому інтереси розглядаються як рушійна сила економічного прогресу. Існує наступна класифікація економічних інтересів:

- за суб'єктами інтересів: особистий, груповий, державний;
- за поширенням: національний, регіональний, відомчий, сімейний.
- за сферою дії: виробничий (пов'язаний з організацією виробництва), невиробничий (пов'язаний із задоволенням особистих потреб члена суспільства);
- за демографічними групами: працюючих, вже не працюючих, ще не працюючих, не бажаючих працювати;

— відносно до виробничого процесу: власника, управлінця, найманого працівника.

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці:

- економічні інтереси домашніх господарств спрямовані на максимізацію корисності благ з урахуванням існуючих цін та доходів;
- економічні інтереси підприємців спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- економічні інтереси держави спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

Водночас інтереси держави не тотожні суспільним інтересам, оскільки включають до свого складу інтереси державної бюрократії.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Поясніть взаємозв'язок між потребами та суспільним виробництвом.
2. Розкрийте зміст закону зростання економічних потреб.
3. Чому суспільні інтереси стають рушійним механізмом економічного прогресу.
4. Проаналізуйте позитивні та негативні сторони економічного прогресу для розвитку сучасної цивілізації.
5. Як можна охарактеризувати національне багатство України.
6. Поясніть недоліки теорії ієрархії потреб Маслоу.
7. Поясніть виникнення екологічних проблем в умовах НТР.

### Контрольні тести

1. Потреби, які можуть бути задоволені при певному рівні розвитку виробництва — це:
  - а) абсолютні потреби;
  - б) платоспроможні потреби;
  - в) дійсні потреби;
  - г) загальні потреби.
2. Економічні інтереси — це:
  - а) ознака, показник, на основі яких обґрунтовується оцінка сутності та якості поступального розвитку економічної системи і, передусім, головної продуктивної сили — людини;
  - б) суттєве, закономірне відношення і взаємодія між протилежними сторонами економічного явища чи процесу, внаслідок якої вона (суперечність) є їх рушійною силою розвитку, а в гносеологічному аспекті — основою пізнання сутності економічних законів та категорій;
  - в) категорія, що виражає об'єктивно зумовлені матеріальні (економічні) потреби людей, класів, суспільства;
  - г) макроекономічний показник, який виражає ринкову сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, які були вироблені в країні за визначений період часу всіма виробниками.
3. До фізіологічних потреб відносять:
  - а) потреба у самовираженні;
  - б) потреба у повазі;
  - в) потреба у їжі;
  - г) потреба у спілкуванні.
4. Матеріальні потреби — це:
  - а) бажання людей, щоб їх поважали і розуміли;
  - б) бажання людей мати визнання;
  - в) бажання людей придбати та спожити продукти, які є для них корисними;
  - г) бажання людей розкрити свої здібності.

5. Категорія, що виражає об'єктивно зумовлені матеріальні (економічні) потреби людей, класів, суспільства — це:

- а) блага;
- б) економічний прогрес;
- в) економічні інтереси;
- г) абсолютні потреби.

6. Які економічні системи вивчає економічна теорія?

- а) тільки ринкову економіку;
- б) економічні системи, засновані на суспільній власності;
- в) всі економічні системи на всіх етапах розвитку;
- г) змішану економічну систему.

7. Вільні блага — це:

- а) ті, що дешеві;
- б) тих, що багато;
- в) ті, які не вимагають затрат на придбання;
- г) ті, що знаходяться в повітрі.

## **РОЗДІЛ 5. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УСТРІЙ СУСПІЛЬСТВА. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА ТА ЗАКОНИ ЇЇ РОЗВИТКУ**

### **§ 1. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи**

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

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

Кожній системі притаманні такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух та загальна мета.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення економічної системи, а саме:

- як механізм функціонування і координації господарських процесів;
- як форми організації грошового обігу;
- як сукупності відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;
- як сукупність організаційно-інституційних форм, в яких відбуваються господарські процеси;
- як сукупності людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;
- як історично визначеного способу виробництва;
- як особливим чином упорядкованої системи зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;
- як сукупності всіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності та організаційно-правових норм, тощо.

З нашого погляду, найзагальнішим є таке визначення економічної системи.

Економічна система — це сукупність виробничих відносин, їх організаційних форм та інституцій, у межах яких відбувається господарська діяльність людей через механізми її координації і регулювання.

Відомий американський економіст П. Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально-економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання: Що? Як? Для кого?

- Що виробляти і в яких обсягах?
- Як виробляти (хто і за допомогою яких ресурсів та технологій)?
- Для кого виробляти (хто буде власником і споживачем виробленої продукції)?

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.

#### **1. Структура продуктивних сил.**

Продуктивні сили — це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації

та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

2. Економічні відносини як суспільна форма і спосіб організації економічної системи.

Економічні відносини — це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з: техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин

3. Господарський механізм.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму — забезпечення динамічної рівноваги в суспільному виробництві й, насамперед, між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

## § 2. Типи і еволюція економічних систем

Вчені-економісти минулого і сучасності по-різному трактують сутність та особливості історичного розвитку суспільства. Найбільшого поширення набули формаційний, пофазний, інституціональний і цивілізаційний підходи до розуміння процесу економічного розвитку людського суспільства.

Формаційний підхід був розроблений К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства — соціально-економічну формацію. Основоположним економічним ядром кожного способу виробництва, а відповідно і формації, є панівна форма власності, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Формаційний підхід передбачає, що розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим:

- первіснообщинний;
- рабовласницький;
- феодальний;
- капіталістичний;
- комуністичний.

Формаційний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Пофазний підхід виходить з того, що економічна система значною мірою є наслідком загального характеру суспільства. Так, на спосіб організації господарського життя

суспільства значний вплив мають релігія, філософія, природні й національні особливості, ментальність тощо. Політична система суспільства може висувати і залишати при владі консерваторів, які намагаються зберегти все як було, внаслідок чого економічні зміни відбуватимуться повільніше. Культурна спадщина нації може включати запас нагромаджених економічних знань, за рахунок чого економічна система буде істотно відрізнятися від економічних систем, де такі знання незначні. Окрім цього на розвиток економічної системи значний вплив справляють природно-економічні умови країни.

Інституціональний підхід за своєю структурою є близьким до формаційного підходу. Проте, його автор — Г.-К. Мюрдаль (1898–1987) — доводить, що економічна система, її складові разом з іншими важливими інституціями утворюють інституціональну основу суспільства. Тобто, матеріальна основа суспільства у сукупності з інституціями становлять інституціональну основу суспільства, а інституціональна основа суспільства у поєднанні з ідеологічною основою суспільства — інституціональну економічну систему.

Цивілізаційний підхід є найпоширенішим в сучасних умовах. Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою.

В основу цивілізаційного підходу покладено такі принципи: 1) багатовимірності аналізу економічних систем; 2) природної еволюційної поступовості історичного процесу; 3) відмови від класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей системи; 4) пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів; 5) посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку, визнання світової історії як єдиного планетарного цілого.

Перехід від одного ступеня зрілості цивілізації до іншого здійснюється завдяки глибинним якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зростанню продуктивності праці, культури людини, наприклад за схемою: до індустріальне — індустріальне — постіндустріальне суспільство.

У доіндустріальному суспільстві переважали сільське господарство і ручна праця.

В індустріальному суспільстві провідну роль відігравало велике механізоване промислове виробництво.

У постіндустріальному суспільстві домінують принципово нові види техніки і технологій, посилюється творчий характер праці, набувають дедалі більшої ваги потреби творчої самореалізації особистості, на перший план висуваються сфера послуг, наука, освіта, інформатика, духовні блага тощо.

Сучасна зарубіжна економічна наука (Дж. Гелбрейт, Р. Арон та інші) на основі використання критерію «ступеня індустріального розвитку суспільства» виділяє три стадії індустріальної цивілізації:

- індустріальне суспільство;
- постіндустріальне суспільство;
- неоіндустріальне (інформаційне) суспільство.

Визначаючи переваги цивілізаційного підходу, слід, проте, зазначити, що надмірне акцентування ним уваги на формуванні «єдиної світової цивілізації» є потенційно небезпечним у плані розмивання та ігнорування специфічності економічного розвитку різних країн і народів, втрати ними своєї самобутності й унікальності.

Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку. Їх можна класифікувати за відповідними критеріями.

Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

- за формою власності на засоби виробництва;
- за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, ринкову, командну, змішану

Традиційна економічна система властива слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатоукладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси значний вплив справляють, освячені століттями, традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

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

Командна економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, не визнає реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду. Командна економіка була панівною у колишньому Радянському Союзі та низці країн Східної Європи й Азії.

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

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

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

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

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



### **§ 3. Власність та сучасні тенденції розвитку відносин власності**

Власність — складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин — економічних, соціальних, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці.

Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі у людини і можливість її використання. Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало обсяговішим і змістовнішим.

Власність — соціологічна категорія, яка містить низку підсистем суспільних відносин (економічних, соціальних, правових, психологічних, національних тощо), що прямо й опосередковано стосуються привласнення предметів природи у процесі праці та привласнення матеріальних і духовних благ через соціально-економічну форму суспільного способу виробництва.

Головною характеристикою власності є не річ і не відношення людей до речей, а те, ким і як привласнюється річ, і як таке привласнення зачіпає інтереси інших людей. Відповідно власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей. Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини.

Привласнення — процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів.

Категорія «привласнення» породжує свій антипод — категорію «відчуження». Відчуження — це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

У власності слід розрізняти дві сторони:

- як соціально-економічна категорія вона визначається ступенем розвитку продуктивних сил і характеризується системою об'єктивно зумовлених історично мінливих відносин між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, що характеризується привласненням засобів виробництва та результатів виробництва;
- як юридично-правова категорія власність відображає майнові відносини, свідомі, вольові взаємозв'язки юридичних і фізичних осіб з приводу привласнення благ, що закріплюються системою відповідних прав власності

Отже, власність — це сукупність відносин між людьми з приводу привласнення та відчуження ними об'єктів власності, в першу чергу засобів виробництва з метою задоволення своїх потреб, що породжує право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

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

Об'єкти власності — це все те, що можна привласнити чи відчужити: засоби виробництва в усіх галузях народного господарства; нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо); природні ресурси (земля,

її надра, ліси, води тощо); предмети особистого споживання та домашнього вжитку; гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них; інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо); культурні та історичні цінності; робоча сила.

Суб'єкти власності — це персоніфіковані носії відносин власності:

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

Юридичний аспект власності реалізується через право власності.

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

Згідно Закону України «Про власність» право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування та розпорядження майном. Дане визначення концентрує свою увагу як на юридичному аспекті (відносини врегульовані законом), так і на економічному аспекті (відносини між людьми).

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними правочинностями — володіння, користування і розпорядження.

Володіння. Початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Саме по собі володіння не означає повної власності. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар)

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

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

Відповідно, повна реалізація прав власності можлива лише за наявності і взаємозв'язку відносин володіння, користування й розпорядження. Суб'єкти, які тимчасово отримують право на володіння і користування чужою власністю (наприклад, орендар) без права на розпорядження, не є повними власниками.

У сучасній економічній науці й господарській практиці розвинутих країн Заходу застосовується ширша і більш деталізована система прав власності. Так, англійським юристом А. Оноре запропонована система прав власності, яка складається з 11 елементів.

1. Право володіння.
2. Право користування.
3. Право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ).

4. Право на дохід (право на володіння результатами використання благ).
5. Право суверена на капітальну вартість (право на використання, споживання, зміну чи знищення блага).
6. Право на безпеку (право на захист від експропріації або від пошкодження в навколишньому середовищі).
7. Право на передачу благ у спадок.
8. Право на безстроковість володіння благом.
9. Заборона на використання шкідливим способом.
10. Право на відповідальність (можливість стягнення блага на сплату боргу).
11. «Зворотний» характер прав власності, тобто повернення переданих комунібудь правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення її умов тощо.

Така деталізація юридичних прав власності має не самодостатній характер, а має на меті гарантувати суб'єкту необхідні й достатні права для прийняття оптимальних економічних рішень.

Отже, між власністю як економічною і як юридичною категоріями існує тісний взаємозв'язок.

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

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

Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності виступають первинними, базисними, а юридичні — вторинними, похідними.

#### **§ 4. Типи, види й форми власності**

В історії розвитку суспільства виділяють два типи власності: приватну та суспільну (рис. 5.1).

Приватна власність в усіх своїх формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу, інтерес до збільшення особистого, а отже, й суспільного багатства, надає економічну свободу вибору, право наслідування, утворює реальну майнову відповідальність тощо.

Розрізняють два види приватної власності: трудову та нетрудову.

Перший вид приватної власності означає, що власність заснована на власній праці власника або членів його сім'ї. Основними формами трудової власності є дрібно-товарне фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Йому ж належить і вироблений продукт.

Нетрудова власність означає, що використовується праця найманих працівників. Вона передбачає відокремлення власника від процесу виробництва, а найманого працівника — від засобів виробництва, тобто цим закладається певний антагонізм між працівником та власником засобів виробництва. Формами нетрудової власності історично були: рабовласницьке господарство, феодалське господарство, приватнокапіталістичне господарство.

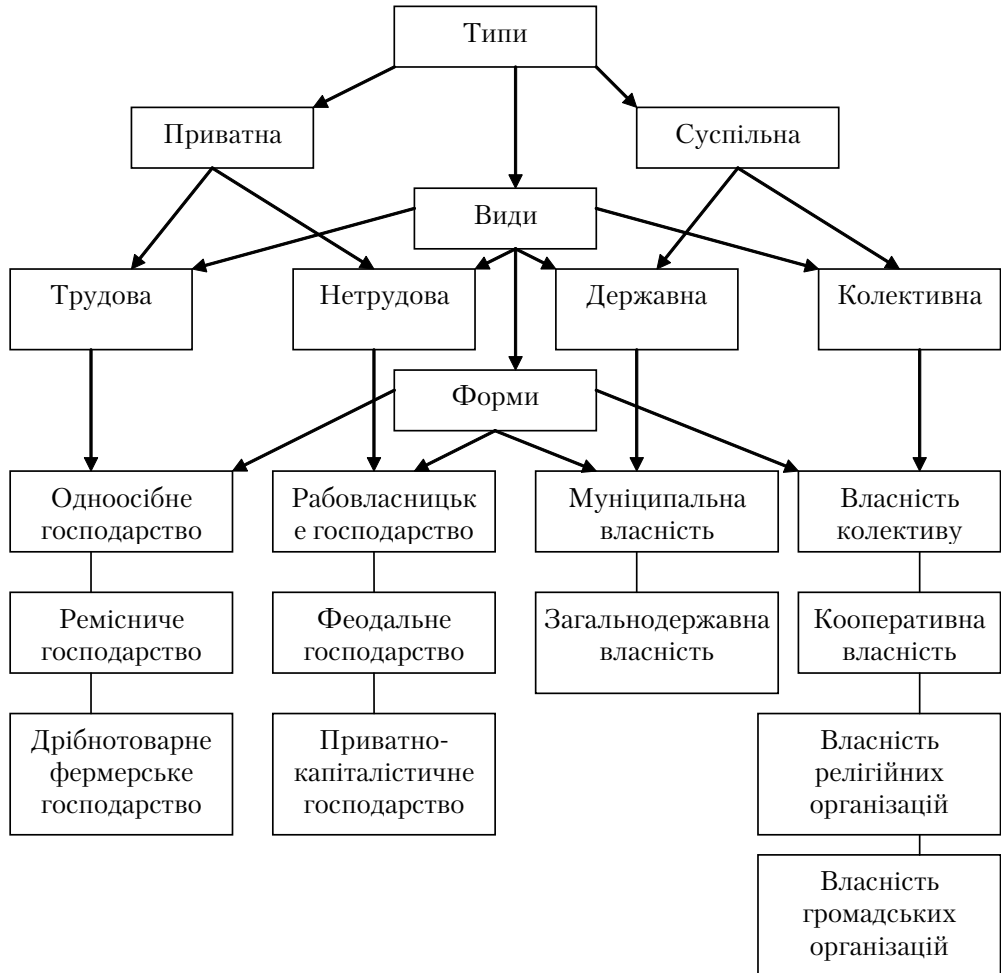


Рис. 5.1. Класифікація власності

Трудова власність включає в себе індивідуально-трудова, сімейну, індивідуальну з використанням найманої праці, партнерську і корпоративну форми власності

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

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

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

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

Корпоративна (акціонерна) власність — це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності. Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорощеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Якщо розглядати реалізацію корпоративної власності через відносини володіння, розпорядження й управління, то носіями відносин володіння є відокремлені власники акцій, які одержують на них доходи (дивіденди). Відносини ж розпорядження й управління реалізуються не розрізнено (тобто кожним власником акцій), а власниками контрольного пакета акцій, які розпоряджаються й управляють капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за рамки класичної приватної власності. Вона виступає у формі асоційованої (інтегрованої) власності, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу — праця.

Суспільна власність існує у двох формах: державній і колективній. Державна власність — це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).

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

Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

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

Кооперативна власність — це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

Власність трудового колективу — спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди),

яка використовується відповідно до чинного законодавства. Колективна власність може існувати в різних видах залежно від джерела викупу. Якщо підприємство викуплене за рахунок накопиченого прибутку, то створюється неподільна власність колективу підприємства. Якщо підприємство було викуплене за рахунок особистих доходів його працівників, то утворюється пайова власність.

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

## **§ 5. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України**

Найважливішою умовою становлення в Україні ринкових відносин є ліквідація монополії державної власності та перехід до різноманітних форм власності. Перетворення державної власності у інші види форми можливо шляхом приватизації та роздержавлення.

Роздержавлення — поняття, яке відображає цілий комплекс відносин щодо передачі державної власності в інші форми власності. Роздержавлення повинне розв'язувати наступні проблеми: 1) подолання соціально-економічної монополії держави; 2) забезпечення альтернативності трудових відносин замість безальтернативного державного найму; 3) перехід до багатоканального формування економічного регулювання; 4) утворення соціальних гарантій і соціального захисту найманого працівника. Існують наступні шляхи роздержавлення:

- 1) передача державних підприємств у власність трудових колективів;
- 2) розподіл державної власності або певної її частини між усіма членами суспільства;
- 3) продаж державної власності громадянам і не державним юридичним особам.

Приватизація — це етап роздержавлення, який передбачає передання працівникам права власності на частину засобів виробництва або продаж їх в приватну власність.

Способи приватизації:

1) викуп об'єктів малої приватизації — це спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками. Даний спосіб не передбачає конкуренцію серед покупців;

2) викуп державного майна підприємства згідно з альтернативним планом приватизації — спосіб приватизації, за яким власником об'єкту стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, що розробила комісія з приватизації.

3) викуп державного майна, зданого в оренду — спосіб, за яким власником майна стає орендар відповідно до договору оренди;

4) продаж на аукціоні та за конкурсом — спосіб, за яким власником майна стає покупець, який запропонував у ході аукціону максимальну ціну, або на конкурсі — найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов — найвищу ціну;

5) продаж акцій відкритих акціонерних товариств — спосіб, за яким власником акцій державних підприємств, перетворених у відкриті акціонерні товариства, на конкурсних засадах стають ті покупці, які запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. У чому полягає економічний зміст власності? Чим він відрізняється від юридичного змісту?
2. Як ви розумієте тезу, що відносини власності займають визначальне місце в системі виробничих відносин?
3. Проаналізуйте історичний процес розвитку форм власності й виведіть з цього певні тенденції, які мають значення для сучасного стану розвитку людства.
4. Як, на вашу думку, реформування відносин власності, що відбувається в Україні, відповідає світовим тенденціям?
5. Типи, види й форми власності. Що дає їх вивчення?
6. Які основні тенденції в розвитку відносин власності спостерігаються на сучасному етапі в країнах світу? Чим це викликано?
7. Які соціальні наслідки мають зміни у відносинах власності в розвинутих країнах світу?
8. Чим викликано в сучасних умовах зростання питомої ваги й обсягів державної власності на Заході? А як в Україні?
9. Чим викликана необхідність реформування власності в Україні і як вона здійснюється?
10. Чи є сенс у повній ліквідації державної власності? Як це питання вирішується в країнах Заходу і в Україні?
11. Згадайте основні можливі шляхи роздержавлення власності. Який шлях застосовується в Україні?

### Контрольні тести

1. Яка з перерахованих характеристик власності є визначальною?
  - а) володіння;
  - б) користування;
  - в) розпорядження;
  - г) вірної відповіді немає.
2. Вкажіть причину розпаду громадської власності і виникнення приватної власності:
  - а) утвердження індивідуального характеру виробництва;
  - б) прагнення особистості до свободи;
  - в) зростання чисельності населення;
  - г) всі відповіді вірні.
3. Яке визначення категорії власності є політекономічним?
  - а) власність — це встановлений законом порядок володіння, користування і розпорядження матеріальними цінностями;
  - б) власність — це суспільні відносини з приводу присвоєння матеріальних і духовних благ;
  - в) власність — це єдність продуктивних сил і виробничих відносин;

- г) власність — це сукупність взаємовідносин між людьми з приводу привласнення або відчуження матеріальних і нематеріальних благ.
4. Відносини між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання, які характеризують привласнення засобів виробництва і предметів споживання, це:
- а) вартість;
  - б) ціна;
  - в) власність;
  - г) продуктивні сили.
5. Що не відноситься до особливостей сучасних форм власності?
- а) участь працівників в управлінні виробництвом;
  - б) передача працівникам частини акцій підприємства;
  - в) обов'язок компенсувати втрати підприємства за власний рахунок працівників;
  - г) всі відповіді вірні.
6. Власність є:
- а) економічною категорією;
  - б) правовою категорією;
  - в) економічною та правовою категоріями;
  - г) економічною та юридичною категорією.
- 7) Володіння означає:
- а) відносини з реалізації об'єктів власності;
  - б) відносини з наявності об'єктів власності у її суб'єкта;
  - в) відносини по можливості визначення методів використання об'єктів власності;
  - г) відносини оренди.
- 8) Власність як основа економічної системи визначає:
- а) визначає класову структуру суспільства;
  - б) спосіб та характер привласнення результатів праці;
  - в) характер з'єднання робочої сили із засобами виробництва;
  - г) визначає відносини використання її об'єктів.
- 9) Реалізація власності — це:
- а) продаж її об'єктів;
  - б) використання її об'єктів за їх призначенням;
  - в) знищення об'єктів власності;
  - г) пряме чи опосередковане використання об'єктів власності.
10. Закон України «Про власність» прийнятий Верховною Радою:
- а) у 1991 році;
  - б) у 1992 році;
  - в) у 1995 році;
  - г) у 2001 році.



## **РОЗДІЛ 6. ОСНОВНІ ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ. ТОВАР І ГРОШІ**

### **§ 1. Форми суспільного виробництва**

Суспільне виробництво перебуває в постійному русі, знаходиться в постійному розвитку і вдосконаленні, набуває певної форми організації господарської діяльності.

В розвитку суспільства виділяють дві форми суспільного виробництва: натуральне виробництво та товарне виробництво.

Історично перша форма суспільного розвитку — це натуральне виробництво. За цією формою, продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробника, для задоволення власних потреб в середині господарства, що їх виробило. Тобто вироблений продукт не набуває товарної форми, а утворює фонд життєвих засобів для самого виробника. Усі докапіталістичні формації мали саме натуральну форму виробництва. Основні риси натуральної форми виробництва:

1) замкнутий кругообіг продукту, який, як правило, не виходить за межі господарства;

2) кожна господарська одиниця повністю відокремлена та незалежна як у виробництві, так і у споживанні. Через це споживання кожного господарства залежало лише від власного виробництва;

3) суспільний поділ праці в натуральній формі розвинутий слабо;

4) слабо виражений суспільний характер виробництва. Виробничі відносини в натуральному виробництві не уречевлені, тому виступали як відносини між самими людьми, а не між продуктами їхньої праці;

5) універсальний характер ручної праці;

6) визначальна роль природних ресурсів;

7) використання примітивної техніки та технології виробництва.

На зміну натуральному господарству прийшли товарне виробництво і заснована на ньому товарна форма господарювання.

Товарне виробництво — це такий тип організації економіки, при якому продукти праці виробляються для продажу на ринок. Товари виробляються з метою задоволення потреб споживачів і надходять до них через використання ринкових відносин. Звичайно, що при цьому господарюючий суб'єкт націлений на отримання вигоди. Така орієнтація виробництва зумовлює необхідність постійних економічних зв'язків між виробниками і споживачами, економічну взаємозалежність їх, яка розпочинається з придбання засобів і предметів праці і закінчується реалізацією продукції чи послуг, та ін.

Загальною умовою виникнення, розвитку і функціонування товарного виробництва є суспільний поділ праці. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами праці.

Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва є економічна відособленість товаровиробників. Вона нероздільно пов'язана з розвитком приватної власності на засоби виробництва та економічною і юридичною свободою виробника.

Економічна відособленість товаровиробників — це таке становище, за якого вони самостійно вирішують питання господарської діяльності: що виробляти, якими

засобами, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження та використання відповідно до власних інтересів. Тому економічне відособлення невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблювану продукцію. На певному ступені суспільного поділу праці економічний зв'язок різних власників неминуче виступає у товарній формі.

З економічною відособленістю товаровиробників нерозривно пов'язані еквівалентність і відплатність їх відносин. Це є однією із загальних ознак товарного виробництва і обміну.

Товарне господарство виникає також через наявність суперечності між виробництвом і споживанням, невідповідність споживної вартості вироблених благ потребам суспільства та його членів. Це вимагає обов'язкового визнання споживачами виробленої продукції апостеріорі, тобто ґрунтуючись на певному досвіді. Відсутність саме такого визнання фактично означає відсутність товарного господарства і товарної форми господарювання. В натуральному господарстві споживачі також користуються продуктами не лише особистої праці, а й праці своїх одноплемінників. Однак вони отримують свою частину без права відкинути її або вільно обирати іншого виробника.

Як конкретно-історичний тип організації суспільного виробництва, товарне господарство характеризується постійним рухом уперед. Товарне виробництво й обіг у своєму розвитку проходять дві стадії: нижчу — бартерне господарство, вищу — грошове господарство. В бартерному будь-який товар можна безпосередньо обміняти на будь-який інший безвикористання грошей. У грошовому існує особливий товар — гроші, який можна обміняти на будь-який інший товар, а останній — на гроші. В господарстві, заснованому на грошовому обміні, суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру.

Основні загальні ознаки товарного виробництва не залежать від специфіки економічної системи. До них належать:

- 1) суспільний поділ праці;
- 2) економічна відособленість виробників;
- 3) еквівалентність відносин;
- 4) ринковий зв'язок між виробниками і споживачами;
- 5) визнання суспільного характеру праці через ринок;
- 6) здійснення економічних процесів у товарно-грошових формах шляхом купівлі-продажу;
- 7) виробництво для обміну і в розрахунок на вигоду; конкуренція;
- 8) відкритість системи відносин, існування таких категорій, як товар, вартість, мінова вартість тощо, і законів товарного виробництва та обміну. Ці ознаки мають такий самий об'єктивний характер, як і товарне виробництво та обіг.

Специфіка товарного виробництва насамперед пов'язана з існуванням різних його типів. По-перше, товарне виробництво поділяється на просте і підприємницьке (тобто розвинуте, розширене).

Просте товарне виробництво ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва і є вихідною формою товарного виробництва. Воно невелике за своїм обсягом, характеризується безпосереднім і добровільним поєднанням виробника з засобами виробництва, відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару. В товарній формі виступають лише речові фактори виробництва та готова продукція.

Просте й підприємницьке товарне виробництво має як спільні риси, так і суттєві відмінності. Спільним є те, що вони існують за умови панування приватної власності на засоби виробництва, ринкової форми зв'язку між виробниками і споживачами, конкуренції між товаровиробниками тощо. Відмінності полягають у тому, що при простому товарному виробництві виробник і власник засобів виробництва і продуктів праці — це одна особа, тоді як при підприємницькому виробництві виробник відокремлений від засобів виробництва і продуктів праці. В умовах простого товарного виробництва процес виробництва здійснюється на основі індивідуальної праці. Він спрямований на задоволення особистих потреб виробника і членів його сім'ї. Підприємницьке виробництво передбачає спільну працю найманих працівників заради прибутку власника господарства. Просте товарне виробництво засноване, як правило, на нескладній техніці, а підприємницьке — на великій машинній індустрії, автоматизованих системах тощо.

Сьогодні просте товарне виробництво є характерним для країн, що розвиваються. В розвинутих країнах воно має залишковий характер і виступає у вигляді дрібного товарного господарства ремісників, фермерів, роздрібних торговців та ін. Останнє набуває все більше підприємницької спрямованості як дрібний бізнес, породжений вже існуючою економічною системою.

## **§ 2. Товар та його властивості**

Товар — це продукт праці і природи, який виготовляється для обміну.

Товар має дві властивості: по-перше, задовольняє певну потребу людей; по-друге, здатний обмінюватись на інший товар в певних пропорціях. Виходячи з властивостей товару ми можемо визначити основні його здатності.

Споживча вартість товару — це його здатність задовольняти потреби людини. Категорія споживної вартості дозволяє виявити зв'язок між властивостями товару й потребами людей. Така можливість зумовлена двосторонністю даної категорії. Одна сторона: це вся сукупність властивостей товару; друга сторона — це відношення властивостей товару до потреб людини. Кінцевою метою будь-якого виробництва є створення споживчої вартості. Якщо благо створюється для споживання самим виробником продукції, то це є споживча вартість виробника, а якщо товар призначений для когось іншого, то виникає суспільна споживча вартість. Послуги також є споживчою вартістю, але це унікальна споживча вартість. Їх унікальність полягає в наступному: 1) споживна вартість послуги не має речової форми; 2) споживна вартість послуги — це корисний ефект діяльності живої праці; 3) оскільки послуги не мають речової форми то їх не можна накопичувати, тобто вони не включаються до національного багатства.

Другою важливою властивістю товару є вартість цього товару, формою прояву якого є мінова вартість. Мінова вартість — це здатність товару обмінюватись на інші товари у певних кількісних пропорціях.

В найрізномірніших товарах спільною є одна властивість: Вони — продукти праці. Прирівнювання різномірних товарів один до одного передбачає, очевидно, їх об'єктивну рівність ще до обміну. Внутрішнім змістом товару є вартість як вкладена в товар праця — те спільне, що знаходить вираження у міновому співвідношенні

товарів. Саме вартість робить їх порівнянними. Як споживні вартості товари якісно розрізняються, як вартості — мають спільну міру.

Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння витрат їх праці на виробництво благ і послуг, якими вони обмінюються.

Кількісні характеристики праці, витраченої на виготовлення товару, втілюються у величині вартості товару.

Двоїста природа товару зумовлена двоїстим характером праці, що його створює. Двоїстий характер праці почали досліджувати ще в класичній школі, вони вказували на нього, не змогли його пояснити. Вперше теорія двоїстої праці була доведена Марксом. Він стверджував, що праця, яка створює товар є конкретною працею. В цій якості створює споживну вартість.

Конкретна праця — праця, яка затрачена в певній корисній формі, результатом якої є певна споживна власність.

Абстрактна праця — праця товаровиробника, взята як затрати людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми.

Двоїста природа вартості розкривається в суперечності між індивідуальною та суспільною вартістю (внаслідок різниці індивідуальних та суспільно необхідних витрат).

Індивідуальний робочий час — це час, який окремий виробник витрачає на виробництво товару.

Суспільно необхідний робочий час — це час, потрібний для виготовлення певної споживної вартості за існуючих суспільно нормальних умов виробництва і за середнього, в даному суспільстві, рівні вмілості та інтенсивності праці. Він тяжіє до індивідуального на тих підприємствах де випускається основна маса продукції. Отже, вартість товару змінюється в залежності від розвитку праці.

Продуктивність праці — це кількість продукції, виробленої за одиницю часу. Із зростанням продуктивності праці зменшується її кількість в одиниці продукції. Продуктивність праці залежить від наступних факторів: масштабів розвитку техніки, науки та впровадження її досягнень у виробництво; форм та методів організації праці; рівня освіти та кваліфікації працівників; природних умов.

Один із найважливіших показників, які характеризують працю, її інтенсивність. Інтенсивність — це витрати праці за одиницю часу. (інтенсивна праця створює більшу вартість продукції за одиницю часу). Звідси, величина вартості перебуває в оберненій залежності від продуктивності праці, і в прямій залежності від інтенсивності праці.

Розрізняють просту та складну працю.

Проста праця — праця, яка виробляє продукт без попередньої підготовки працівника, тобто на потребує освіти та кваліфікації.

Складна праця — це праця, для виконання якої необхідна спеціальна підготовка, оволодіння певною спеціальністю, що передбачає оволодіння певною професією.

Отже, вартість товару — категорія складна, багатопланова, динамічна і відіграє надзвичайно велику роль в процесі становлення та функціонування товарної форми господарства.

### § 3. Теорії вартості

Розробку теорії трудової вартості було почато представниками класичної політичної економії У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо та ін. Свій дальший розвиток вона отримала в працях К. Маркса, який розробив учення про двоїстий характер праці, втіленої в товарі, розкрив суперечність між приватною і суспільною, конкретною і абстрактною працею, споживною вартістю і вартістю товару, дослідив історичний процес розвитку обміну і форм вартості, розкрив природу і суть грошей як загального еквівалента. В його економічній концепції трудова теорія вартості та заснована на ній теорія додаткової вартості займають центральне місце.

Світовій економічній науці відомі й інші теорії вартості: ті, що в центр уваги ставили витрати, і ті, що перемістили його на кінцеві результати виробництва.

Крім трудової вартості до «витратних» концепцій належать також теорія витрат виробництва і теорія трьох факторів виробництва. Прихильники теорії витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Мілль, Дж. Мак-Куллох та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, а й минулою, уречевленою працею. Вони виходять з того, що оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу), то використання витрат як основи ціноутворення означає, по суті, пояснення цін на товари цінами на елементи витрат.

Родоначальники теорії трьох факторів виробництва французькі економісти першої половини XIX ст. Ж.-Б. Сей і Ф. Бастіа трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних факторів: праці, капіталу і землі. Всі вони беруть рівноправну участь (яка визначається для кожного з них ринком) у створенні вартості. Кожний з цих факторів «створює» відповідну частину вартості: праця — заробітну плату, капітал — відсоток, а земля — ренту. Виведення доходів з продуктивності факторів означало, що власники капіталу і землі привласнюють відсоток і ренту. При наявності усупільненої власності на ці фактори виробництва такі доходи належать широким верствам суспільства.

В останній третині XIX ст. набув поширення принципово новий підхід до аналізу вартості — з позиції теорії граничної корисності. Її прихильники (У. С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк та ін.) вважали неприйнятним зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва. На їх думку, вартість (цінність) визначається мірою корисності результату. Вони розмежували сукупну корисність блага (тобто корисність усього запасу або всієї доступної даному індивіду кількості благ) і граничну корисність блага (тобто корисність останньої одиниці цього запасу або доступної кількості благ). Цінність розглядалась ними як суб'єктивна за своєю природою категорія, як судження так званої економічної людини про важливість благ, наявних в її розпорядженні, для підтримання життя і добробуту.

Значний вплив на сучасні теорії вартості і ціни справляє неокласична теорія англійського економіста кінця XIX — початку XX ст. А. Маршалла. Відкинувши принцип монізму у з'ясуванні джерела вартості, він поєднав теорію класиків політекономії про визначальну роль витрат виробництва з теоріями граничної корисності, попиту і пропозиції у формуванні і русі цін. А. Маршалл виходив з того, що формування ринкових цін відбувається в результаті взаємодії попиту і пропозиції та пов'язував зміну

попиту з категорією граничної корисності, а пропозиції — з вирішальним впливом витрат виробництва. Він вважав, що витрати виробництва, інтенсивність попиту, межа виробництва і ціна продукту взаємно регулюють одна одну, і тут не виникає ніякого порочного кола при твердженні, що кожна з них частково регулюється іншими.

У ХХ ст. відбулась еволюція теорії вартості.

По-перше, в країнах ринкової економіки розробці теорій вартості перестали надавати тієї вирішальної ролі, яку вона мала в XVIII–XIX ст. Це пов'язано з утвердженням підприємницької ринкової системи і поворотом представників економічної думки країн; розвинутої ринкової економіки до розробки переважно теорії ціни як категорії, яка знаходиться на поверхні економічного життя і найтісніше пов'язана з господарським механізмом. В результаті такого повороту розробка теорії вартості відійшла на другий план, а на перший вийшла розробка саме теорії ціни. Спочатку таке дослідження велось на мікрорівні, а з 30-х років ХХ ст. під впливом економічної теорії Дж. М. Кейнса та у відповідь на об'єктивні реалії економічних потрясінь в ринковій економіці поширилось і на макрорівень.

По-друге, на мікрорівні економіки отримали розвиток теорії не лише досконалої (вільної) конкуренції, а й теорії недосконалої (обмеженої) конкуренції (Е. Чемберлін, Дж. Робінсон), які досліджували ціноутворення в умовах обмеженої конкуренції.

По-третє, на відміну від класичної і марксистської теорії вартості функціональна теорія висунула на перше місце внесок кожного елемента відтворювального процесу (живої і втіленої в засобах виробництва праці, природних ресурсів) у виробництво і добробут людини.

Нині на противагу традиційним уявленням про альтернативність і взаємовиключність теорій трудової вартості і граничної корисності висунута гіпотеза про здійснення саме автентичним марксизмом органічного синтезу теорії витрат виробництва і суспільної корисності і виявлення ним головного змісту вартості з загальноісторичної точки зору. Вартість є відношення витрат виробництва до корисності. Найближче застосування вартості має місце при роз'ясненні питання про те, чи слід взагалі виробляти дану річ, тобто чи покриває її корисність витрати виробництва. Тільки після цього може йти мова про застосування вартості для обміну. Якщо витрати виробництва двох речей однакові, то корисність буде вирішальним моментом у визначенні їх порівняльної вартості.

Чимало російських і українських економістів (В. К. Дмитрієв, Р. М. Орженцький, А. Д. Білімович та ін.) також виступали за органічний синтез трудової теорії вартості і теорії граничної корисності виходячи з «господарського принципу». Останній вони виводили з досвіду внутрішніх переживань господарюючого суб'єкта, що виявляються в його вчинках. Прибічники пропонованого синтезу виходили з принципу релятивізму (відносності). Вони вважали, що жодна з відомих економічній думці теорій вартості, цінності не є абсолютною. В кожній з цих теорій містяться раціональні за-сади, елементи.

У 80-х роках ХХ ст. у західній економічній літературі набула поширення теорія постіндустріального, інформаційного суспільства. Вона виходить з того, що у високо-розвинених країнах світу інформаційний сектор за темпами зростання почав помітно випереджати традиційні галузі, і за прогнозами, ця тенденція посилюватиметься в майбутньому. Це свідчить про виникнення в сучасних умовах нового основного джерела вартості, яке пов'язане, насамперед, з інтелектуальним потенціалом, знаннями

працівника, а не з його психофізичними зусиллями, як у минулому. В зв'язку з цим у межах теорії постіндустріального, інформаційного суспільства з'явилася принципово нова концепція вартості — інформаційна, згідно з якою домінуючим типом у структурі суспільної праці є не структурно розчленована, а цілісна, переважно інтелектуальна, озброєна науковими знаннями праця. «Якщо знання у своїй системній формі, — пише один із засновників цієї концепції Д. Белл, — застосовуються у практичній переробці існуючих виробничих ресурсів... то можна сказати, що саме вони, а не праця виступають як джерело вартості».

#### **§ 4. Суть та значення грошей в суспільному розвитку**

Гроші — специфічний товар, який виконує роль загального еквівалента (всезагальної обмінюваності), завдяки чому ньому виражається вартість усіх інших товарів і встановлюється економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності. Гроші — це універсальний товар, який є абсолютним еквівалентом для обміну будь-якого товару на інший товар.

Світовій економічній літературі відомо кілька альтернативних концепцій походження грошей. В одній з них — раціоналістичній — зазначається, що гроші є результатом згоди між людьми, які визнали необхідність спеціальних засобів для обслуговування мінового обороту. Вперше ця концепція була висунута Арістотелем у праці «Нікомахова етика». Деяке законодавче відображення вона знайшла в античному і середньовічному суспільствах. Наприклад, у римському праві було зафіксовано, що імператор декретує вартість грошей.

Різновидом раціоналістичної концепції є державна теорія грошей німецького економіста Г. Кнаппа. В книзі «Державна теорія грошей» він назвав гроші «продуктом правопорядку», творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом. На його думку, створені державою гроші приймаються незалежно від їх металевого змісту, є «хартальними платіжними засобами», тобто умовними знаками, наділеними державною владою певною платіжною силою.

Раціоналістична концепція походження грошей застосовується і в літературі кінця ХХ ст. під час аналізу тих форм, яких набувають гроші. Відомий англійський економіст Л. Харріс у праці «Грошова теорія» викладає суть цієї концепції: «Сам по собі доларовий білет — річ непотрібна; він набуває вартості лише тому, що суспільство через свої закони і звичаї наділяє його властивістю функціонувати як засіб обігу. Аналогічно морські черепашки, які використовувалися в деяких співтовариствах як гроші, не мали б вартості, якби суспільна структура, яка їх породила, не потребувала в якійсь формі грошей і не надала їм відповідної ролі». Отже, раціоналістична концепція заперечує товарну природу грошей, їх стихійне походження.

Представники іншої концепції — еволюційного походження грошей — вказують на товарну природу грошей, стихійне виділення їх із загальної маси товарів і на їх особливе місце в економіці. Всебічно ця концепція була обґрунтована в роботах К. Маркса та його послідовників. Однак вона має прихильників не тільки серед марксистів. Концепція поширена і в сучасній економічній літературі Заходу, хоч і не пов'язується з подвійним характером праці, втіленої в товарі, і подвійною природою товару, його внутрішньою суперечністю.

Представники функціональних концепцій грошей серед конкретних причин, які викликають необхідність використання грошей, називають такі: відсутність синхронізації надходжень і платежів, яка ускладнює прямий товарообмін; наявність трансакційних витрат, тобто витрат праці і ресурсів, необхідних для здійснення товарообмінних угод (у цьому випадку гроші є засобом мінімізації витрат); невизначеність господарських перспектив, що змушує учасників обігу накопичувати залишки грошей для страхування від ризику; час як невід'ємний елемент процесів виробництва і обігу товарів, який надає грошам роль з'єднувального ланцюга між сьогоденням і майбутнім. Економісти неокласичної школи, як правило, пов'язують існування грошей з першими двома причинами, а прихильники кейнсіанського напрямку — з двома останніми.

Ще в XIX ст. чимало економістів звертали увагу на відсутність у вчених навіть відносної згоди з питання про сутність грошей. Незважаючи на велику кількість досліджень з грошової теорії, таке положення спостерігається й нині. У сучасній світовій економічній теорії існує кілька принципово різних підходів до визначення суті грошей.

Прихильники першого підходу (М. Фрідман, А. Шварц та ін.) фактично розглядають гроші лише як зручний спосіб організації статистичних спостережень і визначають їх як «тимчасове вмістилище купівельної сили». При цьому увага концентрується на конструюванні різних грошових агрегатів, виявленні елементного складу пропозиції грошей тощо.

В основу другого підходу — найбільш поширеного серед західних економістів — покладено попередній теоретичний аналіз функцій грошей, на підставі якого визначаються суті і форми грошей. Так, автори популярного підручника «Економікс» американські професори К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю вважають, що гроші — це те, що гроші роблять. Все, що виконує функції грошей, і є гроші. Л. Харріс також визначає суть грошей через їх функції, стверджуючи, що гроші — це будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, розрахункова одиниця і засіб збереження вартості. Найчастіше в роботах сучасних західних учених виділяється три функції грошей: засіб обігу, одиниця розрахунку, збереження вартості. Перевага при цьому віддається функції засобу обігу. Тому положення про гроші як товар, що виконує різні функції, трансформується у визначення: гроші — це все, що загальноприйняте як засіб обміну, а останній — це все, що приймається в обмін на товари й послуги. Поширеним є ототожнювання грошей як засобу обігу чи засобу платежу і об'єднання двох останніх в одну функцію. Отже, питання про функції грошей підмінюється питанням про суть грошей.

Найбільш обґрунтовано історичну суть і функції грошей розкривають концепції, які розглядають їх через розвиток форм вартості.

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Спочатку це був випадковий обмін — деякі надлишки продуктів можна було обміняти. Так з'явилася проста, випадкова, або одинична, форма вартості:

Отже, проста, випадкова, або одинична, форма вартості — це така форма, за якої одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший один товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Якщо поміняти товари А і В місцями, суть простої форми вартості не зміниться.



Розвиток суспільного поділу праці, зокрема виділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від випадкового, епізодичного обміну до регулярного. Він знаменував також перехід від простої, випадкової, або одиничної, форми вартості до повної, або розгорнутої. Повна, або розгорнута, форма вартості — це така форма, при якій одному товару, що перебуває у відносній формі вартості, відповідає безліч інших товарів, що знаходяться в еквівалентній формі вартості.

Проте, повна, або розгорнута, форма вартості не розв'язує суперечності між споживною вартістю і вартістю, між конкретною і абстрактною працею, що міститься в товарі. Їх розв'язує (але не усуває) подальший розвиток товарного виробництва і обміну, під час якого відбувається перехід від розгорнутої форми обміну до загальної. Відповідно відбувається перехід від повної, або розгорнутої, форми вартості до загальної.

Поступово із загальної маси товарів стихійно виділялись такі, які почали відігравати роль головних предметів обміну. Такими товарами в одних місцевостях була худоба, в інших — хліб (зерно), в третіх — хутро тощо. У одного й того ж народу в різні часи, на різних місцевих ринках і у різних народів в один і той же час існували різні найбільш ходові товари, які виконували роль загального еквівалента. Загальна форма вартості — це така форма, при якій безлічі товарів, які перебувають у відносній формі вартості, відповідає один товар, що знаходиться в еквівалентній формі вартості. Загальна форма вартості відрізняється від повної тим, що при ній замість численних еквівалентів з'являється один, на який усі товаровиробники обмінюють свої товари, а його обмінюють на потрібні їм товари.

В умовах догрошового обігу обмін, як правило, ґрунтувався на одночасному використанні кількох еквівалентів, які становили фіксовану систему. З розвитком рабовласництва складовим елементом такої системи стало використання рабів. Наприклад, у стародавніх норвежців співвідносились три елементи: раби, корови, зброя. Раби як загальний еквівалент у різні часи використовувались у античних народів, на Близькому Сході, в Центральній Африці.

Другий великий суспільний поділ праці — відокремлення ремесла від землеробства — супроводжувався вдосконаленням загального еквівалента. Найнедосконаліший його вид — худоба, хутро, раби — змінюється еквівалентами, яким властиві вагові характеристики, подільність, сполучність, однорідність (наприклад, хліб, маїс, оливкова олія, чай, сіль тощо). Врешті-решт, у процесі історичної еволюції товарного виробництва і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до грошової форми обміну і відповідно — від загальної форми вартості до грошової.

Відмінність між загальною і грошовою формами вартості полягає не в тому, який саме товар виконує роль загального еквівалента, а в тому, чи закріпилась ця роль за одним товаром. Якщо це сталося, то відбувається перехід до грошової форми вартості. Золото, яке використовувалося в побуті первісних общин за 12 тис. років до нашої ери, стало загальним еквівалентом лише в середині ХІХ ст. Цьому передував тривалий процес поступової заміни товарів, які виконували роль товарних грошей, металами: залізом, оловом, свинцем, міддю, сріблом, золотом. Залізні гроші використовували стародавні спартанці, бритти, японці, деякі африканські народи. Олов'яні вживались у стародавній Мексиці, Римській імперії, середньовічній Англії, на острові Ява. Мідні — у Стародавньому Китаї та Стародавньому Римі. Свинцеві кульки

використовувались при дрібних платежах у Північній Америці. Срібні гроші широко вживались на рубежі III і II тис. до н.е. в Китаї, Персії та Месопотамії. Перші золоті монети, на думку Геродота, запровадив лідійський цар Гігес (VII ст. до н.е.).

Слово «монета» вперше з'явилося як титул богині Юнони в 279 р. до н.е. В Римі при її храмі (Юнони — Монети) карбувалися гроші. Протягом багатьох століть функцію загального еквівалента відігравало срібло, яке поступилося місцем золоту. Довгий час у різних країнах використовували обидва благородні метали. При цьому між ними існувало суворо визначене кількісне співвідношення. Англійська грошова одиниця фунт стерлінгів раніше була повноваговим фунтом срібла, про що свідчить її назва. Остаточно загальним еквівалентом золото було визнане в основних країнах Європи в середині XIX ст., дещо пізніше — в Німеччині, в Росії — лише в кінці XIX ст., де золота валюта була встановлена реформою 1897 р. Врешті-решт, саме золото стало виконувати роль грошей. Це пояснюється тим, що завдяки своїм природним властивостям (однорідність, подільність, компактність, транспортабельність, добре зберігається) воно придатніше для виконання суспільної функції загального еквівалента.

Золото — товар, але як гроші — незвичайний. Монопольне виконання золотом ролі загального еквівалента означає, що його споживна вартість є безпосереднім втіленням вартості всіх товарів; затрачена на його виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної загальнолюдської праці, а затрачена на його виробництво приватна праця — безпосереднім втіленням суспільної праці. Золото як гроші, поряд із своєю звичайною споживною вартістю, набуває додаткової споживної вартості, пов'язаної з його унікальними природними властивостями. Ця додаткова споживна вартість полягає в здатності грошового товару обмінюватись на всі інші товари, тобто мати загальну споживну вартість.

Аналіз розвитку форм вартості показує, що гроші — це категорія товарного виробництва і товарного обігу. Вони мають товарне походження і виражають певні виробничі відносини між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок. У грошах як загальному еквіваленті втілений безпосередньо суспільний характер праці. Вони дають змогу вимірювати суспільні витрати і отримані результати.

Основні функції грошей:

1. Гроші як засіб обігу, тобто вони використовуються для оплати товарів та послуг. Вони дозволяють уникнути бартеру.

2. Гроші як міра вартості. Дана функція полягає в тому, що вимірюється вартість товару. Вона має дві особливості: перша — її виконують повноцінні гроші, тому що для того, щоб виміряти вартість, вони повинні володіти власною вартістю, створеною працею; друга — її виконують ідеальні гроші, тобто уявні. Економічна роль грошей полягає в тому, що міра вартості являє собою певний еталон, який представляє скільки праці було затрачено на виробництво цього товару.

3. Гроші як засіб платежу. Дана функція полягає в тому у відносній самостійності їх руху, які визиваються рухом товару. Вона обумовлена продажем товарів в кредит, неоднаковими умовами виробництва і обігу різних товарів, сезонним характером виробництва та збуту. Гроші виконують функцію засобу платежу при підвищенні боргових зобов'язань, в тому числі при виплаті заробітної плати, а також поза сфери обігу. При продажі товарів в кредит та взаємному погашенні боргів потреба в обігу грошей зменшується, а під час оплати — збільшується. Звідси виникає формальна можливість виникнення світових фінансових криз, через несплату кредитів.

4. Функція світових грошей. На світовому ринку гроші відходять від національної форми, та виступають в універсальному вигляді. Світові гроші мають три призначення — виступають у формі загального засобу платежу, загального засобу купівлі, суспільного матеріального багатства.

5. Гроші як засіб накопичення. Засіб накопичення — особливий вид активу, який зберігається після продажу товарів та послуг і забезпечує власнику купівельну спроможність в майбутньому. Звичайно будь-який актив може вважатися засобом накопичення, але гроші володіють найбільшою ліквідністю. Ліквідний товар — товар, який може використовуватись як засіб платежу (або легко перетворюватись в нього) та має фіксовану номінальну вартість. Гроші по своїй суті володіють досконалою ліквідністю.

Сучасний розвиток суспільства винайшов ефективну форму грошей — транзакційні депозити як засоби обігу, або кредитні гроші. Кредитні гроші — це найрозвинутіша форма грошей, яка є знаком вартості, виконує роль загального еквівалента, забезпечує рух позичкового капіталу та еволюцію кредитних відносин.

Якщо гроші виникли в V–VI ст. до н.е., то грошова система виникає із появою капіталізму.

Грошова система — це форма організації грошового обігу, що історично склалася в країні й закріплена в національному законодавстві. До грошової системи належать:

- 1) грошова одиниця країни. На сьогодні в світі налічується близько 300 найменш ваних національних грошових одиниць;
- 2) види державних грошових знаків (металевих або паперових), які мають законну силу, порядок їх випуску й обігу;
- 3) регламентація безготівкового обігу;
- 4) порядок обміну національної валюти на іноземну і регульований державою валютний курс;
- 5) державне регулювання грошового обігу.

Існують грошові системи двох типів: металевий грошовий обігу, за якого такий грошовий товар виконує всі функції грошей; паперово-кредитного обігу, в основі якого лежать кредитні гроші. У свою чергу металеві системи поділяють на біметалеву та монометалеву. Біметалева грошова система — це система, за якої за золотом та сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента. Монометалізм — це грошова система, за якої лише золото є загальним еквівалентом. Виділяють 4 види золотого монометалізму:

- 1) золотомонетний стандарт, якому було властиво: обіг золотих монет, виконання золотом усіх функцій грошей, вільне чекання золотих монет із фіксованим вмістом, вільний обмін паперових грошей на золото;
- 2) золотозлитковий стандарт, за якого банкноти розмінювались на золото лише при поданні суми, встановленої законом (12 кг золота, 1700 фунтів, 215000 франків);
- 3) золотодевізний стандарт — банкноти обмінювались на іноземну валюту (девізи), яка, у свою чергу обмінювалася на золото. (2 і 3 випадки золото зосереджено в руках держави);
- 4) золотодоларовий стандарт, за якого розмін банкнот на золото був скасований в усіх країнах, а обмін доларів на золото здійснювався лише для урядів та центральних банків країни.

Існують такі види грошей повноцінні (золоті або срібні монети), неповноцінні з інших металів, паперові гроші (білети державної скарбниці), кредитні гроші (вексель, чек, банкнота).

## § 5. Грошовий обіг та його закони

Обіг грошей здійснюється на основі притаманних йому законів.

Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Кількість грошей, необхідних для обігу, тобто для реалізації товарів, визначається законом грошового обігу. Різні форми грошей підпорядковуються своїм особливим законам. З урахуванням перших двох функцій грошей він набуває вигляду формули, в якій кількість грошей залежить від суми цін товарів (що у свою чергу визначається кількістю товарів і рівнем цін на кожний з них) і швидкості обігу однієї грошової одиниці:

$$K = \frac{Ц}{O};$$

де  $K$  – кількість грошей, необхідних для товарного обігу у даному році;

$Ц$  – сума цін товарів, що реалізуються у даному році;

$O$  – середнє число обертів за рік кожної грошової одиниці.

Це загальний закон кількості грошей в обігу. З розвитком функції засобу платежу формула закону набуває більш складного вигляду:

$$Kn = \frac{CЦ - K + П - BB}{Шо};$$

де  $CЦ$  – сума товарних цін;

$K$  – сума цін товарів, проданих у кредит;

$П$  – сума платежів за борговими зобов'язаннями;

$BB$  – сума взаємопогашуваних безготівкових платежів;

$Шо$  – середня кількість обертів грошової одиниці (як засобу обігу та платежу).

На перший погляд може здатися, що для виконання функції засобу платежу необхідна додаткова кількість грошей. Однак, таке враження не зовсім правильне. Справа у тому, що частина товарів продається у кредит і оплачується за межами даного періоду. Значить, на відповідну величину зменшиться потрібна кількість грошових одиниць. Крім того, значна частина боргових зобов'язань погашується шляхом не сплати готівкою, а їх взаємного зарахування. Слід також врахувати у даному періоді суму платежів за товари, що раніше продані у кредит.

Основними елементами закону грошового обігу виступають товарна маса, яка перебуває в обігу, рівень цін товарів і швидкість обігу грошей. Причому не рівень цін товарів залежить від кількості грошей в обігу, а навпаки, кількість грошей, які перебувають в обігу, залежать від рівня цін. Крім того, не швидкість обігу грошей залежить від їх кількості, а кількість грошей залежить від швидкості обігу.

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

$$M \times V = P \times Q,$$

де  $M$  — маса грошей в обігу;

$V$  — середня швидкість обігу грошей;

$P$  — середній рівень цін на товари та послуги;

$O$  — кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру грошової маси.

Грошова маса — це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг і всі нетоварні платежі у народному господарстві.

## § 6. Інфляція, її причини та наслідки

Інфляція — це знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу, яке виявляється у стійкому зростанні цін на товари і послуги.

Інфляція зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин .

Найважливішими з внутрішніх причин інфляції є:

- порушення пропорцій відтворення між виробництвом і споживанням, нагромадженням і споживанням, попитом і пропозицією, грошовою масою в обігу і сумою товарних цін;
- значне зростання дефіциту державного бюджету і державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами;
- надмірна емісія паперових грошей, яка порушує закони грошового обігу;
- мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит;
- збільшення податкового тягаря на товаровиробників;
- випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці.

Зовнішні фактори інфляції пов'язані з посиленням інтернаціоналізації господарських зв'язків між державами, що супроводжуються загостренням конкуренції на світових ринках капіталів, товарів та послуг, робочої сили, загостренням міжнародних валютно-кредитних відносин, зі структурними світовими кризами (енергетичною, продовольчою, фінансовою та ін.)

### *Типи інфляції*

**Помірна інфляція.** Помірна інфляція характеризується повільним зростанням цін. Можна умовно кваліфікувати її так: щорічний темп інфляції вимірюється однозначним числом. Коли ціни відносно стабільні, то люди довіряють грошам і охоче нагромаджують гроші, тому що через місяць чи рік гроші матимуть таку саму купівельну спроможність, як і сьогодні. Люди охоче підписують довгострокові контракти у грошовому вираженні (номінальна ціна), оскільки вони впевнені, що рівень цін не підніметься надто високо від того, за якого вони зараз продають і купують. Люди не втрачають часу чи коштів, намагаючись розмістити своє багатство в «реальних»

активах, а не в «грошових» чи «паперових», тому що вірить, що їхні грошові активи збережуть свою реальну вартість.

**Галопуюча інфляція.** Інфляція, що вимірюється двозначними чи тризначними числами — 20, 100 чи 200% за рік, називається галопуючою. Галопуюча інфляція інколи спостерігається і в розвинених країнах, наприклад в Італії. Багато латиноамериканських країн, зокрема Аргентина і Бразилія, зазнавали темпів інфляції від 50 до 700% на рік у 70–80-ті роки.

Коли помірна інфляція перероджується у галопуючу, виникають економічні спотворення. Контракти здебільшого «прив'язуються» до певного цінового індексу або до іноземної валюти, наприклад, до долара США. За таких умов гроші втрачають свою вартість дуже швидко — реальний рівень процента може становити мінус 50 чи 100% на рік. Тому люди не тримають грошей більше, ніж необхідно для щоденних операцій. Фінансові ринки звужуються і капітали розміщуються скоріше через фондування, як за командної системи, ніж через проценти і ставки. Населення нагромаджує товари, купує будинки і ніколи не віддає гроші в позику за низькими номінальними процентними ставками.

**Гіперінфляція.** Коли економіка, здається, витримує галопуючу інфляцію, виникає третій і смертельний вид інфляції — гіперінфляція. Нічого хорошого не можна сказати про ринкову економіку, в якій ціни зростають на мільйони чи навіть мільярди процентів на рік.

Інфляція означає зростання загального рівня цін. Темп інфляції є темпом зміни загального рівня цін і розраховується так:

$$\text{Темп інфляції (у році } t) = \frac{\text{рівень цін (рік } t) - \text{рівень цін (рік } t-1)}{\text{рівень цін (рік } t-1)}.$$

### **Економічні наслідки інфляції**

По-перше, інфляція руйнує нормальні господарські зв'язки, посилює диспропорції в економіці, дезорганізує інвестиційний процес, оскільки при нестримному зростанні цін мета виробництва (прибуток) може бути досягнута і без зростання виробництва.

По-друге, капітали переливаються з виробництва у сферу обігу, насамперед у спекулятивні комерційні структури, де вони швидше обертаються і приносять величезні прибутки, а також «втікають» за кордон у пошуках прибутковішого застосування й надійного прибутку. Зростають спекуляція, тіньова економіка, корупція.

По-третє, порушується нормальне функціонування кредитно-грошової системи. Знецінення грошей підриває стимули до нагромадження їх, породжуючи таке явище як «втеча від грошей», коли підприємці й населення надають перевагу вкладанню грошових заощаджень у товари та інші матеріальні цінності. Розриваються кредитні угоди, бо при інфляції невігідно надавати довгострокові кредити під невеликі проценти, оскільки кредиторів доведеться отримувати борги у знецінених грошах.

По-четверте, поступово згортаються товарно-грошові відносини й розширюється прямий продуктообмін на основі бартерних угод. Це призводить до втрати грошима своїх економічних функцій, і відносини обміну повертаються назад — до простої, або випадкової, форми вартості.

По-п'яте, інфляція негативно впливає і на міжнародне економічне та валютно-кредитне становище країни. Вона підриває конкурентоспроможність і експорт вітчизняних товарів, водночас заохочує імпорт товарів з-за кордону, оскільки на внутрішньому ринку вони продаються за вищими цінами. Інфляція стримує надходження іноземного капіталу, знижує офіційний і ринковий курси національної валюти через її знецінення.

### ***Соціальні наслідки інфляції***

По-перше, інфляція знижує життєвий рівень усіх верств населення, особливо тих, які мають сталий дохід, оскільки темпи зростання доходів відстають від темпів зростання цін на товари й послуги.

По-друге, інфляція знецінює попередні грошові заощадження населення в банках, страхових полісах, щорічну ренту та інші паперові активи з фіксованою вартістю.

По-третє, інфляція посилює безробіття, підриває мотивацію до ефективної трудової діяльності, посилює соціальну диференціацію населення і соціальну напругу в суспільстві.

Для боротьби з інфляцією держава проводить антиінфляційну політику, яка передбачає:

- зростання виробництва і насичення ринку товарами;
- структурну та конверсійну перебудову економіки;
- обмеження емісії грошей;
- скорочення дефіциту державного бюджету;
- стимулювання нагромаджень та інвестицій;
- приватизацію і стимулювання середнього й малого підприємництва;
- скорочення ставок податків;
- регулювання валютного курсу;
- ослаблення інфляційних очікувань;
- роздержавлення, приватизацію, розвиток підприємництва;
- проведення грошової реформи конфіскаційного типу.

Дефляція — загальне зниження середнього рівня цін в економіці. Процес, протилежний інфляції.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Проаналізуйте роль економічних форм у функціонуванні суспільного виробництва
2. Як ви уявляєте натуральне виробництво? Дайте характеристику його основних рис.
3. Як ви розумієте товарні (мінові) відносини між людьми — це явище біологічне чи суспільне?
4. Що ви розумієте під товарним виробництвом? Які основні умови його виникнення можете назвати?
5. Які основні риси характеризують товарне виробництво і в чому його відмінність від натурального виробництва?
6. Згадайте характерні особливості розвитку товарного виробництва в умовах рабовласницького й феодального ладу.
7. У чому ви бачите єдність і відмінність між простим і капіталістичним товарним виробництвом? Які з цього можна зробити висновки?
8. У чому полягає основна суперечність товарного виробництва й до яких соціально-економічних наслідків приводить її розвиток?
9. Як ви вважаєте, чи є обов'язковою умовою приватна власність на засоби виробництва для існування товарного виробництва (ринкової економіки)?
10. Чи обов'язковою умовою функціонування товарного виробництва (ринкової економіки) є капіталістична система господарювання?
11. Що таке товар і в чому полягає його споживна вартість? Як ви розумієте дві сторони споживної вартості?
12. Мінова вартість і вартість товару. В якому зв'язку вони знаходяться?
13. Як ви розумієте суспільний характер вартості?
14. Чому споживна вартість — категорія вічна, а вартість — категорія історично минула?
15. У чому полягає двоїстий характер праці, втіленої в товарі?
16. Як вимірюється величина вартості товару?
17. Продуктивна сила праці, інтенсивність і величина вартості товару. Проаналізуйте зв'язок між ними.

### Контрольні тести

1. Натуральне виробництво — це:
  - а) виробництво, призначене для задоволення власних потреб виробника;
  - б) виробництво, засноване на суспільному поділі праці;
  - в) виробництво, засноване на особистій праці та виготовленні продукції на продаж;
  - г) всі відповіді правильні.
2. Товарне виробництво — це:
  - а) процес перетворення людиною речовини природи з метою отримання необхідних життєвих засобів;



- б) організація суспільного господарства, в якому відокремлені виробники виробляють продукти і послуги на продаж;
- в) самостійне ведення господарства і споживання створеного продукту;
- г) організація виробництва для самозабезпечення.

3. Виробництво продуктів не для власного споживання, а для обміну є характерною ознакою:

- а) натурального виробництва;
- б) простої кооперації праці;
- в) товарного виробництва;
- г) суспільного виробництва.

4. Причиною виникнення товарного виробництва є:

- а) розвиток продуктивних сил;
- б) розвиток виробничих відносин;
- в) суспільний поділ праці;
- г) всі відповіді правильні.

5. Першим крупним суспільним поділом праці є:

- а) відокремлення ремісництва в самостійну галузь суспільного виробництва;
- б) відокремлення скотарства від землеробства і розвиток їх як самостійних галузей;
- в) розвиток торгового капіталу;
- г) немає правильної відповіді.

6. Другим крупним суспільним поділом праці є:

- а) відокремлення ремісництва в самостійну галузь суспільного виробництва;
- б) відокремлення скотарства від землеробства і розвиток їх як самостійних галузей;
- в) розвиток машинного виробництва;
- г) розвиток торгового капіталу.

7. Товар — це:

- а) будь-яка цінність;
- б) продукт праці, призначений для обміну;
- в) запас матеріальних благ;
- г) всі відповіді правильні.

8. В якій з відповідей правильно названі властивості товару?

- а) мінова вартість і вартість;
- б) споживна вартість і вартість;
- в) мінова вартість і ціна;
- г) споживна вартість і ціна.

9. Споживна вартість товару — це:

- а) сукупність його споживчих властивостей;
- б) його здатність задовольняти певну потребу виробника;
- в) його здатність задовольняти певну потребу інших людей, покупців;
- г) здатність обмінюватися на інший товар.

10. Конкретна праця — це:
  - а) праця конкретної особи, що створює життєві блага;
  - б) певний вид праці, який створює певну споживну вартість;
  - в) праця людини у фізіологічному значенні, безвідносно до фахових особливостей;
  - г) немає правильної відповіді.
11. Величина вартості виробництва товару — це:
  - а) кількість праці, затраченої на виробництво товару;
  - б) кількість праці, затраченої на виробництво товару окремим (індивідуальним) виробником;
  - в) кількість суспільно-необхідної праці, втіленої в товарі;
  - г) кількість праці виробника, затраченої на виробництво одиниці продукції.
12. Яке з визначень розкриває сутність товару як економічної категорії?
  - а) це річ або послуга, створена працею людини;
  - б) це продукт праці, створений виробником для задоволення певних виробничих чи особистих потреб;
  - в) це продукт праці, створений виробником для продажу;
  - г) всі відповіді правильні.
13. Яка ознака є головною відмінною рисою натурального господарства?
  - а) наявність суспільного поділу праці;
  - б) вільний вибір виробником напряму діяльності;
  - в) споживання життєвих засобів всередині господарської одиниці, де вони були створені;
  - г) замкненість господарювання.
14. За яких умов товар реалізується на ринку за вартістю?
  - а) коли попит перевищує пропозицію;
  - б) коли пропозиція перевищує попит;
  - в) коли пропозиція товару збігається з величиною суспільного попиту на нього;
  - г) немає правильної відповіді.
15. Товарне виробництво — це:
  - а) процес створення матеріальних благ та надання платних послуг;
  - б) організація господарськими суб'єктами виробництва життєво необхідних благ;
  - в) організація суспільного господарства, в якому відокремлені виробники виготовляють продукти і послуги для обміну, продажу;
  - г) всі відповіді вірні.

## РОЗДІЛ 7. РИНОК, ЙОГО СУТЬ ТА ФУНКЦІЇ. КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ

### § 1. Поняття ринку та його основні елементи

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва і економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі розвитку ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є пануючими, отримала назву «ринкової економіки». Ключовим елементом її є ринок.

Як кожне складне поняття «ринок» не однозначне за своїм визначенням, в процесі розвитку ринкової економіки виникли наступні визначення ринку:

- ринок — це обмін, організований за законами товарного виробництва та обігу;
- ринок — це економічний простір (місце, територія, зона), на якому відбувається обмін товарів;
- ринок — це сукупність конкретних економічних відносин між продавцями та покупцями у процесі купівлі продажі товарів і послуг.

Отже, ринок — система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово — кредитних механізмів.

Умови виникнення ринкового господарства:

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

Етапи формування ринку.

Класичний вільний ринок (до середини XIX ст.), в якому держава не втручалася в економіку, виступаючи «нічним вартовим», який стежив за тим, щоб усі, хто має самостійне джерело доходів, ретельно сплачували податки до державної казни.

Регульований ринок (середина XIX — 50-ті роки XX ст.) характеризувався втручанням держави в економічне життя суспільства з метою обмеження свавілля монополій та захисту конкурентного середовища.

Соціально орієнтований ринок, у якому, крім механізмів регулювання, держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

Враховуючи, що товарно-грошові відносини в ринковій економіці опосередковують усі відносини суспільства, суб'єктами ринку практично стають всі учасники суспільного виробництва: держава, домогосподарства, підприємці.

Об'єктами ринкових відносин у сучасній економіці стають усі результати суспільної діяльності. Тобто, ними можуть бути матеріальні продукти праці (засоби

виробництва, предмети споживання, послуги, житло тощо); інтелектуальні продукти праці (інформація, наукові ідеї); робоча сила; цінні папери (акції, облігації); валюта, позичкові капітали і т. д.

Для розкриття суті ринкової економіки слід дослідити функції, які виконує ринок в сучасних умовах:

**Функція регулювання.** Ринок регулює всі економічні процеси — виробництво, обмін, розподіл та споживання, визначаючи пропорції і напрями розподілу економічних ресурсів на мікро- та макrorівні за рахунок розширення або звуження попиту й пропозиції.

**Функція стимулювання.** Ринок спонукає виробників товарів і послуг до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів. Він створює дієвий механізм мотивації праці, стимулює підвищення ефективності економіки на основі впровадження найпереводіших досягнень НТП.

**Розподільча функція.** Доходи виробників і споживачів у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.

**Функція санації.** Ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші. Цей механізм санації економічного довкілля деперсоніфікований і тому не може бути упередженим і несправедливим.

**Алокаційна функція.** Ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів. Ефективною є така комбінація ресурсів, за якої товари та послуги виробляються з мінімальними альтернативними витратами.

**Інформативна функція.** Ринок через ціни інформує виробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати, а що — ні, скільки чого треба запропонувати, на які верстви населення варто орієнтуватися у своїй господарській діяльності тощо.

**Функція інтеграції.** Ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки.

Для ефективного функціонування ринкової системи необхідні наступні умови:

1) реальна свобода форм власності та форм господарювання. Тобто повинна існувати приватна власність, колективна власність (акціонерні компанії, кооперативи, власність трудових колективів), державна та муніципальна власність;

2) ефективність функціонування ринку залежить від здатності різних суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін (тобто відсутність монополій);

3) розвинуте антимонопольне законодавство та наявність достатніх механізмів його реалізації;

4) добре розвинута система економічного та адміністративного регулювання економіки країни створює передумови для існування регульованого ринку;

5) наявність та доступність всебічної інформації про ринок, розвинута маркетингова діяльність;

6) конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності;

7) розвинутий та розгалужений комплекс об'єктів власності, які можуть стати об'єктом купівлі-продажу (засоби виробництва, різні цінні папери).

Ринок не є однорідним явищем за своєю структурою. Структура ринку — це сукупність окремих ринків у межах національної економіки або внутрішнього ринку, світового господарства та його окремих регіонів і взаємодія між ними. Згідно даного визначення розрізняють:

Фінансовий ринок — це певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами даного ринку є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні установи, держава. Об'єктами виступають особисті заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворились в результаті обороту промислового та торгівельного капіталів. Інструментами цього ринку є попит та пропозиція на позичковий капітал та його ціна.

Ринок робочої сили — це сукупність економічних відносин між найманими працівниками, підприємцями та установами, які відіграють роль бірж праці, з приводу організації та використання, купівлі-продажу робочої сили. Основні інструменти даного ринку є: попит та пропозиція робочої сили, заробітна плата. Попит на робочу силу залежить від багатьох факторів: попит на споживчі товари, технології, які застосовуються в країні, інтенсивності та продуктивності праці тощо.

Ринок засобів виробництва, або ринок капіталу — певна сукупність економічних відносин між різними суб'єктами підприємницької діяльності з приводу організації, використання і купівлі-продажу засобів та предметів праці. Основним фактором, який впливає на даний ринок є позичкова ставка. Із зростанням проценту розширене відтворення скорочується, і навпаки. Даний ринок праці ще зовсім не розвинутий в Україні.

Ринок предметів споживання — підсистема економічних відносин між економічними суб'єктами (передусім продавцями та покупцями) з приводу організації, використання і купівлі-продажу товарів тривалого використання та поточного споживання. Складовими даного ринку є виробництво товарів тривалого користування та поточного споживання. Основне завдання при створенні даного ринку це подолання диспропорцій між виробництвом товарів групи А та групи В, створення сучасної системи оплати праці, перебудова аграрних відносин.

Ринок послуг — певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу послуг. Послуга — це особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людей. Розрізняють традиційні (страхування, транспорт, зв'язок, мистецтво) та нетрадиційні послуги (маркетингові, інженерно-консультаційні, рекламні тощо).

Ринок інтелектуальної власності — підсистема економічних відносин між різними господарюючими суб'єктами з приводу організації, використання і купівлі-продажу патентів, ліцензій та інших об'єктів інтелектуальної власності.

Також виділяють: валютний ринок — важлива сфера економічних відносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів, акредитивів, телеграфних та поштових переказів в іноземній валюті), ринок інформації — сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу інформаційних послуг, збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу, ринок золота — сукупність економічних відносин з приводу організації та купівлі-продажу золота. Здійснюють її консорціуми місцевих банків й спеціалізовані фірми.

Залежно від ринкового середовища розрізняють 4 моделі ринків:

Чиста конкуренція характеризується наявністю великої кількості не залежних продавців, які виробляють стандартизовану продукцію. Продавець не може встановити ціни вище ринкових оскільки він зразу втрачає своїх покупців.

Чиста монополія — це ринок, де одна фірма є єдиним продавцем продукту чи послуги. Тут відсутні замітники продукції.

Монополістична конкуренція характеризується порівняно значною кількістю виробників, які виробляють різні види одного продукту. Продаж товарів відбувається не за однією ціною, а вони можуть коливатися в широкому діапазоні. В даному випадку у продавця з'являється можливість виділитись не лише ціною, а й якістю товару, рекламою, методами особистої продажі.

Олігополія відрізняється невеликою кількістю продавців, тому визначення цін і обсягів виробництва взаємозалежні. Розгортається боротьба за якість товару та боротьба за престиж.

## § 2. Попит та пропозиція. Взаємодія між ними

Ринкова економіка — це специфічна соціально-економічна система. Дана система ґрунтується на наступних елементах: попит та пропозиція, ціна, конкуренція.

Виходячи на ринок, продавці й покупці планують свою діяльність, спираючись на власний досвід та інформацію, яку їм надає ринок насамперед через ціни. Таке планування кожний суб'єкт здійснює відособлено. Іноді ринок виявляє, що споживачі помилилися у своїх споживацьких очікуваннях, оскільки підприємці запропонували менше товарів, ніж покупці готові були купити за встановленою ціною. Можлива й інша ситуація, коли підприємці пропонують більший обсяг товарів, ніж споживачі готові купити за встановлену ними ціну.

Попит — це форма вираження потреби. На ринку ми маємо справу не з попитом взагалі, а з попитом платоспроможним, тобто забезпеченим відповідною сумою грошей. Тому попит включає в себе два елементи: а) потреби, тобто бажання придбати той чи інший товар або послугу; б) грошові засоби, які має суспільство для придбання даних товарів або послуг. Попит, як правило, виражається в грошовій формі.

Збільшення ціни на будь-який товар зумовить зменшення величини попиту на нього, і, навпаки, зменшення ціни сприятиме підвищенню попиту.

Пропозиція — це сукупність товарів і послуг, які є або в кожний даний момент можуть бути доставлені на ринок. Вона включає в себе два моменти: а) готовність виробників (продавців) до продажу того чи іншого виду товару або послуги; б) умови, на яких виробник (продавець) згідний продати їх. Пропозиція, як правило, має натуральне вираження: штуки, тонни, метри.

Із зростанням цін пропозиція збільшується, тому що одиниця додатково виробленої та проданої продукції приносить виробникові додатковий прибуток. І навпаки, якщо ціни знижуються, то виробництво продукції стає менш вигідним і скорочується. Відповідно зменшується і пропозиція.

Ціна — це грошовий вираз вартості. На ринку, як правило, розрізняють три види цін: ціну попиту, ціну пропозиції і ціну рівноваги. Ціна попиту — це гранично максимальна ціна, яку покупці ще згодні платити за товар. Ціна пропозиції — це гранично мінімальна ціна, яку продавці ще згодні взяти за свій товар.

Ціна рівноваги — це ціна, яка встановлюється при врівноваженості попиту і пропозиції (рис. 7.1).

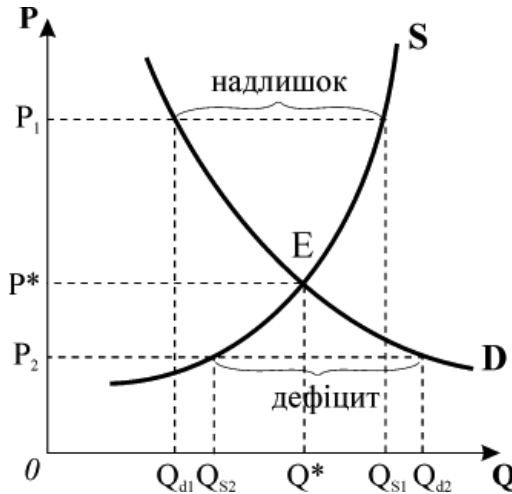


Рис. 7.1. Ринкова рівновага

### § 3. Ринкова інфраструктура

Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура.

Термін «інфраструктура» походить від латинського, що означає сукупність галузей та видів діяльності, які обслуговують виробничу і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперервного функціонування ринку.

Оскільки будова інфраструктури ринку дуже складна, варто розглянути її елементи.

Організаційно-технічна: товарні біржі, оптові ринки, аукціони, торговельно-промислові палати, сервісні центри, опціони, ярмарки, транспортні комунікації, ріелтерські фірми, земельні аукціони.

Науково-дослідне та інформаційне забезпечення: науково-дослідні установи з вивчення ринкових проблем, інформаційні центри та агентства, рекламні агентства, юридичні контори та ін.

Фінансово-кредитна: банки, фондові біржі, валютні біржі, небанківські інститути, страхові компанії, інвестиційні, пенсійні та інші фонди, ломбарди тощо.

Державно-регулятивна: біржі праці, ліцензування, оподаткування, митна система, різноманітні державні фонди і т.ін.

Інфраструктура ринку покликана забезпечувати цивілізовані стосунки між суб'єктами через свої функції:

- 1) правове та економічне консультування підприємств, захист їхніх інтересів у державних та інших структурах;
- 2) страховий захист підприємницької діяльності;
- 3) забезпечення фінансової підтримки і кредитування підприємств;
- 4) підвищення оперативності, ефективності роботи суб'єктів ринку;
- 5) створення умов для ділових контактів;
- 6) сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації товарів та послуг;
- 7) регулювання руху робочої сили;
- 8) здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

Аукціони — форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо виставлених для ознайомлення. На аукціонах реалізують певні види товарів, які, як правило, користуються підвищеним попитом. Наприклад, головними центрами аукціонної торгівлі хутром є Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Стокгольм, Санкт-Петербург, Москва. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість пропонованих товарів. Отже, аукціон — це продаж реальних товарів на основі конкурсу покупців.

Торгово-промислові палати — це комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн. Вони є юридичними особами, які діють на принципах повного комерційного розрахунку та самофінансування. Торгово-промислові палати надають цільові інформаційні послуги.

Торгові доми — це торговельні фірми, що закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродують за кордон або закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим та роздрібним торговцям і споживачам у промисловості та інших галузях господарства. Торгові доми здійснюють операції за свій рахунок, проте можуть виконувати також функції комісонера як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємств, торговельних організацій та окремих осіб.

Ярмарки — надзвичайно важливий елемент ринкової інфраструктури. Вони бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві. Ярмарки — це торги, ринки товарів, які періодично організовують в установленому місці. Свого часу вони відігравали важливу роль в економічному житті країн Західної Європи. З розвитком суспільного виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції з центрів привозу великих партій наявного товару ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

У розвинених країнах інфраструктурі ринкових відносин притаманні багатоканальність реалізації продукції, широкий спектр сервісного обслуговування, розмаїття форм регулювання товарно-грошових відносин. До останніх належать біржі.

Біржа — це такий інститут, завдяки якому оперативніше і з оптимальними наслідками для партнерів укладаються угоди купівлі-продажу товарів, реалізується єдина стратегія комерційної поведінки агентів цієї структури. Біржа є організаційною формою ринку, на якому відбуваються вільна торгівля товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін і курсів відповідних активів на основі фактичного співвідношення попиту й пропозиції.

На початку ХХ ст. сформувалися чотири основних типи бірж: перший — як доступне для всіх зібрання; другий — як замкнене, всебічно регламентоване державою зібрання; третій — як всебічно регламентована державою корпорація; четвертий — як



вільна корпорація чи приватний заклад останньої. Всі вони мають свої особливості. Однак їх об'єднує те, що вони вдосконалюють і полегшують ринкові взаємовідносини, регламентують і впорядковують (через писані й неписані правила) найактивніших агентів ринкової економіки, зв'язують їх між собою, полегшують переливання капіталів, виступають індикаторами ринкової орієнтації.

З практики відомі біржі праці, товарні, фондові біржі. Біржа праці — елемент ринкової інфраструктури, що регулярно здійснює посередницькі операції на ринку праці. Система бірж праці сприяє здійсненню узгодженої державної політики в галузі зайнятості населення. Біржа праці виконує такі функції: аналізує стан ринку праці; прогнозує попит і пропозицію робочої сили; веде облік громадян, що звертаються за працевлаштуванням; сприяє працевлаштуванню працездатних; здійснює професійну орієнтацію молоді; виплачує допомогу по безробіттю тощо. Біржа праці виступає певним гарантом конституційного права на працю як державна організація. Поряд з державними біржами праці існують і платні приватні агентства (контори), що є посередниками в галузі праці, а також: посередницькі бюро при профспілках, молодіжних, релігійних організаціях та ін. В Україні розвивається безплатна державна система центрів і служб зайнятості.

Товарна біржа — комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з певними характеристиками. Це об'єднання підприємств торгівлі, збуту, обміну, мета якої — укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, впорядкування і полегшення товарообороту та обмінних операцій, представництво і захист інтересів членів біржі, вирішення спорів щодо операцій тощо. Свого часу значне місце у світовій торгівлі, особливо зерном, цукром, займала, наприклад, Одеська біржа.

Товарні біржі бувають публічні й приватні. На публічних біржах угоди можуть укладати як їх члени, так і підприємці, що не є їх членами. Діяльність цих бірж регулюється законами та урядовими актами. Приватні біржі організують у формі акціонерних компаній і закритих корпорацій. Укладати угоди на таких біржах можуть лише акціонери. Члени біржі, як правило, не отримують дивідендів на вкладений капітал. Їх прибуток утворюється за рахунок винагород, отриманих від клієнтів, тобто біржі виступають у ролі брокерів.

Брокерські фірми за допомогою брокерів купують і продають товари, грошові номінали чи акції від імені інших осіб. Крім того, вони надають клієнтам також додаткові послуги, в тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо. Брокерська фірма — це посередник між продавцями й покупцями цінних паперів на біржі. Вона всебічно вивчає кон'юнктуру ринку, можливості закупівлі та збуту акцій.

Біржа як комерційне підприємство забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, здійснює облік операцій, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам, розробляє типові контракти, веде арбітражне розслідування та розглядає спори. Економічна роль товарних бірж полягає передусім в тому, що вони сприяють встановленню ринкової рівноваги, відтворювальним процесам, ефективності економіки.

Для здійснення операції на біржі повинні бути зафіксовані три змінних чинники: ціна, сума і строки поставок. Останнім часом поширилися так звані ф'ючерсні угоди (домовленості про реалізацію товарів, які будуть вироблені в майбутньому, наприклад, угода про умови закупівлі врожаю наступного року). Вони передбачають не

кількість товарів, а число контрактів. При укладанні ф'ючерсної угоди узгоджують лише дві позиції: ціну і термін поставки. Такі угоди можуть здійснюватись лише з одного стандартного виду товарів (так званого базового сорту), встановленого цією товарною біржею. Строк поставок за ф'ючерсним контрактом визначається тривалістю позиції. Наприклад, стандартний контракт Лондонської та інших бірж на поставку каучуку можна укласти на кожний наступний місяць, тобто на місячну позицію; цукру, какао, міді, цинку, олова, свинцю — на кожну наступну тримісячну позицію.

Фондова біржа — це організований і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів. На ній продають та купують акції, облігації акціонерних компаній та облігації державних позик. Як найважливіший елемент розвинутої ринкової економіки, ринку капіталів фондова біржа створює можливості для мобілізації фінансових ресурсів, їх спрямування на довгострокові інвестиції, фінансування перспективних програм.

Акція — це цінний папір, який засвідчує внесок певної частки в капітал акціонерного товариства. Вона дає право на отримання частини прибутку в формі дивіденда.

У суверенній Україні формується система бірж. Вже діють такі біржі, як фондові, аграрні, міжбанківська валютна. Має місце тенденція розвитку від універсальних товарних бірж до спеціалізованих.

Страхова компанія — комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Страхові компанії здійснюють систему заходів, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вона зазнала за непередбачених обставин: внаслідок стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо. Вони прагнуть залучити якомога більше клієнтів (фізичних і юридичних осіб), між якими й розподіляють суми відшкодування збитків. Такі компанії нівелюють та зменшують подібні труднощі й ускладнення, що можуть трапитися в кожного з клієнтів. Страхові компанії нейтралізують економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покривають непередбачені збитки.

Аудиторська фірма — це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти та баланси. Аудиторські фірми підтверджують або спростовують дотримання підприємствами й організаціями діючих норм господарського права у сфері фінансово-кредитних відносин. Свої послуги вони здійснюють за вказівкою державних органів або на замовлення підприємств та організацій. Аудиторським фірмам надаються для контролю й аналізу всі потрібні документи бухгалтерської звітності. За результатами перевірки, якщо вони виявилися позитивними, господарським суб'єктам видається свідоцтво про достовірність їхнього продекларованого фінансового стану. Такий контроль здійснюється з метою зменшення економічного ризику при укладанні відповідних фінансових угод з даними суб'єктами або при підозрі на можливе банкрутство чи приховування тіншових операцій, тобто таких, що функціонують поза правовими нормами, за межами державних законів, на так званому «чорному ринку».

Холдингова компанія — акціонерна компанія, капітал якої використовується переважно для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній з метою встановлення контролю за їхньою діяльністю й отримання доходів. За своєю структурою і характером діяльності холдингова компанія виконує, як правило, лише фінансові

операції. Вона тримає контрольні пакети акцій інших фірм і діє через свої філії. Найпоширеніші так звані чисті холдингові компанії, проте є й змішані, які поєднують контрольно-фінансові функції з безпосереднім управлінням підприємствами. Холдингова діяльність — це різновид підприємництва, що потребує значних інвестицій і здійснюється, як правило, на основі об'єднання капіталів кількох фізичних чи юридичних осіб.

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою реальної ринкової трансформації економіки України. Розвиток цієї інфраструктури вимагає відповідного законодавства, юридичних гарантій, дійового механізму й матеріально-фінансового забезпечення.

#### **§ 4. Конкуренція та монополія**

Важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції.

Дослівно конкуренція в перекладі з латинської мови означає «зіштовхуватися», що характеризує боротьбу між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту продукції.

Конкуренція означає економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних з продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

Основне завдання конкуренції — завоювати ринок у боротьбі за споживача, перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку.

##### ***Умови виникнення конкуренції***

Перша — наявність на ринку великої кількості виробників будь-якого конкурентного продукту або ресурсу. Якщо виробництво зосереджене у руках одного власника, як в умовах адміністративно-командної системи, коли при створенні багатьох видів продукції домінував один виробник — держава, тоді утворюється монополія, яка, по суті, заперечує конкуренцію.

Друга — свобода виробників щодо вибору господарської діяльності. Кожний повинен мати можливість визначати не тільки що виробляти, а й регулювати якість та обсяг продукції.

Третя — відповідність між попитом і пропозицією; інакше, якщо, припустимо, попит перевищує пропозицію, то покупець обмежений у виборі продукції. За наявності дефіциту всі вироблені товари швидко реалізуються. Там, де існує дефіцит, немає вільної конкуренції.

Четверта — наявність ринку засобів виробництва. У конкурентній боротьбі велике значення має встановлення високої норми прибутку, яка, по суті, є орієнтиром у виборі господарської діяльності. Проте вибір діяльності показує тільки можливість виробництва. Для того щоб ця можливість перетворилась на дійсність, потрібно, маючи грошовий капітал, перетворити його на засоби виробництва.

Конкуренція має як негативні, так і позитивні риси.

Негативні риси конкуренції полягають у тому, що дрібні виробники витісняються великим капіталом: одні розоряються, інші збагачуються, посилюється соціальне і майнове розшарування населення, зростає безробіття, посилюється інфляція.

Позитивні риси конкуренції. Вона є рушійною силою ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює якісну продукцію при найменших витратах виробництва завдяки використанню науково-технічних досягнень, передової організації виробництва.

### **Функції конкуренції**

**Функція регулювання.** Для того щоб перемогти у конкурентній боротьбі, підприємець повинен виготовляти товар, якому надає перевагу споживач (суверенітет споживача). Виходячи з цього, під впливом ціни капітали спрямовуються в ті галузі, де можливий найвищий прибуток.

**Функція мотивації.** Для підприємця конкуренція означає шанс і ризик одночасно:

- підприємства, що пропонують кращу за якістю продукцію або виготовляють її з меншими виробничими витратами, одержують винагороду у вигляді прибутку (позитивні санкції). Це стимулює технічний прогрес;
- підприємства, що не реагують на уподобання клієнтів або порушують правила конкуренції зі своїми суперниками на ринку, виявляються покараними шляхом збитків або виштовхуються з ринку (негативні санкції).

**Функція розподілу.** Конкуренція не тільки активізує стимули до вищої продуктивності, а й дозволяє розподіляти прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їхнього ефективного внеску. Це відповідає панівному в конкурентній боротьбі принципу винагороди за результати.

**Функція контролю.** Конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства. Наприклад, підприємець може призначити високу ціну, та конкуренція надає покупцеві можливість вибирати серед декількох продавців. Чим досконаліша конкуренція, тим справедливіша ціна.

Як невід'ємна частина системи «виробництво — ринок», конкуренція здійснюється у багатьох формах, які з розвитком ринкового господарства стають дедалі різноманітнішими. Основними видами конкуренції є внутрішньогалузева, міжгалузева та міжнародна.

Внутрішньогалузева конкуренція — це конкуренція між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства. Через різний рівень техніки, організації виробництва, продуктивності та інтенсивності праці тощо у кожного з них встановлюється індивідуальна вартість виробництва певного товару.

Міжгалузева конкуренція — це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства.

Міжнародна конкуренція — це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію. На світовому ринку домінують компанії найрозвинутіших країн.

Конкуренцію можна поділити на сумлінну і несумлінну (нечесну).

Основними методами сумлінної конкуренції є:

- підвищення якості продукції;
- зниження цін («війна цін»);
- реклама;

- розвиток до- і післяреалізаційного обслуговування;
  - створення нових товарів і послуг із використанням досягнень НТР і т. ін.
- Сумлінна конкуренція поділяється на цінову і нецінову.

Цінова конкуренція означає, що головним методом боротьби проти конкурентів є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна, вартості своєї продукції. Це, по суті, боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищенню її продуктивності.

Нецінова конкуренція пов'язана зі стратегією боротьби, спрямованої не на зміну цін, а на створення зовнішніх умов, які поліпшують реалізацію продукції.

Як було показано раніше, ринок має як позитивні, так і негативні риси. Однією з негативних рис є те, що ринок породжує монополії і монополістичні тенденції в економічній системі.

Монополізація — економічний результат концентрації та централізації виробництва і капіталу.

Розрізняють три основні типи монополій:

- монополія окремого підприємства;
- монополія як змова;
- монополія, що ґрунтується на диференціації продукту.

Монополія означає наявність одного продавця певного товару чи послуги або ситуацію, коли одна фірма забезпечує повний випуск товарів.

### **Класифікація монополій**

Закрита монополія — це галузь, захищена від конкуренції за допомогою юридичних обмежень. Прикладом може слугувати патентний захист, інститут авторських прав.

Природна монополія — галузь, у якій довгострокові середні витрати досягають мінімуму тільки тоді, коли одна фірма обслуговує весь ринок в цілому. З природними монополіями, що діють на засадах економії на масштабах виробництва, тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами.

Відкрита монополія — це економічне явище, при якому фірма на деякий період стає єдиним постачальником певного продукту, не володіючи при цьому ніяким спеціальним захистом від конкуренції, як це має місце у випадку закритої або природної монополії.

Для відкритої монополії характерна ситуація, коли фірми вперше виходять на ринок з новою продукцією. Конкуренти таких фірм можуть з'явитися на ринку лише через певний проміжок часу.

Метою монополізму є максимізація прибутку. Фірма прагне зберегти своє панівне становище на ринку, щоб максимально використати монопольну владу. Існує багато форм монополістичних об'єднань. Найпростіші з них — конвенції, корнери, пули, ринги. Це короткочасні угоди про ціни. Такі угоди мають тимчасовий характер, вони розпадаються при зміні умов на ринку. Вищими формами монополістичних об'єднань є картелі, синдикати, трести і концерни.

Картель (від французького слова — союз). Учасники картелю ділять поміж собою ринки збуту, визначають ціни, домовляються про норми виробництва та збуту продукції. Ця норма називається квотою. Відповідно до квоти кожний з учасників

картелю не повинен перевищувати обсяг виробництва і збуту. За порушення — штраф у загальну касу. Кожен з учасників картелю зберігає свою виробничу і комерційну самостійність.

Синдикат (від грецького слова — згода). Це таке монополістичне об'єднання, в якому підприємства, що в нього входять, втрачають свою комерційну самостійність. Збут товарів, а часто й закупівлю сировини здійснює контора синдикату. Кожен учасник синдикату (підприємство, фірма) одержує від контори відповідну частину прибутку, який залежить від квоти виробництва та інших умов.

Трест (від англійського слова — довір'я). Це такий вид монополій, де учасники втрачають не тільки комерційну, але й виробничу самостійність. Всіма справами веде правління тресту, а колишні власники підприємств стають власниками акцій. На ці акції вони одержують певну частину прибутку — дивіденди, відповідно до вкладеного капіталу. Трест, як правило, об'єднує однорідні підприємства.

Концерн (від англійського слова — підприємство, фірма). Це об'єднання формально самостійних підприємств різних галузей виробництва, транспорту, торгівлі, банків і страхових компаній на основі повної фінансової залежності від власників контрольного пакету акцій. Ядром концерну є велике промислове підприємство, трест, банк або спеціально створене головне товариство — холдинг.

Конгломерат — це одна з форм монополії, в якій під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях.

Захисні заходи від монополізму, які проводяться в країнах з послідовно сформованою ринковою економікою:

1. Більшість розвинутих країн світу прийняла законодавчі акти, згідно з якими утворення об'єднань картельного типу між підприємствами заборонено. Це зроблено з метою захисту конкуренції за цінами.

2. Одночасно законодавства передбачають реєстрацію товарних знаків і марок товарів для того, щоб зробити можливим диференціацію продуктів і конкуренцію за таким важливим параметром, як якість.

3. Державою регулюються, як правило, й загальні умови угод, тобто межі, в яких може укладатися господарський договір. Значна частина текстів договорів заздалегідь визначається законодавцем і не може бути змінена сторонами, що домовляються. Зроблено це для того, щоб постачальники не могли нав'язувати свою волю покупцям.

4. Рівень концентрації в окремих галузях настільки високий, що в них існують такі великі господарські одиниці, які в змозі встановити своє панування над ринком і без укладання картельних угод. Тому в більшості країн законодавство регулює і це питання. Для цього виділяються різні критерії монополізації ринку, про що мова йшла вище.

5. Щоб визначити, чи є ціни, за якими продаються товари, конкурентними чи монополюсними, органи влади проводять їх аналіз, здійснюють контроль над прибутками та витратами, порівнюють з цінами на інших, паралельних ринках.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. За яких умов виникає ринок?
2. Назвіть риси сучасної ринкової економіки й розкрийте їхній зміст.
3. Що таке економічна свобода? В яких формах вона проявляється?
4. Назвіть принципи функціонування ринкової економіки та розкрийте їхній зміст.
5. Дайте характеристику структури ринку за різними критеріями.
6. Назвіть функції ринку і розкрийте їхній зміст.
7. Що спільного та відмінного, з вашого погляду, в поняттях «потреба» і «попит»?
8. Що означає переміщення точки по кривій попиту?
9. Зв'язок яких явищ виражає закон попиту?
10. Дайте визначення категорії «пропозиція». Який вигляд має функція пропозиції?
11. Що означає переміщення точки по кривій пропозиції?
12. Порівняйте криву попиту і криву пропозиції. Що між ними спільного і відмінного?
13. Що таке рівноважна ціна? Які функції вона виконує?
14. Як відхилення ціни від рівноважного стану впливає на рівновагу?
15. За яких умов виникає дефіцит товарів, а за яких — надлишок?
16. Чим зумовлена необхідність державного регулювання ринку?
17. Яка мета регулювання ринку?
18. Назвіть методи державного регулювання ринку.
19. Які ви знаєте моделі ринкової економіки? Охарактеризуйте соціальне ринкове господарство.
20. У чому особливості формування соціально орієнтованої економіки України?
21. Як ви розумієте економічну конкуренцію? Охарактеризуйте закон конкуренції.
22. Назвіть функції конкуренції.
23. Які види конкуренції характерні для ринкової економіки?
24. Що таке монополія і як вона виникає?
25. Дайте характеристику основних форм монополій.
26. Які цілі переслідує антимонопольна політика держави?
27. Коли виникло антимонопольне законодавство? Що Ви знаєте про антимонопольне законодавство України?
28. Охарактеризуйте сутність біржі та її місце в ринковій економіці.
29. Які етапи характеризують розвиток біржової справи в Україні?
30. У чому сутність товарної біржі та які особливості її діяльності?
31. Назвіть функції товарної біржі.
32. За якими критеріями класифікують товарні біржі?
33. Охарактеризуйте сутність фондової біржі та її функції.
34. Що таке ринок цінних паперів? Які його види Ви знаєте?
35. Як функціонує УФБ? Які види цінних паперів існують в Україні?

36. У чому специфіка діяльності валютної біржі? Які функції виконує УМВБ?
37. У чому сутність біржі праці? Які функції вона виконує?
38. Як функціонує служба зайнятості в Україні?

### Контрольні тести

1. Яке визначення найточніше розкриває сутність ринку?
  - а) ринок — це місце, де люди здійснюють обмін продуктами праці відповідно до законів товарного виробництва;
  - б) ринок — це інститут або механізм, який зводить покупців і продавців окремих товарів і послуг;
  - в) ринок — це особлива соціально-економічна структура, основними функціями якої є обмін продуктами між відособленими товаровиробниками і реалізація зворотного зв'язку між виробництвом і споживанням;
  - г) ринок — це відносини, що виникають між людьми у сфері обігу і здійснюються відповідно до законів товарного виробництва.
2. Яке визначення попиту є правильним і найбільш повним?
  - а) попит — це потреба у якомусь продукті;
  - б) попит — це нужда;
  - в) попит — це поєднання (комбінація) ціни і кількості деякого продукту, яке зображується окремою точкою на кривій попиту;
  - г) попит — це платоспроможна потреба.
3. Якщо на вільному ринку дійсна ціна тимчасово перевищує рівень рівноважної ціни, то:
  - а) з'являється нестача товару;
  - б) виникає надлишок товару;
  - в) зменшуються ціни факторів виробництва цього товару;
  - г) дійсна ціна виявляє тенденцію до зростання.
4. Для характеристики української економіки у 90-х роках найкраще підходить прикметник:
  - а) командна;
  - б) ринкова;
  - в) перехідна;
  - г) традиційна.
5. Чому наявність різноманітних форм власності є найважливішою умовою функціонування ринку?
  - а) вона формує нормальне конкурентне середовище;
  - б) вона закладає демократичні засади життєдіяльності суспільства;
  - в) вона закладає в основу економічної діяльності принцип соціальної справедливості;
  - г) немає правильних відповідей;
6. Дайте характеристику основних елементів ринкового механізму:
  - а) попит і пропозиція;
  - б) ринкова ціна;



- в) економічна конкуренція;
  - г) монополія.
7. Яке завдання виконує інфраструктура ринку?
- а) формує ринковий попит;
  - б) здійснює відбір найефективніших підприємницьких структур;
  - в) обслуговує ринок, забезпечує організаційно-економічні умови функціонування його механізму;
  - г) всі відповіді вірні.
8. Чим торгують на фондовій біржі?
- а) опціонними угодами;
  - б) векселями;
  - в) акціями;
  - г) золотом.
9. Ринкова економіка обумовлена:
- а) розвитком продуктивних сил;
  - б) бажанням товаровиробників;
  - в) суспільним поділом праці;
  - г) різноманітністю форм власності.
10. Вкажіть найбільш вірну відповідь. Конкуренція ...
- а) підпорядковує індивідуальні інтереси суспільним;
  - б) примушує знижувати витрати виробництва;
  - в) примушує підвищувати якість товару;
  - г) сприяє розвитку продуктивних сил.

## РОЗДІЛ 8. КАПІТАЛ ТА ПРИБУТОК

### § 1. Перетворення грошей в капітал. Механізм створення додаткової вартості

Теорія капіталу є однією з найважливіших складових економічної теорії. Економічний зміст даного поняття різними авторами трактується по-різному.

**Визначення капіталу, виходячи із його матеріально-речового змісту.** А. Сміт, Д. Рікардо й інші класики політекономії ототожнювати капітал із накопиченою уречевленою працею, запасом (машин, сировини, інструментів, грошей, життєвих благ тощо). При цьому А. Сміт до капіталу відносив лише ті запаси, що призначені для наступного виробництва і приносять дохід. В сучасних речових трактуваннях капітал являє собою запас виробничих благ, призначених для виробництва інших товарів.

Грошова концепція пов'язує капітал із грошима, цінними паперами, фінансовими ресурсами.

Водночас у різних тлумаченнях змісту капіталу в країнах Заходу є спільна риса — капітал є джерелом доходу для його власника. А. Маршалл у цьому зв'язку писав, що майже кожне відоме історії вживання терміна «капітал» більш-менш приблизно відповідало застосуванню терміна «прибуток», майже в кожному випадку застосування терміна «капітал» розглядається як частина майна людини, із якого вона сподівається мати прибуток. А тому капітал охоплює усе, що призначене для торговельно-промислових цілей, чи то машини, сировина або готові вироби, театри і готелі, сімейні ферми і будинки, але не меблі чи одяг, які знаходяться у власності тих, хто їх використовує. Оскільки повсюди прийнято вважати, що перші приносять, а другі не приносять дохід, про що свідчить і практика інспекторів по податках на дохід.

Отже, капітал являє собою певну цінність, благо, яке приносить його власнику впродовж тривалого часу дохід.

При цьому джерелом доходу може бути не тільки «фізичний капітал», а й «людський капітал». Під ним розуміють витрати (інвестиції в людину), що сприяють збільшенню фізичних та розумових здібностей людини, а відповідно її доходів (загальноосвітня і професійна підготовка, піклування про власне здоров'я тощо). Величина «людського капіталу» оцінюється потенційним доходом, який він здатний принести при його використанні.

Значного поширення набуло визначення сутності капіталу як одного із виробничих факторів, що поряд із землею і працею приносить дохід. Основоположником такого підходу вважають Ж. Б. Сея (Франція).

Соціально-економічний підхід до визначення сутності капіталу характерний для марксистського напрямку політекономії. У процесі розвитку відносин обміну гроші стають загальним втіленням багатства. Поступове поглиблення спеціалізації, розподілу праці і зростання масштабів товарного виробництва призводить до подальшого відділення виробництва від споживання. Безпосередньою метою виробництва стає не виробництво для споживання, а виробництво для ринку. Ринок підпорядковує виробництво. Стимулом до виробництва стає зростання вартості. Це самозростання вартості може забезпечити тільки праця людини. Виробництво починає носити подвійний характер. З одного боку, слід створювати споживні вартості, конкретні ма-

теріальні блага чи послуги. Але з іншого — виникає проблема отримання при цьому вартості більшої, ніж величина авансованої на виробництво вартості (коштів). Відбувається поступове перетворення грошей в капітал.

Рух капіталу завжди починається з грошей, але гроші перетворюються на капітал лише тоді, коли використовуються не для обміну, а для отримання прибутку. Тоді формула грошового обігу  $T-G-T$  перетворюється на загальну формулу капіталу:

Капітал — це самозростаюча вартість. Загальна формула капіталу:

$$G - T - G',$$

де  $G' = G + \Delta G$  ;

де  $G$  — це початково авансовані на виробництво кошти,

$\Delta G$  — це приріст авансованих коштів (капіталу) — додаткова вартість.

При обігу грошей як капіталу  $G - T - G'$  метою і рушійним мотивом є отримання більшої вартості (додаткової вартості). Головною умовою перетворення грошей в капітал є перетворення робочої сили в товар.

Робоча сила стає товаром, коли:

- робітник юридично вільний, тобто має право розпоряджатися своєю робочою силою на власний розсуд;
- власник робочої сили позбавлений засобів виробництва та засобів існування і змушений найматися до власника засобів виробництва, щоб мати засоби існування.

Як і будь-який товар, робоча сила має дві властивості — вартість та споживну вартість.

Вартість товару робоча сила визначається суспільно необхідним робочим часом, який затрачається для відтворення цього товару, тобто вартістю тих життєвих засобів, які необхідні для відтворення робітника і утримання членів його сім'ї. Сюди входить вартість продуктів харчування, одягу й взуття, витрати на житло, послуги медичних установ, витрати на навчання працівника і його дітей і т.п. На вартість робочої сили впливають кліматичні та інші природні умови країни. Так, життя у Фінляндії дорожче, ніж у Мексиці, оскільки в північних країнах видатки утримання житла, одяг і взуття, продукти харчування більші, ніж в країнах з теплим кліматом.

На вартість робочої сили впливає історичний момент. Після другої світової війни зарплата робітника в Японії була в 10 разів нижча, ніж у США, що визначалося історичними обставинами, особливостями розвитку США і Японії.

На вартість робочої сили впливають різні фактори. Одні з них підвищують її, а інші знижують. Вартість робочої сили зростає, оскільки діє закон підвищення потреб: у міру розвитку продуктивних сил з'являються все нові предмети споживання (автомобілі, телевізори, комп'ютери і т.п.), розширюється коло потреб працівника.

Зростають вимоги до знань працівника. Якщо на початку ХХ ст. від робітника вимагалось вміння читати й писати, у середині його — середня освіта, то тепер ряд країн прагне дати вищу освіту всім, хто цього хоче. Відповідно зростають витрати на освіту, підвищення кваліфікації, що веде до підвищення вартості робочої сили.

Водночас вартість робочої сили знижується, бо підвищення продуктивності праці веде до зниження вартості продуктів харчування, одягу та інших засобів існування робітника і його родини. Якщо члени родини робітника (дружина, діти) також продають робочу силу, вартість робочої сили чоловіків відповідно знижується.

Споживна вартість товару робоча сила полягає в її здатності задовольняти певну потребу покупця. Споживна вартість робочої сили виявляється в процесі її використання, тобто в процесі виробництва: вона створює вартість більшу, ніж її власна вартість. Надлишок вартості, створеної працівником понад вартість його робочої сили, є додатковою вартістю. Споживна вартість товару робоча сила якраз і полягає в здатності приносити додаткову вартість.

Авансований капітал ( $K$ ) — капітал, авансований на придбання засобів виробництва і робочої сили для виробництва додаткової вартості:

$$K = c + v.$$

Постійний капітал ( $c$ ) — капітал, авансований на придбання засобів виробництва, який у процесі виробництва не змінює своєї вартості, виступає лише умовою для виробництва додаткової вартості.

Змінний капітал ( $v$ ) — частина капіталу, авансованого на придбання робочої сили, яка у процесі виробництва збільшується, виступає джерелом створення додаткової вартості.

Нова вартість ( $v + m$ ) — вартість, створена абстрактною працею найманого робітника, включає вартість робочої сили ( $v$ ) і додаткову вартість ( $m$ ).

Додаткова вартість ( $m$ ) — вартість, яка створюється абстрактною працею найманого робітника понад вартість його робочої сили і безкоштовно привласнюється капіталістом.

Отже, вартість товару ( $W$ ), яка створена на капіталістичному підприємстві, включає вартість спожитих засобів виробництва, тобто перенесену вартість ( $c$ ) і нову вартість ( $v + m$ ):

$$W = c + v + m.$$

Кругообіг капіталу (виробничих фондів) — постійний рух вартості фондів, у процесі якого вони послідовно проходять три стадії і набувають три форми: грошову, продуктивну, товарну.

Кругообіг капіталу можна виразити такою формулою:

$$\Gamma \text{ — } T \begin{cases} \text{ЗВ} \\ \dots \text{В} \dots \text{Т}' \text{ — } \Gamma', \\ \text{РС} \end{cases}$$

де:  $\Gamma$  — це авансовані грошові кошти (статутний фонд підприємства);

$T$  — придбані на ринку засоби виробництва (ЗВ) та робоча сила (РС);

$V$  — виробництво нової продукції або послуг (створення нової споживної вартості; створення вартості, більшої за авансовану);

$T'$  — готова до реалізації продукція;

$\Gamma'$  — грошова виручка від реалізації продукції.

## § 2. Оборот капіталу

Оборот капіталу являє собою періодично повторюваний процес відновлення руху капіталу з моменту його авансування до повного повернення підприємцю.

Оборот капіталу починається з авансування визначених засобів на організацію будь-якого виробництва, а завершується тоді, коли вся капітальна вартість повертається підприємцю в своїй первісній грошовій формі.

Функціонуючий капітал, вкладений в матеріальне виробництво, як у вітчизняній, так і в західній літературі, ділиться на основний і оборотний. Такий поділ був закладений ще фізіократами. Французький економіст Ф. Кене вважав, що одна частина капіталу (первісні аванси) здійснює свій оборот за ряд виробничих циклів і переносить свою вартість на виготовлений продукт частинами. Друга частина капіталу (щорічні аванси) здійснюють повний оборот протягом одного виробничого циклу.

А. Сміт в основу поділу капіталу на основний і оборотний заклав ознаку фізичної нерухомості або рухомості різних частин капіталу. До фізично нерухомих він відносив будівлі, машини, споруди, які знаходяться в нерухомому стані не вступають в оборот в процесі виробництва. Такий капітал є основним. До фізично рухомих відносить: сировину, гроші, готові товари. Вони фізично переміщуються і тому обертаються. Такий капітал він назвав оборотним.

Д. Рікардо вважав, що до основного капіталу відноситься та частина функціонуючого капіталу, яка більш довговічна і поволі зношується (будівлі, машини), друга частина капіталу, яка часто відтворюється (заробітна плата, матеріали) відноситься до оборотного капіталу.

К. Маркс до основного відносив той капітал, який частинами переносить свою вартість на готовий продукт (машини, будівлі, споруди), до оборотного — капітал, який за один виробничий цикл переносить свою вартість на готовий продукт (матеріали, сировина, заробітна плата).

В сучасній західній економічній літературі капітал також ділиться на основний і оборотний. Американські економісти Р. Піндайк і Д. Рубінфельд, вважають, що основний капітал фірми вимірюється як майно, а виробничі фактори — робоча сила і сировина — оборотний капітал. До оборотного капіталу вони також відносять готову продукцію і прибуток.

В українській економічній літературі сукупність матеріальних і фінансових ресурсів на підприємстві носить назву фондів. По характеру обороту і обслуговування виробництва фонди діляться на:

- 1) основні фонди;
- 2) оборотні фонди.

Отже, фонди (капітал), як економічна категорія ринкової економіки, відображає відносини, які складаються на рівні підприємства (фірми) щодо використання ним у процесі виробництва товарів (послуг), відповідних ресурсів (матеріальних, грошових) з метою отримання прибутку (доходу).

Основні фонди (основні засоби) підприємства — це засоби праці, які функціонують у виробничому процесі тривалий час (понад один рік), не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, мають вартість, не меншу від встановленої державою межі, і переносять її на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні фонди поділяються на виробничі і невиробничі. Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства. Основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, задовольняючи соціальні (побутові, житлові, культурні, медичні) потреби працівників

підприємства: житловий фонд, будинки відпочинку, медичні заклади, заклади громадського харчування, спортивні установи та ін.

За своїм речовим складом, термінами служби, функціональною роллю в процесі виробництва основні фонди є неоднорідні.

Залежно від функцій, що виконують засоби праці у виробничому процесі, вони класифікуються за виробничим призначенням і поділяються на такі групи:

1. Будівлі — корпуси цехів, адміністративно-господарські побудови, склади, кладові тощо.

2. Споруди — інженерно-технічні об'єкти: нафтові і газові свердловини, насосні станції, тунелі, очисні споруди, мости, стволи шахт, водонапірні башти та ін.

3. Передавальні пристрої — засоби, за допомогою яких передаються всі види енергії (електричної, механічної, теплової) від машин-двигунів до робочих машин: електромережі, паро-, водо-, газо-, нафтопроводи.

4. Машини і обладнання поділяються на:

- силові машини і обладнання (котли, дизелі);
- робочі машини і обладнання (верстати, преси, агрегати);
- вимірювальні та регулюючі прилади та пристрої, лабораторне обладнання;
- обчислювальна техніка.

Найважливіша складова — робочі машини і обладнання; вони безпосередньо впливають на предмети праці, змінюючи їх.

5. Транспортні засоби — враховуються засоби внутріцехового, міжцехового, міжзаводського транспорту: тепловози, вагони, автомобілі, тягачі, електрокари, автотрантажувачі тощо.

6. Інструмент — механізовані та ручні інструменти всіх видів, вимірювальні, ріжучі, а також різного роду пристосування — лещата, патрони, кондуктори та ін.

7. Виробничий інвентар — інвентарна тара, контейнери, загорожі машин, стелажі, робочі столи.

8. Господарський інвентар — предмети канцелярського і господарського призначення — канцтовари, меблі, предмети протипожежного призначення, засоби забезпечення санітарного стану тощо.

Зношування — це втрата основними фондами своєї вартості. Розрізняють два види зношування — фізичне і моральне.

Фізичне зношування — це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти вимогам, які до них ставляться.

Фізичне зношування може мати місце внаслідок експлуатації основних фондів у результаті спрацювання деталей, вузлів, блоків, а також у процесі їх бездіяльності і тривалого зберігання в результаті дії зовнішнього середовища (атмосферні впливи, корозія).

Моральне зношування — це передчасне (до закінчення строку фізичної служби) обезцінення основних фондів, викликане або здешевленням відтворення основних фондів (моральне зношування першого роду), або використанням більш продуктивних засобів праці (моральне зношування другого роду).

Процес відшкодування зношування основних фондів здійснюється шляхом амортизації.

Амортизація — це перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їх повного відновлення. Фактично амортизація озна-

чає списання протягом кількох років експлуатації балансової вартості основних фондів. Амортизаційні відрахування відносяться на витрати виробництва і з них формується амортизаційний фонд підприємства, який і використовується для відновлення основних фондів.

Механізм амортизації передбачає застосування передбачених законодавством України норм амортизаційних відрахувань.

### § 3. Прибуток як економічна категорія

Прибуток — узагальнений показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства. За своєю економічною природою прибуток виступає як частина вартості додаткового продукту, створеного працею ділянок виробництва. У показнику прибутку відбивається обсяг реалізації продукції, ефективність використання підприємством наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів тощо.

Балансований прибуток підприємства (фірми) являє собою суму прибутків і збитків від реалізації товарної продукції, результатів іншої реалізації та позареалізаційної діяльності.

Прибуток від реалізації товарної продукції включає залишки нереалізованої продукції на початок року: випуск товарної продукції за рік; реалізацію товарної продукції за рік; залишки нереалізованої продукції на кінець року. Прибуток від реалізації товарної продукції, виконаних інших робіт і послуг є базою як для розрахунків з бюджетом так і для створення фондів економічного стимулювання.

Поряд з прибутком від реалізації товарної продукції на розмір балансового прибутку впливають результати іншої реалізації та позареалізаційної діяльності (може бути зростання або збиток). Збитки пов'язані із застосуванням економічних санкцій (штрафи, пені, неустойки) за невиконання зобов'язань щодо поставок: за несвоєчасну сплату поставленої продукції, робіт і послуг; порушення порядку затвердження або застосування цін і тарифів; реалізацію продукції, виготовленої з відступом від стандартів, технічних умов, порушення умов перевезень з усіх видів транспорту та інші.

Таким чином загальний прибуток складається з трьох частин:

$$ПЗ = Пт + Пр + Пв,$$

де: ПЗ — загальний прибуток підприємства:

Пт — прибуток, отриманий від реалізації товарної продукції (це різниця між оптовою ціною підприємства й собівартістю);

Пр — прибуток від іншої реалізації, надання підприємствам послуг і виконання додаткових робіт;

Пв — прибуток від позареалізаційних фінансових результатів (сюди входять доходи та збитки від списаних металовиробів, штрафи, пені, неустойки, збитки від стихійного лиха тощо).

Слід розрізнати валовий доход і розрахунковий доход.

Валовий (загальний) доход — це вся сума доходу підприємства до зроблених відрахувань. Насамперед з нього відраховують суми на сплату боргових зобов'язань; відсотки за кредит, орендну плату за користування чужою землею та ін. Далі

здійснюються такі відрахування: податки в загальнодержавній бюджет і в бюджети місцевих органів, відомим організаціям, виплати штрафів і неустойок тощо.

Залишком такого розподілу є чистий прибуток, який надходить на задоволення різних виробничих і соціальних потреб: а) нагромадження (розширення виробництва); б) екологічні витрати; в) підготовку і підвищення кваліфікації кадрів; г) соціальні фонди; д) особистий доход підприємства.

Валовий доход і прибуток утворюють матеріальну основу для погодження економічних інтересів суспільства, трудового колективу й окремих працівників, сприяють підвищенню їхньої заінтересованості у зростанні ефективності виробництва.

Однак про ефективність виробництва лише за масою прибутку судити не можна. Її більшою мірою характеризує норма прибутку та рівень рентабельності.

Норма прибутку — відношення маси прибутку до повної собівартості продукції, виражене у відсотках.

$$П' = П / С \times 100\% ,$$

де  $П'$  — норма прибутку;

$П$  — маса прибутку;

$С$  — собівартість продукції.

Рентабельність як економічна категорія тісно пов'язана з категорією прибутку. Вони є різними сторонами економічних відносин. Якщо в прибутку відображаються відносини щодо створення та розподілу частини чистого доходу, то рентабельність характеризує відносини між підприємством і державою з приводу раціональності використання виробничих фондів та участі кожного підприємства у створенні й розподілі тієї частини чистого доходу, яка набуває форми прибутку.

Теорії прибутку. Як результат функціонування капіталу розглядав прибуток А. Сміт. Д. Рікардо нерозривно пов'язував його з заробітною платою, стверджуючи, що її зростання призводить до зменшення прибутку і, навпаки, прибуток зростає, коли зарплата знижується. У марксистській теорії прибуток — це перетворена форма додаткової вартості (поряд з процентом, рентою), яка створена лише найманою працею. Й. Шумпетер вважав, що прибуток — це дохід підприємців-новаторів, який з часом зникає під впливом конкуренції. До речі, К. Маркс у такому механізмі доходів вбачав джерело додаткового прибутку. У західній літературі при поясненні прибутку, окрім теорії трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сея, нині поширена концепція, яка вбачає в прибутку плату, що несе суспільство за ризик підприємницької діяльності відповідних господарюючих суб'єктів.

Порівнюючи згадані підходи найправомірніше розглядати сутність і соціально-економічну природу прибутку як перетворену форму чистого доходу. Адже прибуток характеризує чистий дохід у тому вигляді, в якому такий дохід виступає на поверхні економічних явищ за умов економічної відокремленості господарюючого суб'єкта, в т.ч. виробника. Чистий дохід (абстрактно) — це виражена у грошовій формі вартість додаткового продукту, який становить основну частку даного доходу. Його джерелами є, у трактуванні марксистів, додаткова і частково необхідна праця, а згідно з економіко — ще й інші фактори виробництва.

Виокремлюють кілька видів прибутку. Основні з них: балансовий (бухгалтерський) та чистий прибуток. Балансовий (бухгалтерський, або обліковий) прибуток обчислюють як різницю між валовою виручкою від реалізованої продукції та витра-



тами на її виробництво і реалізацію. Чистий прибуток — це частка балансового (загального) прибутку підприємства, що залишилась в його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету, а також процентів за кредити.

У навчальній літературі також виділяють категорію «економічний прибуток» як різницю між загальною виручкою підприємства і всіма витратами (явними, неявними, включаючи й нормальний прибуток підприємця). Економічний прибуток — це дохід, отриманий понад нормальний прибуток. Під останнім розуміється мінімальний дохід підприємця, який необхідний для залучення й утримання відповідного ресурсу в даному виробничому процесі. Так, до нормального прибутку належать: процент на власний капітал, орендна плата, яку можна було б отримати, доходи від продажу власних послуг праці та ін.

Розглянувши поняття нормального та економічного прибутку, фактично ми з'ясували питання щодо структурних елементів підприємницького доходу.

Найсуттєвішим чинником збільшення підприємницького доходу є економія на зовнішніх ресурсах завдяки їх раціональному використанню. Усі фактори, які впливають на динаміку підприємницького доходу, можна поділити на дві великі групи.

Характеристика підприємницького доходу передбачає не лише аналіз його з точки зору походження. Важливо розглядати цей дохід за критерієм використання. Це дає підстави для поділу його на дві частини: на підприємницький дохід, що використовується для нагромадження, та підприємницький дохід для особистого (сімейного) споживання підприємцем. Зрозуміло, що підприємець, зацікавлений в постійному зростанні свого капіталу, значну частину свого підприємницького доходу заправлятиме у виробництво у вигляді додаткових ресурсів інвестицій).

У західній літературі будь-який дохід на капітал часто називають процентом на капітал, або прибутком. З точки зору марксистської методології, прибуток і процент — це специфічні форми додаткової вартості, які приховують неоплачену працю робітників. Західні ж теоретики обмежуються лише аналізом ринку і не складають політичних висновків. Прибуток розглядається ними як результат дії багатьох факторів сфер виробництва, розподілу та обігу.

За сучасної ринкової економіки прибуток та його норму характеризують ефективність використання всього капіталу або ступінь його прибутковості. Нині щорічна середня норма прибутку великих корпорацій у розвинутих країнах Заходу становить 8–10%. На думку західних вчених-економістів, прибуток зростає, насамперед, не за рахунок розширення масштабів виробництва, а за рахунок збільшення його норми.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що представляє собою первісне нагромадження капіталу, які завдання воно виконує?
2. Чому формулу  $G - T - G'$  називають загальною формулою капіталу? Суперечність загальної формули.
3. Гроші і капітал — одне й теж? Засоби виробництва завжди капітал?
4. Чи може праця бути товаром? Обґрунтуйте свою відповідь.
5. Які способи створення додаткової вартості ви знаєте?
6. Чому більшість політекономічних шкіл не приймають поділу капіталу на постійний та змінний?
7. Охарактеризуйте принципову різницю між бухгалтерським і економічним прибутком.
8. Норма прибутку та методи її визначення. Яка роль прибутку в ринковій економіці?

### Контрольні тести

1. Послідовний рух капіталу, в процесі якого він проходить три стадії (обіг — виробництво — обіг) і набуває трьох функціональних форм (грошова, продуктивна, товарна), називається:
  - а) оборотом капіталу;
  - б) кругообігом капіталу;
  - в) часом обігу капіталу;
  - г) прибутком.
2. Кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як процес, що постійно відновлюється, називається:
  - а) часом обігу капіталу;
  - б) оборотом капіталу;
  - в) відтворенням капіталу;
  - г) постійним капіталом.
3. Постійний капітал за натурально-речовою формою представлений:
  - а) предметами праці;
  - б) засобами праці;
  - в) засобами виробництва;
  - г) робочою силою.
4. Змінний капітал за натурально-речовою формою представлений:
  - а) комплектуючими вузлами і деталями, сировиною;
  - б) енергоносіями і сировиною;
  - в) коштами на оплату найманої робочої сили;
  - г) всі відповіді правильні.
5. Яке з визначень найбільш повно розкриває суть прибутку?
  - а) прибуток — різниця між грошовою виручкою від реалізації продукції та її собівартістю;

- б) прибуток — різниця між ціною продажу продукції та її собівартістю;
- в) прибуток — це реалізована підприємством додаткова вартість;
- г) немає правильної відповіді.

6. Вкажіть правильне визначення ціни, як економічної категорії:

- а) грошовий вираз мінової вартості;
- б) корисність речі, виражена в грошах;
- в) грошовий вираз вартості товару;
- г) споживні властивості товару.

7. Різниця між роздрібною і оптовою ціною розкриває механізм утворення:

- а) додаткового продукту;
- б) підприємницького прибутку;
- в) торгового прибутку і чистих витрат обігу;
- г) немає правильної відповіді.

8. Грошовий капітал, який власник грошей віддає у позику і який приносить йому дохід у вигляді проценту, називається:

- а) акціонерним капіталом;
- б) позичковим капіталом;
- в) позичковим процентом;
- г) фінансовим капіталом.

9. За якими критеріями поділяють капітал (виробничі фонди) на основний і оборотний?

- а) за величиною вартості його структурних елементів;
- б) за характером участі в процесі виробництва і особливостями перенесення власної вартості на продукцію, що виробляється;
- в) за сферою функціонування;
- г) всі відповіді правильні.

10. У чому відмінність між постійним і основним капіталом?

- а) постійний капітал — це засоби виробництва, а основний — засоби праці;
- б) постійний капітал — це засоби виробництва, а основний — предмети праці;
- в) постійний капітал — це засоби праці, а основний — предмети праці;
- г) немає правильної відповіді.

## РОЗДІЛ 9. СУБ'ЕКТИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### § 1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин

Домогосподарство — це особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всього необхідного для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Домогосподарство і сім'я — поняття близькі, але різні. Сім'я — це сукупність осіб, які проживають разом, об'єднані родинними зв'язками і загальним бюджетом. Домогосподарство жорсткіше прив'язане до територіальних меж і включає членів, які не є родичами.

Економічні ознаки домогосподарства — спільне господарство, сімейний бюджет, спільні рішення. Сучасна економічна теорія розглядає домогосподарство як один із суб'єктів ринкової системи, що виконує виробничі і відтворювальні функції.

Класифікація домогосподарств

У суспільствах з розвинутою економікою домогосподарства відрізняються між собою за рівнем багатства, яким вони володіють. Це основний чинник, який впливає на диференціацію домогосподарств, існування їх різноманітних типів.

Другим чинником, який диференціює домашні господарства, є тип і характер населеного пункту, в якому проживає сім'я (велике місто, містечко, село). Сім'ї, залежно від своїх доходів та місця проживання, можуть жити у власному будинку (великому чи малому), у багатоквартирному будинку, у багатоквартирному державному будинку. Отже, за формами власності та розмірами дому (квартири) сучасні домогосподарства є таких типів:

- малі приватні домогосподарства (малий власний будинок);
- великі приватні домогосподарства;
- об'єднання співвласників багатоквартирних будинків;
- домогосподарства у багатоквартирному державному будинку, що функціонує на основі оренди житла у держави;
- гуртожитки.

Щодо останнього типу домогосподарств, то вони не відповідають тим стандартам, що потрібні для проживання сім'ї.

Третім чинником, що визначає розміри домогосподарств, є кількість осіб, зайнятих у ньому.

За даними останнього перепису в Україні налічується 14,1 млн домогосподарств, в тому числі 4,9 млн — це домогосподарства, які склалися із двох осіб; 3,8 млн — з трьох осіб; 3,4 млн — з чотирьох; 1,2 млн — з п'яти осіб; 0,5 млн — з шести та 0,2 — з семи і більше осіб. Середня кількість осіб домогосподарства в Україні становить 3,2.

Домогосподарство виконує чотири основні функції у національній економіці:

- 1) постачальника ресурсів;
- 2) споживача ресурсів;
- 3) заощадника доходів;
- 4) інвестора доходів.

Домогосподарство постачає ресурси на ринок або споживає їх самостійно. Суперечність між безмежними потребами і обмеженими грошовими доходами (ресурсами) є вузловою проблемою родинної економіки. Інакше кажучи, в основі функціонуван-

ня домашнього господарства є принцип відповідності потреб і ресурсів, який характерний для економічної системи загалом.

Фінансовою основою домогосподарства є бюджет, який відображає обсяг і структуру всіх доходів і видатків сім'ї за певний період часу, формує стиль споживання і життя. На основі даних про питому вагу видатків сім'ї на їжу можна говорити про рівень її добробуту. В Україні частка сімейних видатків на їжу значно більша, ніж у розвинутих країнах.

У розвинутій ринковій економіці доходи використовуються за схемою: частка доходів надходить державі як особисті податки, решта розподіляється між видатками на особисте споживання та особисте заощадження. Видатки на особисте споживання становлять понад 80% сукупного доходу домогосподарств. Видатки споживачів класифікують так: 1) видатки на товари тривалого використання, 2) видатки на предмети щоденного вжитку і 3) видатки на послуги.

Якщо очікуваний термін використання товару три роки і більше, то його називають товаром тривалого використання; якщо менше, ніж три роки, — предметом щоденного вжитку.

Заощадження — це та частина доходу, яка не витрачена на сплату податків або купівлю споживчих благ, а надійшла на банківські рахунки чи використана для придбання страхових полісів, облігацій, акцій та інших фінансових активів.

Причини заощадження криються в необхідності захищеності та здійснення ділових операцій. Домогосподарства заощаджують, щоб мати кошти на випадок непередбачених обставин — хвороби, нещасного випадку або втрати роботи, виходу на пенсію, фінансування освіти дітей чи просто для фінансової захищеності.

Однак необхідності до заощадження ще не досить. Необхідність має супроводжуватися можливістю заощаджувати, що залежить від розміру доходу. Якщо дохід сім'ї дуже низький, то вона може мати від'ємні заощадження, тобто сім'я споживає більше, ніж становить її післяподатковий дохід. Це відбувається тоді, коли беруть позику або використовують заощадження, набуті, у роки з вищими доходами.

І нарешті, окремі люди заощаджену частину доходу використовують для здійснення ділових операцій, скажімо, інвестують його у цінні папери, валюту, коштовності, нерухомість тощо.

## § 2. Підприємство та підприємницька діяльність

Розглядаючи структуру факторів виробництва виокремлювали землю, працю й капітал як ключові чинники виробництва; нині до них додають новий чинник — підприємницький потенціал (потенційну можливість максимально ефективного використання сукупності кадрових, матеріальних і нематеріальних ресурсів). Формування й використання цього потенціалу — це практично і є суттю поняття «підприємництво», яке заведено вважати особливою сферою виробничо-господарської або іншої діяльності з метою одержання певного зиску.

Підприємництво — ініціативна діяльність, спрямована на пошук варіантів найбільш ефективного використання ресурсів з метою одержання прибутку.

Підприємництво як економічна категорія — система економічних відносин суб'єкта підприємницької діяльності з державою, з іншими суб'єктами, з працівниками.

У Законі України «Про підприємництво» сказано: «Підприємництво — це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку». Неодмінним компонентом підприємництва є персональна економічна, а не колективна адміністративна відповідальність за результати роботи.

Основними функціями підприємницької діяльності заведено вважати:

1) творчу — генерування й активне використання новаторських ідей і пілотних проєктів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі (підприємстві);

2) ресурсну — формування й продуктивне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів;

3) організаційно-супровідну — практична організація маркетингу, виробництва, продажу, реклами та інших господарських справ. Підприємницька діяльність може здійснюватися без використання і з використанням найманої праці, без утворення або з утворенням юридичної особи.

Важливо усвідомлювати, що підприємництво (бізнес) завжди має здійснюватися за науково обґрунтованими принципами.

До цих принципів належать:

1) вільний вибір бізнесової діяльності;

2) залучення на добровільних засадах ресурсів (грошових коштів і майна) індивідуальних підприємців та юридичних осіб для започаткування й розгортання такої діяльності;

3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції, установлення цін на товари та послуги, наймання працівників;

4) вільне розпорядження прибутком (доходом), що залишається після внесення обов'язкових платежів до відповідних бюджетів;

5) самостійне здійснення підприємцями — юридичними особами зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти підприємництва: індивідуальні особи (приватне підприємництво), група осіб, об'єднаних між собою угодами та економічними інтересами (колективне підприємництво), інколи державні органи (державне підприємство).

Підприємець — це той, хто займається підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку.

Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Особливості регулювання окремих видів підприємництва встановлюються законодавством України.

Згідно з чинним законодавством України, всі підприємці рівні у своїх можливостях. Отже, немає значення, хто виступає в якості підприємця — індивідуал, кооператив, акціонерне товариство чи державне підприємство, — у всіх рівні права у сфері господарської діяльності.

Формування і функціонування соціально орієнтованого та економічно ефективного підприємництва можливі за умови створення належного підприємницького середовища, що має інтегрувати в собі сприятливу суспільно-економічну ситуацію в країні, спиратися на розвинену ринкову економіку з відповідними активними правовими та соціально-економічними регуляторами й ринковою інфраструктурою. Основними умовами належного бізнесового середовища треба вважати:

- 1) стабільність національної кредитно-грошової системи;
- 2) пільгово-стимулюючу систему оподаткування підприємницьких структур (окремих підприємців);
- 3) державну фінансову та інфраструктурну підтримку різномасштабного і насамперед малого підприємництва;
- 4) ефективний правовий захист інтелектуальної і промислової власності;
- 5) науково обґрунтоване й ринкове спрямоване ціноутворення;
- 6) сформованість колективних та індивідуальних матеріальних стимулів;
- 7) інтеграцію підприємництва у світовий економічний простір;
- 8) достатню привабливість іміджу підприємницької діяльності.

В Україні (з урахуванням окреслених параметрів ефективно функціонуючого підприємництва) першочерговим є створення організаційно-економічних передумов активізації підприємницької діяльності. Державна політика щодо активізації підприємницької діяльності має передбачати:

- створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу вітчизняної економіки з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації; швидке завершення реальної трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);
- практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізація системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування стартового капіталу; створення умов для зовнішньоекономічної діяльності; започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу; максимально можлива активізація малого підприємництва).

Підприємство — це колектив людей, об'єднаних кооперацією праці та загальними економічними інтересами. Підприємство — це комплекс засобів виробництва, які мають певну технологічну єдність для створення певного продукту.

У політекономічному розумінні підприємство — це первинна ланка суспільного поділу праці і водночас основна структурна ланка народногосподарського комплексу й основний суб'єкт ринкової економіки. В такій якості підприємство виступає тому, що:

1. Саме на підприємстві проходить процес виробництва матеріальних благ (надання послуг).
2. Підприємство має закінчений цикл відтворення (випуск і реалізація продукції) й покриває свої видатки своїми доходами, тобто, діє на основі комерційного розрахунку.

3. Підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом з правами юридичної особи (має самостійний баланс, рахунки в банку, свою печатку й товарний знак).

Організаційна (організаційно-правова) форма передбачає класифікацію підприємств залежно від трьох форм власності, визначених ст. 2 Закону «Про власність», та від способів розмежування в підприємствах окремих форм власності і управління майном. З точки зору організаційної форми підприємства визначаються як державні, колективні, приватні та підприємства двох і більше форм власності (змішані).

Державне підприємство являє собою організаційно-правову форму підприємства, заснованого на державній власності. Державні підприємства як суб'єкти одної форми власності (організаційної форми) поділяються на види:

- державні підприємства, засновані на загальнодержавній власності;
- державні підприємства, засновані на республіканській (Республіки Крим) власності;
- державні комунальні підприємства, засновані на власності адміністративно-територіальних одиниць.

Усі ці підприємства — державні юридичні особи.

Колективне підприємство (точніше його можна було б назвати «підприємство колективної власності») — це організаційно-правова форма підприємства, заснованого на одному або кількох видах колективної власності.

Визначення колективне означає, що підприємство належить колективу співвласників (засновників, учасників), які діють як один суб'єкт права колективної власності. Право колективної власності у колективному підприємстві безпосередньо здійснюють його органи управління — вищий орган управління (загальні збори або конференція) і правління. Види колективних підприємств:

- колективні підприємства (наприклад, підприємство, приватизоване трудовим колективом державного підприємства і не перетворене в інший вид; колективне сільськогосподарське підприємство);
- акціонерне або інше статутне господарське товариство
- виробничий кооператив;
- підприємство громадської організації (наприклад, профспілку);
- підприємство релігійної організації;
- підприємство, створене господарським об'єднанням.

Специфічним видом колективного підприємства є також орендне підприємство.

Приватне підприємство — це організаційно-правова форма підприємства, заснованого на приватній власності однієї і більше фізичних осіб.

Визначення приватне, крім форми власності, виражає головну особливість правового становища підприємства цієї організаційної форми. Згідно із законодавством України власник уданому разі водночас є і підприємцем, тобто власність і управління майном у приватному підприємстві не розмежовуються.

Відповідно до суб'єктів права приватної власності, визначених Законом «Про власність», можна назвати три види приватних підприємств:

- індивідуальне приватне підприємство, засноване на приватній власності і праці однієї фізичної особи (підприємство однієї особи);
- сімейне приватне підприємство, засноване на приватній власності та праці громадян, що проживають спільно як члени однієї сім'ї (наприклад, сімейним підприємством може бути фермерське господарство);
- приватне підприємство з правом найму робочої сили засноване на приватній власності окремого громадянина України, який використовує найману працю.

Якщо приватне підприємство має не одного, а кількох власників (наприклад, сімейне), його майно є спільною сумісною власністю.

Спільне підприємство — це організаційна форма підприємства, заснованого за законами України на базі об'єднання майна різних форм власності (так звана змішана форма власності). Спільні підприємства, як правило, мають форму господарських товариств, тобто є суб'єктами права колективної власності.

Засновниками спільних підприємств можуть бути юридичні особи і громадяни України, інших держав. Залежно від цього є два види спільних підприємств:



- звичайні (національні) спільні підприємства;
- спільні підприємства з іноземними інвестиціями.

Спільне підприємство з іноземними інвестиціями — це підприємство будь-якої організаційно-правової форми, створене за законами України, якщо в його статутному фонді протягом календарного року є кваліфікаційна іноземна інвестиція (тобто іноземна інвестиція, що становить не менше 20 відсотків статутного капіталу і причому не може бути менше суми, еквівалентної залежно від виду інвестиції 50 тисячам доларів США, 100 тисячам, 500 тисячам чи 1 млн доларів США).

Іноземне підприємство — це організаційно-правова форма підприємства з місцезнаходженням в Україні, створеного як суб'єкт права згідно із законодавством іноземної держави, майно якого повністю є у власності іноземних громадян, юридичних осіб або держави.

Визначення іноземне (іноземна власність) означає, що підприємство підпорядковується різним юрисдикціям. Порядок створення і внутрішньої діяльності іноземного підприємства регулюється законодавством країни, якій воно належить. Законодавство України не регулює цих відносин. Разом з тим умови реєстрації та діяльності іноземного підприємства в Україні регулюються українським законодавством, тобто на іноземні підприємства загалом поширюється національний правовий режим господарської діяльності.

Розрізняються малі та інші (середні, великі) підприємства.

Так, до малих підприємств належать підприємства: в промисловості — з кількістю працюючих до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери — до 50 осіб; у невиробничій сфері — до 25 осіб; у роздрібній торгівлі — до 15 осіб (За американською класифікацією, до малого бізнесу відносяться фірми з кількістю зайнятих — до 500 осіб).

З точки зору умов користування майном і результатами праці підприємства поділяються на первинні, де користування основане на праві власності, й орендні, де користування зумовлено правом тимчасового володіння.

Нарешті, підприємства можуть на добровільних засадах об'єднуватись в асоціації, концерни, трести та інші об'єднання (навіть транснаціональні) як за галузевою, так і за територіальною та іншими ознаками.

### § 3. Держава як суб'єкт ринку

Жодна сучасна національна економіка не обходиться без участі держави у її регулюванні. Держава впливає на економічну діяльність домогосподарств і фірм через систему важелів та інструментів: інфраструктура, гроші, ціни, кредити, податки, дотації, субсидії, ліцензії, квоти, інвестиції, патенти, амортизація тощо. Однак погляди на роль держави в економіці зазнали значних змін.

У XVI–XVIII ст., коли ринкова економіка тільки формувалась, панували ідеї меркантилізму: визнання безумовної необхідності державного регулювання розвитку торгівлі і мануфактурного виробництва.

В основі ідеології меркантилізму лежав принцип: державна влада повинна забезпечувати монополії (привілеї) для вітчизняних підприємців та комерсантів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Держава своєю політикою повинна була:

- сприяти експорту готової продукції;

- сприяти імпорту дешевої сировини і підтримувати національного виробника;
- обмежувати імпорт промислових товарів і захищати національного виробника;
- обмежувати експорт сировини.

У кінці XVIII ст. на зміну меркантилізму приходять ідеї економічного лібералізму, які заперечували необхідність державного втручання в економіку. Згідно А. Сміту, ринкова система сама здатна до саморегулювання, в основі якого лежить власна вигода. Вважалось, що економіка буде функціонувати ефективніше, якщо виключити її регулювання державою.

У 30 роках XX ст. було теоретично доведено і практично підтверджено, що сподівання тільки на ринкове саморегулювання є вкрай небезпечними і можуть загрожувати розвалом самої системи. Особливо чітко це проявилось у період «великої депресії» у США (1928–1932 рр.). Дж. М. Кейнс довів необхідність державного втручання, яке здатне урівноважити сукупний попит і сукупну пропозицію, вивести економіку з кризи і сприяти її стабілізації і прискоренню.

У 70-і роки XX ст. прихильники монетаризму (М. Фрідмен) обґрунтовують ідею про те, що потрібне створення державою фінансових умов для нормального функціонування ринку на основі монетарної політики.

Інституційна економічна теорія (Д. Норт, О. Уїльямсон) розглядає державу як особливу організацію, яка здійснює свою діяльність на основі делегування їй громадянами частини своїх прав. Як правило, розподіл прав між громадянами і державою фіксується в конституції, яка відіграє роль соціального контракту.

Марксистські погляди на економічну роль держави відображають модель адміністративно-командної системи (АКС) (командної економіки).

По-перше, у цій системі метою і функцією державних планових органів є збереження параметрів існуючих економічних структур. Підприємства не закривалися, люди не бояться втратити роботу, рівень доходів гарантований, поява підприємств стала можливою тільки після узгоджень з вищими державними інтересами.

По-друге, в командній економіці держава встановлює ціни на господарські блага. Наразі встановлена державою ціна зовсім не впливає на становище підприємства. Якщо витрати перевищували доходи, то підприємство отримувало від держави дотації.

Якщо доходи перевищували витрати, то значна частина надлишку вилучалася у державний бюджет.

По-третє, в командній економіці держава виконує функцію єдиного підприємця. Саме вона, а не самостійні фірми, приймають рішення про те, що виробляти, як, за якими цінами, для кого.

По-четверте, в централізованій економіці держава стимулює гігантизм і монополізм.

І нарешті, у командній економіці держава приймає всі рішення про виробництво, розподіл і споживання господарських благ. З огляду на специфіку АКС всі функції держави націлені на забезпечення переважно екстенсивного розвитку та господарювання.

Незважаючи на різноманітність теоретичних поглядів на економічну роль держави, нині всі, по суті, сходяться на тому, що «невидима рука» ринку повинна доповнюватися «видимою рукою» держави.

Економічні функції держави в ринковій системі:

1. В економіці існують сфери, які знаходяться за межами досяжного впливу ринкового механізму. Це, передусім, стосується суспільних (громадських) благ (освіта, вакцинація, транспорт, маяки, фундаментальна наука, національні парки, національна оборона тощо). Ринковий механізм не може забезпечити виробництво громадських благ, бо у приватних підприємств немає економічних стимулів, щоб займатися цим бізнесом. За цих обставин держава бере на себе функцію організатора і виробника громадських благ.

2. Ринковий механізм закономірно породжує недосконалу конкуренцію і монополізацію економіки. У зв'язку з тим, що ринковий механізм сам по собі не виключає можливості появи монополій, а в міру розвитку технічного прогресу виникає все більше об'єктивних і суб'єктивних передумов монополізації виробництва, то до числа важливих економічних функцій держави відноситься антимонопольне регулювання.

3. Ринковий механізм байдужий до проблем справедливості і рівності. Він нерівномірно розподіляє майнові і грошові доходи, породжує соціальні контрасти між бідними і багатими і становить проблему незахищеності людей. В перерозподілі доходів з метою соціального захисту населення полягає ще одна економічна функція держави.

4. Ринковий механізм зовсім не вирішує проблему зовнішніх (побічних) ефектів (наслідків) виробництва або споживання благ. Побічні наслідки виробництва або споживання благ виробниками і споживачами — це витрати або вигоди, які отримують треті особи, що не є продавцями чи покупцями цих благ.

У визначенні обсягів побічних позитивних чи негативних наслідків, обґрунтуванні соціальних витрат на виробництво чи споживання благ, які не можуть бути враховані тільки на основі ринкового механізму, полягає четверта економічна функція держави.

5. Періодичні спади і піднесення виробництва під час ділових циклів, коливання валютних курсів, індексів цінних паперів та споживчих цін, норми безробіття і позичкового проценту вносять у ринкову економіку елементи нестабільності. Однак різкі стрибки в економіці є часто руйнівними і тому держава виконує функцію макроекономічної стабільності, застосовуючи фіскальні і монетарні інструменти впливу на стан економіки.

Макроекономічна стабільність передбачає досягнення урядом чотирьох цілей:

- а) повна зайнятість;
- б) стабільні ціни;
- в) стійкі процентні ставки;
- г) стабільний валютний курс.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Доведіть на конкретних прикладах, що домогосподарства є суб'єктами ринкових відносин.
2. Чи можуть домогосподарства бути товаровиробниками? Обґрунтуйте відповідь.
3. Визначте різницю між поняттями «домогосподарство» і «сім'я». Поясніть, чому ці поняття не тотожні.
4. Які функції виконують домогосподарства в економічному розвитку країни? Обґрунтуйте їх значення і особливості.
5. Назвіть джерела формування доходів та напрями їх витрат домогосподарствами.
6. Яким чином ви можете обґрунтувати наявність споживчого надлишку?
7. Назвіть недоліки та переваги власного діла, партнерства, корпорації.
8. Що таке підприємство і чому саме воно виступає як первинна ланка економіки?
9. Які види підприємств ви можете назвати і що лежить в основі їхньої класифікації?
10. Що таке підприємництво і кого ви можете віднести до суб'єктів підприємницької діяльності?
11. Назвіть основні принципи підприємництва й прокоментуйте їх.
12. Викладіть концепції різних шкіл про роль держави в економіці та реалізацію її функцій.
13. Визначте основні причини, які формують державу як суб'єкт господарювання.
14. Розкрийте вади ринкового саморегулювання та обґрунтуйте причини необхідності економічного втручання держави.
15. Проаналізуйте основні інструменти державного регулювання економіки.

### Контрольні тести

1. Домогосподарство — це:
  - а) особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства;
  - б) господарююча одиниця;
  - в) сукупність осіб, що живуть разом, пов'язані родинністю та спільним бюджетом;
  - г) поєднання чинників виробництва;
  - д) сукупність форм і методів державного регулювання економіки.
2. Особистий розподіл доходів — це:
  - а) спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств;
  - б) спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів;
  - в) економічний механізм формування фондів особистого споживання та інвестицій.

3. Домогосподарство виконує такі функції:
  - а) основного постачальника ресурсів;
  - б) постачальника грошових ресурсів;
  - в) покупця акцій та облігацій;
  - г) основну витратну одиницю в національному господарстві.
4. Домогосподарства здійснюють заощадження за рахунок:
  - а) сукупного доходу;
  - б) частини одержаного ними доходу;
  - в) заробітної плати;
  - г) прибутку;
  - д) усі відповіді хибні.
5. Розподіл доходів між домогосподарствами в умовах ринкової економіки є:
  - а) функціональним;
  - б) дискримінаційним;
  - в) особистим;
  - г) науково обґрунтованим;
  - д) під керівництвом держави.
6. Споживчий надлишок — це:
  - а) те, що споживається особою понад міру;
  - б) різниця між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю;
  - в) наслідок дії закону граничної корисності;
  - г) додаткова вигода для домогосподарств.
7. Заощадження доходів домогосподарствами — це:
  - а) захист доходів;
  - б) бажання покращити фінансову забезпеченість домогосподарства;
  - в) спекуляція на біржі (придбання цінних паперів);
  - г) прагнення забезпечити себе на «чорний день».
8. Економічні функції держави у розвинутих країнах — це:
  - а) забезпечення правової бази та суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню економіки;
  - б) захист конкуренції;
  - в) перерозподіл доходу і національного багатства;
  - г) стабілізація економіки, тобто стимулювання економічного розвитку, контроль за рівнем зайнятості та інфляції;
  - д) виправлення вад ринкової системи.
9. Хто фінансує виробництво суспільних благ:
  - а) підприємства;
  - б) банки та інші організації кредитно-фінансової сфери;
  - в) держава;
  - г) домогосподарства;
  - д) великі корпорації: монополії та олігополії.
10. Основними функціями держави є:
  - а) регіональні функції, функції об'єднань, політичні, ідеологічні;

- б) загальні функції, змішані функції, економічні функції;
  - в) політичні функції, соціальні, ідеологічні, міжнародні, економічні.
11. Прямими способами державного перерозподілу доходів є:
- а) регулювання цін на соціально важливу продукцію;
  - б) трансфертні платежі;
  - в) зміна ставки відсотка за вкладами.
12. Способами непрямого перерозподілу доходів державою є:
- а) регулювання цін на соціально важливу продукцію;
  - б) індексація фіксованих доходів;
  - в) законодавче визначення обов'язкового мінімуму заробітної плати як бази оплати праці на всіх підприємствах;
  - г) надання дотацій певним категоріям громадян.

## РОЗДІЛ 10. СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### § 1. Світове господарство: основні риси та особливості розвитку

Світове господарство — це сукупність національних господарств та їх об'єднань, взаємопов'язаних міжнародними економічними відносинами на основі міжнародного поділу праці.

Міжнародний поділ праці — вища ступінь суспільного територіального поділу праці, яка спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн. Виділяють такі етапи розвитку міжнародного поділу праці:

- спеціалізація, пов'язана з природно-кліматичними умовами країн (особливо сировина та сільське господарство);
- предметна (міжгалузева) спеціалізація, орієнтована на окремі види промислових виробів;
- подетальна спеціалізація, пов'язана з особливостями сучасної НТР.

Економіка, що бере участь у міжнародному поділі праці, називається відкритою. Її антиподом є автаркія — замкнута, ізольована від світового ринку та світової конкуренції економіка «опори на власні сили». Показником відкритості економіки є частка експорту або імпорту у ВВП країни.

Інтернаціоналізація продуктивних сил — це розвиток процесу використання продуктивних сил національних господарств через поглиблення міжнародних економічних відносин, міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, зростання міжнародного поділу праці і розвиток міжнародного обміну на всіх стадіях суспільного відтворення.

У процесі розвитку інтернаціоналізації продуктивних сил і виробництва формується світовий ринок і світове господарство. Провідною тенденцією сучасного світового господарства став процес його глобалізації.

Глобалізація — нова фаза прискорення розвитку світогосподарських зв'язків у кількісному та якісному відношенні, пов'язана з переходом від монокапіталізму до мультинаціоналізму з виходом на міжнародну арену ТНК (транснаціональних компаній).

### § 2. Форми міжнародних економічних зв'язків

Основними формами міжнародних економічних відносин є:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародна міграція капіталів та робочої сили;
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- міжнародна економічна інтеграція.

Міжнародна торгівля є традиційною і найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин. Профіль країни у міжнародній торгівлі визначається на основі принципу порівняльних переваг, сформульованого Д. Рікардо: країна спеціалізується на виробництві тієї продукції, яку здатна виробляти з відносно меншими альтернативними витратами порівняно з іншими країнами. За цих умов торгівля є

взаємовигідною навіть між країнами з суттєвими відмінностями у рівнях національних витрат виробництва, ефективності економіки в цілому. Вона виступає чинником економічного зростання кожної окремої країни й світової економіки в цілому.

На розвиток міжнародної торгівлі чинить суттєвий вплив державна політика. Залежно від масштабів втручання держави розрізняють:

- політику свободи торгівлі (фритредства) — політику мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропонування;
- політику протекціонізму — політику захисту внутрішнього ринку та вітчизняного виробника від іноземної конкуренції шляхом застосування тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Основним тарифним інструментом є мито — непрямий податок, який виконує дві основні функції — фіскальну та захисну.

До нетарифних інструментів відносяться:

- квоти — кількісні обмеження експорту або імпорту;
- ліцензування — регулювання зовнішньої торгівлі шляхом надання державними органами дозволу (ліцензії) на експорт або імпорт визначеної кількості товару за певний період часу й заборони неліцензованої торгівлі;
- «добровільні експортні обмеження» — кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торговельних партнерів обмежити або принаймні не розширювати обсягу експорту; це квота, яка встановлюється не країною-імпортером, а країною-експортером;
- субсидії — державні грошові виплати, спрямовані на підтримку національних виробників і побічну дискримінацію імпорту (податок навпаки). Імпортні субсидії надаються виробникам товарів, які конкурують з імпортом на внутрішньому ринку країни, експортні субсидії надаються виробникам експортних товарів з метою заохочення їх просування на зовнішній ринок.
- демпінг — штучне зниження цін на товари на зовнішніх ринках для їх завоювання, усунення конкурентів; міжнародна дискримінація в цінах внаслідок продажу фірмою-експортером товарів на зарубіжних ринках за значно нижчими цінами, ніж на внутрішньому, які нерідко не покривають навіть витрат виробництва.
- ембарго — заборона державою або групою держав ввезення або вивезення товарів, послуг, цінних паперів, валюти, а також затримання суден, вантажів та іншого майна, які належать іноземній державі; засіб економічного або політичного впливу одних країн на інші.

Міжнародний рух капіталів здійснюється у формах:

- прямих інвестицій у промислові, торговельні та інші підприємства;
- портфельних інвестицій (в іноземні акції, облігації та інші цінні папери);
- міжнародних кредитів;
- економічної допомоги (безоплатної та у вигляді пільгових кредитів).

Економічна інтеграція — тісний взаємозв'язок, взаємопереплетіння національних економік і формування спільного економічного простору. Вища форма інтернаціоналізації, передбачає вільне переміщення між країнами капіталів, товарів, робочої сили та ін.



### § 3. Міжнародні валютні відносини

Міжнародні валютні відносини — це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері.

Валюта — грошова одиниця країни.

Поняття валюти використовується в таких значеннях:

- національна валюта — грошова одиниця певної країни (долар США, японська ієна);
- іноземна валюта — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках;
- міжнародна (регіональна) грошова або розрахункова одиниця: СДР — грошова одиниця країн-членів Міжнародного валютного фонду, яка існує у вигляді записів на рахунках; ЄВРО — валюта країн Європейського Союзу, впровадження якої у безготівковій формі почалося з 1.01.1999 р. в 11 країнах і завершилося у 2001 р. запровадженням готівкової валюти.

Конвертованість валюти — гарантований обмін національної валюти на товари та послуги (внутрішня конвертованість); зовнішня конвертованість — гарантований обмін однієї валюти на іншу за діючим валютним курсом.

Вільно конвертовані валюти вільно обмінюються на будь-які іноземні валюти, без обмежень використовуються у поточних та фінансових операціях. У світі налічується понад 300 найменувань національних грошей. Вільноконвертованими є валюти приблизно 20 країн світу (долар США, швейцарський франк та ін.). Більшість держав має вільну конвертованість валют лише по поточних операціях, а здійснення операцій з капіталом потребує ліцензій або інших форм дозволу.

Частково конвертовані валюти мають обмеження щодо обміну на інші валюти (головним чином для резидентів), сфер використання валюти в міжнародних угодах, обертання на зовнішніх ринках. До них належать валюти деяких західноєвропейських країн, а також більшості країн, що розвиваються.

До замкнених (неконвертованих) валют належать валюти країн, які зберігають валютні обмеження на всі валютні операції, забороняють резидентам і нерезидентам обмінювати свою національну валюту на інші (валюти залежних і економічно слабо розвинених країн, валюти колишніх соціалістичних країн).

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни.

Залежно від ступеня державного втручання у функціонування валютного ринку розрізняють:

- систему гнучких валютних курсів,
- систему фіксованих валютних курсів.

Гнучкі валютні курси можуть бути вільними або регульованими: вільні курси складаються на валютних ринках стихійно, під впливом попиту на валюти та їх пропонування, валютна політика з боку держави відсутня; регульовані валютні курси складаються на валютному ринку під впливом валютної політики держави.

На валютний курс чинять вплив ряд факторів:

- паритет купівельної спроможності (відносна купівельна спроможність валют) або відносні рівні цін та витрат виробництва;

- відносні рівні процентних ставок,
- стан платіжного балансу країни,
- коливання циклічного характеру,
- діяльність валютних ринків і спекулятивні операції,
- ступінь використання валюти в міжнародних розрахунках.

Вільні коливання валютних курсів, реагуючи на зміни у попиту та пропонуванні валют, автоматично коригують дефіцити та активи платіжних балансів, вирівнюючи попит на іноземну валюту з боку видатків на імпорт з її пропонуванням з боку експорту, що становить головну перевагу системи гнучких валютних курсів. Недоліком системи є валютний ризик — ризик втрат, пов'язаний зі зміною валютного курсу.

Платіжний баланс країни фіксує всі операції, які мали місце між резидентами країни та резидентами інших країн протягом року. Складається з рахунків поточних операцій (експорт та імпорт товарів і послуг — торговий баланс, отримані та сплачені доходи, отримані та надані трансферти) та рахунку операцій з капіталом та фінансами. Будь-які події, що викликають збільшення попиту на валюту країни, покращують її платіжний баланс, тому зміна курсу валюти є однією з важливих причин зміни стану платіжного балансу.

Девальвація — офіційне зниження курсу валюти відносно інших, ревальвація — офіційне підвищення курсу валюти.

Державне регулювання валютних курсів здійснюється за допомогою девізної та дисконтної політики.

Девізна політика — це політика регулювання валютного курсу шляхом купівлі-продажу іноземної валюти. Основним інструментом девізної політики, яка чинить значний, але тимчасовий і певною мірою обмежений вплив на валютні курси, є валютні інтервенції.

Валютна інтервенція — це операція центрального банку країни з купівлі або продажу валют з метою підвищення або зниження курсу національної валюти; у разі зниження курсу національної валюти центральний банк продає значні суми іноземної валюти, що призводить до зростання курсу національної валюти, купівля центрального банком іноземної валюти призводить до зниження курсу національної валюти.

Дисконтна політика — полягає у зміні облікової ставки центрального банку, яка впливає на міжнародний рух капіталів і через нього — на попит на валюту і валютний курс.

Фіксований валютний курс — твердий курс валюти, за яким уряд офіційно зобов'язується обмінювати національну валюту на іноземну і навпаки без будь-яких обмежень.

Фіксація валютного курсу зовсім не гарантує виключення впливу будь-яких чинників валютного курсу. Тому підтримка фіксованого валютного курсу потребує від країни достатніх валютних резервів для покриття дефіциту платіжного балансу. Якщо ці резерви є недостатніми, країні доведеться вдаватися до торговельних обмежень або застосування інструментів фіскальної та монетарної політики. Макроекономічні наслідки такого шляху підтримки валютного курсу можуть бути руйнівними для економіки. Наприклад, підвищення процентної ставки призведе до зростання попиту на валюту країни, але одночасно викличе скорочення внутрішніх інвестицій, отже, скорочення виробництва, зайнятості та доходу. Ціною утримання валютного курсу буде економічний спад. За умов фіксованого валютного курсу держава постає перед

вибором між збалансованим платіжним балансом та внутрішньою економічною стабільністю.

Міжнародна валютна система — форма організації міжнародних валютних відносин, що історично склалася і закріплена міждержавними угодами; сукупність засобів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких, здійснюється платіжно-розрахунковий оборот у світовому господарстві.

Історично склалися три міжнародні валютні системи:

- Система золотого стандарту (1879–1934) — валютна система, в якій роль всезагального еквівалента виконувало золото, а в обігу функціонували золоті монети або грошові знаки, розмінні на золото. Автоматичне врегулювання платіжних балансів без будь-якого державного втручання, стабільність валютних курсів, яка забезпечувала розвиток міжнародної торгівлі, становили головні переваги системи золотого стандарту. Недоліками системи були неминучі пристосувальні макроекономічні процеси (інфляція, безробіття, гальмування економічного зростання), залежність національної грошово-кредитної політики від змін у попиту на валюту та її та пропонування.

- Бреттон-Вудська валютна система (1944–1971) — валютна система, за якої вперше в історії для регулювання валютних відносин були створені міжнародні валютно-кредитні організації — Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР): кожна країна-член МВФ встановлювала фіксований золотий або доларовий паритет для своєї валюти і повинна була підтримувати стабільний курс своєї валюти відносно інших, девальвація початкового паритету понад 10% могла здійснюватися лише з дозволу МВФ і лише в разі виникнення стійкої нерівноваги платіжного балансу. Саме золотодоларовий стандарт, виключна роль США у системі несли в собі зародки протиріч, які зі зростанням економічної могутності країн Західної Європи та Японії, скасуванням у 1971 р. обміну долара на золото призвели до краху системи. З 1974 р. всі провідні валюти (долар США, фунт стерлінгів, німецька марка, ієна, французький франк та ін.) вирушають у плавання.

Міжнародний валютний фонд — міжурядова організація, створена з метою регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами та надання їм фінансової допомоги в разі ускладнень, викликаних дефіцитом платіжного балансу. МВФ надає кредити на покриття дефіциту платіжного балансу і на підтримку перебудови економічної політики країн-членів. Головним призначенням кредитів «стенд-бай» в сучасних умовах є кредитування макроекономічних стабілізаційних програм країн-членів МВФ. Україна є членом МВФ з 1992 року.

- Ямайська валютна система (з 1976 р.) — система «керованого плавання» валют; передбачає, що центральні банки різних країн повинні здійснювати валютні інтервенції для запобігання значним коливанням валютних курсів. Система дозволила розширити границі незалежності внутрішньої економічної політики країн від стану їх платіжних балансів. Недоліком системи є ризики і значна невизначеність у міжнародному обміні, пов'язана з коливаннями валютних курсів.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Дайте визначення міжнародного поділу праці, назвіть причини його виникнення і форми прояву.
2. Що таке інтернаціоналізація господарського життя та які головні форми її прояву?
3. Дайте визначення поняття «світове господарство».
4. Які фактори зумовлюють цілісність сучасного світу, а які — відцентрові сили? Чому так відбувається? Які наслідки цих процесів?
5. Сформулюйте найважливіші суперечності сучасного світового господарства.
6. Що таке ІЛР (індекс людського розвитку)? Яка його кількісна визначеність для найрозвиненіших країн світу і для України?
7. Дайте визначення міжнародних економічних відносин (МЕВ), охарактеризуйте їхню структуру.
8. Чому МЕВ не залишаються незмінними? Як відбувається їхня трансформація? Чим вона зумовлена?
9. Дайте коротку характеристику суті, форм і напрямів вивозу капіталу.
10. Що таке прямі і портфельні інвестиції? Коли, які з них є більш бажаними для приймаючої країни? Чому? Аргументуйте.
11. Що таке науково-технічне співробітництво, яких форм воно набуває?
12. Дайте визначення міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), з'ясуйте її причини, форми, тенденції розвитку.
13. Чим відрізняється світовий ринок від національного?
14. Чим зумовлена еволюція теорій зовнішньої торгівлі?
15. Які особливості притаманні світовому ринку послуг порівняно з ринком товарів?
16. Назвіть принципи складання платіжного балансу країни.
17. Що таке торговельний баланс? Які його складові? Що означає позитивне і від'ємне сальдо торговельного балансу?
18. Які особливості відображені в платіжному балансі: руху капіталів? руху переказів? руху доходів від інвестицій?
19. У чому полягає різниця між платіжним і розрахунковим балансами?
20. Визначте суть і структуру національної валютної системи.
21. Що таке міжнародна валютна система, які її структурні складові?
22. Що таке валютний курс, які режими встановлення валютних курсів ви знаєте?
23. Розкрийте суть і покажіть особливості етапів розвитку МВС.
24. Що таке конвертованість валюти, які режими конвертованості ви знаєте?
25. Визначте причини і розкрийте форми міжнародної міграції робочої сили.
26. Які тенденції властиві сучасному періоду міжнародної міграції робочої сили?

### Контрольні тести

1. Світове господарство — це:
  - а) сукупність галузей та сфер виробництва;
  - б) сукупність національних економік, пов'язаних між собою системою міжнародних економічних відносин;

- в) економічна єдність світу;
  - г) територіальний розподіл світу між окремими державами.
2. Основними суб'єктами світового господарства є:
- а) ТНК;
  - б) національні господарства;
  - в) міжнародні організації;
  - г) галузі національних економік;
  - д) малі підприємства.
3. Міжнародний поділ праці — це:
- а) економічний фундамент, на якому заснована система світогосподарських зв'язків;
  - б) форма поділу суспільної праці, що переросла межі національних економік і веде до спеціалізації окремих країн;
  - в) складна багаторівнева система світогосподарських зв'язків;
  - г) ефективне використання природних ресурсів;
  - д) високий рівень розвитку продуктивних сил країни;
  - е) спрямованість на забезпечення зростання суспільної продуктивності праці та економії робочої сили;
  - є) рівень інтернаціоналізації продуктивних сил суспільства;
  - ж) наявність міждержавної торгівлі.
4. Найбільш складною формою економічної інтеграції є:
- а) митний союз;
  - б) економічний союз;
  - в) валютний союз;
  - г) спільний ринок;
  - д) торговельна інтеграція.
5. Зосередження виробництва певної продукції в окремих країнах означає:
- а) міжнародну кооперацію;
  - б) економічну інтеграцію;
  - в) міжнародну спеціалізацію;
  - г) глобалізацію господарського життя.
6. Термін «інтернаціоналізація господарського життя» означає:
- а) участь країн у світовому господарстві;
  - б) зближення економік країн, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності, міжнародного товарообороту, русі капіталів та робочої сили;
  - в) поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва і капіталу;
  - г) утворення ТНК та ТНБ;
  - д) усі відповіді правильні.
7. Транснаціональна компанія — це:
- а) підприємство, що домінує в певній галузі національної економіки;
  - б) група підприємств, національних за капіталом, але міжнародних за сферою діяльності;

- в) група підприємств, інтернаціональних як за капіталом, так і за сферою діяльності;
  - г) підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність.
8. Доповніть перелік основних форм економічної інтеграції та розмістіть їх у логічній послідовності:
- а) економічний союз;
  - б) ...;
  - в) зона вільної торгівлі;
  - г) ...
9. Сучасний етап розвитку світового господарства перебуває під впливом:
- а) науково-технічної революції;
  - б) зростаючої взаємозалежності національних господарств;
  - в) поглиблення суперечностей між країнами світової спільності;
  - г) радикальної перебудови в постсоціалістичних країнах.
10. Основними способами налагодження коопераційних зв'язків між країнами є:
- а) здійснення спільних програм;
  - б) договірна спеціалізація;
  - в) міжнародна торгівля;
  - г) інтегрована кооперація;
  - д) усі відповіді правильні.
11. Складова платіжного балансу країни — рахунок поточних платежів — не включає:
- а) товарний експорт;
  - б) чисті доходи від інвестицій;
  - в) транспортні послуги іноземним державам;
  - г) зміни в активах країни за кордоном;
  - д) односторонні трансфертні платежі.
12. Яка форма вивозу капіталу забезпечує контроль експортера над підприємством:
- а) вивіз підприємницького капіталу;
  - б) вивіз позичкового капіталу;
  - в) міжнародна економічна допомога;
  - г) портфельні інвестиції;
  - д) прямі інвестиції.
13. Провідними міжнародними валютно-фінансовими організаціями є:
- а) Міжнародний Валютний Фонд;
  - б) Світовий Банк;
  - в) Європейський Банк Реконструкції та Розвитку;
  - г) Європейський Союз.
14. Роль світових грошей у сучасних умовах виконує:
- а) золото;
  - б) резервні валюти;
  - в) національні грошові одиниці всіх країн світу;
  - г) колективні валюти;

- д) євро;
- е) долар;
- є) спеціальні права запозичення.

15. Статутом Світового Банку передбачено, що його кредити спрямовуються виключно на розвиток:

- а) виробництва;
- б) приватного сектору економіки;
- в) малого бізнесу;
- г) на підтримку міжнародних зусиль з охорони довкілля;
- д) державного сектору.

16. Традиційними світовими центрами тяжіння робочої сили вважаються:

- а) США;
- б) Канада;
- в) Латинська Америка;
- г) Австралія;
- д) Західна Європа.

17. Принцип порівняльних переваг уперше сформулював:

- а) В. Петті;
- б) А. Сміт;
- в) П. Самуельсон;
- г) Д. Рікардо;
- д) А. Маршалл.

18. Період утворення єдиного світового ринку:

- а) XVI–XVII ст.;
- б) XIX ст.;
- в) на рубежі XIX–XX ст.;
- г) друга половина XX ст.

19. Основними видами міжнародної торгівлі є:

- а) традиційна;
- б) у рамках кооперації;
- в) зустрічна;
- г) політика вільної торгівлі;
- д) протекціонізм.

20. Рисами міжнародної міграції капіталів є:

- а) підвищення ролі держави у вивозі капіталу;
- б) посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами;
- в) збільшення частки прямих інвестицій;
- г) активна участь країн у світовій торгівлі.

## РОЗДІЛ 11. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

### § 1. Сутність, класифікація та причини виникнення глобальних проблем

Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, антропогенними (у т.ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загально планетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль всього світового співтовариства.

Глобальні проблеми поділяють на три сфери дії.

**Сфера 1. Взаємодія природи й суспільства.** До проблем цієї сфери відносяться: а) надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством; б) збереження навколишнього середовища; освоєння ресурсів світового океану; г) оволодіння космічним простором тощо.

**Сфера 2. Суспільні взаємовідносини.** Найважливіші проблеми цієї групи: а) відносини між державами різних соціально-економічних устроїв; б) подолання економічної відсталості багатьох країн світу; в) локальні, регіональні та міжнародні військові, національні та релігійні конфлікти; г) відвернення загрози ядерної війни.

**Сфера 3. Розвиток людини.** Тут справу маємо насамперед: а) з демографічною проблемою; б) з проблемою сучасної урбанізації; в) з проблемою пристосування до умов природного й соціального середовища, яке постійно змінюється під впливом НТП; г) з проблемою боротьби з епідеміями й тяжкими захворюваннями тощо.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає, що вони відокремлені одна від одної. Кордони між сферами часто мають умовний характер. Усі глобальні проблеми тісно між собою пов'язані, більш того, зумовлюють одна одну, тому що, як правило, мають одні причини виникнення.

Що ж є причиною виникнення глобальних проблем? Однозначної відповіді на це запитання в соціально-економічній літературі немає. Так, більшість західних ідеологів причиною виникнення глобальних проблем вважають перенаселення планети, сучасну науково-технічну революцію, зростання промислового виробництва тощо.

Ряд американських науковців (В. Вайскопер, Д. Блейні) основними причинами, наприклад, військових конфліктів, мілітаризації економіки, що загрожує людству ядерною війною, вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, природне прагнення до насильства. Причину ж екологічної кризи й можливої екологічної катастрофи американець Ф. Слейтер, швейцарець Д. Дерест та ін. вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування.

Такі тлумачення причин виникнення глобальних проблем не мають наукового обґрунтування, а лише спрямовані на захист певної суб'єктивної ідеологічної позиції, на якій стоїть її автор.

Глобальні проблеми більшістю західних учених-ідеологів розглядаються як фатальні, такі, що не можуть бути розв'язані. Тому, на їх думку, загострення глобальних проблем неминуче веде до вселенської катастрофи.



Кожна з названих проблем виникає не сама по собі, не в результаті якихось випадкових обставин і, що найголовніше, не поза виробничого діяльності людей, а в її процесі. Тому глобальні проблеми є породженням комплексу об'єктивних причин, зумовлених, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічного положення, рівня прогресу техніки, природно-кліматичними умовами, тобто факторами загальними, незалежними від форми соціально-економічного ладу країн. З іншого боку, глобальні проблеми породжуються специфічною суспільною формою, тобто особливості розвитку відносин власності, виробництва, розподілу, обміну та споживання.

## **§ 2. Паливно-енергетична та сировинна проблема**

З погляду відтвореності виробничі ресурси ділять на: а) невідтворювані — це всі корисні копалини; б) відтворювані — ґрунт, флора, фауна, водні ресурси, людина.

Невідтворювані й природно вироблені виробничі ресурси є екзогенними, тобто задіяними в економічний процес із зовнішнього середовища. Економічно відтворювані — це ендегенні, або внутрішні ресурси.

Природа — важливий засіб виробництва, тому складовою частиною процесу відтворення є поновлення природних ресурсів, навколишнього середовища, що на сьогодні має особливе значення у зв'язку з посиленням тиску на природу. Для майбутніх поколінь життєво необхідне значення має раціональне використання невідтворюваних ресурсів: нафти, газу, вугілля, залізних, мідних і марганцевих руд тощо. Запаси корисних копалин обмежені й можуть вичерпатися. Скажімо, за сучасними даними людство вже в недалекому майбутньому відчуже брак таких енергоносіїв, як природний газ і нафта. При цьому розрізняють розвідані запаси природних багатств і потенційні запаси (які ще недостатньо визначені). Обстеження, проведені в 70-ті роки ХХ ст. у багатьох країнах, виявили, що розвіданих запасів (наприклад, нафти, газу та вугілля) може вистачити тільки на декілька десятків років. Великомасштабне використання корисних природних мінералів призвело до зменшення їх запасів у багатьох регіонах планети. Залишилося дуже мало неосвоєних земель, придатних для сільськогосподарського виробництва. Порівняно швидко скорочується лісовий покрив земної поверхні: з 1950 до 2000 р. майже на 10%.

Отже, для людства в цілому дедалі актуальнішою стає проблема заміщення «невідтворюваних ресурсів», використання нетрадиційних видів енергії на основі розвитку науково-технічного прогресу. Як вихід із становища називають використання ядерної енергії. Проте ця енергія викликає суперечки, бо несе з собою загрозу навколишньому середовищу, а крім того, запаси ядерного палива й урану також обмежені. Тому, вирішуючи енергетичну проблему, необхідно використовувати такі альтернативні енергоносії, як сонячна енергія, енергія вітру та морських припливів.

Земля у сільському господарстві також зазнає достатньо сильного руйнування (внаслідок хижацького використання, ерозії тощо) або, навпаки, її родючість може «примножуватись» за рахунок проведення меліорації, внесення добрив, застосування наукових сівозмін тощо.

Продуктивні сили, втілені в суспільному багатстві, та сучасні технічні можливості не є гарантією раціонального й ефективного природокористування. Взаємодію природи та суспільства не слід зводити до техніко-економічних процесів. У відносини з

природою суспільство вступає в єдності продуктивних сил і виробничих відносин. Отже, характер, форма та результати взаємодії суспільства з природою визначають не лише продуктивні сили, а й економічні відносини, відносини управління господарським процесом.

Стратегічними цілями держави у сфері охорони навколишнього середовища й раціонального використання природних ресурсів є: підтримання найсприятливішого для здоров'я екологічно безпечного середовища для забезпечення фізичного, психологічного та соціального добробуту населення; забезпечення раціонального природо-користування в інтересах ефективного й стійкого соціально-економічного розвитку; збалансованість процесів відтворення та використання відтворюваних ресурсів із широким залученням у господарський обіг відходів виробництва; збереження біосферної рівноваги на локальному, регіональному й глобальному рівнях; збереження генетичного фонду, видової та ландшафтної різноманітності природи, ландшафтно-архітектурної особливості сільської місцевості й міст як безцінного здобутку народу, основи національних культур і духовного життя всіх членів суспільства.

Таким чином, обмеженість сировинних ресурсів, загроза їх зникнення диктують постійну необхідність їх раціонального використання і пошуку нових енергетичних джерел. У цілому загальне погіршення екологічної ситуації у світі — це глобальна проблема людства, її вирішення потребує поєднання зусиль усіх країн з метою розвитку природоохоронного господарювання і на цій основі збалансування інтересів економіки й навколишнього середовища.

### § 3. Демографічні проблеми світу

Вони зумовлені швидкими темпами зростання народонаселення в останні десятиріччя. Наведемо лише деякі фактичні дані щодо динаміки цього процесу. На початку нашої ери на всій планеті проживало за різними даними 160–200 млн осіб. У 1830 р. населення планети досягло чисельності 1 млрд. осіб. Зростання його ще на 1 млрд. осіб відбулося приблизно через 120 років, а наступний третій мільярд — вже через 32 роки (у 1960 р.). Сьогодні кількість населення на планеті досягла 6 млрд. осіб, а до кінця 2010 р. за прогнозами експертів ООН стабілізується на рівні 12–13 млрд. осіб. Чим зумовлений цей так званий «демографічний вибух»? По-перше, зменшенням смертності і зростанням середнього віку життя людей. По-друге, зростанням «вагомості» абсолютних приростів населення.

Зауважимо, що йдеться про значне зростання населення в «планетарному» масштабі. Щодо окремих регіонів і країн, то цей процес супроводжується нерівномірністю, а в деяких країнах навіть його скороченням.

У чому сутність, власне, проблеми «демографічного вибуху»? Проблема у забезпеченні їх необхідними життєвими благами. Темпи їх виробництва відстають від темпів зростання населення. У першу чергу, це належить, насамперед, до так званих «країн, що розвиваються», або «країн третього світу». Терміни небезспірні і, можливо, не зовсім коректні, але залишається фактором, що в Азії, Африці і Латинській Америці близько 1 млрд. чол. живуть в умовах абсолютної злиденності — від постійного недоїдання та голоду щорічно помирають більше 40 млн осіб.

Демографічний вибух, у свою чергу, зумовлює загострення таких глобальних проблем, як продовольча, екологічна, енергетична і сировинна. Слід зважити і на

проблему зменшення питомої ваги населення економічно високорозвинених країн у його загальній кількості.

Які можливі шляхи вирішення демографічної проблеми? Дуже різноманітні, нецивілізовані і цивілізовані. До перших належать ті, які ще пропонував Р. Мальтус у XVIII ст.: голод, війни, хвороби тощо.

Зважаючи на ту обставину, що практично усі життєві блага є природного походження, а значна кількість їх невідтворювальна, поступово вичерпується, на зростаюче забруднення довкілля, на нереальність швидкого розвитку продуктивних сил у відсталих в економічному аспекті країнах вихід може бути, в першу чергу, в скороченні темпів зростання населення. Йдеться про зменшення народжуваності. Зрозуміло, що за інших рівних умов це призведе до зростання життєвого рівня населення відсталих країн.

#### **§ 4. Національні і глобальні проблеми роззброєння та демілітаризації економіки**

У 50-х роках XX ст. розпочалася так звана «холодна війна» між економічно розвиненими країнами, які входили до складу НАТО, і країнами Варшавського договору, почалася і набрала небачених раніше масштабів гонка озброєнь. Остання в глобальному аспекті може оцінюватись тільки негативно.

1. Гонка озброєнь — це загроза виникнення війн, у тому числі термоядерних. У світі накопичено майже 50 тис. різних ядерних зарядів. Цього вистачить, щоб повністю знищити усе живе на планеті. Достатньо сказати, що вибухівка сила ядерної бомби в 1 мегатонн перевищує сумарну силу усіх вибухів під час Другої світової війни. З розпадом колишнього СРСР «холодна війна» закінчилася. Однак загроза термоядерної війни залишається, оскільки її запаси не знищено. Окрім того, зростає кількість країн, які вже реально володіють цією зброєю, або потенційно можуть її виробити.

Крім термоядерної зброї реальною загрозою є нагромадження інших видів озброєння, які використовують у локальних війнах.

2. Гонка озброєнь супроводжується зростаючими витратами матеріальних ресурсів, людської праці, відведення території землі. На неї щорічно витрачають близько 700 млрд. дол. Зрозуміло, що краще було б, коли ці кошти людство могло б направити на вирішення інших глобальних проблем.

Окрім того, мілітаризація економіки завдає збитків навколишньому середовищу. Особливо небезпечними є зберігання її відходів та поховання ядерної зброї. Це ж стосується хімічного та бактеріологічного виробництва і зброї, аварії на військових заводах і складах, літаках і підводних човнах, озброєних термоядерною зброєю. Особливу загрозу людству створює мілітаризація Космосу, порушення озонного шару тощо.

Більшість країн світу усвідомлюють загрозу, яку несе гонка озброєнь, і виступають за демілітаризацію економіки. А це залежить від політичного клімату, характеру відносин, насамперед, між великими державами — США, Росія, Китай, Індія, Японія й інші. Так, на США і Росію припадає майже 90% ядерних боеголовок світу.

Демілітаризація або роззброєння можуть проводитись за різними напрямками і з використанням тих чи інших засобів. Можливе пряме знищення нагромадженої зброї, використання певних її елементів у мирних цілях (наприклад, двигунів), або як брухту. Щодо виробництв, які виготовляли зброю, використовують таке поняття як «конверсія».

Конверсія — перехід від процесу мілітаризації економіки до економіки роззброєння, переведення військового виробництва на випуск мирних видів продукції.

Процес конверсії складний. Векономічному аспекті на перших етапах він пов'язаний з певними витратами на переоснащення військових заводів, зміну технологій, кваліфікацію працівників. У соціальному плані можливі їх звільнення і зниження заробітної плати. Досить складно і суперечливо проходила конверсія в Україні. Цей процес співпав з ринковою трансформацією і глибокою кризою національної економіки, розбудовою незалежної держави. В Україні було розсосереджено понад 30% виробничих потужностей ВПК у складі колишнього СРСР. Водночас тут вироблялось самостійно лише 4% сукупного асортименту зброї в загальному ВПК. Тобто більша частка військової продукції мала незавершений технологічний цикл. Нині питома вага військової продукції в загальному обсязі виробництва становить близько 3–4% (у 1990 р. 22,7%).

## § 5. Екологічні проблеми

Остання є однією із тих, які становлять найбільшу загрозу існуванню людства. Головною причиною, що її зумовлює, є застосування недосконалих технологій і зростання масштабів виробництва, які на них ґрунтуються. Йдеться, передусім, про шкідливі викиди у повітря відходів від спалювання нафтопродуктів, вугілля, природного газу тощо. Особливої шкоди завдають ТЕЦ, оскільки на їх долю припадає третина усіх викидів CO<sub>2</sub>. Внаслідок цього зростає в атмосфері вміст останнього, а кисню зменшується. Звідси «парниковий ефект», потепління, підвищення рівня Світового океану (за останні 100 років на 10%, а швидкість його наступу на сушу становить близько 1,1 см за 10 років).

Безпосередню загрозу для здоров'я людей становлять пилегазові викиди, в яких міститься понад 1400 шкідливих речовин. Зростає забрудненість водних ресурсів, продукції рослинництва і тваринництва.

Сучасні технології у більшості країн супроводжуються використанням лише 5–8% компонентів мінеральної сировини для виробництва продукції, а решта йде у відходи. Гострою проблемою залишається ізоляція і ліквідація побутових відходів у містах, особливо великих. Вони потребують земельних площ, є джерелом забруднення довкілля.

Зростання темпів урбанізації населення призводить до утворення гігантських мегаполісів, скорочення сільськогосподарських угідь. Бурхлива автомобілізація зумовлює забруднення повітря довкілля вихлопними газами.

Особливо складна екологічна ситуація в Україні. Майже 10% її території належить до екологічно небезпечної на межі катастрофи і майже 70% загальної земельної площі близькі до цього.

Вирішення екологічних проблем — досить складне і багатоаспектне питання. Однак, у першу чергу, — це удосконалення технологій, направлених на зменшення відходів виробництва, перехід на екологічно чисті види палива (наприклад паливо для автомобілів, виготовлене із ріпака), глибока переробка промислових і побутових відходів, технологій, які зберігають родючість землі. Зрозуміло, що вирішення усіх цих проблем потребує значних коштів і часу.

Шляхи скорочення зон зубожіння, голоду і хвороб у світі — відомі. У першу чергу, це зростання продуктивних сил у цих зонах, ефективності виробництва, більш справедливий розподіл виробленого.

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ**

### **Контрольні запитання**

1. У чому полягає суть сучасної глобалізації світогосподарських зв'язків?
2. Чим глобальна економіка відрізняється від світової економіки?
3. Чому глобалізація є новим етапом інтеграційних процесів у світовій економіці?
4. Що таке глобальна економіка?
5. Які фактори зумовлюють процес глобалізації?
6. Охарактеризуйте форми прояву глобалізації.
7. Чому глобалізація суперечливо впливає на світогосподарський розвиток?
8. Назвіть основні ознаки глобальних проблем.
9. У чому полягає суть глобальної екологічної кризи?
10. Охарактеризуйте необхідні умови забезпечення екорозвитку.
11. Які основні передумови вирішення глобальних проблем?
12. Охарактеризуйте форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.
13. Яку роль відіграє ООН та інші міжнародні суспільно-політичні організації у вирішенні глобальних проблем?
14. У чому необхідність і суть переходу до сталого розвитку?

### **Контрольні тести**

1. Глобальні проблеми характеризуються:
  - а) спільністю і взаємозалежністю політичних, соціальних, економічних, науково-технічних та інших аспектів розвитку окремих країн;
  - б) інтернаціоналізацією виробничих процесів, які вимагають значних фінансових і матеріальних ресурсів;
  - в) зв'язками та відносинами між державами й соціальними системами, суспільством у загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані шляхом їх взаємодії.
2. Критерії, за якими проблеми відносять до глобальних:
  - а) їх вплив на політичний, соціальний та економічний розвиток України має визначальний характер;
  - б) вони мають загальносвітовий характер, тобто стосуються інтересів усіх або значної групи держав;
  - в) нерозв'язання їх викликає загрозу людству, регрес в умовах життя людей, у розвитку продуктивних сил;
  - г) вони вимагають невідкладних скоординованих дій світового співтовариства.
3. На скільки сфер за ознаками дії поділяють глобальні проблеми:
  - а) на дві;
  - б) на три;
  - в) на чотири;
  - г) на п'ять?
4. Сферами дії глобальних проблем є:

- а) взаємодія людини і природи;
  - б) взаємодія природи і суспільства;
  - в) збереження навколишнього середовища;
  - г) суспільні взаємовідносини;
  - д) взаємовідносини між людьми;
  - е) розвиток науки;
  - є) розвиток людини.
5. Чим породжені сучасні глобальні проблеми:
- а) розвитком продуктивних сил;
  - б) зростанням промислового виробництва;
  - в) географічним середовищем;
  - г) перенаселенням планети;
  - д) природнокліматичними умовами;
  - е) психологією людини;
  - є) рівнем прогресу техніки?
6. Причинами загострення сучасних глобальних проблем є:
- а) швидке зростання народонаселення на Землі;
  - б) нерівномірне розміщення населення і енергетичних ресурсів на планеті;
  - в) низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих, екологічно чистих технологій;
  - г) швидка урбанізація населення;
  - д) зменшення родючості ґрунту;
  - е) варварське ставлення людини до природи.
7. Основними шляхами розв'язання глобальних проблем є:
- а) демілітаризація економіки і конверсія;
  - б) встановлення державної (всенародної) власності на природні ресурси;
  - в) перерозподіл енергетичних ресурсів між державами світу;
  - г) використання відновлюваних видів енергії;
  - д) примусове зниження народжуваності у слаборозвинутих країнах світу;
  - е) впровадження екологічно безпечних технологій;
  - є) розробка і реалізація комплексної колективної програми: економічної, екологічної і воєнно-політичної безпеки людства.
8. Які з організацій відіграють провідну роль у розв'язанні глобальних проблем:
- а) ООН;
  - б) МВФ;
  - в) Світовий Банк;
  - г) Європейський Союз;
  - д) Світова організація торгівлі?

# ЧАСТИНА ІІ. МІКРОЕКОНОМІКА

## РОЗДІЛ 12. АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

### § 1. Корисність в економічній теорії і проблема її виміру

Мікроекономічний аналіз поведінки індивіда-споживача базується на мотиваційній концепції прагнення споживача задовольнити свої потреби. Матеріально-уречевлені засоби та послуги, що спроможні задовольнити потреби, називають благами. Переважну більшість благ відносять до категорії економічних, створених людською працею в результаті альтернативного вибору використання обмежених ресурсів. Споживач здійснює свій вибір благ, керуючись власними потребами та наявними коштами. Загальною основою для зіставлення різноманітних варіантів заведено вважати корисність благ — їх здатність задовольняти потребу. Корисність — поняття суб'єктивне, для різних споживачів корисність тих самих благ суттєво різниться.

Споживання благ підвищує рівень добробуту споживача не однакою мірою, що визначається особистими перевагами, уподобаннями. Іноді в результаті вибору спостерігається зниження рівня добробуту внаслідок споживання антиблага — блага, що набуває негативної корисності (взагалі — забруднене повітря, вибірково — дим від паління цигарки для того, хто не палить).

Формалізований аналіз поведінки споживача передбачає визначення функції корисності як певного співвідношення обсягів споживаних благ і рівня корисності, що досягається споживачем:

$$U = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

де  $U$  — рівень корисності;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  — кількість споживаних благ, одиниць;  $n$  — кількість видів благ.

Корисність того самого блага може змінюватися в залежності від його кількості. Чим більшу кількість товару купує споживач, тим менше його намагання придбати додаткову одиницю товару. При цьому сумарна корисність усіх споживаних одиниць блага називається сукупною (загальною) корисністю (TU), а додаткова корисність, яку отримує споживач з однієї додаткової одиниці блага — граничною корисністю (MU).

Взаємозв'язок між кількістю спожитого продукту й ступенем задоволення від споживання кожної додаткової одиниці продукту відображає закон спадної граничної корисності: за умови, що споживання інших благ не змінюється, а благом  $X$  споживач насичується, задоволення від споживання наступної одиниці (порції) цього блага зменшується, тобто гранична корисність кожної наступної одиниці блага  $X$  знижується. Проілюструвати дію закону можна за допомогою таблиці сукупної і граничної корисності (табл. 12.1).

Таблиця 12.1

## Закон спадної граничної корисності

Q – кількість	Гранична корисність (од. корисності)	Сукупна корисність (од. корисності)
1	40	40
2	30	70
3	20	90
4	10	100
5	0	100
6	-10	90
7	-20	70

Як видно з табл. 12.1, кожне наступне здобуте благо, містить все меншу корисністю в порівнянні з попереднім, у міру того як потреба в цьому благої в споживача наближається до насичення.

## § 2. Смаки споживача

Рішення споживача щодо кількості, в якій варто споживати блага, завжди пов'язане з відмовою від якоїсь кількості інших благ задля придбання однієї додаткової одиниці певного блага. Споживач керується принципом раціональності, а саме: маючи обмежені кошти і бажаючи максимізувати сукупну корисність від споживання благ, він розподіляє свій бюджет (дохід) так, щоби корисність, отримана від останньої грошової одиниці, витраченої на те чи інше благо, стала однаковою:

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y},$$

де:  $MU_X, MU_Y$  – гранична корисність, відповідно, блага X та Y, ютиль;  
 $P_X, P_Y$  – ціна, відповідно, блага X та Y, грош. од.

Споживач, вибираючи блага, керується певними послідовними індивідуальними вподобаннями. Вони формують систему переваг, яка базується на таких положеннях:

- повна упорядкованість переваг і принципова зіставленість благ та їх наборів;
- транзитивність переваг споживача та його здатність до послідовного перенесення переваг з одних благ та їх наборів на інші;
- раціональність вибору;
- ненасиченість споживача благом.

Графічно переваги споживача можна відобразити за допомогою кривої байдужості. Крива байдужості демонструє можливі комбінації двох благ, які дають споживачу рівний обсяг задоволення потреби і відповідає певній величині загальної корисності (рис. 12.1). Карта кривих байдужості є множиною всіх можливих рівнів корисності для певного споживчого блага.

Властивості кривих байдужості: 1) чим далі від початку координат знаходиться крива байдужості, тим більшу корисність вона відображає; 2) мають спадний нахил;



3) абсолютна величина нахилу кривої байдужості в будь-якій точці є відношення граничних корисностей благ; 4) не перетинаються.

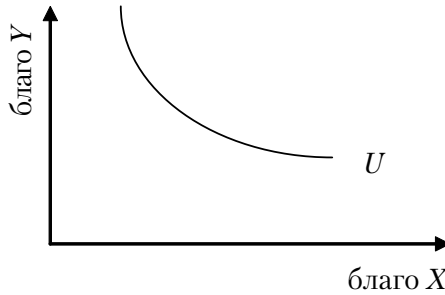


Рис. 12.1. Крива байдужості

Якщо в споживача багато блага  $X$ , то він буде згодний відмовитися від певної його частини, щоб одержати додатково певну кількість блага  $Y$ . Цю ситуацію можна виразити через показник граничної норми заміщення (MRS), що являє собою відношення кількості блага, від якого споживач повинен відмовитися заради придбання додаткової одиниці іншого блага:

$$MRS_{XY} = - \Delta X / \Delta Y.$$

MRS також можна визначити через співвідношення граничних корисностей благ згідно із законом спадної граничної корисності:

$$MRS_{XY} = MU_X / MU_Y.$$

Іноді граничну норму заміщення трактують як граничну готовність сплачувати за товар.

Економічний зміст MRS полягає у наступному — вона трактується як норма обміну, при якій споживач хоче залишитись у даній точці.

Блага, між якими існують співвідношення виключної заміненості у споживанні (досконалі субститути), мають криві байдужості у вигляді прямих ліній.

Блага, що спільно споживаються для задоволення однієї потреби, в якій вони ніяк не можуть замінити одне одним (досконалі комплементарні блага), мають криві байдужості у вигляді прямих кутів.

Якщо для споживача це благо є антиблагом ( $Y$ ), а благо  $X$  — благом, то криві байдужості будуть мати додатний нахил.

У випадку ж з байдужими благами криві байдужості утворюють кут у 90 градусів з віссю  $OX$ .

### § 3. Бюджетні обмеження та рівновага споживача

Карта кривих байдужості відображає суб'єктивні переваги споживача, однак існують і об'єктивні умови, що обмежують можливості вибору, і, насамперед, розміри доходів та ціни.

Для зручності геометричної інтерпретації розглянемо випадок, коли споживач повністю витрачає весь свій дохід  $I$  на придбання тільки двох товарів  $X$  і  $Y$ . Тоді бюджетне обмеження буде мати вигляд:

$$I = P_x X + P_y Y,$$

де  $P_x, P_y$  — ціни відповідних товарів.

Лінія, що описує це рівняння називають лінією бюджетного обмеження, або бюджетною лінією (рис. 12.2). Бюджетна лінія (AB) є зображення безлічі наборів благ, що мають однакову вартість, тобто задовольняють бюджетному обмеженню.

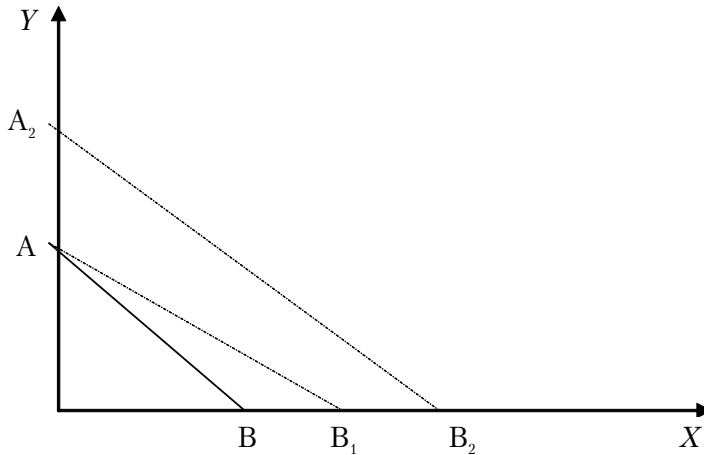


Рис. 12.2. Бюджетна лінія

Властивості бюджетної лінії: 1) чим далі бюджетна лінія розміщена від початку координат, тим більші бюджетні можливості споживача вона ілюструє (пунктирна лінія  $A_2B_2$ ); 2) при пропорційному зниженні цін на обидва блага бюджетна лінія зрушується паралельно собі вгору, а при збільшенні цін — ближче до початку координат; 3) при зміні ціни одного товару змінюється нахил бюджетної лінії (пунктирна лінія  $AB_1$ ).

Таким чином крива байдужності показує, що споживач хотів би купити на свій обмежений дохід, а бюджетна лінія — що споживач дійсно може купити з урахуванням його бюджетного обмеження. Отже, у своїй єдності вони можуть відповісти на запитання: Як забезпечити максимальне задоволення від покупок двох благ при обмеженому бюджеті?

Спільний графік карти кривих байдужності та бюджетної лінії використовується для графічної інтерпретації ситуації, коли споживач максимізує корисність, одержувану ним від покупки двох різних благ за наявного бюджету (рис. 12.3). Це фіксується в точці дотику бюджетної лінії та найвищої з доступних споживачеві кривих байдужності. Ця точка, що показує найбільше можливе задоволення споживача, є точкою споживчої рівноваги (точка E).

Рівноважний стан споживача досягається в точці E, в якій бюджетна лінія AB торкається найбільш високої з усіх доступних кривих байдужності (кривої байдужності  $U_2$ ).

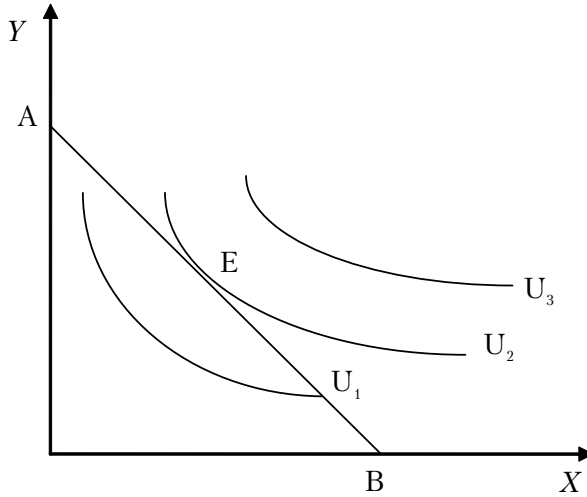


Рис. 12.3. Рівновага споживача

Ситуація, в якій споживач не може збільшити загальну корисність, одержувану виходячи з даного бюджету, витрачаючи менше грошей на покупку одного блага й більше на покупку іншого блага, називається споживчою рівновагою.

Можна обґрунтувати рівновагу споживача алгебраїчно. Лише в точці E, де бюджетна лінія і крива байдужості дотичні, їх нахил однаковий. Як ми знаємо, нахил кривої байдужості ( $\Delta X/\Delta Y$ ) відображає гранична норма заміни  $MRS_{XY} = MU_X/MU_Y$ , а нахил бюджетної лінії — співвідношення цін ( $P_X/P_Y$ ). Тобто в точці рівноваги:

$$MU_X/P_X = MU_Y/P_Y \quad \text{або} \quad MU_X/MU_Y = P_X/P_Y.$$

#### § 4. Реакція споживача на зміну доходу та на зміну цін товарів

Розглянемо вплив на рівновагу споживача зміни доходу. Припустимо, що дохід зростає за інших рівних умов. Оскільки ціни товарів X, Y залишаються незмінними, нахил лінії бюджетного обмеження не змінюється. Поступове зростання доходу споживача (I) призведе до зміщення бюджетної лінії (B) праворуч вгору паралельно початковій  $B_1$  в положення  $B_2$ ,  $B_3$  (рис. 12.4). Сумістивши графіки бюджетного обмеження з картою байдужості, можемо знайти точки оптимуму споживача за кожного з рівнів доходу.

Крива «доход — споживання» єднає всі точки рівноваги споживача, пов'язані з різними рівнями доходу.

Траєкторія кривої «доход — споживання» залежить від типу благ. Рис. 12.4 відображає найпоширенішу ситуацію реального життя, коли зі зростанням доходу відбувається збільшення споживання обох товарів. Це означає, що обидва товари належать до нормальних благ. Крива «доход — споживання» для нормальних благ є монотонно зростаючою. Для нижчих благ вона набуває від'ємного нахилу.

Модель «доход — споживання» може бути використана для побудови кривих Енгеля.

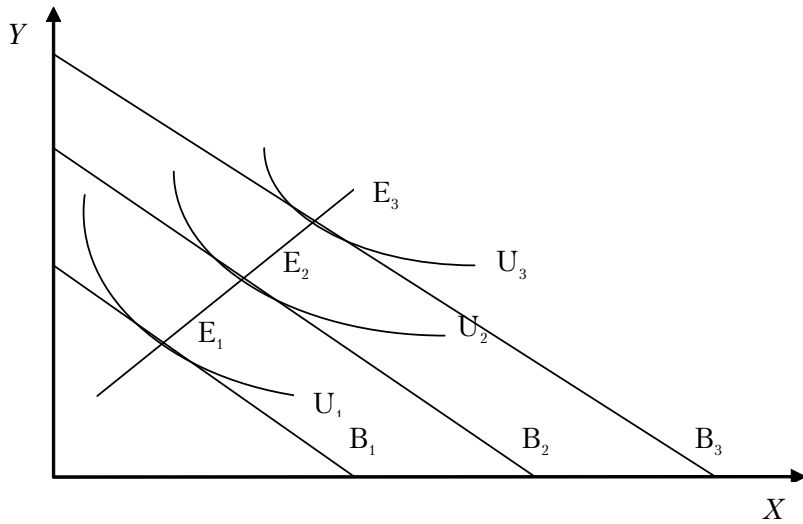


Рис. 12.4. Крива дохід-споживання

Криві Енгеля характеризують залежність обсягу споживання товару від доходу споживача (рис. 12.5).

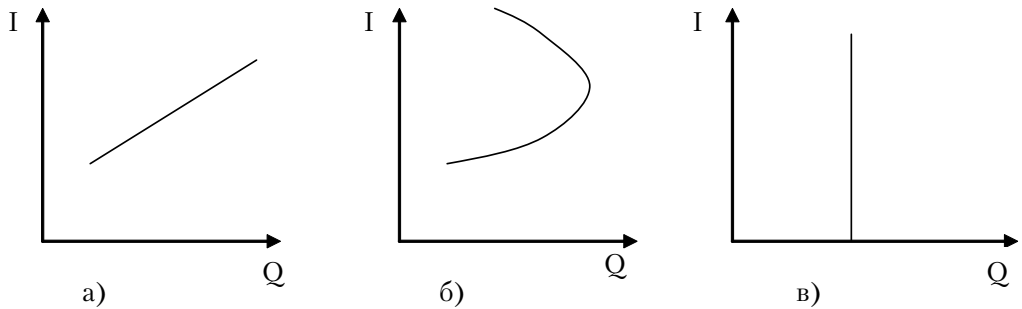


Рис. 12.5. Криві Енгеля

На рис. 12.5 представлені криві Енгеля для нормальних (а), нижчих (б) та нейтральних (в) благ. Криві Енгеля і криві «доход — споживання» мають однаковий характер залежності від доходу: для нормальних благ є висхідними і мають додатний нахил, для нижчих — відхиляються ліворуч і набувають від’ємного нахилу, а для нейтральних є вертикальними.

Криві Енгеля мають практичне значення. Вони можуть надати інформацію стосовно груп населення з відповідними доходами, для яких реклама певних товарів буде найбільш ефективною.

Тепер проаналізуємо зміну оптимуму споживача під впливом зміни ціни одного з благ. Припустимо, що за інших рівних умов ціна товару  $X$  поступово знижується від  $P_1$  до  $P_2, P_3$ . Бюджетна лінія обертається назовні праворуч вздовж абсциси, при цьому її кутовий коефіцієнт зменшується, що означає зміну відносної ціни товару  $X$ , — він стає дешевшим порівняно з благом  $Y$ . З'єднавши утворені точки рівноваги плавною лінією, одержимо криву «ціна — споживання».

Крива «ціна — споживання» показує функціональну залежність між обсягом споживання блага та його ціною; вона сполучає всі точки рівноваги споживача, пов'язані зі зміною ціни одного з благ (рис. 12.6, а).

На основі кривої «ціна — споживання» будується крива індивідуального попиту. Криву індивідуального попиту на товар  $X$  отримаємо, якщо перенесемо рівноважні обсяги споживання товару  $X$  у систему координат «ціна — кількість товару  $X$ » (рис. 12.6, б).

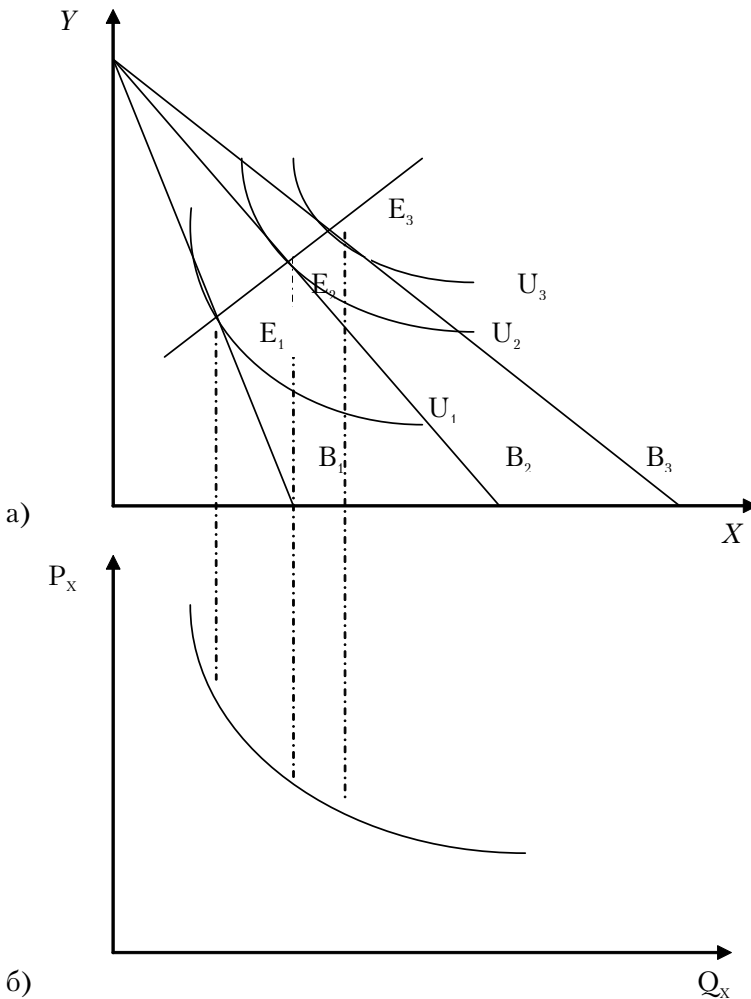


Рис. 12.6. Крива «ціна — споживання» та крива індивідуального попиту товару  $X$

## § 5. Ефект заміщення та ефект доходу. Надлишок споживача

При дослідженні причин, що впливають на характер залежності обсягу попиту блага X від його ціни, ми будемо використовувати результати попереднього питання.

При зниженні ціни виникають два ефекти. По-перше, споживач замінює товаром, що подешевів, деякі інші товари, і попит на даний товар збільшується. По-друге, реальний дохід покупця збільшується, тому підвищується попит на деякі товари, до яких зазвичай належить і товар що подешевів.

Ефект заміщення — зміна обсягу попиту, спричинена зміною відносної ціни товару при незмінному реальному доході.

Ефект доходу — зміна обсягу попиту, спричинена зміною реального доходу при незмінності відносних цін.

Ефект заміщення завжди позитивний, у той час як ефект доходу може бути як позитивним, так і негативним.

У узагальненому вигляді дія ефектів доходу і заміщення показана в таблиці 12.2.

Таблиця 12.2

Дія ефектів доходу і заміщення

Ефект	Нормальний товар	Неякісний товар
Ефект доходу: ціна зменшується	Споживання зростає	Споживання зменшується
ціна зростає	Споживання зменшується	Споживання зростає
Ефект заміщення: ціна зростає	Споживання зменшується	Споживання зменшується
ціна зменшується	Споживання зростає	Споживання зростає

Ефект доходу позитивний для нормальних товарів, тобто з високим ступенем корисності через їх досить високу якість. І навпаки, для неякісних товарів ефект доходу — негативний.

Маючи справу з нормальними товарами, споживач реагує на зміну цін зміною обсягу своїх покупок у зворотному напрямку. Зниження ціни, наприклад, спричиняє збільшення закупівель. У цьому випадку спрацьовує, по-перше, ефект заміщення, і більше дешеві товари починають витіснити більше дорогі, по-друге, має місце позитивний ефект доходу: виграш від зниження ціни направляється на збільшення покупок того товару, ціна на який знизилася. Обидва ефекти діють в одному напрямку.

Маючи справу з товарами низької споживчої цінності, споживач реагує на зміну цін зміною обсягу своїх покупок. Зниження ціни, наприклад на варену ковбасу, відіб'ється не збільшенням її споживання, як того вимагає ефект заміщення, а використанням більшого реального доходу споживача на придбання високоякісної копченої ковбаси. Ефект заміщення і ефект доходу в цьому випадку діють у протилежних напрямках. Який з них виявиться сильніше, залежить від ряду обставин: ступеня зниження ціни, частки даного продукту в споживчому наборі та ін.

Існує ще один аспект споживчої поведінки, пов'язаний з відповіддю на питання: скільки споживач буде згодний заплатити за додаткову одиницю блага, що вже є в нього в певній кількості?

Надлишок споживача — це різниця між граничною корисністю  $i$ -ї одиниці блага і його ринковою ціною.

Надлишок споживача справедливо називають його прибутком, оскільки він являє собою різницю між корисним результатом споживання (величиною додаткового задоволення) і витратами на споживання (ринковою ціною блага). У цілому результат споживання всіх одиниць блага виражається сумарним надлишком споживача, що дорівнює сумі надлишків споживача для всіх спожитих одиниць блага.

Якщо сумарний надлишок споживача позитивний, то в цілому споживання є вдалим або «прибутковим». Якщо ж сумарний надлишок споживача негативний, то споживання «збиткове».

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке корисність?
2. В чому сутність закону спадної граничної корисності?
3. Які властивості кривої байдужості ви знаєте?
4. Як визначити рівноважний стан споживача?
5. Як графічно зобразити бюджетне обмеження споживача?
6. Як побудувати криву «дохід-споживання»?
7. Як побудувати криву «ціна-споживання»?
8. Чим відрізняється крива Енгеля для якісних та неякісних товарів?
9. Що ілюструє крива індивідуального попиту?
10. В чому відмінність між ефектом доходом та ефектом заміщення?
11. Що таке надлишок споживача?

### Контрольні тести

1. Сукупна корисність визначається як:
  - а) сума граничної корисності, що одержує людина від споживання товару;
  - б) приріст граничної корисності, отриманої людиною від споживання товару;
  - в) приріст граничної корисності, отриманої людиною від споживання товару та поділеної на приріст споживання цього товару;
  - г) приріст сукупної корисності, отриманий людиною від споживання товару та поділеної на ціну цього товару.
2. Гранична корисність – це:
  - а) максимальний рівень корисності, що хоче одержати споживач;
  - б) максимальна корисність, яку можна одержати від споживання даної кількості благ;
  - в) корисність, що споживач одержує від споживання додаткової одиниці блага;
  - г) максимальний рівень корисності, що може досягти споживач за витрат наявного в нього бюджету.
3. Ціна товару X становить 1,5 грошових од. Ціна товару В становить 1 грошова од. Якщо споживач оцінює граничну корисність товару В у 30 одиниць корисності й бажає максимізувати задоволення від покупки двох товарів, тоді чому повинна дорівнювати гранична корисність товару X:
  - а) 15 одиниць корисності;
  - б) 20 одиниць корисності;
  - в) 30 одиниць корисності;
  - г) 45 одиниць корисності.
4. Закон спадної граничної корисності означає, що:
  - а) відношення граничної корисності до цін на предмети розкоші менше, ніж на товари першої необхідності;
  - б) відношення граничної корисності до цін однаково для всіх товарів;
  - в) корисність, принесена кожною наступною одиницею товару, спадає в міру збільшення кількості товарів, що здобуваються;



г) корисність товарів, що здобуваються, спадає в міру збільшення доходу споживача.

5. Щоб опинитись в стані рівноваги, тобто максимізувати корисність від споживання, споживач повинен:

- а) розподілити дохід так, щоб остання гривня, витрачена на покупку будь-якого товару, приносила б такий самий приріст корисності, як і гривня, витрачена на покупку іншого товару;
- б) бути впевненим, що ціни всіх товарів, що купуються ним, пропорційні сукупній корисності;
- в) врівноважувати граничні корисності останніх одиниць товарів, що купуються;
- г) бути впевненим, що ціна кожного товару дорівнює граничній корисності витрачених грошей.

6. Споживач перебуває в споживчій рівновазі, якщо:

- а) він одержує рівну корисність від кожного спожитого товару;
- б) він одержує рівну сукупну корисність на гривню, витрачену на товар;
- в) він одержує рівну граничну корисність від кожного спожитого товару;
- г) він одержує рівну граничну корисність на гривню, витрачену на кожний придбаний товар.

7. Припустимо, що споживач здобуває лимонад і тістечко в кількості, за якої досягається споживча рівновага. При збільшенні ціни тістечка, споживач найбільш ймовірно \_\_\_\_\_ своє споживання лимонаду, при цьому гранична корисність лимонаду буде \_\_\_\_\_ доти, доки сукупна корисність лимонаду не стане \_\_\_\_\_:

- а) збільшить, збільшиться, збільшуватися;
- б) збільшить, зменшуватися, зменшуватися;
- в) збільшить, зменшуватися, збільшуватися;
- г) знизить, збільшуватися, збільшуватися.

8. Щоб побудувати криву «дохід-споживання», ми повинні:

- а) змінювати дохід і досліджувати зміну рівноваги споживача;
- б) змінювати ціну товару X і досліджувати зміну рівноваги споживача;
- в) змінювати дохід і ціни й досліджувати зміну рівноваги споживача;
- г) змінювати ціни товару X і B і досліджувати зміну рівноваги споживача.

9. Щоб побудувати криву «ціна-споживання», ми повинні:

- а) змінювати дохід і досліджувати зміну рівноваги споживача;
- б) змінювати ціну товару X і досліджувати зміну рівноваги споживача;
- в) змінювати дохід і ціни й досліджувати зміну рівноваги споживача;
- г) змінювати ціни товару X і Y і досліджувати зміну рівноваги споживача.

10. Ефект доходу виникає у зв'язку з тим, що:

- а) зниження ціни товару збільшує реальний дохід споживача;
- б) підвищення ціни товару збільшує номінальний дохід споживача;
- в) криві байдужності опуклі до початку координат;
- г) бюджетна лінія має негативний нахил.

### Задачі

**Задача 1.** Дані, наведені у таблиці, характеризують криві байдужості деякого споживача. Зобразіть цю криву байдужості графічно, відкладаючи кількість товару X на горизонтальній осі, а кількість товару Y — на вертикальній.

Набір	Кількість одиниць X	Кількість одиниць Y
$A_1$	2	10
$A_2$	3	8
$A_3$	5	6
$A_4$	7	5
$A_5$	10	4

Проведіть бюджетну лінію споживача, якщо відомо, що ціни на товари X та Y становлять відповідно 10 і 7,5 грош. од., а дохід споживача — 90 грош. од. Укажіть оптимальний набір товарів X та Y, купуючи який споживач максимізує корисність.

**Задача 2.** Ціна товару A дорівнює 3 грош. од., а B — 2 грош. од., якщо споживач оцінює граничну корисність товару B у 30 ютилей і бажає максимізувати задоволення від покупки A і B, тоді він має прийняти граничну корисність A?

**Задача 3.** Споживач витрачає 13 грн в тиждень на купівлю помідорів та огірків. Гранична корисність помідорів для нього визначається рівнянням  $30 - 2Q_X$ , де  $Q_X$  — кількість помідорів, кг. Гранична корисність огірків становить  $19 - 3Q_Y$ , де  $Q_Y$  — кількість огірків, кг. Ціни товарів відповідно 2 грн та 1 грн. Яку кількість помідорів та огірків придбає раціональний споживач?

**Задача 4.** Сім'я щодня купує хліб і молоко по ціні 1 грн та 2 грн за одиницю. На даний час сім'я купує таку кількість цих продуктів, що гранична корисність їх останніх одиниць становить 40 і 50 ютилей. Чи можна сказати, що вона купує найкращий, тобто максимізуючий корисність набір хліба та молока? Якщо ні, то яким чином їй потрібно перерозподілити витрати між двома товарами?

**Задача 5.** На основі даних про загальну корисність даного товару для споживача визначити граничну корисність (в умовних одиницях). Проілюструйте графічно дані таблиці.

Кількість одиниць товару, що можуть бути спожиті за даний період	Загальна корисність (умовних одиниць)	Гранична корисність
1	14	
2	35	
3	52	
4	67	
5	81	
6	93	
7	100	
8	104	
9	104	

**Задача 6.** Споживач має дохід 200 грошових одиниць і витрачає його на придбання блага  $X$  по ціні 10 грош. од. і блага  $Y$  по ціні 20 грош. од. Вибір споживача, що максимізує корисність, включає 12 одиниць  $X$ , і 4 одиниці  $Y$ . Збільшення ціни товару  $X$  до 20 грош. од. викликає зміщення точки рівноваги ( $4X$ ;  $6Y$ ), зниження до 5 грош. од., відповідно ( $20X$ ;  $5Y$ ).

а) зобразіть графічно, як змінюватиметься положення бюджетної лінії у разі зниження та підвищення ціни.

б) побудуйте лінію «ціна — споживання».

в) використовуючи лінію «ціна — споживання», побудуйте криву попиту споживача на товар  $X$ .

**Задача 7.** Полуниця є нормальним товаром для Ірини і малоцінним для Оксани. Покажіть за допомогою кривих байдужості, як зміниться споживання полуниці Іриною та Оксаною, якщо її ціна знизиться вдвічі.

**Задача 8.** Функція корисності споживача має вигляд  $U = f(Q_A, Q_B)$ , де  $Q_A, Q_B$  — кількість двох різних благ. Відомі ціни благ:  $P_A = 25$  грош. од.,  $P_B = 40$  грош. од., бюджет споживача —  $I = 600$  грош. од.

Як споживач має витратити овій бюджет, щоб отримати максимальну корисність? На скільки виросте добробут споживача, якщо ціна блага  $B$  знизиться до 30 грош. од.? Розподіліть реакцію споживача на ефекти заміщення та доходу. Яку суму податків необхідно утримати зі споживача, щоб після зниження ціни блага  $B$  його добробут залишився на початковому рівні? На скільки має збільшитися бюджет споживача, щоб за початкових цін його добробут підвищився на стільки ж, на скільки він підвищився внаслідок зниження ціни з 40 до 30 грош. од.?

**Задача 9.** Бюджет споживача становить 60 грн, ціна блага  $X$  дорівнює 15 грн. Функція корисності  $TU = 4Q_x \times Q_y$ . Знайти оптимальний вибір споживача. Зобразити криву «ціна споживання» блага  $X$ , якщо ціна на нього послідовно набуває значень 10, 6 і 4 грн. Побудуйте криву індивідуального попиту споживача на благо  $X$ .

**Задача 10.** Споживач здійснює вибір між купівлею цукерок і печива. В таблиці наведено корисність, яку він отримує від споживання рівної кількості цукерок і печива. Ціна цукерок 3 грош. од., печива 2 грош., од. за 1 кг.

Припустімо, що споживач зазвичай купує 4 кг. цукерок і 2 кг. печива на місяць і витрачає весь бюджет, виділений для цих цілей.

Кількість товару, кг	Сукупна корисність цукерок, ютилей	Сукупна корисність печива, ютилей
1	21	20
2	39	38
3	54	54
4	66	68
5	75	80
6	81	90
7	84	98
8	85	104

Поясніть:

- а) яку корисність він отримує від споживання такого набору товарів;
- б) чи максимізує він корисність? Якщо ні, то в якій комбінації йому варто купувати цукерки та печиво для максимізації корисності?
- в) яку корисність він одержить, якщо весь свій бюджет витратить на купівлю печива?
- г) визначте реальний дохід споживача, виражений у кількості придбаних цукерок і у кількості придбаного печива.

## РОЗДІЛ 13. ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ, ЇХ ВЗАЄМОДІЯ

### § 1. Поняття попиту і чинники впливу на попит

В ринковій економіці попит є основним фактором, який визначає, що і як виробляти. Термін «попит» для економістів має специфічне значення. Людині властиве природне бажання споживати, проте економічна наука має справу лише з тими потребами, які утілюються в платоспроможному попиті. Платоспроможний попит погоджує бажання споживачів з їх об'єктивними можливостями в купівлі тих або інших товарів. Отже, попит можна визначити як бажання і готовність суб'єктів купити товар.

Обсягом попиту на який-небудь товар називається максимальна кількість цього товару, що згідна купити окрема особа, група людей або населення в цілому за одиницю часу (день, місяць, рік) за певних умов. До числа цих умов відносяться: ціна даного товару, ціни інших товарів, величина грошових доходів, смаки і переваги споживачів, накопичене майно і інше. Залежність обсягу попиту від визначаючих його чинників називається функцією попиту.

Перш за все обсяг попиту на товар визначається його ціною. Зрозуміло, що люди завжди прагнуть купити товари подешевше. Це не означає, що вони готові купувати неякісні товари і лише дешеві. Але який би якісний, технічно складний або дорогий товар людина не купувала, все одно зберігається зворотна залежність між ціною товару і величиною попиту на нього. Тобто за інших рівних умов попит на товар тим більший, чим нижча ціна на нього (і навпаки). Ця залежність називається законом попиту.

Якщо інші фактори, що впливають на обсяг попиту, прийняти за незмінні величини, то вказана залежність набуває вид функції попиту від ціни:

$$Q_{dx} = f(P_x),$$

де  $Q_{dx}$  — обсяг попиту на товар «х»;

$P_x$  — ціна товару «х».

Функція попиту від ціни може задаватися трьома способами:

1. За допомогою таблиці:

Таблиця 13.1

**Функція попиту від ціни**

P (ціна в грн)	Q (обсяг попиту, в од.)
5	50
4	60
3	80
2	110
1	160

2. Графічним:

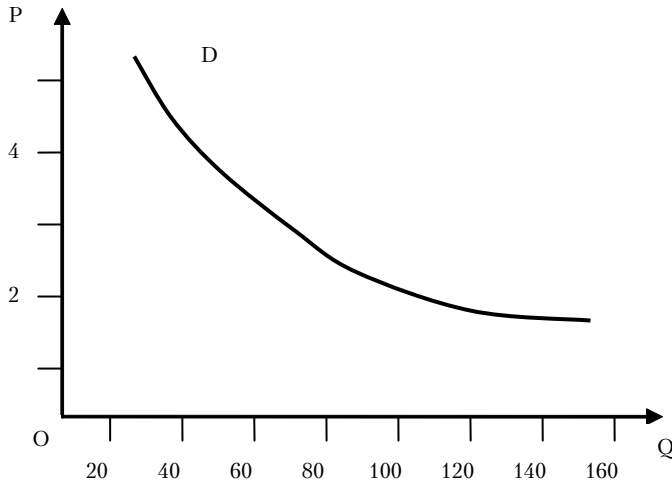


Рис. 13.1. Крива попиту

Крива попиту (D) показує, яку кількість товарів (Q) можуть придбати споживачі при різних рівнях ціни. Крива D демонструє дію закону попиту: чим вище ціна (P) на товар за інших рівних умов, тим менше обсяг попиту (Q), і навпаки.

Властивості кривої D: 1) убуваюча; 2) тангенс кута нахилу негативний; 3) відображає зворотну залежність між P і Q.

3. Аналітичним:

$$Q_d = a - b \cdot P_x \quad (\text{наприклад: } Q_d = 7 - 2P).$$

Крива попиту показує, як змінюється обсяг попиту споживача (споживачів) залежно від рівня ціни на товар. Зміна обсягу попиту залежно від зміни ціни на товар є рухом вздовж кривої попиту.

До числа інших чинників, що визначають обсяг попиту, відносяться:

- розмір доходу споживача (I, income);
- смаки покупців (T, tastes);
- ціни на інші товари ( $P_a \dots P_z$ , prices);
- загальне число покупців, розмір ринку (X);
- накопичене майно (W, wealth);
- інфляційні очікування (IE, inflationary expectations);
- інші чинники.

В загальному вигляді функція попиту записується так:

$$Q_d = f(P_x, I, T, P_a \dots P_z, X, W, IE \text{ і так далі}).$$

В більшості випадках існує зворотна залежність між ціною і величиною попиту, тому крива попиту має негативний нахил. По своїй конфігурації ця лінія може бути як увігнутою ( $D_1$ ), так і опуклою ( $D_2$ ). Недивлячись на те, що обидві криві відображають дію закону попиту, контури кривої мають принципове значення. Як видно з рис. 13.2, якщо зміна попиту відбувається по увігнутій кривій  $D_1$ , то із зменшенням ціни ( $\Delta P = \text{const}$ ), абсолютні прирости обсягу попиту збільшуються ( $\Delta Q_1 < \Delta Q_2 < \Delta Q_3$ ).

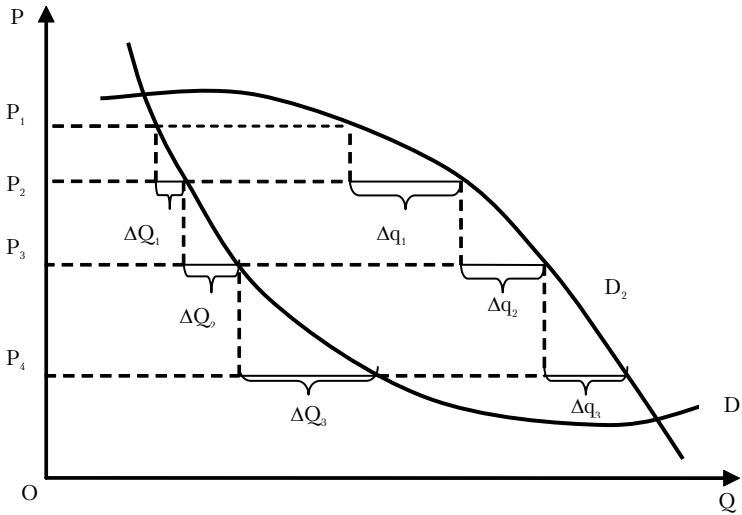


Рис. 13.2. Криві попиту (увігнута та опукла)

Зміна попиту по опуклій кривій  $D_2$  відбувається в зворотній залежності. При цьому слід звернути увагу, що для окремого покупця характерна опукла крива попиту, оскільки у міру насичення потреби на попиті індивідуума вже буде мало позначатися зниження ціни на товар. Для великого числа покупців з різним рівнем доходу типова увігнута лінія їх сукупного попиту, оскільки при зниженні ціни на ринку даного товару з'являться додаткові покупці з більш низьким рівнем доходу, що відразу піднімає попит. Разом з тим пониження ціни викличе перемикання попиту саме на цей товар.

Таким чином, від перерахованих і деяких інших чинників залежить не тільки вибір покупця (що, який товар придбати), але також і кількість товару, що купується.

Якщо ми хочемо досліджувати вплив на величину попиту на товар того або іншого чинника, то повинні всі інші чинники, і перш за все ціну на сам товар, прийняти фіксованими, незмінними. Що, наприклад, відбудеться, якщо підвищаться доходи населення? Якщо всі інші чинники залишаться незмінними, то вочевидь відбудеться зміна обсягу попиту на кожному ціновому рівні. При колишніх цінах споживачі стануть більше купувати їжі, одягу, товарів тривалого користування і так далі.

Інакше кажучи, прийнято розрізняти зміну обсягу попиту і зміну функції попиту. Зміна обсягу попиту виникає при зміні ціни даного товару і при фіксованих значеннях інших факторів. В цьому випадку має місце рух уздовж лінії попиту. Якщо ж зміняться інші фактори, то відбудеться зсув лінії попиту вправо або вліво (рис. 13.3, а). Тоді говорять про зміну функції попиту. Зсув кривої попиту вправо і вгору відповідає збільшенню попиту. Це означає, що в одиницю часу більша кількість товару за більш високою ціною буде запитана покупцями. І навпаки, якщо крива попиту зсувається вліво і вниз, це свідчить про зменшення обсягу попиту. Відзначимо також, що одному і тому ж обсягу попиту при зсуві кривої попиту відповідають різні ціни попиту (на рис. 13.3, б — це ціни  $P$  і  $P_1$ , відповідні обсягу  $Q$ ).

Отже, до нецінових факторів, що зсувають криву попиту, відносяться такі, як смаки і переваги споживачів, ціни на інші товари, кількість покупців, доходи населення

та розміри накопиченого майна, інфляційні очікування. Зупинимось на них більш детально.

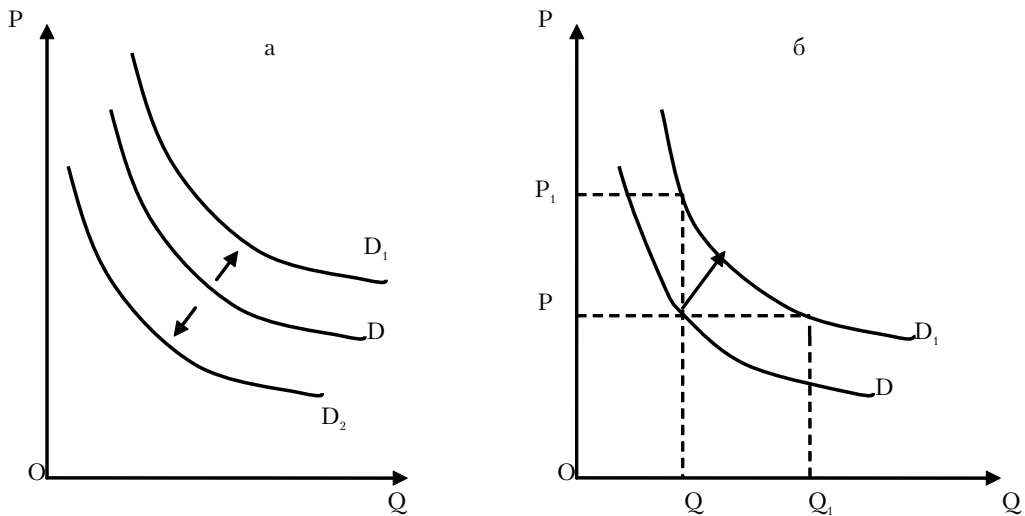


Рис. 13.3. Вплив факторів на зміну попиту

**Смаки і переваги споживачів.** Цілком очевидно, що зміни в смаках, перевагах, моді істотно позначаються на величині попиту на товар або послугу. Вік і стать, сімейний і соціальний стан, а також деякі інші моменти формують смаки і запити покупців. Іноді смаки міняються швидко (наприклад, щодо популярної музики, одягу тощо). В цьому випадку крива попиту здійснює зсуви дуже швидко як у бік збільшення, так і у зворотний бік. В інших випадках зміна смаків відбувається поволі, але постійно.

**Ціни на інші товари.** По характеру дії на попит розмежовують зміни цін на 3 види товарів: а) товари-замінники; б) товари-взаємодоповнюючі; в) товари, відносно незалежні один від одного.

Розглянемо, наприклад, ситуацію з двома товарами-конкурентами — пиво «Оболонь» і «Чернігівське». При збільшенні ціни на будь-якій з них, попит частини споживачів переорієнтується на споживання більшої кількості товару, що не подорожчав. Зворотнє явище відбудеться, якщо один з товарів-конкурентів подешевшає. Для взаємодоповнюючих товарів ситуація інша. Візьмемо, наприклад, бензин і автомобілі. Різке подорожчання бензину здатне істотно знизити попит на автомобілі, і навпаки. Вплив зміни цін на відносно незалежні товари опосередкований і виявити його складно.

**Розмір ринку.** Чим більше покупців, тим більший сукупний попит вони пред'являють.

**Доходи населення і розміри накопиченого майна.** Чим багатше населення, тим більше попит, і крива рухається управо і вгору. Якщо доходи зменшуються, то рух кривої відбувається у зворотному напрямі. Причому слід зазначити, що із зростанням доходів збільшується попит не на всі товари, а, головним чином, на товари більш високої якості. На товари низької якості попит в цьому випадку знижується.



**Інфляційні очікування.** Досить часто збільшення попиту на товар, унаслідок очікування швидкого зростання цін на нього, приймають за порушення закону попиту, хоча в даному випадку йдеться про зміну функції попиту (зсув кривої попиту управо — вгору).

## § 2. Поняття пропозиції і чинники впливу на пропозицію

На ринку попиту є певна пропозиція товарів. Під пропозицією економісти розуміють будь-яку готовність продати товар. Основними постачальниками товарів на ринок є виробники. Їх збутова і цінова політика підкоряється декільком цілям, головною з якої — максимізація прибутку. Обсяг прибутку, що вони одержують після реалізації продукції, напряму залежить від її ціни. Дуже висока ціна зупинить потенційних покупців, а дуже низька — або принесе збитки власнику товару, або послужить підставою для звинувачення в несумлінній конкуренції.

Якщо ринкова ціна на товар має тенденцію до підвищення, то виробники будуть зацікавлені в розширенні обсягів виробництва. І навпаки, стійка тенденція до зниження цін спонукає підприємців скорочувати об'єми поставок або навіть шукати іншу — більш вигідну сферу діяльності.

Окрім ціни, на рівень пропозиції якого-небудь товару роблять вплив наступні фактори: наявність виробничих потужностей і природних ресурсів, робочої сили (R, resources); характер технології (K); податки і дотації (TS, tax and subsidy); природно-кліматичні умови (C, conditions); ціни на ресурси і інші товари (від  $P_a$  до  $P_z$ ); і так далі.

Отже, обсяг пропозиції — ця максимальна кількість якогось товару, яку згоден виставити на продаж продавець або група продавців в одиницю часу за певних умов, перерахованих вище. Залежність обсягу пропозиції від визначаючих його факторів називається функцією пропозиції. В загальному вигляді функція пропозиції має вигляд:

$$QS_x = f(P_x, P_a \dots P_z, R, D_o, C, TS \text{ і ін.}).$$

Якщо всі фактори, окрім ціни даного товару, прийняти за незмінні, то функція відображатиме залежність кількості пропонованої продукції тільки від її ціни:

$$QS_x = f(P_x),$$

де  $QS_x$  — обсяг пропозиції товару «x»,

$P_x$  — ціна товару «x».

Як і функція попиту, функція пропозиції показує не тільки ту кількість товару, яка виробники готові запропонувати за якоюсь певною ціною, але і кількості, які вони готові представити на ринку за кожної можливої ціни.

Залежність обсягу пропозиції від ціни може бути різною, проте найтиповішою є наступна: чим вище ринкова ціна, тим більше обсяг пропозиції, і навпаки (тобто має місце пряма залежність).

Функція пропозиції від ціни також може задаватися трьома способами:

1. Аналітичним:

$$QS_x = -a + b \times P_x \text{ (наприклад: } QS_x = -2 + 2P).$$

2. За допомогою таблиці:

Таблиця 13.2

Функція пропозиції

P (ціна в грн)	Q (обсяг пропозиції, од.)
5	110
4	100
3	80
2	50
1	10

3. Графічним:

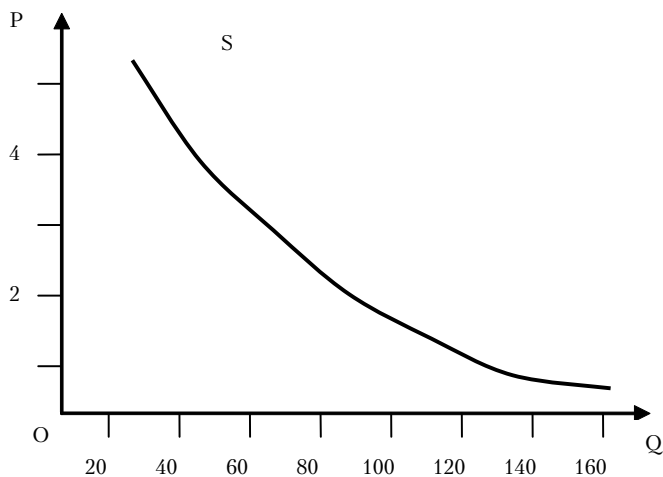


Рис. 13.4. Крива пропозиції

Отримана лінія називається кривою пропозиції. Має звичайно позитивний нахил і опукла у бік об'єму (лінія попиту, як правило, опукла до початку координат). Як окремий випадок може використовуватися лінійний характер функцій попиту і пропозиції (прямі лінії).

Звернемося тепер до нецінових факторів, що впливають на обсяг пропозиції. До них відносяться:

- ціни на початкові ресурси;
- технологічні можливості виробника;
- ціни на інші товари;
- податки і дотації;
- число продавців на ринку;
- очікування виробників.

Ціни на початкові ресурси. Чим нижче ціна за витрати виробника на початкову сировину, матеріали, паливо, а також робочу силу, тим більшу кількість продукції за більш низькою ціною підприємець зможе запропонувати на ринку. Таким чином крива пропозиції зміститься управо і вниз.

Технологічні можливості виробників залежать від розвитку науково-технічного прогресу. Чим вищий рівень прогресу, тим ефективнішим стає виробництво, тобто на кожну одиницю ресурсів, що затрачують, виробляється все більше кінцевої продукції. Крива пропозиції, отже, зміщується управо і вниз.

Ціни на інші товари. Товари можуть знаходитися між собою відносно взаємозамінності і взаємодоповнюваності як в споживанні, так і у виробництві. Зокрема, зниження ціни на яловичину може спонукати фермерів більше вирощувати і пропонувати до продажу м'ясо птиці. І навпаки, підвищення ціни на яловичину приведе до скорочення пропозиції м'яса птиці. Отже, зміна цін на інші товари здатна зміщувати криву пропозиції.

Число продавців. Чим більше виробників випускають даний вид товару, тим більше ринкова пропозиція зміщує криву управо. У міру зменшення числа виробників в галузі крива пропозиції зміщуватиметься вліво і вгору.

Очікування виробників. Якщо в певній ситуації, наприклад, виробники зерна не хочуть продавати його ні державі, ні населенню, оскільки чекають, що надалі ціни на зерно підвищаться, і вони більш вигідно його реалізують, то крива пропозиції зерна в даний момент зміститься вліво і вгору. Але може виникнути і зворотна ситуація, коли виробники чекають падіння цін на зерно. Тоді вони старатимуться швидше його реалізувати, і на якийсь час пропозиція цього товару на ринку збільшиться, що зсуне криву пропозиції управо і вниз.

Податки і дотації. Більшість підприємств розглядає податки як витрати свого виробництва. Тому підвищення податків збільшуватиме витрати виробника і скорочуватиме пропозицію, що у свою чергу викличе зсув кривої пропозиції вліво і вгору. Водночас дотації вважаються як би податком навпаки. Державні дотації фактично знижують витрати на виробництво продукції, тим самим збільшуючи пропозицію і зміщуючи його криву управо і вниз.

При формуванні пропозиції велике значення має тип ринку (досконалої або недосконалої конкуренції). На експортних ринках важливу роль у визначенні обсягів пропонованої продукції грає курс національної валюти.

### § 3. Ринкова рівновага та рівноважна ціна

Ринкова рівновага — ситуація на ринку, коли попит (D) і пропозиція (S) знаходяться в стані рівноваги, яка характеризується рівноважною ціною ( $P_e$ ) і рівноважним обсягом. Тобто обсяг попиту ( $Q_D$ ) дорівнює обсягу пропозиції ( $Q_S$ ) за даної рівноважної ціни ( $P_e$ ) (рис. 13.5).

$$Q_D(P_e) = Q_S(P_e) = Q_e(P_e).$$

Рівноважна ціна — єдина ціна, за якою продається і купується рівноважна кількість товару.

Але стан рівноваги на ринку нестійкий, оскільки зміни ринкового попиту і ринкової пропозиції викликають зміну ринкової рівноваги.

Якщо реальна ринкова ціна ( $P_1$ ) вище  $P_e$ , то об'єм попиту ( $Q_D$ ) буде менше об'єму пропозиції ( $Q_S$ ), тобто виникає надлишок товару ( $\Delta Q_S$ ). Надлишок пропозиції завжди діє у бік пониження ціни, оскільки продавці прагнуть уникнути затоварювання.

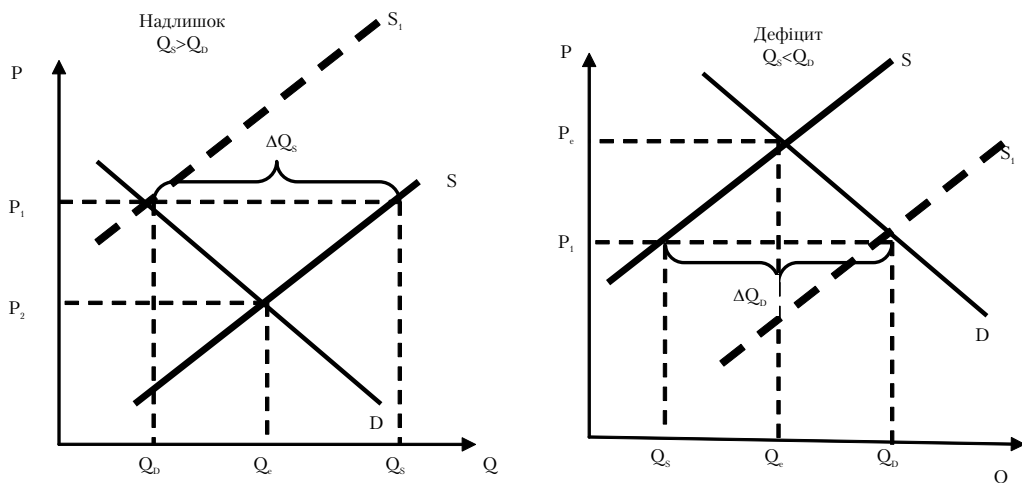


Рис. 13.5. Ринкова рівновага

Щоб уникнути зміни ціни, виробники можуть скоротити пропозицію, що приведе до скорочення обсягу до  $Q_d$ . Якщо реальна ринкова ціна ( $P_1$ ) виявляється нижче за ціну рівноваги  $P_e$ , то обсяг попиту ( $Q_d$ ) перевищує обсяг пропозиції  $Q_s$ , виникає дефіцит товару ( $\Delta Q_d$ ). Дефіцит товару діє у бік підвищення його ціни. В цій ситуації покупці готові заплатити і більш високу ціну за товар. Тиск з боку попиту продовжуватиметься до тих пір, поки не встановиться рівновага, тобто поки дефіцит не стане нульовим ( $\Delta Q_d = 0$ ).

Закон спадної граничної корисності (послідовне збільшення споживаного блага веде до зниження корисності від нього) пояснює негативний нахил кривої попиту (D). Тобто кожний споживач відповідно до корисності товару, що знижується, купує його більшу кількість тільки за умови зниження ціни.

За допомогою кривої попиту можна визначити вигреш (надлишок) споживача — це різниця між максимальною ціною, яку може заплатити споживач за товар (ціна попиту), і реальною (ринковою) ціною даного товару.

Ціна попиту на товар ( $P_D$ ) визначається граничною корисністю кожної одиниці товару, а ринкова ціна товару — взаємодією попиту (D) і пропозиції (S). В результаті цієї взаємодії товар продається за ринковою ціною ( $P_e$ ) (рис. 13.6).

Тому споживач виграє, купуючи товар дешевше, ніж він міг за нього заплатити. Цей вигреш рівний площі заштрихованого трикутника  $P_D E P_e$ . Знання граничних витрат (MC) дозволяє визначити вигреш виробника. Річ у тому, що мінімальна ціна, по якій фірма може без втрат продавати одиницю продукції, не повинна бути нижчою за граничні витрати (MC) (приріст витрат, пов'язаний з виробництвом кожної подальшої одиниці продукції). Будь-яке перевищення ринкової ціни одиниці продукції над її MC означатиме зростання прибутку фірми. Таким чином, вигреш виробника — це величина перевищення ціни реалізації (ринкова ціна) над граничними витратами виробництва. Такий надлишок фірма одержує від кожної одиниці товару, що продається, за ринковою ціною ( $P_e$ ), що перевищує граничні витрати (MC) виробництва даної одиниці. Таким чином, продаючи об'єм товару ( $Q_e$ ) (при різних MC на кожну одиницю продукції від 0 до  $Q_e$ ) по  $P_e$ , фірма отримає вигреш, рівний заштрихованій площі  $P_e E P_s$ .

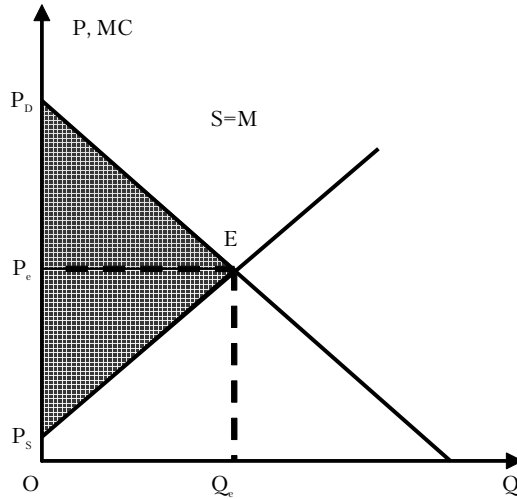


Рис. 13.6. Надлишок споживача і виробника

#### § 4. Еластичність попиту та пропозиції

Здатність попиту і пропозиції адаптуватися до ринкових умов, що змінилися, називається еластичністю.

Очевидно, що швидкість і інтенсивність реакції на умови, що змінилися, може бути різною. По-різному можуть реагувати, наприклад, на зміну ринкової ціни на товар різні покупці і виробники. Хтось сильніше, а хтось слабше. Різна інтенсивність реакції може спостерігатися при зміні ціни на товар і при зміні доходу, при зміні моди і при зміні цінкових очікувань. Вивчення реакції типових споживачів і типових виробників (продавців) на зміну тих або інших умов дозволяє прогнозувати реакцію ринку в цілому.

Почнемо з попиту і перш за все — з його реакції на зміну ціни на товар. Залежність об'єму попиту на товар від зміни ціни на нього називається еластичністю попиту за ціною, або інакше прямою еластичністю. Якщо покупець швидко і однозначно реагує на зміну ціни, то говорять, що попит еластичний. І, навпаки, якщо він реагує слабо, мляво, то, значить, його попит нееластичний. Якщо зміна ціни спричиняє за собою таку ж (в процентному відношенні) зміну обсягу попиту, то, значить, еластичність попиту рівна 1 («одинична еластичність»). Таким чином, розрізняють три види еластичності попиту: еластичний, нееластичний, з одиничною еластичністю. Можуть зустрічатися ситуації, коли попит виявляється абсолютно нееластичним до будь-якої найбільшої зміни ціни, або, навпаки, володіє нескінченною еластичністю. Наприклад, подорожчання сірників з 1 коп. до 5 коп. (тобто в 5 разів!) свого часу не викликало скорочення попиту на цей товар. З іншого боку, при фіксованих цінах їх адміністративне підвищення на 20–30% було здатне на якийсь час практично паралізувати попит на товар, що подорожчав.

Графічно різна цінова еластичність попиту на товар може бути виражений через різний нахил ліній попиту. Попит з абсолютною еластичністю графічно виглядатиме

як горизонтальна лінія, а абсолютно нееластичний попит — як вертикальна лінія (рис. 13.7).

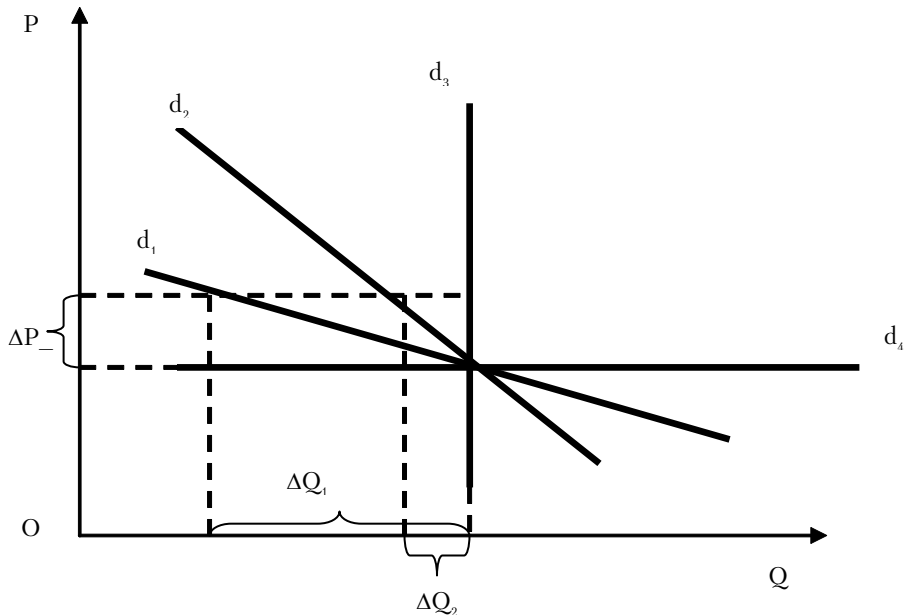


Рис. 13.7. Види еластичності попиту

Ступінь еластичності попиту за ціною економісти вимірюють за допомогою коефіцієнта прямої еластичності ( $E$ , price elasticity):

$$E_d = \frac{\text{відсоткова зміна об'єму попиту}}{\text{відсоткова зміна ціни}} = \frac{\Delta Q}{Q_1} \cdot \frac{\Delta P}{P_1} = \frac{(Q_1 - Q_2)}{Q_1} \cdot \frac{(P_1 - P_2)}{P_1}$$

або

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

Оскільки між обсягом попиту і зміною ціни залежність зворотна, остільки коефіцієнт прямої еластичності попиту буде негативною величиною. Проте для оцінки ступеня еластичності попиту за ціною важливий не знак перед коефіцієнтом, а його абсолютна величина ( $|E|$ ).

Застосування відсотків при розрахунках коефіцієнтів еластичності дозволяє виключити вплив одиниць вимірювання (тонн, літрів, гривень і так далі) на величину еластичності.

Окрім еластичності попиту за ціною товару існують, як вже згадувалося, інші види еластичності попиту, тобто залежність його від інших факторів. До них перш за все відноситься еластичність попиту за доходом. Вона відображає залежність зміни попиту окремого споживача, галузі, ринку в цілому від зростання або зменшення індивідуального або сукупного грошового доходу. Формула коефіцієнта еластичності попиту за доходом виглядає так:

$$EdI = \Delta Qd/Qd : \Delta I/I = \Delta Qd/\Delta I \times I/Qd,$$

де  $Qd$  і  $I$  — первинні рівні обсяги попиту і доходу.

Чисельне значення коефіцієнта еластичності попиту за доходом використовується для класифікації товарів за якістю. Якщо  $EdI > 0$ , товар вважається нормальним. Збільшення доходу, як правило, веде до зростання попиту на такі товари, тобто дохід і попит змінюються в одному і тому ж напрямі. Товар є низькоякісним при  $EdI < 0$ , коли у міру збільшення доходу попит на подібні товари зменшується. В цьому випадку дохід і попит змінюються в протилежних напрямках. Крім того, серед нормальних товарів можна виділити товари першої необхідності ( $0 < EdI < 1$ ), другої необхідності ( $EdI = 1$ ), і предмети розкоші ( $EdI > 1$ ).

Наступний вид еластичності попиту — перехресна еластичність. Коефіцієнт перехресної еластичності попиту показує залежність процентної зміни попиту на якийсь товар «а» від процентної зміни ціни на якийсь інший товар «b»:

$$Edab = \Delta Qda/Qda : \Delta Pb/Pb = \Delta Qda/\Delta Pb \times Pb/Qda.$$

Характер зміни попиту на товар «а» від зміни ціни на товар «b» залежить від того, в якому відношенні один до одного знаходяться товари «а» і «b»:

- якщо  $Edab > 0$ , то «а» і «b» швидше за все взаємозамінні товари (наприклад, різні прохолодні напої);
- якщо  $Edab < 0$ , то товари «а» і «b» є взаємодоповнюючими (автомобіль і бензин і т.п.);
- якщо  $Edab = 0$ , то товари «а» і «b» практично не залежать один від одного (наприклад, хліб і цемент).

На еластичність попиту надають вплив також інші чинники:

1. Наявність на ринку товарів-замінників. Чим їх більше, чим ближче їх корисні властивості до властивостей і характеристик спостережуваного товару, тим вище еластичність попиту на даний товар, і навпаки (два протилежні приклади: напої і сіль).
2. Універсальність використання товару. Чим специфічніше характеристики товару, тим нижча еластичність попиту на нього.
3. Чинник часу. Попит тим більше еластичний, чим більший період спостереження.
4. Частка витрат в бюджеті на даний товар. Чим вона вище, тим сильніше еластичність попиту. Якщо покупець витрачає на якийсь товар незначну частину свого бюджету, то зміна цін на цей товар звичайно мало впливає на споживацький попит.
5. Рівень доходів споживача. Еластичність попиту на один і той же товар у споживачів з різним рівнем доходів різна.
6. Консерватизм споживачів. Еластичність індивідуального попиту нижче всього у тих товарів, які з погляду даного споживача є для нього найнеобхіднішими.
7. «Невідкладеність» в задоволенні конкретної потреби. Еластичність попиту на товари, споживання яких не може бути відкладеним на інший термін, украй низька (квіти до святкових днів, ліки від хвороби і т.п.).

Як і попит, кількість пропонованого на ринку товару знаходиться в певній залежності від багатьох змінних і перш за все — від ринкової ціни товару. Еластичність пропозиції, як і еластичність попиту, коливається в межах від 0 до безкінечності. При тих же самих обмовках різний ступінь еластичності пропозиції можна проілюструвати різним нахилом лінії пропозиції (рис. 13.8).

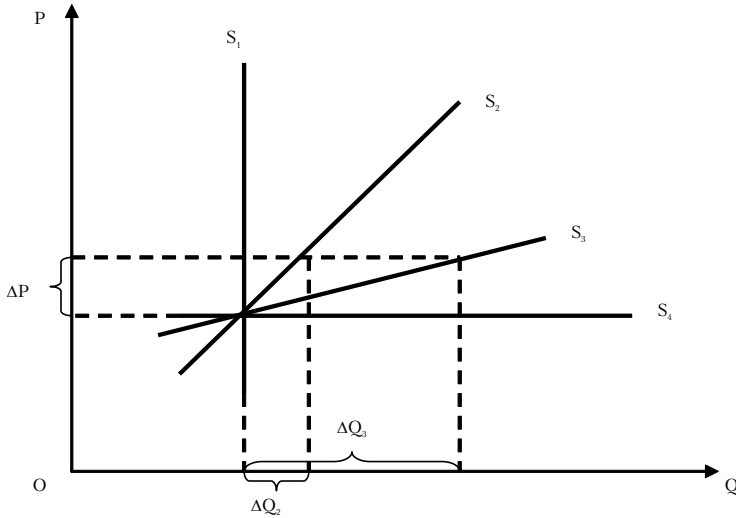


Рис. 13.8. Види еластичності пропозиції

Вертикальна лінія відповідає абсолютно нееластичній пропозиції, горизонтальна, навпаки, — абсолютно еластичному. Інші положення лінії пропозиції характеризуватимуть або еластичну (при  $ES > 1$ ), або нееластичну (при  $ES < 1$ ) пропозицію.

Як і у випадку з попитом для характеристики еластичності пропозиції, важливі не стільки абсолютні зміни ціни і об'єму пропозиції, скільки їх процентні зміни. Одиначну еластичність пропозиції відобразатиме лінійна функція пропозиції, що проходить через початок координат, незалежно від нахилу до осей. У принципі ж на верхній ділянці кривої пропозиції еластичність менше 1, але більше 0. На нижньому, навпаки, еластичність більше 1 (рис. 13.9).

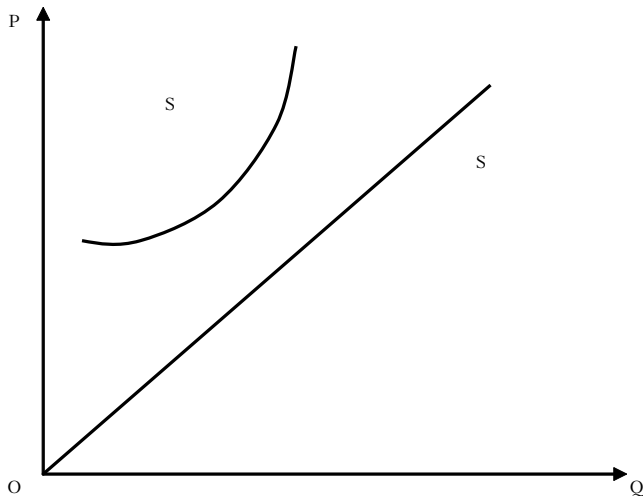


Рис. 13.9. Еластичність пропозиції



Крім ціни на еластичність пропозиції впливають інші чинники:

1. Ціни інших товарів (у тому числі ресурсів). Йдеться про перехресну еластичність пропозиції.

2. Здатність товарів до тривалого зберігання і вартість їх зберігання.

3. Чинник часу. Існування довготривалих тенденцій в зміні цін приводить до зростання еластичності пропозиції (більш детально цей чинник розглядається в попередньому питанні).

4. Рівень досягнутого використання ресурсів. Якщо резервів (людських, матеріальних і інших) немає, то можливості реагування пропозиції вельми обмежені.

5. Ступінь монополізації галузі і можливості переливу капіталу з інших галузей.

6. Технологічні особливості наладки виробництва певного товару.

Здатність ринку за допомогою механізму попиту і пропозиції повертатися у втрачений раніше рівноважний стан називається стійкістю рівноваги. Це означає, що будь-який зсув, будь-які зміни ринкових умов викличуть до життя сили, що підштовхують ринок до відновлення рівноважного стану. Стійкість ринкової рівноваги значною мірою визначається типом ринку. В найменшій мірі стійкістю рівноваги володіють монополізовані ринки.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. В чому сутність закону попиту?
2. В чому сутність закону пропозиції?
3. Розкрийте взаємозв'язок попиту та пропозиції.
4. Наведіть фактори, які впливають на попит.
5. Наведіть фактори, які впливають на пропозицію.
6. Розкрийте значення цінової еластичності для характеристики кількісної динаміки ринкового попиту та ринкової пропозиції.
7. Наведіть фактори, які впливають на еластичність попиту.
8. Чим зумовлюються напрям і нахил графічних кривих ринкового попиту та ринкової пропозиції?
9. Яка роль ціни рівноваги в економічній системі?
10. Визначте суть та призначення ціни в сучасній ринковій економіці.

### Контрольні тести

1. Збільшення попиту на товар X означає:
  - а) покупці бажають придбати більшу кількість товару X за кожною ціною;
  - б) в результаті підвищення ціни обсяг попиту збільшився;
  - в) крива попиту товару X змістилася вліво;
  - г) крива попиту не змінює свого положення, натомість відбувається рух вздовж кривої.
2. Який з перелічених нижче факторів буде чинником скорочення пропозиції чаю?
  - а) зменшення ціни на чай;
  - б) зменшення пропозиції кави;
  - в) скорочення реклами чаю на телебаченні;
  - г) скорочення його виробництва.
3. Закон пропозиції стверджує, що:
  - а) попит і пропозиція взаємопов'язані;
  - б) збільшення пропозиції товару буде мати наслідком зниження ціни на нього;
  - в) зростання доходів населення матиме наслідком збільшення пропозиції;
  - г) за інших рівних умов зростання ціни на товар матиме наслідком збільшення обсягів пропозиції товару.
4. Закон попиту передбачає, що:
  - а) перевищення пропозиції над попитом матиме наслідком зниження ціни;
  - б) якщо доходи споживачів зростають, вони, як правило, збільшують обсяги закупок;
  - в) крива попиту має, як правило, додатній нахил;
  - г) за зниження ціни товару обсяг запланованих закупок зростає.
5. Що відбудеться з лінією попиту на автопокришки за підвищення ціни на бензин?
  - а) не змінить свого положення;
  - б) зміститься вліво;

- в) зміститься вправо;  
 г) всі відповіді є невірними.
6. Цінова еластичність попиту буде більшою:  
 а) на товари першої необхідності, ніж на предмети розкоші;  
 б) для тих випадків, коли споживачі використовують товар з більшою для себе користю;  
 в) за умов збільшення альтернативних витрат на товар;  
 г) чим менше товар необхідний споживачу.
7. Якщо одновідсоткове скорочення ціни на товар призводить до двохвідсотково-го збільшення обсягів попиту на нього, то цей попит:  
 а) нееластичний;  
 б) еластичний;  
 в) одиничної еластичності;  
 г) абсолютно нееластичний.
8. Крива абсолютно нееластичного попиту представляє собою:  
 а) вертикальну лінію;  
 б) горизонтальну лінію;  
 в) криву лінію;  
 г) пряму лінію з від'ємним нахилом..
9. Якщо пропозиція товару є нееластичною, а попит на нього скорочується, то загальна виручка продавця:  
 а) скорочується;  
 б) росте;  
 в) скорочується у випадку еластичного попиту;  
 г) скорочується у випадку нееластичного попиту.

### Задачі

**Задача 1.** Відомо, що функція попиту на товар має вигляд  $Q_D = 150 - 2P$ , де  $Q_D$  – обсяг попиту, од;  $P$  – ціна товару, грн/од.

За якої ціни товару загальна величина виручки виробників буде максимальною? Розрахуйте її величину.

**Задача 2.** За даними таблиці визначити вид функції попиту та пропозиції, записати їх формули та побудувати їх графіки. Аналітичне і графічно знайти рівноважні ціни і обсяг продажу. Заповнити порожні колонки.

Ціна за од., грн	Обсяг попиту, тис. од.	Обсяг пропозиції, тис. од.	Надлишок товару, тис. од.	Дефіцит товару, тис. од.
15	0,2	2,6		
14,5	0,4	2,4		
14	0,6	2,2		
13,5	0,8	2		
13	1	1,8		
12,5	1,2	1,6		

Продовження табл.

12	1,4	1,4		
11,5	1,6	1,2		
11	1,8	1		
10,5	2	0,8		
10	2,2	0,6		
9,5	2,4	0,4		
9	2,6	0,2		

Яким буде дефіцит товару, якщо держава встановить верхню межу ціни – 9,5 грн/од?

**Задача 3.** Функції попиту та пропозиції товару мають вигляд:  $Q_D = 250 - 20P$ ,  $Q_S = 100 + 10P$ , де  $Q_D$ ,  $Q_S$  – обсяги попиту і пропозиції відповідно, тис. од;  $P$  – ціна одиниці товару, грн. Визначити параметри рівноваги на ринку даного товару.

З'ясувати аналітично і графічно, якими будуть нові рівноважні ціни та обсяг товару, якщо зміна технології виробництва призведе до збільшення обсягу виробництва і продажу продукції на 20 одиниць за кожної ціни.

**Задача 4.** Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції продукту дорівнює 2,5. Що буде з обсягом пропозиції, якщо ціна товару збільшиться на 20%; обсяг пропозиції збільшиться на 10%? Чи може бути від'ємним значення коефіцієнта цінової еластичності пропозиції? Чому?

**Задача 5.** На ринку діють 2 підприємства, функції пропозиції яких мають вигляд:  $Q_{S1} = 5 + 2P$ ;  $Q_{S2} = 2 + 1,5P$ . Запишіть функцію ринкової пропозиції товару. Побудуйте криві пропозиції кожного з підприємств та ринкової пропозиції товару. Визначте та порівняйте значення коефіцієнту цінової еластичності пропозиції кожного підприємства і галузі в цілому, використовуючи формулу середньої точки (наприклад, при зміні ціни від 2 до 3 грн/од.).

**Задача 6.** Відомо, що при ціні 10 грн за 1 кг товару денний попит складав 800 кг, а після зниження ціни до 8 грн за кг він склав 1000 кг. Чому дорівнює цінова еластичність попиту на товар в точці? Чому дорівнює дугова еластичність попиту на товар? Якщо ціна на продукцію знову зростає до 10 грн за кг, а денний попит буде становити 800 кг, чи будуть зберігатися значення дугової еластичності та еластичності в точці?

**Задача 7.** На основі наведених нижче табличних даних знайти перехресну еластичність попиту на товар Б до ціни товару А та перехресну еластичність попиту на товар Г до ціни товару В.

Товар	Обсяг попиту, од.		Ціна, грн	
	До зміни	Після зміни	До зміни	Після зміни
А			10	12
Б	300	500		
В			25	15
Г	400	400		

Зробіть висновки про взаємозалежність товарів.

**Задача 8.** В таблиці містяться дані про рівень деяких ринкових параметрів (в умовних одиницях) щодо проєкції садівництва:

Ціни	Попит	Пропозиція
50	14	48
48	18	47
47	25	40
45	30	30
44	31	27
42	35	20

Визначити коефіцієнти еластичності попиту та пропозиції стосовно кожного випадку зміни ціни. Дати графічну інтерпретацію даних. Еластичний чи нееластичний попит в цілому?

**Задача 9.** Нехай попит на плоди визначається рівнянням:  $P = 12 - 5Q_D$ , а пропозиція рівнянням  $P = 2 + 3Q_S$ , де  $P$  – ціна,  $Q_D$  і  $Q_S$  – відповідно величини попиту та пропозиції. Визначити рівноважне значення ціни та кількості проєкції (в умовних одиницях), коли величина попиту відповідає величині пропозиції. Відповідь доповнити графічною ілюстрацією.

**Задача 10.** Припустимо, що коли фірма збільшує використання капіталу зі 120 до 150 од., працю з 500 до 625 од., то випуск продукції з 200 до 220 од. Який ефект масштабу існує в даному випадку? А у випадку, коли  $K_1 = 100$ ,  $K_2 = 150$ ,  $L_1 = 500$ ,  $L_2 = 750$ ,  $Q_1 = 200$ ,  $Q_2 = 300$ .

## РОЗДІЛ 14. ТЕОРІЯ ФІРМИ: ВИРОБНИЦТВО ТА ВАРТІСТЬ

### § 1. Процес виробництва. Ресурси і випуск

Процес виробництва — процес перетворення вхідного потоку ресурсів за допомогою певного технологічного процесу у вихідний потік готової продукції (товарів, послуг).

Ресурси, або фактори виробництва, — це блага, які потрібно придбати підприємству для забезпечення випуску інших благ — готової продукції. Заведено розрізняти такі групи факторів виробництва: праця — всі розумові та фізичні витрати, що здійснюються людьми в процесі виробництва; фізичний капітал, або просто капітал, — засоби виробництва, зокрема будівлі, споруди, устаткування та товарно-матеріальні цінності; природні ресурси — все, що може бути використане у виробництві в натуральному стані, тобто без будь-якої обробки (земля, ліс, мінерали тощо); підприємницький хист.

Технологія — це сукупність знань про технічні засоби здійснення виробничого процесу, про те, як сполучити різні фактори виробництва для забезпечення випуску певного блага.

Фізична можливість вироблення певної кількості продукту з певної кількості ресурсів обумовлюється технологією виробництва, яка описується виробничою функцією. Виробнича функція — технологічна залежність між структурою витрат ресурсів і максимально можливим випуском продукції.

З огляду на можливості реагувати на зміну ринкової ситуації в мікроекономіці діяльність підприємства досліджують протягом певних періодів часу:

- миттєвого — період виробництва, протягом якого жодний фактор не може бути змінений;
- короткострокового — період у виробничій діяльності підприємства, протягом якого один із факторів розглядається як змінний (наприклад, праця), інші — як постійні;
- довгострокового — період часу, достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, потрібних для випуску продукції.

За кількістю найменувань продукції підприємства поділяють на монопродуктові та багатопродуктові. В мікроекономіці виходять з припущення, що кожне підприємство випускає лише один вид продукції, тобто монопродукт.

Гіпотеза про раціональність поведінки суб'єктів ринкових відносин означає, що фірма прагне приймати такі рішення, які б дозволили їй за умов обмеженості ресурсів максимізувати прибуток, тобто основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку. Досягнення цієї мети вимагає здійснення вибору:

- що виробляти?
- яким чином виробляти?
- для кого призначаються результати виробництва?

Процес трансформації ресурсів у готову продукцію характеризується показником сукупного, середнього та граничного продукту.

Сукупним продуктом (TP) змінного фактора виробництва — обсяг продукції, який випускається при використанні певної кількості змінного фактора і незмінній

кількості інших (сукупний продукт праці –  $TP_L$ , сукупний продукт капіталу –  $TP_K$ ). Величина сукупного продукту змінюється зі зміною обсягів використання змінного фактора.

Середній продукт (AP) відображає середню віддачу (продуктивність) змінного фактора, тобто загальний обсяг продукції, який припадає на одиницю змінного фактора (середній продукт праці –  $AP_L = TP_L/L$ , середній продукт капіталу –  $AP_K = TP_K/K$ ).

Граничний продукт (MP) – це приріст загального обсягу виробництва (додатковий продукт), здобутий завдяки збільшенню використання змінного фактора на одну додаткову одиницю за незмінної величини всіх інших факторів виробництва (граничний продукт праці –  $MP_L = \Delta TP_L / \Delta L$ , граничний продукт капіталу –  $MP_K = \Delta TP_K / \Delta K$ ).

Показники  $MP_L$  і  $MP_K$  мають також назву гранична продуктивність праці, гранична продуктивність капіталу.

Взаємозв'язок між показниками  $TP$ ,  $AP$  і  $MP$  ілюструє рис. 14.1.

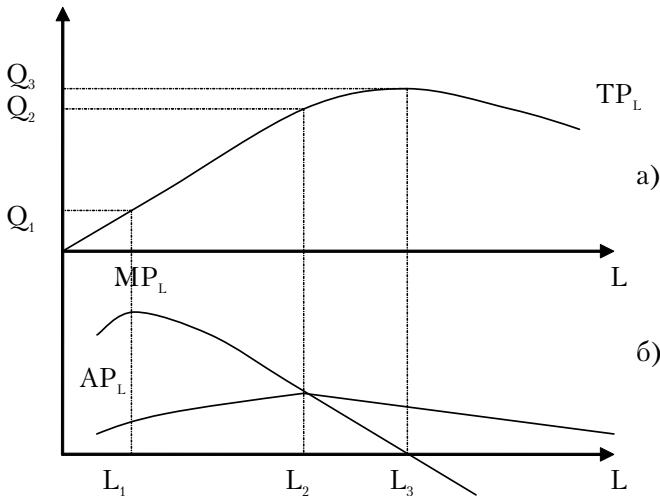


Рис. 14.1. Сукупний, середній та граничний продукт праці

Рис. 14.1. ілюструє дію закону спадної віддачі факторів виробництва, за яким при збільшенні використання певного фактора виробництва і незмінних обсягах інших факторів, починаючи з певного моменту ( $L_1$ ), гранична продуктивність  $MP$  цього фактора спадає.

Середній продукт  $AP_L$  зростає доки  $L < L_2$  і досягає найбільшого значення при  $L = L_2$ , потім спадає. Граничний продукт  $MP_L$  зростає доки  $L < L_1$  і досягає найбільшого значення при  $L = L_1$ , потім спадає.  $MP_L = 0$  при  $L = L_3$ ,  $MP_L < 0$  при  $L > L_3$ .

Залежно від значень  $TP$ ,  $AP$  і  $MP$ , при змінах обсягів праці можна визначити чотири стадії виробництва: стадія I – зростають  $TP$ ,  $AP$  і  $MP$ , стадія II – зростають  $TP$ ,  $AP$ , спадає  $MP$ , стадія III – зростає  $TP$ , спадають  $AP$ ,  $MP$ , стадія IV – спадають  $TP$ ,  $AP$ ,  $MP$ .

Криві  $AP$  та  $MP$  (рис. 3.1, б) перетинаються в точці, де продуктивність праці є максимальною  $L = L_2$ , тобто за такого обсягу використання праці досягається її найефективніше використання. Отже, якщо гранична продуктивність вища за середню, то продуктивність праці зростає при збільшенні  $L$ .

## § 2. Виробнича функція

Виробнича функція показує залежність між максимально можливим обсягом випуску продукції ( $Q$ ) та обсягом ресурсів ( $X$ ), що для цього використовуються:

$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Якщо весь спектр комбінацій факторів виробництва прийняти як витрати праці ( $L$ ) і капіталу ( $K$ ), то виробнича функція може бути визначена так:

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

де  $Q$  – максимальний обсяг продукції, що виробляється за даною технологією (даною співвідношення праці та капіталу).

Виробнича функція в короткостроковому періоді (так звана однофакторна) відображає максимально можливий випуск продукції за різних обсягів використання одного з факторів виробництва та незмінної кількості застосованих інших виробничих факторів. Так, крива  $TR_L$  на рис. 14.1, а) є прикладом однофакторної виробничої функції  $Q = f(L)$ . Залежно ж від кількості змінних факторів виробнича функція може бути визначена і як дво- та багатофакторна.

Функціональна залежність може бути подана в табличній, графічній та аналітичній формах.

Розглянемо приклад двофакторної моделі. Знайдемо всі можливі варіанти співвідношення праці і капіталу для виробництва, припустимо 30 одиниць умовного продукту. Відіб'ємо отримані комбінації в табл. 14.1.

Таблиця 14.1

**Можливі комбінації праці та капіталу**

Комбінації	Кількість одиниць капіталу ( $K$ )	Кількість одиниць праці ( $L$ )
A	15	3
B	9	5
C	6	8
D	4	11
E	2	15

Якщо перенести значення табл. 14.1 на площину, то отримуємо криву яка називається ізоквантою.

Ізокванта – крива, що показує всі можливі комбінації ресурсів ( $L$ ,  $K$ ), які дозволяють отримати певний фіксований обсяг виробництва  $Q$ .

Ізокванта є аналогом кривої байдужності в теорії споживання звідси впливають її основні властивості:

- ізокванти мають спадний нахил;
- дві ізокванти, що відповідають різним обсягам випуску, не перетинаються;
- чим далі від початку координат розташована ізокванта, тим більший обсяг випуску продукції їй відповідає;
- ізокванти опуклі в бік початку координат.



Якщо зобразити декілька ізоквант, що відповідають різним обсягам випуску продукції, то одержимо карту ізоквант (рис. 14.2).

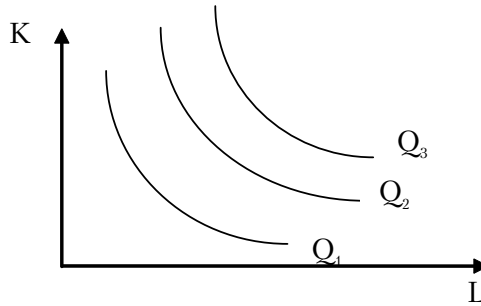


Рис. 14.2. Карта ізоквант

За допомогою ізокванти виробничої функції ілюструється взаємозамінність праці та капіталу при збереженні незмінного випуску. Така замінність виражається показником граничної норми технологічного заміщення, (MRTS), тобто величини, на яку потрібно зменшити витрати капіталу при збільшенні витрат праці на одиницю, щоб зберегти випуск незмінним:

$$MRTS_{L,K} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}.$$

Гранична норма технологічного заміщення має наступні властивості:

- гранична норма технологічного заміщення дорівнює модулю похідної функції  $K(L)$ , що задає відповідну ізокванту;
- гранична норма технологічного заміщення зменшується зі збільшенням витратку праці;
- гранична норма технологічного заміщення дорівнює відношенню граничних продуктів праці та капіталу;
- гранична норма технологічного заміщення характеризує відносну роль праці та капіталу в конкретному виробництві.

Оскільки кожний підприємець на придбання ресурсів може виділити обмежену суму грошей, то за аналогією з бюджетною лінією можна побудувати ізокошту (крива АВ на рис. 14.3).

Ізокошта є зображення безлічі комбінацій ресурсів (праці і капіталу), що мають рівну вартість:

$$wL + rK = C,$$

де  $w$  — ціна праці;

$r$  — ціна капіталу;

$C$  — сума витратків.

Ізокошта, та само як і бюджетна лінія, володіє наступними властивостями:

- точка перетину ізокошти з віссю абсцис відповідає максимально можливим витратам праці (точка В). Відповідно, точка А — максимально можливі витрати капіталу (рис. 14.3);

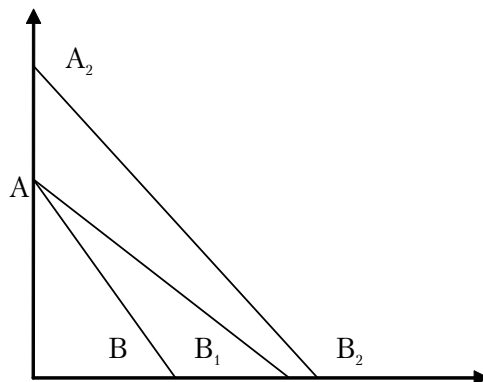


Рис. 14.3. Ізокоста

- при збільшенні витрат виробника ізокоста зрушується паралельно самій собі вгору ( $A_2B_2$ ), а при зменшенні витрат ближче до початку координат (рис. 14.3);
- при пропорційному збільшенні цін на обидва ресурси, ізокоста зрушується паралельно ближче до початку координат, а при зниженні цін – вгору ( $A_2B_2$ ) (рис. 14.3);
- при зміні цін факторів нахил ізокости змінюється. На рис 14.3. показана зміна нахилу ізокости при зменшенні  $wL$  ( $AB_1$ ).

Якщо сполучити на одній площині карту ізоквант та ізокосту, можна одержати графічну інтерпретацію рівноваги виробника. Оптимальний стан виробника – точка дотику ізокванти з ізокостою, що розташована найближче до початку координат (рис. 14.4).

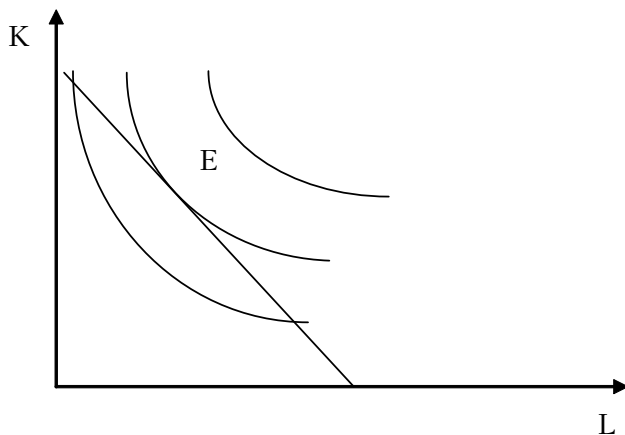


Рис. 14.4. Рівновага (оптимум) виробника

Точка E на рис. 14.4 – точка рівноважного (оптимального) набору ресурсів, що забезпечує максимальний випуск продукції.

Таким чином, рівновага (оптимум) виробника – ситуація, за якої виробник не може збільшити загальний випуск продукції виходячи з даних витрат виробництва,

витрачаючи менше грошей на покупку одного ресурсу і більше на покупку іншого ресурсу.

Правило мінімізації вартості: використання такого набору ресурсів, вартість якого буде найменшою у порівнянні з вартістю усіх інших наборів ресурсів.

Вище розглядалася ситуація, коли збільшення видатку одного ресурсу супроводжувалося зменшенням видатку іншого. Тепер досліджуємо ситуацію, коли видатки обох ресурсів збільшуються, причому в кілька разів. При цьому істотні зміни видатків відбуваються переважно в довгостроковому періоді.

Зміна масштабу виробництва — це пропорційне збільшення видатків праці та капіталу.

Віддача від зміни масштабу виробництва є відносна зміна обсягу виробництва, що викликана зміною масштабу виробництва. Вона залежить від відносного збільшення видатків ресурсів і властивостей виробничої функції.

Виробнича функція називається однорідною, якщо при збільшенні видатків обох ресурсів у  $n$  раз випуск збільшується в  $n^t$  раз, тобто:

$$P(nL; nK) = n^t P(L; K),$$

де  $t$  — характеризує ступінь однорідності функції.

Якщо така рівність не виконується, то така виробнича функція називається неоднорідною.

Для однорідних виробничих функцій існує три типи віддачі від масштабу виробництва:

1. Якщо ступінь однорідності дорівнює 1, то віддача від масштабу постійна. У цьому випадку випуск продукції збільшується в стільки ж разів, у скільки разів збільшений видаток кожного ресурсу.

2. Якщо ступінь однорідності менше 1, то має місце спадна віддача від масштабу. У цьому випадку обсяг випуску продукції збільшується в меншу кількість разів порівняно зі збільшенням видатків ресурсів.

3. Якщо ступінь однорідності більше 1, то має місце зростаюча віддача від масштабу. У цьому випадку обсяг випуску збільшується в більшу кількість разів порівняно зі збільшенням видатків ресурсів.

### § 3. Визначення результатів ринкової діяльності фірми

Результат діяльності фірми базується на порівнянні витрат та доходу.

До витрат відносяться ті блага, які змушений витратити виробник, щоб одержати даний обсяг продукції.

У тому випадку, коли суспільство розглядається як єдиний виробник, витрати називають суспільними. У випадку приватного виробництва їх називають приватними. Для кількісної оцінки витрат використовують два основних: підходи: вартісний (бухгалтерський) і натуральний (економічний).

Бухгалтерські витрати — це фактичні витрати підприємства на виробництво продукції у певному обсязі.

Враховуючи обмеженість ресурсів доходимо висновку: використання будь-якого ресурсу для виробництва певного товару виключає можливість його використання у

виробництві іншого (альтернативного) товару. Витрати, що виникають як результат втрачених можливостей через альтернативне використання ресурсів, називаються альтернативними, або економічними. Для окремого підприємства економічні витрати — це безпосередні витрати підприємства на ресурси разом із недоотриманим вибором від найкращого альтернативного способу використання цих ресурсів.

Бухгалтерські витрати відрізняються від економічних ще й тим, що вони не містять у собі вартість тих послуг факторів виробництва, використовуваних у відповідному процесі, що є власністю підприємства. Витрати, обумовлені використанням факторів виробництва, що є власністю підприємства, називаються неявними витратами.

Явні витрати — це витрати підприємства, спрямовані на придбання необхідних виробничих ресурсів. Бухгалтерські витрати містять у собі лише явні витрати. Економічні (альтернативні) витрати охоплюють явні та неявні витрати.

Витрати на виробництво певного обсягу продукції ( $Q$ ) називають сукупними витратами ( $TC$ ).

У короткостроковому періоді витрати поділяються на постійні і змінні.

Постійні витрати ( $FC$ ) — це витрати, що не залежать від обсягу виробництва продукції. Вони дорівнюють вартості використовуваних постійних ресурсів. До них, як правило, відносяться орендна плата, рентні платежі, страхові внески, амортизаційні відрахування, виплата відсотків по боргових зобов'язаннях, заробітна плата управлінців вищого рівня.

Змінні витрати ( $VC$ ) — це витрати, які залежать від обсягу випуску продукції. Вони дорівнюють вартості використовуваних змінних ресурсів. До них відносяться витрати на сировину, комплектуючі деталі, матеріали, упакування; видатки, пов'язані із транспортуванням, складуванням та збутом готової продукції; заробітна плата робітників та менеджерів, безпосередньо зайнятих у виробництві та ін.

Загальні витрати ( $TC$ ) це сума постійних та змінних витрат:

$$TC = FC + VC.$$

Графічно співвідношення постійних, змінних та загальних витрат показано на рис. 14.5.

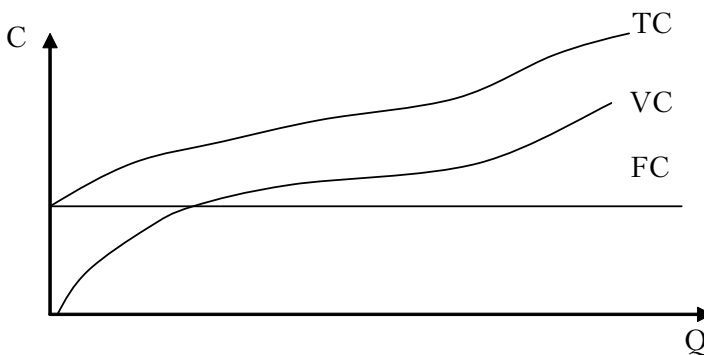


Рис. 14.5. Криві постійних, змінних і загальних витрат

Постійні, змінні та загальні витрати можуть бути середніми величинами при розподілі їх на обсяг випуску продукції.

Середні постійні витрати (AFC) – постійні витрати з розрахунку на одиницю продукції:

$$AFC = FC/Q.$$

Середні змінні витрати (AVC) – змінні витрати з розрахунку на одиницю продукції:

$$AVC = VC/Q.$$

Середні загальні витрати (ATC) – загальні витрати з розрахунку на одиницю продукції:

$$ATC = TC/Q = AFC + AVC.$$

Існують також граничні витрати.

Граничні витрати (MC) – це витрати, необхідні для виробництва ще однієї додаткової одиниці продукту. Інакше кажучи, граничними витратами називається приріст загальних витрат, що є результатом приросту випуску продукції:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Концепція граничних витрат має стратегічне значення, оскільки вона дозволяє визначити ті витрати, величину яких підприємство може безпосередньо контролювати.

Динаміка граничних та середніх витрат в короткостроковому періоді має певну залежність (рис. 14.6).

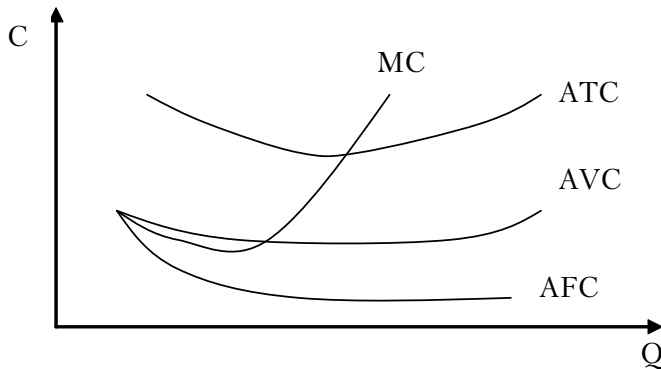


Рис. 14.6. Залежність граничних і середніх витрат від зміни обсягу виробництва

Коли середні валові та змінні витрати мінімальні, вони дорівнюють граничним витратам. Коли середні витрати менші за граничні, останні зростають. Якщо граничні витрати менші середніх, то граничні витрати або зменшуються, або зростають.

Середні постійні витрати зі зростанням обсягу виробництва постійно знижуються. Середні валові, змінні та граничні витрати після деякого зниження зростають. Це в короткостроковому періоді пояснюється дією закону спадної віддачі від ресурсу.

Змінні і валові витрати зростають разом з ростом випуску продукції. Швидкість зростання цих витрат залежить від характеру виробничого процесу, степені залежності виробництва від дії закону спадної віддачі по відношенню до змінних факторів. По відношенню до праці цей закон діє, тобто коли зменшується граничний продукт праці. Якщо праця є єдиним змінним фактором, то для того, щоб більше виробляти, необхідно більше найняти робітників. Але якщо граничний продукт праці різко знижується зі зростанням витрат праці, для збільшення випуску продукції потрібно все більше і більше її витрачати. Як наслідок, змінні і валові витрати будуть швидко зростати одночасно зі збільшенням обсягів виробництва продукції. З іншого боку, якщо граничний продукт праці трохи зменшується при збільшенні використання праці, витрати будуть не так значно рости зі збільшенням обсягу виробництва продукції.

Таким чином, існує тісний взаємозв'язок між кривими середнього і граничного продукту та кривими середніх і граничних витрат.

Коли гранична продуктивність зростає, граничні витрати зменшуються, та навпаки. Аналогічний зв'язок існує між середньою продуктивністю та середніми змінними витратами.

У довгостроковому періоді немає постійних витрат, оскільки всі ресурси є змінними.

Принциповою розбіжністю між аналізом витрат у довгостроковому та короткостроковому періодах є те, що в довгостроковому періоді підприємство може регулювати обсяг випуску та витрати, змінюючи не тільки інтенсивність використання ресурсів у конкретному виробництві, але й технологію виробництва, розміри та кількість виробничих підрозділів.

Криву довгострокових середніх витрат (LATC) можна отримати в результаті поєднання мінімальних точок середніх короткострокових витрат при різних фіксованих обсягах капіталу (рис. 14.7). Збільшення капіталу призводить до збільшення постійних витрат, однак відбувається відносно скорочення змінних витрат через зростання капіталоозброєності праці. Отже, фірма орієнтується на досягнення мінімальних середніх витрат при кожному обсязі виробництва.

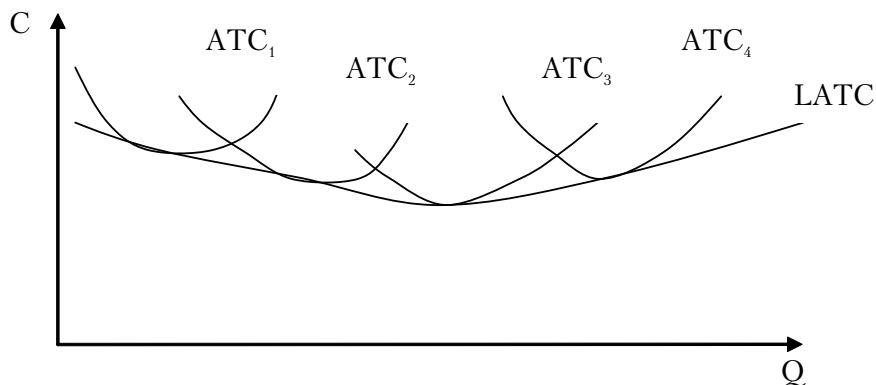


Рис. 14.7. Витрати виробництва в довгостроковому періоді

Таким чином, крива довгострокових, середніх, загальних витрат (LATC) показує найменші витрати виробництва одиниці продукції, з якими може бути забезпечений будь-який обсяг виробництва за умови, що підприємство має у своєму розпорядженні достатньо часу для проведення всіх необхідних змін у розмірах.

Зміна довгострокових середніх загальних витрат, що відбувається в результаті зміни масштабів виробництва, називається ефектом масштабу.

Ефект масштабу буває трьох видів:

1. Позитивний ефект масштабу виникає при такій організації виробництва, коли довгострокові середні загальні витрати скорочуються в міру збільшення обсягу випуску продукції (за рахунок підвищення спеціалізації праці, ефективного вкладення та використання капіталу і т.п.);

2. Негативний ефект масштабу виникає при такій організації виробництва, коли довгострокові середні загальні витрати зростають зі збільшенням обсягу випуску продукції (за рахунок зростання управлінських витрат при розширенні масштабів діяльності і т.п.);

3. Постійний ефект масштабу виникає при такій організації виробництва, коли довгострокові середні загальні витрати практично залишаються незмінними зі зростанням обсягу випуску продукції.

Всі три види ефекту масштабу показані на рис. 14.8.

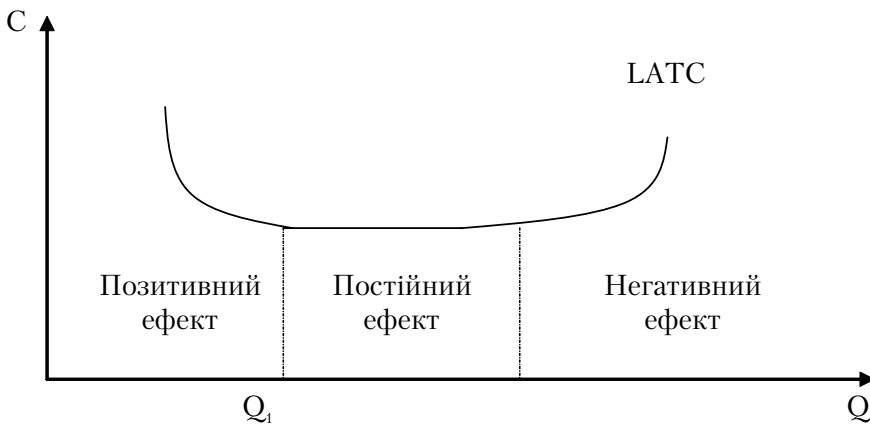


Рис. 14.8. Відповідність форми кривої довгострокових середніх витрат ефектам масштабу

Той рівень випуску продукції, починаючи з якого позитивний ефект масштабу припиняє діяти, але при цьому виникає постійний ефект від зміни масштабів виробництва, називається мінімальним ефективним розміром підприємства, (точка  $Q_1$  на рис. 14.8).

Від операцій на ринку фірма отримує дохід. Аналогічно з класифікацією витрат у короткостроковому періоді розрізняється загальний, середній і граничний дохід фірми.

Валовий (сукупний, загальний) дохід (TR) — це сума коштів, яку одержала фірма від реалізації товарів за певний час. Він дорівнює ціні (P) проданого товару, помноженій на обсяг продажу (Q):

$$TR = P \times Q.$$

Середній виторг (AR) — це дохід фірми в розрахунку на одиницю продукції:

$$AR = TR/Q.$$

Граничний дохід (MR) — це зміна загального доходу підприємства в результаті збільшення реалізації продукції на одну одиницю:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

При співставленні витрат підприємства з отриманим доходом визначається результат виробничої діяльності.

Сукупний прибуток — це величина, на яку валовий дохід (TR) підприємства перевищує його сукупні витрати (TC). Розрізняють бухгалтерський та економічний прибуток. Бухгалтерський прибуток дорівнює різниці між загальним доходом і бухгалтерськими витратами. Величина економічного прибутку встановлюється як різниця між економічними витратами та доходом підприємства.

Якщо підприємство отримує нульовий економічний прибуток, то воно покриває усі свої витрати. Нормальний прибуток — це прибуток, від якого відмовляються власники підприємства на користь ресурсів на своєму підприємстві, але який вони могли б отримати, вклавши свої ресурси в інші напрями діяльності поза межами підприємства. Отже, до внутрішніх витрат відноситься і нормальний прибуток, необхідний для того, щоб залучити та утримати ресурси в межах даного виробництва.

Зі зміною обсягу виробництва величини валового доходу і сукупних витрат змінюються по-різному, а отже, величина прибутку підприємства залежатиме від обсягу випуску продукції. Саме тому підприємства намагаються встановити такий обсяг виробництва і реалізації продукції, за якого забезпечується найбільший прибуток.



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. В чому полягає відмінність між короткостроковим та довгостроковим періодом?
2. Що таке виробнича функція?
3. В чому полягає закон спадної віддачі факторів виробництва?
4. В чому відмінність між граничним та середнім продуктом?
5. Що являє собою ізокванта?
6. Які властивості граничної норми технологічного заміщення?
7. Що таке ізокоста?
8. Які властивості має ізокоста?
9. Що таке ефект масштабу?
10. Як визначити оптимальне положення виробника?
11. Які існують види витрат в короткостроковому періоді?
12. Чи розглядаються постійні витрати в довгостроковому періоді?
13. Як побудувати криву довгострокових середніх витрат?
14. Що таке сукупний дохід?
15. Які існують види прибутку?

### Контрольні тести

1. Короткостроковим періодом називається:
  - а) період часу, протягом якого всі фактори виробництва розглядаються як змінні;
  - б) період часу, протягом якого всі фактори виробництва розглядаються як постійні;
  - в) період часу, протягом якого одна частина факторів виробництва постійна, а інша — змінна;
  - г) період часу, протягом якого попит на фактори виробництва надзвичайно високий.
2. Виробнича функція показує:
  - а) які витрати потрібно здійснити на той або інший обсяг випуску;
  - б) найбільш вигідний для підприємства випуск при даних цінах на ресурси;
  - в) максимальна кількість продукту, яку можна одержати, використовуючи різні сполучення ресурсів;
  - г) мінімальну кількість продукції, яку можна одержати, використовуючи дане сполучення ресурсів.
3. Які з перерахованих властивостей не характеризують ізокванту?
  - а) ізокванти мають спадний нахил;
  - б) дві ізокванти не перетинаються;
  - в) ізокванта, розташована вище іншої ізокванти, відповідає меншому обсягу випуску продукції;
  - г) ізокванти опуклі до початку координат.

4. Ізокоста — це лінія, що вказує:
  - а) безліч комбінацій цін на ресурси;
  - б) безліч комбінацій ресурсів, які могли б бути придбані підприємством при певній сумі видатків;
  - в) безліч комбінацій ресурсів, які можуть бути використані у виробництві одного продукту;
  - г) безліч всіх комбінацій ресурсів, які забезпечують однаковий випуск продукції.
5. Рівновага виробника на графіку перебуває в точці:
  - а) перетину ізокванти та ізокости;
  - б) дотику ізокости до ізокванти;
  - в) дотику двох сусідніх ізоквант;
  - г) дотику двох сусідніх ізокост.
6. Економічні витрати необхідно визначати як:
  - а) витрати фірми на придбання сировини та трудових ресурсів;
  - б) компенсацію, що повинна бути виплачена власникам сировинних ресурсів, щоб спонукати останніх пропонувати ресурси й у майбутньому;
  - в) оплату будь-яких зобов'язань фірми, що приводять до зняття з її рахунку коштів;
  - г) витрати на модернізацію капітального устаткування.
7. Принципове значення явних і неявних витрат полягає в тому, що:
  - а) явні витрати не враховують, а неявні враховують видатки на капітальне устаткування;
  - б) явні витрати пов'язані з виплатами грошей за ресурси з рахунку фірми у банку, а неявні ні;
  - в) неявні витрати не можуть бути вимірювані в грошовій формі;
  - г) явні витрати вимірюються з погляду втраченої можливості альтернативно одержувати реальний фізичний продукт, а неявні — з погляду втраченої вартості цього реального продукту.
8. Витрати, які змінюються зі зростанням випуску продукції, називаються:
  - а) граничними витратами;
  - б) середніми витратами;
  - в) постійними витратами;
  - г) змінними витратами.
9. Петров хоче знати, наскільки зростуть його загальні витрати, якщо він збільшить виробництво на одну одиницю. Йому необхідно знати:
  - а) середні постійні витрати;
  - б) витрати на одиницю продукції;
  - в) граничні витрати;
  - г) середні загальні витрати.
10. У довгостроковому періоді:
  - а) всі витрати — змінні;
  - б) змінними витратами є загальні витрати;
  - в) немає постійних витрат;
  - г) «а» і «б».

### Задачі

**Задача 1.** Фірма нарощує обсяги виробництва устаткування від 0 до 5 од. на тиждень. Її постійні витрати складають 50 тис. грн, а змінні представлені в таблиці:

Обсяги продукції, год./тижд.	0	1	2	3	4	5
Змінні витрати, тис. грн	0	32	48	82	140	228

Обчисліть сукупні витрати фірми (ТС), граничні витрати (МС), а також всі види середніх витрат (AVC, AFC, ATC) і заповніть наведену нижче таблицю.

Обсяг виробництва $Q$	Постійні витрати $FC$	Змінні витрати $VC$	Сукупні витрати $TC$	Граничні витрати $MC$	Середні витрати		
					AVC	AFC	ATC
1	2	3	4	5	6	7	8

1. За даними таблиці побудуйте графіки: а) кривих FC, VC, TC; б) кривих MC, AVC, AFC, ATC;

2. Проаналізуйте зв'язок між динамікою кривих MC та ATC і AVC.

3. На якому обсязі виробництва середні витрати AVC і ATC досягають мінімальних значень?

4. В межах яких обсягів може працювати прибутково фірма, якщо ринкова ціна на її продукцію дорівнює 55 грн?

5. На якому обсязі фірма буде максимізувати прибуток за ціною 55 грн?

**Задача 2.** Фірма несе постійні витрати (FC) на виробництво продукції в розмірі 45 тис. грн. В таблиці наведені дані про динаміку середніх змінних витрат (AVC) на одиницю продукції при нарощуванні фірмою обсягу виробництва від 0 до 6 одиниць в тиждень:

Обсяг виробництва, од./тижд.	0	1	2	3	4	5	6
Середні змінні витрати, грн./од.	0	17	15	14	15	19	29

1. Обчисліть величину сукупних (ТС) та граничних (МС) витрат виробництва.

2. Обчисліть середні сукупні (ATC) та середні постійні (AFC) витрати на одиницю продукції.

3. Накресліть графіки сукупних витрат: FC, VC, TC, та середніх витрат на одиницю продукції (AVC, AFC, ATC), а також граничних витрат (MC).

**Задача 3.** Для виробництва продукту підприємство використовує 20 одиниць капіталу та 16 одиниць праці. Яка гранична продуктивність праці, якщо гранична продуктивність капіталу дорівнює 4 (ефект масштабу при цьому має сталий характер)?

**Задача 4.** На предметно-замкнутій ділянці механічного цеху підприємства виготовляються комплектуючі. Співвідношення між затратами праці та щоденним випуском подано в таблиці. Обчисліть середній та граничний продукт.

Витрати праці	Сукупний продукт	Середній продукт	Граничний продукт
0	0		
1	1		
2	15		

3	30		
4	40		
5	48		
6	54		
7	56		
8	56		

**Задача 5.** В таблиці наведені дані про величину валового продукту  $TR$ , ресурсів праця –  $L$ , капітал –  $K$ . Обидва ресурси є змінними. Ціна одиниці ресурсу праця складає 2 гривні, ресурсу капітал – 3 гривні, одиниці товару (продукту) – 50 коп.

Обсяг ресурсу праця, $Q_L$	$TR_L$	$MP_L$	$AP_L$	Обсяг ресурсу капітал, $Q_K$	$TR_K$	$MP_K$	$AP_K$
1	10			1	21		
2	18			2	39		
3	24			3	54		
4	29			4	66		
5	33			5	75		
6	36			6	81		
7	38			7	84		

а) Скільки одиниць праці і капіталу повинна використати фірма, щоб виробити з мінімальними витратами 99 одиниць продукції (товару), та яка величина цих витрат?

б) Скільки одиниць праці і капіталу повинна використати фірма, щоб одержати максимальний прибуток?

в) Загальний обсяг продукту ( $TR$ ), при якому фірма одержить максимальний прибуток, валовий дохід ( $TR$ ) при цьому, валові витрати ( $TC$ ) та величину максимального прибутку.

**Задача 6.** В короткостроковому періоді фірма виробляє 500 одиниць продукції. Середні змінні витрати складають 2 грн, середні постійні – 0,5 грн. Визначте сукупні витрати фірми.

**Задача 7.** Орендна платня становить 20000 грн на рік, зарплата працівників 100000 грн, їхні граничні продукти дорівнюють  $MP_K = 0,5$ ,  $MP_L = 1$ . Знайти оптимальне сполучення ресурсів.

**Задача 8.** При виготовленні 3 тис. столів на місяць граничні витрати зрівнялися з середніми змінними витратами. Як будуть змінюватися сукупні середні витрати зі збільшенням обсягу випуску?

**Задача 9.** Яким повинен бути річний випуск продукту, щоб відповідати рівню безбитковості, якщо  $ATC = 5 + (Q - 5)^2$ , а ціна товару 8 грн.

**Задача 10.** Граничний продукт праці складає 40 грн, капіталу – 60 грн. Ціна одиниці праці – 20 грн, капіталу – 30 грн. Чи забезпечується підприємством у даному випадку таке співвідношення ресурсів, яке дає йому максимальний прибуток? Мінімальні витрати?

## РОЗДІЛ 15. РИНОК ДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

### § 1. Характеристика ринку досконалої конкуренції

Досконала конкуренція — це така модель ринку, за якою численні виробники, що вільно входять і залишають ринок, пропонують численним покупцям певний стандартний продукт.

Основні умови, за яких можлива досконала конкуренція:

1. Виробництво стандартизованого продукту. Під стандартизованим розуміється такий продукт, всі одиниці якого однакові в сприйнятті покупців і на їхній вибір не впливає інформація про те, ким, де, коли і яким технологічним способом вироблена та або інша його одиниця. Тобто всі одиниці стандартизованого продукту різних виробників взаємозамінні для кожного покупця, причому гранична норма заміщення одного продукту іншим дорівнює одиниці. Наприклад, заміна в наборі кілограма цукру одного виробника на кілограм цукру іншого виробника не змінює корисності набору.

2. Частка кожного виробника на ринку неістотна. Це означає, що якщо один з виробників вирішить залишити галузь, то це майже не вплине на загальну пропозицію. Отже, ці суб'єкти не можуть впливати на ринкову ціну та сприймають її як задану величину, тобто погоджуються з нею.

Попит на продукцію окремої конкурентної фірми є максимально можливим обсягом продажів цієї фірми (в одиницях продукту) за деякою встановленою в цій галузі ціною.

На рис. 15.1 а) зображена крива попиту на продукцію конкурентної фірми. Ця крива являє собою криву абсолютно еластичного попиту, показуючи, що будь-яка кількість товарів і послуг фірма буде продавати за однієї ціною, що визначається загальним галузевим попитом та пропозицією.

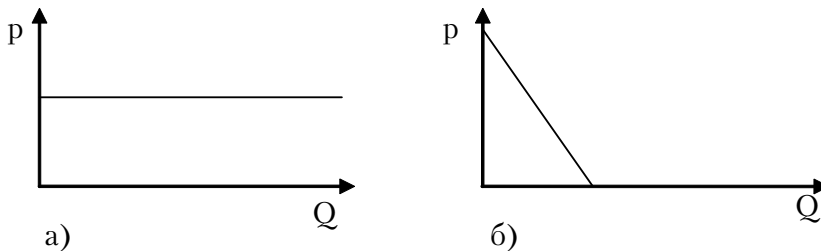


Рис. 15.1. Крива попиту на продукцію конкурентної фірми і крива ринкового попиту

Однак не можна плутати криву попиту на продукцію окремої конкурентної фірми і ринкову криву попиту. Крива ринкового попиту (рис. 15.1, б) є похилою, та відбиває готовність споживачів придбати різну кількість даного товару або послуг за всіх можливих рівнях цін.

Таким чином, для галузі, тобто для всіх фірм, що виробляють певний однорідний продукт, обсяг продажу може бути збільшений тільки шляхом встановлення нижчої ціни. Всі фірми, діючи незалежно, але одночасно, можуть вплинути на загальний обсяг продажів, і, відповідно, на ринкову ціну.

3. Свобода входу і виходу. Вхідні бар'єри у галузь відсутні.

4. Абсолютна інформованість. Покупці та продавці володіють всією необхідною інформацією про параметри ринку. Якщо один з продавців вирішить збільшити ціну на свій продукт, то він втратить усіх покупців, тому що покупці поінформовані щодо цін інших виробників.

5. Досконала мобільність. Покупець (продавець) може миттєво укласти угоду з будь-яким продавцем (покупцем), при цьому не потрібно нести додаткових витрат.

Порушення хоча б однієї з перерахованих умов призведе до недосконалої конкуренції.

Для подальшого аналізу досконалої конкуренції необхідно ввести поняття загального (валового), середнього і граничного доходу.

Загальний (валовий) дохід конкурентної фірми (TR) дорівнює добутку ціни на кількість продукції, яку фірма може продати:

$$TR = P \times Q.$$

Середній дохід (AR) — це частина валового доходу, що припадає на одиницю продукції:

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

тобто в умовах досконалої конкуренції він дорівнює ціні товару.

Граничний дохід (MR) — це зміна у валовому доході фірми, що викликана збільшенням продажів на додаткову одиницю товару:

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

Оскільки за досконалої конкуренції фірма не може впливати на ціну продукту, то кожна додаткова одиниця продукції продається за однаковою ціною, тобто граничний дохід є постійним. Звідси одержуємо наступне співвідношення:

$$AR = MR = P.$$

## § 2. Правило максимізації прибутку

Кожна фірма, в умовах будь-якої ринкової структури, завжди вирішує для себе два важливих питання:

1. Чи потрібно їй взагалі залишатися в даній галузі та виробляти продукцію, або ж припинити існування?

2. Якщо залишатися в галузі, то, у якому обсязі виробляти товари або послуги.

Бажання припинити виробництво або ліквідувати підприємство виникає в підприємця коли загальні витрати перевищують валовий дохід ( $TC > TR$ ).

Однак, ухвалюючи рішення щодо ліквідації підприємства, підприємець повинен мати на увазі, що при повному припиненні виробництва його витрати будуть дорівнюють постійним витратам (він повинен буде розрахуватися по всіх своїх зобов'язаннях — орендна плата, кредит тощо). Тому, якщо додаткове використання змінних ресурсів дозволяє виробити такий обсяг продукції, виручка від продажу яко-

го покриває всі змінні витрати ( $TR > VC$ ) і хоча б частину постійних витрат, то підприємцеві потрібно продовжувати виробництво.

Підприємство повинне ліквідуватися, якщо валовий дохід від продажу будь-якого обсягу його продукції не перевершує величину змінних витрат виробництва цієї кількості товарів і послуг, тобто  $TR < VC$ . Якщо ж обидві частини розділити на величину обсягу виробництва  $Q$ , то підприємство повинне припинити виробництво, якщо ціна товару не перевершує середніх змінних витрат, тобто  $P < AVC$ .

Якщо фірма ухвалює рішення щодо продовження виробництва, то вона повинна визначити, в якому обсязі випускати продукцію.

Рівноважним є такий обсяг виробництва, за яким прибуток фірми максимальний.

Для визначення рівноважного обсягу виробництва застосовують два підходи.

Перший підхід. Порівняння валового доходу і валових витрат.

Максимальний прибуток може бути отриманий за такого обсягу виробництва продукції, за яким валовий дохід перевищує валові витрати на максимальну величину (рис. 15.2).

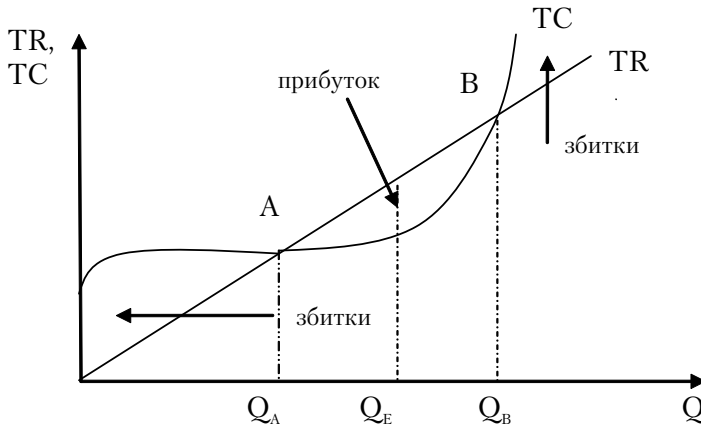


Рис. 15.2. Вибір оптимального обсягу виробництва шляхом порівняння валового доходу і валових витрат

На рис. 15.2 крива валового доходу конкурентної фірми ( $TR$ ) зображена прямою, що проходить через початок координат. Її нахил визначається ціною продукту. Крива валових витрат ( $TC$ ) перетинає криву  $TR$  у точках  $A$  і  $B$ . Відповідно, за обсягу  $Q_A$  та  $Q_B$  прибуток фірми дорівнює нулю. Якщо обсяг виробництва менше ніж  $Q_A$ , або більше ніж  $Q_B$ , то витрати перевищують дохід і фірма зазнає збитки. Якщо обсяг виробництва знаходиться в інтервалі від  $Q_A$  до  $Q_B$ , тобто крива  $TR$  розташована вище кривої  $TC$ , фірма отримує прибутки. Однак, лише в точці  $Q_E$ , цей прибуток буде максимальним, тому що виручка перевищує витрати на найбільшу величину (сама велика відстань між кривими  $TR$  і  $TC$ ).

Другий підхід. Порівняння граничного доходу та граничних витрат.

Максимальний прибуток може бути отриманий при такому обсязі виробництва продукції, за яким граничний дохід дорівнює граничним витратам (рис.15.3).

Отже, лише в точці  $Q_E$  фірма отримує максимальний прибуток, а  $MR = MC$ . Як тільки приріст витрат починає перевищувати приріст виторгу, фірма припиняє виробляти додаткову продукцію. У цьому полягає правило максимізації прибутку.

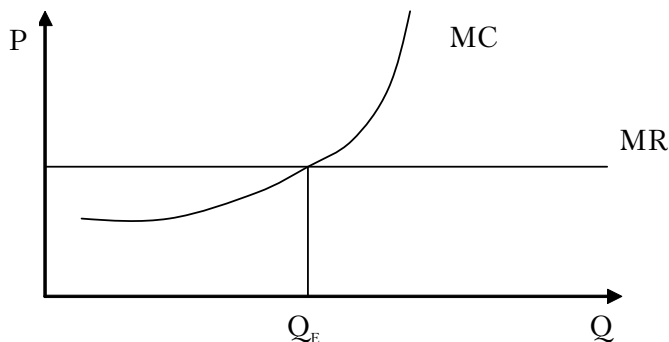


Рис. 15.3. Вибір оптимального обсягу виробництва шляхом порівняння граничного доходу і граничних витрат

Таким чином, головною умовою для фірми, що прагне максимізувати прибуток, є рівність граничного доходу і граничних витрат:

$$MR = MC.$$

Для фірми, що функціонує в умовах досконалої конкуренції правило максимізації прибутку може бути записане як

$$MR = MC = P.$$

### § 3. Функціонування фірми в короткостроковому періоді

В короткостроковому періоді ми вважаємо, що фірма вже випускає певний обсяг продукції і повинна лише визначити, чи слід його змінювати з метою максимізації прибутку.

Оскільки в короткостроковому періоді кількість окремих факторів виробництва залишається незмінною, то успіх фірми буде визначатися тим, як вона використовує змінні ресурси. На підставі правила максимізації прибутку можна зробити висновок, що фірма буде вводити таку кількість змінних факторів, яка при будь-якому обсязі виробництва зрівняє свої граничні витрати з ціною товару, тобто:

$$MC = P,$$

це умова ефективного обсягу виробництва.

Однак, необхідно враховувати, що коли ціна ( $P_4$ ) більша за середні загальні витрати виробництва, які максимізують прибуток, то конкурентна фірма має економічний прибуток (рис. 15.4). Отримання економічного прибутку означає, що доходи фірми перевищують всі її витрати:

$$P > ATC \Rightarrow \Pi > 0.$$

Якщо ж ринкова ціна ( $P_3$ ) на продукцію дорівнює мінімальним середнім загальним витратам, то вона дозволяє конкурентній фірмі лише покривати свої витрати, у результаті економічний прибуток є нульовим, тобто фірма отримує лише нормаль-



ний прибуток. Такий рівень ціни та обсягу виробництва продукції забезпечує лише самоокупність фірми:

$$P = \min ATC \Rightarrow \text{ЕП} = 0 \text{ (НП)}.$$

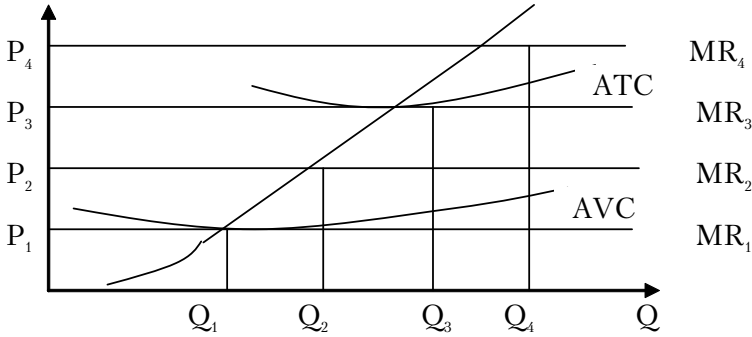


Рис. 15.4. Конкурентна стратегія фірми в короткостроковому періоді

Коли ж ринкова ціна ( $P_2$ ) падає нижче можливих середніх загальних витрат, але при цьому перевищує мінімально припустимі середні змінні витрати, то конкурентна фірма вже буде зазнавати збитків:

$$\min AVC < P < \min ATC \Rightarrow \text{ЕП} < 0.$$

Нарешті, коли ж ринкова ціна ( $P_1$ ) падає до рівня мінімально можливих змінних витрат, конкурентна фірма буде знаходитись у стані припинення своєї діяльності. За будь-якою ціною, що опускається нижче мінімуму середніх змінних витрат, втрати конкурентної фірми перевищують постійні витрати, у цьому випадку вона повинна ліквідуватися, тому що її збитки перевищують максимально можливі, які вона може собі дозволити (вони дорівнюють величині постійних витрат виробництва).

$$P = \min AVC.$$

Отже, як видно з рис. 15.4, конкурентна фірма почне виробляти продукцію з обсягу  $Q_1$ , збільшуючи його, щоб спочатку зменшити збитки, потім забезпечити беззбитковість своєї діяльності, а потім отримувати прибуток. Таким чином, короткострокова крива пропозиції конкурентної фірми збігається із кривою її граничних витрат, але тільки в тій її частині, що розташована вище мінімально можливих середніх змінних витрат.

Короткострокова ринкова крива пропозиції відбиває сумарний обсяг продукції, що постачається всіма підприємствами, які пропонують стандартизований продукт на ринку за будь-якою можливою ціною. Вона виходить шляхом підсумовування обсягів пропозиції всіх підприємств за кожної можливої ціни.

#### § 4. Функціонування фірми в довгостроковому періоді

Довгостроковий період припускає мобільність всіх виробничих ресурсів, а також зміну кількості підприємств у галузі. Якщо в короткостроковому періоді в галузі

спостерігаються економічні прибутки, це викличе притік фірм у галузь. Збільшення кількості виробників призводить до поступового зниження ціни на продукт (рис. 15.5).

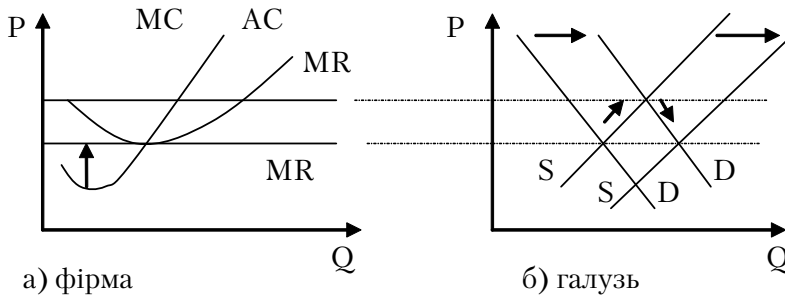


Рис. 15.5. Наслідки розширення галузі

З часом, внаслідок припливу нових фірм у галузь, економічний прибуток зменшується. Зменшення економічного прибутку буде тривати доки він не стане дорівняти нулю, тобто  $P = ATC = MC$ .

Якщо ж у галузі спостерігаються збитки, то процес відтоку фірм з галузі також буде тривати до тих пір, доки економічний прибуток не зрівняється з нулем (рис. 15.6).

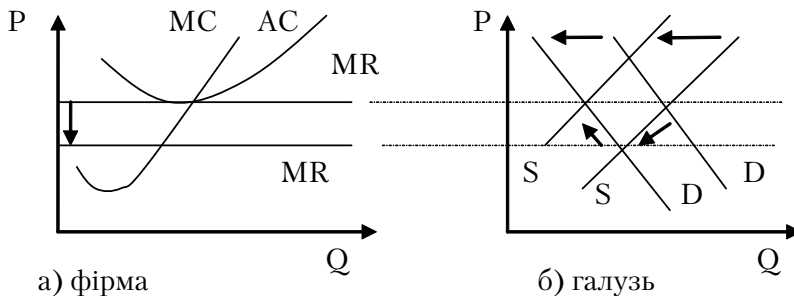


Рис. 15.6. Наслідки звуження галузі

Таким чином у довгостроковому періоді на ринку досконалої конкуренції довгострокова рівновага відповідає стану нульового економічного прибутку.

Таким чином з часом на ринку досконалої конкуренції ціна продукту тяжіє до мінімальних довгострокових середніх загальних витрат (ціна  $P_0$  на рис. 15.7).

По-перше, ціна не може на тривалий час опускатися нижче мінімальних довгострокових середніх загальних витрат ( $LATC$ ), оскільки в такій ситуації фірма збиткова.

По-друге, ціна не може тривалий час перевищувати мінімальні довгострокові середні загальні витрати, оскільки в цій ситуації прибуток фірми позитивний. Позитивний прибуток залучить у галузь нові фірми, що збільшить ринкову пропозицію та знизить ринкову ціну. Ціна буде знижуватися доти, доки знову не досягне мінімуму  $LATC$ .

Таким чином, у довгостроковому періоді всі фірми галузі отримують нульовий економічний, тобто нормальний прибуток. При цьому кожна фірма обирає такий обсяг продукції, для якого виконується наступна умова:

$$P = MR = MC = \min SATC = \min LATC.$$

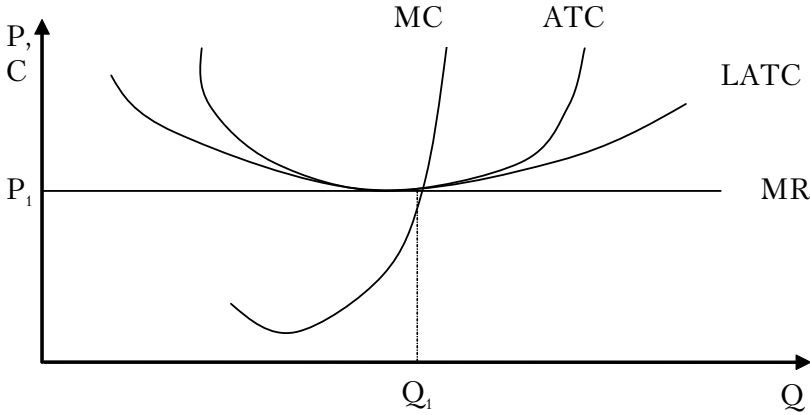


Рис. 15.7. Рівновага конкурентної фірми в довгостроковому періоді

У довгостроковому періоді крива пропозиції галузі не може бути отримана підсумовуванням кривих пропозицій фірм галузі оскільки кількість цих фірм змінюється. Конфігурація кривої пропозиції галузі в довгостроковому періоді залежить від того, чи змінюється вона, а якщо так, то яке розташування кривої довгострокових середніх загальних витрат типової фірми в результаті зміни галузевого випуску.

Розрізняють три типи галузей: з незмінними, зростаючими та спадними витратами.

Досліджуємо довгострокову рівновагу галузі з незмінними середніми витратами. Будемо вважати, що ціна продукту збільшується внаслідок зрушення вправо кривої ринкового попиту в короткостроковому періоді. Тоді обсяг пропозиції галузі в короткостроковому періоді також збільшиться (закон пропозиції). Крім того, з часом у галузь ввійдуть нові фірми, приваблені підвищеною ціною та позитивним економічним прибутком. У результаті крива пропозиції зрушиться вправо, ринкова ціна зменшиться, а галузевий випуск збільшиться (рис. 15.8, а). Оскільки в цьому випадку збільшення галузевого випуску не призводить до збільшення цін ресурсів і зрушення кривої довгострокових середніх загальних витрат фірми, нова рівновага встановиться на початковій ціні продукту, що дорівнює мінімальним довгостроковим середнім загальним витратам.

Таким чином, у довгостроковому періоді галузь з незмінними середніми витратами має єдину ціну пропозиції, що дорівнює величині мінімальних довгострокових середніх загальних витрат. Довгострокова крива пропозиції галузі в цьому випадку має вигляд горизонтальної лінії (крива  $S_L$  на рис. 15.8, а).

Досліджуємо довгострокову рівновагу галузі зі зростаючими середніми витратами. У цьому випадку збільшення ціни продукту також призведе до зрушення короткострокової кривої ринкової пропозиції вправо і до збільшення галузевого випуску. Однак зі зростанням випуску в цьому випадку будуть також зростати й ціни на ресурси. Тому довгострокова крива середніх загальних витрат типової фірми зрушиться вгору, і нова ринкова рівновага встановиться за більш високої ціни, що дорівнює новому мінімуму довгострокових середніх загальних витрат.

Крива пропозиції галузі зі зростаючими середніми витратами у довгостроковому періоді має вигляд зростаючої лінії, тобто збільшення галузевого випуску можливо лише при збільшенні ціни продукту (крива  $S_L$ , на рис. 15.8, б).

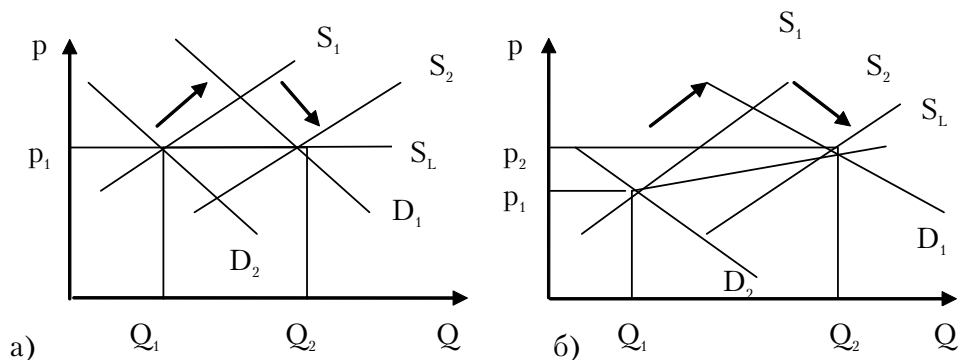


Рис. 15.8. Пропозиція галузі в довгостроковому періоді

У випадку галузі зі спадними середніми витратами зростання ціни на продукт та пов'язане з цим зростання галузевого випуску викликають зниження цін використаних ресурсів. Тому в довгостроковому періоді крива пропозиції галузі з спадними середніми витратами май спадний нахил.

## § 5. Досконала конкуренція та економічна ефективність

Економісти розглядають досконалу конкуренцію як ідеальну ринкову структуру.

По-перше, кожна фірма досягає максимуму прибутку за умови, що  $P = MC$ . Це означає оптимальний розподіл ресурсів, за яким вони використовуються більш раціонально, приносячись максимальну суспільну користь. Ресурси ефективно розподіляються як у сфері виробництва, так і в сфері споживання.

По-друге, рівновага встановлюється на рівні довгострокового та короткострокового мінімуму середніх загальних витрат ( $P = \min SATC = \min LATC$ ). Це означає, що кожна фірма одержує лише нормальний прибуток, а тому забезпечується найбільш дешевий з усіх можливих варіантів виробництва, що також сприяє збільшенню суспільного добробуту.

По-третє, фірми і галузі в умовах досконалої конкуренції функціонують без надлишку та дефіциту. Крива попиту за досконалої конкуренції збігається з кривою граничного доходу ( $D = MR$ ), а крива пропозиції — з кривою граничних витрат ( $S = MC$ ), тому умовою довгострокової рівноваги конкурентної галузі фактично є рівність попиту та пропозиції на певний продукт (тому що  $MR = MC$ , то  $D = S$ ).

Незважаючи на основні переваги досконалої конкуренції, слід звернути увагу і на її слабкі сторони.

По-перше, у конкурентній ринковій системі відсутні мотиви оптимального розподілу доходів.

По-друге, галузь з досконалою конкуренцією може заважати застосуванню кращої виробничої техніки та уповільнювати темпи розвитку технічного прогресу.

По-третє, досконала конкуренція не забезпечує ні широкого вибору продуктів, ні умов для розробки нових продуктів.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. За яких умов можлива досконала конкуренція?
2. Що розуміють під стандартизованим продуктом?
3. Чому не співпадають крива попиту на продукцію конкурентної фірми і крива ринкового попиту?
4. Чому для конкурентної фірми граничний дохід та середній дохід співпадають?
5. За якого рівня витрат підприємство повинне бути ліквідовано?
6. За якого рівня витрат підприємство одержує економічний прибуток?
7. Які підходи застосовують для визначення рівноважного обсягу виробництва в короткостроковому періоді?
8. Що має зробити конкурентне підприємство, якщо  $MC > ATC$ ?
9. Якому економічному прибутку на ринку досконалої конкуренції в довгостроковому періоді відповідає довгостроковий рівноважний стан?
10. На якому рівні встановиться ціна в довгостроковому періоді для галузі з незмінними середніми витратами, якщо в короткостроковому періоді крива ринкового попиту зрушилася вправо?
11. На якому рівні встановиться ціна в довгостроковому періоді для галузі зі зростаючими середніми витратами, якщо в короткостроковому періоді крива ринкового попиту зрушилася вправо?
12. Які основні недоліки ринку досконалої конкуренції?
13. Які основні переваги ринку досконалої конкуренції?

### Контрольні тести

1. Яке з наступних тверджень не є припущенням теорії досконалої конкуренції?
  - а) багато продавців і покупців, значення кожного з яких незначне в загальному обсязі покупок і продажів;
  - б) кожна фірма виробляє різний продукт;
  - в) покупці та продавці мають рівний доступ до інформації про ціни, кількість товарів, джерелах сировини;
  - г) легко увійти та вийти з галузі.
2. Приклади досконалої конкуренції включають:
  - а) деякі ринки виробництва сільськогосподарських культур;
  - б) автомобільний ринок;
  - в) ринок безалкогольних напоїв;
  - г) «а», «в»;
3. Підприємство, «що погоджується» із ціною:
  - а) яке не має здатності контролювати ціни на продукцію, яку воно реалізує;
  - б) яке має здатність, хоча й обмежену, контролювати ціни на продукцію, яку воно реалізує;
  - в) яке може підняти ціни на продукцію, яку воно реалізує;
  - г) жодна з відповідей.

4. Крива попиту конкурентного підприємства:
  - а) спадна крива;
  - б) зростаюча крива;
  - в) горизонтальна;
  - г) вертикальна.
5. Крива галузевого попиту в умовах досконалої конкуренції:
  - а) спадна крива;
  - б) зростаюча крива;
  - в) горизонтальна;
  - г) спадна або зростаюча крива, що залежить від типу товару, пропонованого для продажу.
6. Ціна, за якою конкурентне підприємство продає свою продукцію:
  - а) визначається окремим продавцем, що аналізує понесені витрати та граничну прибутковість;
  - б) визначається всіма продавцями та покупцями цього продукту;
  - в) визначається покупцями цієї продукції, оскільки продавці не можуть узгодити ціну;
  - г) визначається урядом, оскільки всі покупці та продавці разом не можуть узгодити ціну.
7. Підприємство в умовах досконалої конкуренції буде максимізувати прибуток, виробляючи такий обсяг продукції, за яким:
  - а) середні змінні витрати мінімальні;
  - б) середні загальні витрати мінімальні;
  - в) середні постійні витрати мінімальні;
  - г) граничні витрати дорівнюють граничному доходу.
8. В умовах досконалої конкуренції підприємство буде максимізувати прибуток у короткостроковому періоді, виробляючи такий обсяг продукції, за яким:
  - а) валовий дохід дорівнює загальним витратам;
  - б) валовий дохід перевищує загальні витрати на найменшу величину;
  - в) валовий дохід перевищує загальні витрати на найбільшу величину;
  - г) валовий дохід менше ніж загальні витрати.
9. Якими будуть наслідки одержання конкурентними підприємствами економічного прибутку у довгостроковому періоді:
  - а) підприємства галузі почнуть нарощувати обсяги виробництва;
  - б) підприємства залишать галузь;
  - в) підприємства скоротять обсяги виробництва;
  - г) інші підприємства будуть входити в галузь.
10. Сума збитків підприємства, що припиняє свою діяльність у короткостроковому періоді за умови досконалої конкуренції, має бути рівною:
  - а) сукупним змінним витратам;
  - б) нулю;
  - в) сукупним постійним витратам;
  - г) жодна з відповідей.

## Задачі

**Задача 1.** Підприємство-досконалий конкурент має функцію витрат  $TC = 380Q + 4000$ , працює на рівні безбитковості,  $ATC = 800$  грн. Визначити, яким повинен бути річний обсяг виробництва продукції.

**Задача 2.** Конкурентне підприємство виготовляє 12 тис. од. продукції на рік з середніми змінними витратами 5 грн. Який прибуток отримає підприємство при ринковій ціні одиниці продукції 7 грн, якщо річна сума амортизаційних відрахувань складає 10 тис. грн., орендна плата – 2 тис. грн, фіксовані податки – 5 тис. грн?

**Задача 3.** Якою має бути рівноважна ціна товару на ринку, щоб підприємство, функція витрат якого  $TC = 6 + 0,25Q$ , отримувало нормальний прибуток? Функція попиту на цей товар має вигляд  $P = 15 - 2Q^2$ .

**Задача 4.** Підприємство виробляє олівці, які продає на досконало конкурентному ринку по 5 грош. од. за набір. Виробнича функція задана рівнянням:

$$Q = 60L - 0,5L^2,$$

де  $Q$  – кількість наборів за місяць, тис. шт.;

$L$  – кількість робітників, осіб.

Якщо поточна ставка заробітної плати становить 150 грош. од. на місяць, скільки робітників найме підприємство

**Задача 5.** Поєднання обсягів використання праці та обсягу випуску продукції підприємства, що діє на конкурентному ринку, представлено у таблиці:

Обсяг використання праці, тис. осіб	10	15	20	25	30	35
Обсяг випуску продукції, тис. од.	800	1600	2600	3350	3850	4100

Підприємство продає готову продукцію за ціною 2 грн. за одиницю. Побудуйте галузеву функцію попиту на працю за умови, що в галузі діє 10 підприємств з однаковою виробничою функцією.

**Задача 6.** На конкурентному ринку діє три підприємства з функціями попиту:  $Q_{D1} = 60 - 3P$ ;  $Q_{D2} = 40 - 2P$ ;  $Q_{D3} = 40 - P$ .

Визначити графічно та алгебраїчно функцію ринкового попиту.

**Задача 7.** Визначити ціну рівноваги та рівноважні обсяги, якщо на ринку діє 100 підприємств, які мають однакові функції витрат:  $TC = Q^2$ , і 120 споживачів продукції даних підприємств з однаковими функціями попиту  $Q_s = 60/P$ .

**Задача 8.** В галузі, що функціонує за умов досконалої конкуренції після встановлення довгострокової рівноваги працювало 50 підприємств з однаковою для всіх функцією витрат:  $TC = Q^3 - 6Q^2 + 40Q$ . Внаслідок збільшення галузевого попиту підприємства збільшили обсяги виробництва і їх функція витрат змінилася, прийнявши вигляд:  $TC = Q^3 - 3Q^2 + 60Q$ . Побудуйте графік функції галузевої пропозиції і розрахуйте, який прибуток отримує підприємство.

**Задача 9.** Підприємство має обсяг пропозиції, що задається функцією:  $Q_s = 10p - 50$ ; де  $Q_s$  – обсяг пропозиції товару на ринку, тис. од.;  $p$  – ринкова ціна одиниці продукції, грн, а ринкова ціна встановилася на рівні 5 грн, за одиницю. Визначите надлишок конкурентного підприємства.

## РОЗДІЛ 16. МОНОПОЛІЯ

### § 1. Поняття та види монополії

Монополія — це тип ринкової структури, коли лише одна фірма пропонує весь ринковий обсяг блага, для якого не існує близьких заміників.

Фірма, що діє в умовах монополії є монополістом, а ринок на якому діє монополіст називається монопольним ринком.

Умови функціонування монополії:

1. Один виробник — багато покупців.
2. Монополіст повністю забезпечує потреби ринку в певному продукті.
3. Виникає там, де існують бар'єри входження в ринок.
4. Продукція однорідна і не має близьких заміників.
5. Ціна на монопольну продукцію економічно необґрунтована (висока).

Поняття монополія — монополістична (фірма) — це те саме, що поняття галузі.

Види монополії:

1. Чиста монополія — один виробник забезпечує весь попит.
2. Природна монополія — утворюється внаслідок розширення якогось підприємства і поглинають конкурентів, тобто існує за рахунок економії на масштабі.
3. Проста монополія — ціна на її товар однакова для всіх покупців.
4. Монополія з ціновою дискримінацією — ціна на один товар і той самий товар різна для різних покупців.
5. Закрита монополія (її права охороняються урядовими постановами та юридичними актами).
6. Відкрита монополія — після утворення в новій галузі фірма певний час є монополістом.
7. Адміністративна монополія — підприємство належить державі (тютюн, алкогольні вироби).
8. Монопсонія — багато продавців, один покупець — в основному характерна для ринку праці.

### § 2. Попит та пропозиція монополії

Монополіст є єдиним виробником, тому його індивідуальна крива попиту збігається з кривою ринкового попиту. Особливістю кривої попиту є те, що вона спадна: обсяг продажів можна збільшити тільки за рахунок зниження ціни. Спадна крива попиту означає, що чиста монополія може збільшувати свої продажі, тільки призначаючи нижчу ціну за одиницю своєї продукції. Це є причиною того, що граничний дохід стає менше, ніж ціна для кожного рівня випуску, окрім першого, а графік попиту збігається із середнім доходом.

В умовах монопольного ринку крива пропозиції відсутня, тому що не існує пропорційної залежності між ціною і кількістю виробленої продукції. Зміни в попиті не призводять до пропорційних змін в ціні, як це має місце на конкурентному ринку (рис. 16.1, а). Але можуть бути змінені ціни при постійному обсязі виробництва, або



змінені як ціна так і обсяг виробництва (рис. 16.1, б). В результаті цього монополіст має унікальну можливість маніпулювати як ціною так і обсягом продажу.

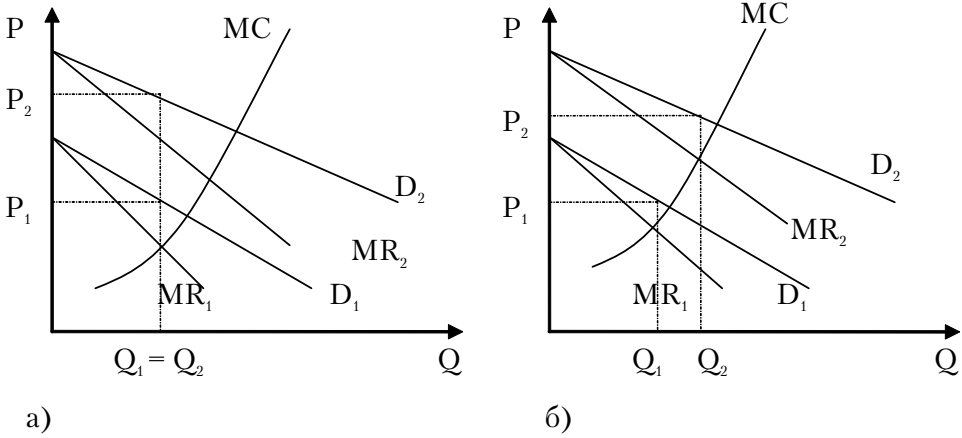


Рис 16.1. Вплив попиту на ціну та обсяги виробництва монополіста

Взаємозв'язок між попитом загальним та граничним доходом демонструє рис. 16.2:

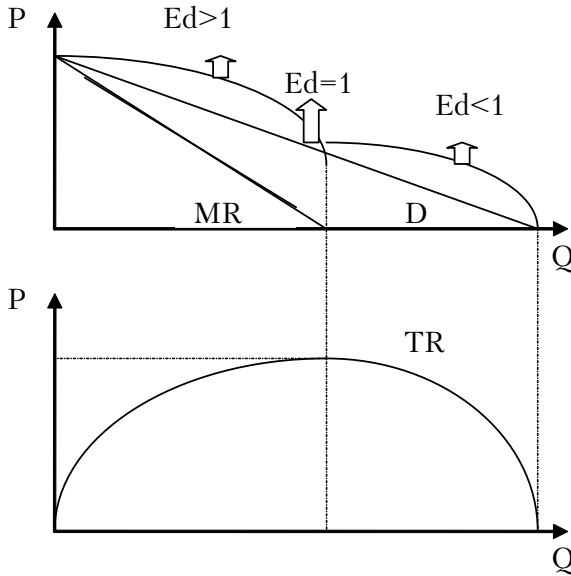


Рис. 16.2. Криві граничного та загального доходу монополіста

При русі вниз по еластичному відрізку кривої попиту граничний дохід зменшується, але є додатним, а загальний дохід зростає. Загальний дохід досягає максимуму коли граничний дохід дорівнює нулю. Таким чином, монополіст не захоче знижувати ціну на нееластичному відрізку кривої попиту. Тому що загальний дохід зменшується,

загальні витрати зростають, а значить загальний прибуток зменшується. Отже, максимальний дохід монополія отримує у випадку одиначної еластичності, коли граничний дохід дорівнює 0.

$MR = 0$  — умова максимізації прибутку монополістами.

Необхідно відмітити, що в усіх цих випадках ціна більша за граничний дохід. Монополія як і будь-яка інша фірма прагне збільшити розмір прибутку (рис. 16.3).

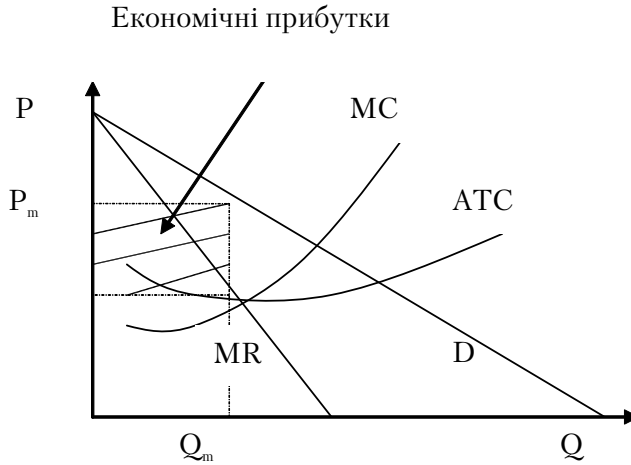


Рис. 16.3. Рівновага монополіста в короткостроковому періоді

Даний графік свідчить, що монополіст отримує надприбутки при таких умовах:

- Випускає таку кількість продукції, за якої граничні витрати дорівнюють граничному доходу ( $MC = MR$ ).
- Встановлює монополісну ціну ( $P_m$ ) входячи з розміру попиту ( $Q_m$ ). Це і дає можливість отримати надприбуток.

Показники рівня монополісної влади.

Індекс Ларнера — введений в 1934 році і розглядає розмір прибутку як ознаку монополії. Його суть полягає в тому, що порівнюються монополісна ціна і граничні витрати

$$I_L = \frac{P_{\text{МОН}} - MC}{MC} = \frac{1}{E_s}$$

За досконалої конкуренції даний  $I_L = 0$ , тому що досконала конкуренція передбачає  $P = MC$ .

Чим вищий даний коефіцієнт, тим більший рівень монополії.

Індекс Герфендаля показує концентрацію ринку шляхом оцінки частки кожної фірми в загальному об'ємі виробництва продукції

$$I_6 = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots S_n^2,$$

де:  $S$  — питома вага фірми в загальному обсязі виробництва. Якщо фірма на даному ринку одна, то даний індекс = 10000.

Галузь вважається висококонцентрованою (монопольною) якщо  $I_6 \geq 1800$ .

Рівновага монополіста в довгостроковому періоді. В довгостроковому періоді монополіст обирає масштаби виробництва, а не лише обсяги використання змінних факторів. Монополіст буде збільшувати обсяг виробництва до тих пір, доки граничний дохід буде дорівнювати довгостроковим граничним витратам  $MR = LC$  (рис. 16.4). Така рівність дозволяє визначити  $TR$ , а порівняння  $LATC$  дозволяє відповісти на друге запитання. Якщо середні витрати монополіста зростають за інших рівних умов, настає стан довгострокової рівноваги. Коли виробництво є беззбитковим, тобто  $LATC = P_m$ . Перевищення  $LATC$  над  $P_m$  є умовою закриття виробництва.

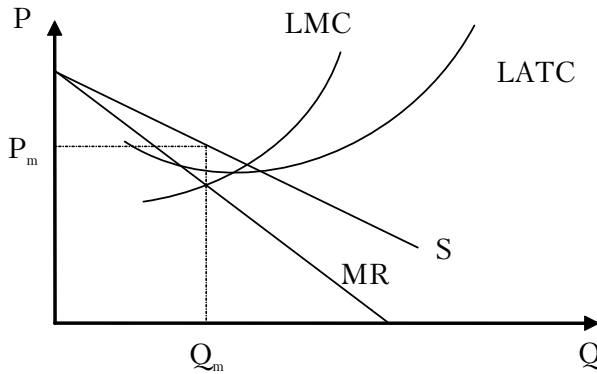


Рис. 16.4. Рівновага монополіста в довгостроковому періоді

Монополія може знаходитися в стані рівноваги довгий час, так як вхід в даний ринок блокований.

Виходячи з цього цінова політика монополій відрізняється в коротко- і довгостроковий періоди.

### § 3. Цінова дискримінація

Ціновою дискримінацією є ситуація на ринку, коли монополіст встановлює різні ціни різним категоріям покупців на той самий товар. Вона дозволяє монополісту збільшити свій прибуток порівняно з випадком єдиної ціни за рахунок присвоєння всього споживчого надлишку покупців (або його частини).

Умови існування цінової дискримінації:

- наявність монопольної влади;
- можливість перепродажу товару виключена.

Ринки різних регіонів відрізняються між собою рівнем еластичності.

Основні види цінової дискримінації представлені в табл. 16.1.

Існує три види, або три ступені, цінової дискримінації.

Дискримінація першого ступеня, або досконала цінова дискримінація, проявляється в тому, що на кожен одиницю виробленого однорідного товару встановлюється своя ціна, — максимальна, яку може і готовий заплатити покупець. Ця цінова політика застосовується в умовах індивідуального виробництва, коли виготовлення та

реалізація якогось товару, наприклад, нової техніки, здійснюється за замовленням конкретних споживачів. Монополіст знає криву попиту кожного покупця і встановлює для нього індивідуальну ціну, рівну його ціні попиту. Таким чином підприємство, що практикує досконалу цінову дискримінацію, одержить не тільки прибуток, звичайний для умов монополії, але й додатковий прибуток.

Таблиця 16.1

### Основні види цінової дискримінації

Назва	Критерії диференціації цін	Приклади
Територіальна	Територіальна диференціація покупців	– демпінгові ціни; – цінові пояси й зони; – ціни офшорних зон; – сільські та міські ціни і тарифи
Часова	Час придбання товарів і послуг	– денні та нічні ціни; – сезонні ціни
Товарна	Ціль придбання товарів і послуг	– тарифи на виробниче або споживче користування енергією
	Обсяг придбання	– оптові та роздрібні ціни і тарифи
	Якість товарів або послуг	– надбавки та знижки за якість, сортність
	Торговельна марка	– ціни на товари провідних і невідомих фірм
Персональна	Рівень доходів покупців	– магазини для незаможних і заможних покупців
	Статус покупця	– знижки для постійних покупців; – знижки для першого покупця; – ціна для співробітників фірми
	Соціальний статус покупця	– ціни для дітей, студентів, дорослих і тощо.

Однак у реальному житті здійснити досконалу цінову дискримінацію практично неможливо. Найбільш близький до стану доконаної цінової дискримінації ринок комісійних послуг.

При проведенні цінової дискримінації другого ступеня продукція, що випускається монополістичним підприємством, (або послуги) групуються в партії, на які встановлюються різні ціни. Зазвичай це пов'язано зі зміною в обсягах споживання.

Цінова дискримінація 2-го ступеня застосовна в галузях з достатньо масовим виробництвом, коли немає можливості індивідуалізувати, тобто виділити кожен окрему товарну одиницю. На практиці вона здійснюється у формі знижок і надбавок на ціни товарів або послуг. Наприклад, квитки в кінотеатр на денні та вечірні сеанси, квартирна плата за нормативну площу і за надлишки житлової площі, плата за електрику для домогосподарств і фірм, квитки в музей для дорослих, дітей, пенсіонерів тощо. У всіх випадках монополіст привласнює частину споживчого надлишку.

На відміну від другого виду, цінова дискримінація третього ступеня припускає поділ самих покупців на окремі групи або ринки, де встановлюється своя ціна реалізації.

При проведенні такої цінової політики особливо важливо, щоб виключалося переміщення придбаних товарів або послуг між ринками і попит на кожному з них не залежав від цін, встановлених на іншому ринку.

Типовим прикладом цінової дискримінації 3-го ступеня є діяльність приватно практикуючих юристів, викладачів і лікарів. Зокрема, кожний з них, як правило, бере більш високу плату з більш заможних клієнтів і меншу — з менш забезпечених громадян.

У цілому ж оцінка цінової дискримінації неоднозначна. У багатьох країнах окремі її види заборонені законодавством, тому що засуджуються багатьма покупцями. Однак цінова дискримінація може сприяти зростанню ефективності функціонування ринку, оскільки ті покупці, які цінують той або інший продукт вище його граничних витрат, одержують можливість купити цей продукт і не бути «відрізаними» від ринку.

Переваги монополії:

- стимулюють розвиток НТП;
- застосовується найновіші технології;
- собівартість продукції завжди вище на великих підприємствах.

Основним недоліком монополій є те, що вони роблять населення країни бідними шляхом встановлення економічно необґрунтованих високих цін. Монополія, не зважаючи на те, що виробляє менше продукції встановлює вищу ціну, ніж за умов досконалої конкуренції, що дає їй можливість отримати надприбуток.

Іншими словами, при монополії зменшується доступність товарів для споживачів.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке монополія?
2. Які умови існування монополії?
3. Які види монополій існують?
4. Чим відрізняються відкрита та закрита монополія?
5. Який вигляд має крива пропозиції підприємства-монополіста?
6. Чим відрізняються індивідуальна та ринкова крива попиту на продукцію чистого монополіста?
7. Чи завжди призводить розширення попиту на продукцію підприємства-монополіста до збільшення обсягу пропозиції?
8. Чому підприємству-монополісту недоцільно знижувати ціну на нееластичному відрізку кривої попиту?
9. За якої еластичності попиту в короткостроковому періоді виторг монополіста є максимальним?
10. Чому повинен дорівнювати граничний дохід підприємства-монополіста в короткостроковому періоді для максимізації його прибутку?
11. Для чого визначають індекс Лайнера?
12. Що показує індекс Герфендаля?
13. Яке оптимальне значення середніх довгострокових витрат підприємства-монополіста?
14. Що таке цінова дискримінація?
15. Які умови виникнення цінової дискримінації?
16. Які існують види цінової дискримінації?
17. Які основні переваги та недоліки монополії?

### Контрольні тести

1. Які з наступних припущень не відповідають теорії чистої монополії?
  - а) дуже високі бар'єри на вході;
  - б) тільки один продавець;
  - в) продавець реалізує товар, що немає близьких замінників;
  - г) продавець реалізує диференційовану продукцію.
2. Продукція фірми має криву попиту з постійною ціновою еластичністю, яка дорівнює одиниці у кожній точці кривої попиту. Це означає, що гранична виручка:
  - а) завжди додатна;
  - б) завжди від'ємна;
  - в) додатна, а потім від'ємна;
  - г) завжди дорівнює нулеві.
3. Крива попиту на продукцію монополіста:
  - а) має негативний нахил;
  - б) має позитивний нахил;
  - в) є вертикальною лінією;
  - г) є горизонтальною лінією.

4. Яке з наступних тверджень є помилковим?
- а) монополіст зіштовхується зі спадною кривою попиту;
  - б) для монополіста граничний дохід більше ціни;
  - в) крива граничного доходу монополіста лежить нижче його кривої попиту;
  - г) монополіст є «диктатором ціни».
5. Чи може підприємство-монополіст, що максимізує прибуток, збільшити одночасно і обсяги виробництва товару і його ціну:
- а) ні, оскільки підприємство завжди зобов'язане зменшити ціну товару для підвищення обсягів реалізації;
  - б) може, якщо зміниться попит на товар і він стане еластичним;
  - в) не зможе, оскільки крива попиту монополіста спадає;
  - г) це визначається конфігурацією кривою середніх загальних витрат, адже коли дана крива знаходиться нижче кривої граничного доходу, підприємство зможе одночасно збільшувати і обсяги і ціну.
6. Чи можливо побудувати криву пропозиції підприємства-монополіста в довгостроковому періоді:
- а) можливо, але тільки в тому випадку коли підприємство реалізує позитивний ефект масштабу;
  - б) ні, адже і в довгостроковому періоді неможливо встановити однозначну відповідність між ціною товару та обсягом його пропозиції;
  - в) можливо, оскільки в довгостроковому періоді буде діяти закон спадної віддачі ресурсів;
  - г) не можна, оскільки підприємство-монополіст може встановити у довгостроковому періоді будь-яку ціну товару.
7. Якщо монополіст має прибуток, то:
- а) ціна більша, ніж середні загальні витрати;
  - б) ціна більша, ніж граничний дохід;
  - в) ціна більша, ніж середні змінні витрати;
  - г) жодна з відповідей.
8. Підприємство в умовах досконалої конкуренції призначає ціну \_\_\_\_\_, у той час як монополіст призначає ціну \_\_\_\_\_:
- а) рівну граничному доходу, рівну граничним витратам;
  - б) рівну граничним витратам, більшу, ніж граничні витрати;
  - в) рівну граничному доходу, більшу, ніж граничний дохід;
  - г) «б» і «в».
9. Яке з наведених висловлень є невірним?
- а) монополіст завжди призначає ціну вищу величини граничних витрат;
  - б) для монополіста, що виробляє позитивний обсяг випуску, граничний дохід вище ціни;
  - в) монополія являє собою крайній випадок недосконалої конкуренції;
  - г) фірми, що володіють владою над ринком, зазвичай прибігають до практики цінової дискримінації.
10. Виторг монополіста є максимальним в умовах:
- а) еластичного попиту на продукцію монополіста;

- б) нееластичного попиту на продукцію монополіста;
- в) одиничної еластичності попиту на продукцію монополіста;
- г) жодна з відповідей.

### Задачі

**Задача 1.** Нехай функція витрат монополіста має вигляд:  $TC = 50 + Q^2$  (тобто постійні витрати TFC становлять 50 грош. од., а змінні —  $Q^2$ ). Попит на продукцію монополіста задано як  $Q_D = 40 - Q$ .

Знайти, яку кількість товару буде виробляти монополіст, щоб максимізувати прибуток.

**Задача 2.** Фірма, що є монополістом на ринку продукту і монопсоністом на ринку праці, має виробничу функцію  $Q = 5L$  і функцію попиту на свою продукцію  $Q_d = 100 - P$ . На ринку праця пропонується за формулою  $L_s = 0,2W - 4$ . Визначити, за якою ціною фірма буде продавати продукцію за умови досягнення максимуму прибутку.

**Задача 3.** Монополіст продає 10 од. товару за ціною 100 грош. од.; продаж 11 од. викличе зниження ціни до 99,5 грош. од. Чому буде дорівнювати граничний виторг за збільшення обсягу реалізації?

**Задача 4.** Визначити ціну квитка до кінотеатру для пенсіонерів та інших глядачів, якщо еластичність їхнього попиту складає відповідно  $-5$  і  $-3$ , а гранична вартість МС для монополіста–власника кінотеатру дорівнює 3 грн. Які заходи слід вжити власникові, щоб запровадити таку цінову дискримінацію?

**Задача 5.** Попит на продукцію  $Q_d = 84 - P$ , загальні витрати фірми  $TC = Q^2$ . Визначити максимальний прибуток фірми. Який буде мати прибуток при ціновій дискримінації першого ступеня?

**Задача 6.** Монополіст підрахував, що його рівень виробництва відповідає відрізу попиту з еластичністю  $E_p + 2$ . Що йому необхідно зробити для максимізації прибутку.

**Задача 7.** Визначити цінову еластичність попиту на продукцію монополіста, якщо при величині граничних витрат 100 грн ним буде встановлено ціну на рівні 140 грн.

**Задача 8.** Підприємство, постійні витрати якого складають 200 грн, а середні змінні витрати на виробництво продукції — 4 грн., вирішило розширити сферу свого впливу за рахунок збільшення обсягу реалізації з 100 до 200 од. Розрахуйте, яку величину монопольної влади має підприємство та яку ціну встановить для споживачів, якщо еластичність попиту на його продукцію становить 2.

**Задача 9.** Функція витрат підприємства має вигляд  $TC = Q^2 + 200Q + 700$ . Знайдіть оптимальний обсяг випуску і прибуток підприємства, якщо функція валової виручки має вигляд  $TR = 250Q$ . Чи можна сказати, що підприємство функціонує як монополіст?

**Задача 10.** Функціонуючи в умовах монополії, підприємство визначило функцію загальних витрат  $TC = 110000 + 0,2Q^2$ . Який розмір економічного прибутку розраховує отримати підприємство, якщо в межах довгострокового періоду оптимальний випуск продукції складатиме 2,5 тис. од., а підприємство реалізує свою продукцію по ціні 544 грн за одиницю.



## РОЗДІЛ 17. ОЛІГОПОЛІЯ ТА РИНОК МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

### § 1. Олігополія: сутність і основні ознаки

Олігополія — це ринкова структура, для якої характерно присутність незначної кількості фірм на ринку, кожна з яких володіє значною часткою ринку.

Характерні риси олігополії:

1. Усього кілька підприємств постачають продукцію на весь ринок. При цьому олігополісти можуть бути двох типів: виробники стандартизованої (однорідної) продукції (виробництво промислових продуктів: сталь, алюміній, цинк тощо) і виробники диференційованої продукції (виробництво споживчих товарів: автомобілі, пиво, сигарети тощо). Зазвичай на олігополістичних ринках панує від двох до десяти підприємств.

2. Принаймні, деякі підприємства в олігополістичній галузі мають великі ринкові частки, тобто мають здатність впливати на ціну товару (послуги), варіюючи його наявністю на ринку. Отже, олігополісти є підприємствами, «що диктують ціну».

3. Підприємства в галузі усвідомлюють свою взаємозалежність. Всі продавці на олігополістичних ринках знають, що коли вони або їхні суперники змінять ціни або обсяг продажів, то наслідки позначаться на прибутках всіх підприємств. Передбачається, що кожне підприємство в галузі визнає, що зміна його стратегії на ринку викличе реакцію конкуруючих продавців. Можлива відповідна реакція конкурентів є основним чинником, що визначає рішення підприємства. Реакція, яку окремі продавці чекають від своїх суперників, впливає на рівновагу на олігополістичних ринках.

4. Є істотні бар'єри для вступу в галузь. Основними з них є: економічні (ефект масштабу), фінансові (величезні видатки на рекламу), юридичні (патенти і ліцензії), ринкові (власність на сировину). Найбільш значним з них є ефект масштабу. Причиною виникнення олігополії є переваги великого підприємства над малим, що дає можливість знизити собівартість продукції. В результаті поглинання великими фірмами менших відбувається конкуренція на ринку, тобто на ньому функціонує декілька підприємств. Це дає можливість їм отримувати великі прибутки. Для входження в ринок даного товару необхідні великі капіталовкладення, що створюють природні перепони для входження ринку.

Поведінка фірми при олігополії визначається 2-ма протилежними тенденціями:

- за таємної змови виробників встановлюється договірна висока ціна, що дає можливість олігополістам отримувати стабільні надприбутки.
- існує постійне бажання порушити дану угоду і збільшити свої прибутки за рахунок конкурентів шляхом зниження ціни та збільшення обсягів продажу.

Протириччя між цими тенденціями носить назву дилеми олігополіста.

Основою взаємовідносин при олігополії виступає змова підприємств — це явна, таємна або мовчазна угода між підприємствами відносно ціни та обсягів продажу.

Природна олігополія існує, коли кілька підприємств можуть постачати продукцію для всього ринку за менших довгострокових середніх витратах, ніж були б у безлічі підприємств. До такого роду олігополій часто відносять нафтопереробку,

виплавку стали, виробництво пива й інших алкогольних напоїв. У цілому ж існування природної олігополії є предметом суперечок економістів.

Отже, особливість олігополії, як особливої ринкової структури, полягає у взаємозалежності поведінки продавців. До того ж, на відміну від монополіста і конкурентного продавця, олігополіст не може розглядати криву попиту на свою продукцію як задану і використовувати при визначенні найкращого випуску відому умову рівноваги, що полягає в рівності граничного доходу (що залежить від кривої попиту) і граничних витрат. Тому для опису поведінки олігополіста застосовують спеціальні моделі олігополії, що розрізняються припущеннями про характер поведінки конкурентів на ринку.

Розглянемо модель дуополії, коли на ринку є всього дві фірми, що виробляють однорідну продукцію, при цьому діють незалежно одна від одної, не вступаючи в змову.

Відповідно до моделі Курно, на ринку має місце некооперована дуополія, причому:

- кожний дуополіст прагне максимізувати свій прибуток виходячи із припущення, що випуск іншого дуополіста незмінний;
- постійні витрати кожної дуополії дорівнюють нулю, а граничні витрати не залежать від випуску. У цьому випадку граничні витрати дорівнюють середнім загальним витратам;
- граничні витрати обох дуополістів однакові.

На рис. 17.1 графічно зображена модель Курно, тобто поведінка двох фірм А і В на олігополістичному ринку.

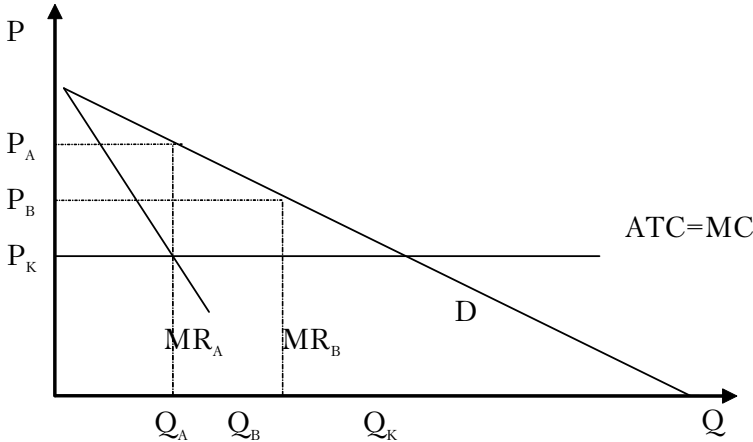


Рис. 17.1. Модель Курно

Фірма А вважає, що конкурент В має випуск  $Q = 0$ , і відповідно, виробляє продукції  $Q_A$  за ціною  $P_A$ . У свою чергу фірма В вважає, що конкурент А має випуск  $Q_A$ , і отже, випускає обсяг  $Q_B - Q_A$  за ціною  $P_B$  і так далі. У підсумку кінцевий рівноважний обсяг виробленої продукції кожного олігополіста становить  $1/3$  конкурентного випуску. А разом галузь за дуополії Курно випускає  $2/3$  конкурентного обсягу, тоді як чиста монополія забезпечує лише половину його.

Рівновагу в моделі Курно можна зобразити за допомогою кривих реагування дуополістів. Криві реагування дуополістів ( $R$ ) ілюструють випуск, що максимізує прибуток однієї фірми залежно від випуску конкурента.

Точкою рівноваги Курно називається точка перетину кривих реагування дуополістів (точка  $E$  на рис. 17.2).

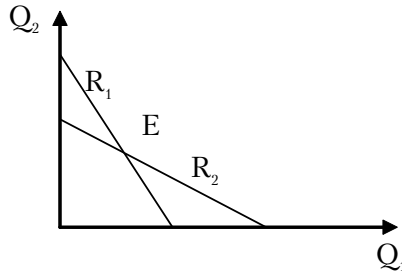


Рис. 17.2. Криві реакції дуополістів

Отже,

$$Q_A = Q_B = 1/3Q_k.$$

## § 2. Олігополістичне ціноутворення

На відміну від інших ринкових структур єдиної стратегії ціноутворення на олігополістичному ринку не існує.

Розглянемо основні моделі олігополістичного ціноутворення.

### Модель ламаної кривої попиту.

Нехай фірма в умовах олігополії перебуває в стані рівноваги. Основне припущення моделі полягає у різній реакції конкурентів на підвищення та зниження ціни окремою фірмою. При зниженні ціни конкуренти будуть також знижувати ціну, щоб не втратити своїх покупців, тому попит на продукцію фірми у цьому випадку низько еластичний. При спробі підвищити ціну на свою продукцію конкуренти залишають власні ціни без змін, тому фірма стрімко втрачатиме своїх покупців, попит у цьому випадку високо еластичний. Отже, попит на продукцію фірми в умовах олігополії буде залежати не тільки і не стільки від неї самої, скільки від поведінки її суперників. Якщо вони «вступають у гру» і змінюють свої ціни слідом за даною фірмою, попит низькоеластичний (крива  $D_2$ ) якщо ж вони залишаються осторонь, попит стає високоеластичним (крива  $D_1$ ) (рис. 17.3). Об'єднана крива попиту має вигляд ламаної лінії, яка складається з двох відрізків. Як наслідок, крива граничного доходу також переривається, отже, граничні витрати підприємства можуть змінюватися, не викликаючи зміни цін, але будуть однаково дорівнювати граничному доходу ( $MR = MC$ ) за незмінного обсягу виробництва.

Модель ламаної кривої попиту дає відповідь на питання, чому підприємства в умовах олігополії прагнуть підтримувати стабільні ціни, переносячи конкурентну боротьбу в нецінову сферу. Однак, недоліком даної моделі є те, що вона не пояснює, чому олігополісти підійшли до ціни  $P_0$  (рис. 17.3) і чому вони не встановили будь-яку іншу ціну.

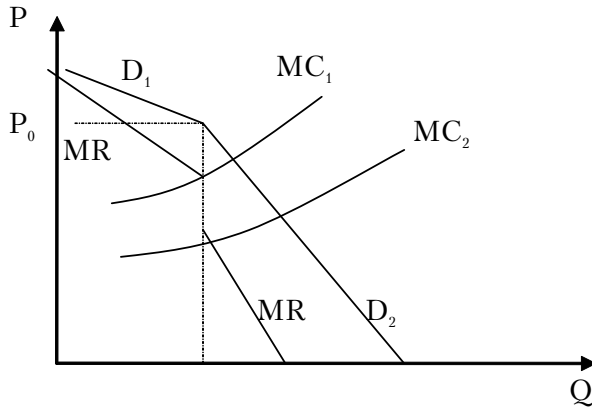


Рис. 17.3. Модель ламаної кривої попиту

**Модель картельної угоди.** Картель — це група підприємств, що діють спільно і погоджують рішення щодо обсягів виробництва продукції і цін таким чином, ніби вони були єдиною монополією. Основна мета картелю — максимізувати прибуток шляхом фіксації цін і обмеження обсягів виробництва. Картель припускає існування домовленості між декількома підприємствами про розподіл ринку і ціни.

Утворення будь-якого картелю відбувається в чотири етапи:

- 1) необхідно переконатися, що існують бар'єри для входу в дану галузь, щоб запобігти продажу продукції іншими підприємствами після того, як ціна підвищиться;
- 2) необхідно організувати зустріч всіх учасників картелю, щоб встановити спільний орієнтир по загальному рівню випуску продукції. Зробити це можна, оцінивши ринковий попит і вирахувавши граничний дохід при всіх рівнях випуску ( $MR = MC$ ). Виходячи з цього, визначається монопольний випуск ( $Q_m$ ) і монопольна ціна ( $P_m$ ) (рис. 17.4);

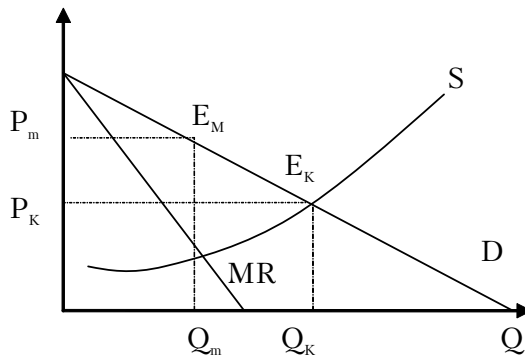


Рис. 17.4. Модель картелю

$E_k$  — рівновага за конкуренції;  $E_m$  — рівновага за картелю

- 3) необхідно встановити квоти кожному члену картелю, тобто поділити загальний монопольний випуск між всіма підприємствами-учасниками картелю на основі певних принципів;

4) необхідно встановити процедуру втілення затверджених квот у життя. Цей етап є вирішальним для того, щоб зробити картель працюючим.

Члени картелю, безумовно, мають зиск, тому що виробляють менше продукції і отримують більший прибуток, ніж при конкуренції. Але для споживачів картель означає зменшення пропозиції продукції і більше високі ціни. На щастя, для споживачів картелі виявляються досить нестабільними утвореннями.

Основною проблемою, з якої зіштовхується картель, — спокуса порушення встановленої квоти. Якщо один зі членів картелю збільшує випуск понад його квоту за умови, що інші дотримують домовленості, він тим самим збільшує свій прибуток і одержує цей надлишок доки інші не зроблять те саме. Якщо ж це відбудеться й всі учасники перевищать квоти, картель перестане існувати, а ціна повернеться на рівень ринкової рівноваги і відновиться ситуація вільної конкуренції.

Але оскільки відкрита угода в цей час є незаконною у більшості країн то олігополісти часто вдаються до таємної змови (джентльменської угоди). У такому випадку домовленості про ціни, квоти і розподіл ринкового простору не фіксуються документально, а тому такі картелі важко відстежити.

**Модель «лідерство у цінах».** Ця модель ґрунтується на припущенні, що одна з фірм має значну частину галузевого випуску та, відповідно, нижчу вартість виробництва. Така фірма є лідером. Вона встановлює ціну і обсяг виробництва, які максимізують її прибуток, у той час як інші підприємства приймають цю ціну і випуск як дане.

Вивчення даної моделі в ряді галузей різних країн свідчить про те, що ціновий лідер дотримується наступної практики.

По-перше, оскільки зміни цін завжди пов'язані з деяким ризиком, що конкуренти можуть не піти за лідером, то корегування цін відбувається тільки у випадку, коли умови витрат і попиту змінюються значно для всієї галузі (підвищення заробітної плати, збільшення податків тощо).

По-друге, про перегляді цін, що мають відбутися, ціновий лідер часто повідомляє через засоби масової інформації в процесі інтерв'ю тощо.

По-третє, ціновий лідер не обов'язково обирає ціну, що максимізує прибуток галузі в короткостроковому періоді. Він може встановити ціну на нижчому рівні з метою недопущення вторгнення в олігопольну структуру нових конкурентів. Взагалі твердження, що олігополія одержує більше високий прибуток за рахунок встановлення більш високих цін, далеко не завжди підтверджується сучасними дослідженнями. Хоча галузі з більше високою нормою концентрації, як правило, більше прибуткові, але джерелом цього високого прибутку можуть бути не тільки високі ціни, але й можливість зменшувати витрати за рахунок ефекту масштабу.

**Модель ціноутворення за принципом «витрати плюс».** В умовах цієї моделі олігополіст використовує формулу або методика для визначення витрат на одиницю продукції, і до цих витрат додається надбавка. У такий спосіб встановлюється ціна. Однак витрати на одиницю продукції змінюються зі зміною обсягу виробництва, і тому підприємство повинне брати якийсь типовий, або плановий рівень виробництва.

Наприклад, величиною середніх змінних витрат підприємства може бути та, що досягається, коли підприємство діє при, припустимо, використанні виробничих потужностей до 80%. При визначенні ціни до середніх змінних витрат додається надбавка зазвичай в розмірі певного відсотка ( $P = AVC + \% AVC$ ; а  $\% AVC = AFC + \text{нормальний прибуток}$ ). При цьому відсоток надбавки залежить від ступеня еластичності попиту на товар: чим вище еластичність, тим зазвичай нижче відсоток надбавки.

Ціноутворення з використанням надбавки до витрат гарантує підприємству достатні надходження, щоб покрити змінні витрати, постійні витрати і альтернативну вартість використання факторів виробництва.

Проблема при застосуванні цього методу ціноутворення полягає в тому, що середні змінні витрати в короткостроковому періоді залежать від обсягу виробництва. Якщо ціна, що вони вибирають, призводить до попиту на меншу кількість продукції, ніж очікувалося, то середні витрати виробництва можуть виявитися вище. Більше високі витрати будуть означати, що за ціною, отриманої шляхом надбавки до витрат, реальний прибуток на одиницю товару буде нижче, ніж передбачалося, і отже, підприємство не досягне запланованого прибутку.

У цілому ж, ціноутворення за принципом «витрати плюс» має особливі переваги для підприємств, що виробляють різноманітну продукцію, тому що в іншому випадку вони зіштовхнулися би з важким і дорогим процесом визначення витрат для сотень найменувань товару. При цьому даний метод калькуляції цін не є несумісним із прямою таємною змовою або лідерством у цінах.

Жодна з наведених вище моделей олігополістичного ціноутворення не дозволяє відповісти на всі питання, пов'язані з поведінкою підприємств на подібних ринках. Однак вони можуть бути використані для аналізу окремих аспектів діяльності підприємств в умовах олігополії.

Основними недоліками олігополії є:

1. Виробництво меншого обсягу продукції та встановлення вищих цін ніж за досконалої конкуренції.

2. У зв'язку з існуванням таємних угод майже не піддається державному регулюванню з метою зменшення зловживання ринковою владою.

Основною перевагою олігополії порівняно з іншими ринковими структурами є те, що олігополії позитивно впливають на розвиток науково-технічного прогресу, застосування нової сучасної техніки і технології, що відбивається на істотному поліпшенні характеристик товару.

### § 3. Сутність і основні ознаки монополістичної конкуренції

Монополістична конкуренція — це ринкова структура, на якій діє велика кількість продавців, що продають диференційований продукт, і можлива поява нових продавців.

Основними ознаками монополістичної конкуренції є:

1. На ринку діє багато продавців і покупців, частка кожного з них в обсягах ринкових продажів не є значною.

2. Продукція різних виробників диференційована. Тобто, товар (послуга) кожного підприємства, реалізованого на ринку, є недосконалим заміником товару, реалізованого іншими підприємствами. Таким чином кожний продавець має абсолютну монополію на свій власний продукт, але разом з тим зазнає конкуренції з боку більш-менш недосконалих заміників.

3. Вхід на ринок і вихід з нього є вільний. Однак вхід на ринок не настільки легкий, яким він є в умовах досконалої конкуренції, оскільки нові продавці часто зазнають труднощів через те, що їх торгівельна марка невідома споживачам. Отже, вже іс-

нуючі підприємства з сталою репутацією можуть зберігати свої переваги над новими виробниками.

4. Виробники не взаємодіють між собою. Конкурентна боротьба відбувається виключно методами нецінової конкуренції. Продавці на ринку не зважають на реакцію своїх суперників, коли обирають, яку встановити ціну на свої товари, або коли обирають орієнтири щодо обсягу річних продажів.

5. Існує повна поінформованість щодо ринкових цін, обсягів і попиту покупців.

6. На ринку є умови для вільного входу і виходу. За монополістичної конкуренції легко заснувати нове підприємство або покинути ринок. Вигідна кон'юнктура на ринку залучає нових продавців.

В умовах монополістичної конкуренції, на відміну від ринку досконалої конкуренції, вплив на попит здійснюється переважно не через ціни, а методами нецінової конкуренції. Нецінова конкуренція — це боротьба між товаровиробниками за споживача шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу та підвищення якості продукції, розширення її асортименту. До неї відноситься також поліпшення сервісного обслуговування споживачів шляхом надання їм цілого ряду переваг.

Підвищення якості може здійснюватися в двох основних напрямках: 1) удосконалення технічних, характеристик товару, 2) поліпшення пристосованості товару до потреб споживачів. Нецінова конкуренція за допомогою вдосконалювання якості продукції одержала назву — конкуренція за продуктом. Цей вид конкуренції ґрунтується на прагненні захопити частину галузевого ринку шляхом випуску нових товарів, що або принципово відрізняються від старої моделі, або представляють її модернізований варіант. Конкуренція, заснована на вдосконаленні якості, носить суперечливий характер. З одного боку, підвищення якості є способом прихованого зниження цін і розширення збуту; з іншого боку — якість — це суб'єктивна оцінка, що відкриває можливості «фальсифікації якості» шляхом реклами та гарного упакування.

Нецінова конкуренція шляхом удосконалення збуту продукції одержала назву — конкуренція за умовами продажу. Цей вид конкуренції ґрунтується на поліпшенні сервісу обслуговування покупців. Сюди входить вплив на споживача через рекламу, удосконалення торгівлі, встановлення пільг по обслуговуванню покупців після придбання товару, тобто в процесі його експлуатації.

Таким чином, фірма, що прагне максимізувати прибуток в умовах монополістичної конкуренції, досягає цього переважно за рахунок удосконалення продукції та проведення рекламної кампанії.

#### **§ 4. Короткострокова та довгострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції**

Монополістична конкуренція схожа на ситуацію монополії та досконалої конкуренції одночасно і тому вона ввібрала їхні окремі характеристики.

По-перше, оскільки підприємства в умовах монополістичної конкуренції випускають диференційований продукт і мають здатність контролювати ціну своїх товарів, то крива попиту підприємств є спадною, а самі підприємства є «диктаторами ціни».

По-друге, крива попиту, з якої зіштовхується окремих продавець в умовах монополістичної конкуренції, є більш еластичною, ніж крива попиту підприємства

монополіста, але менш еластичною, ніж крива попиту конкурентного підприємства. Це пояснюється тим, що підприємство в умовах монополістичної конкуренції зазнає сильнішої конкуренції, ніж в умовах чистої монополії, але в той же час — меншою кількістю конкурентів, ніж в умовах досконалої конкуренції.

По-третє, спадна крива попиту пояснюється характером продажів в умовах монополістичної конкуренції. Для того щоб продати додаткову одиницю товару, підприємство повинне знизити ціну. Внаслідок цього крива попиту в умовах монополістичної конкуренції перебуває вище кривої граничного доходу, отже, ціна перевищує граничний дохід ( $P > MR$ ).

Таким чином, у короткостроковому періоді фірма в умовах монополістичної конкуренції, прагнучи максимізувати прибуток, може підняти ціну без особливого ризику втратити всіх своїх покупців, оскільки вони воліють придбати продукцію саме цієї фірми і готові платити за неї навіть підвищену ціну. У цьому сенсі в короткостроковому періоді вона поводить себе як монополіст і рівень випуску визначається рівністю граничного доходу та граничних витрат за ціною, що перевищує цю точку рівноваги (мал. 17.5). Підприємство в умовах монополістичної конкуренції в короткостроковому періоді може як отримувати прибуток (якщо  $P > ATC$ ), так і зазнавати збитків (якщо  $P < ATC$ ).

У довгостроковому періоді виникає ситуація, відмінна від випадків монополії та досконалої конкуренції.

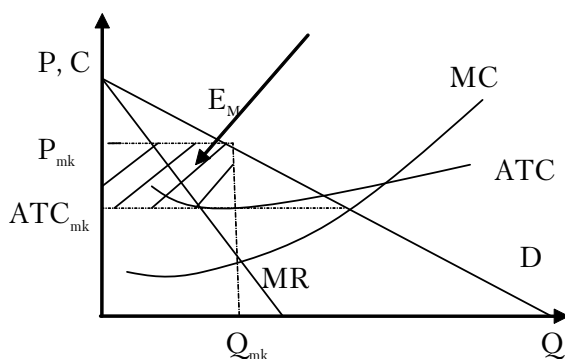


Рис. 17.5. Короткострокова рівновага підприємства в умовах монополістичної конкуренції

Відкритість ринку монополістичної конкуренції призводить до того, що переваги окремого виробника зрівнюються з іншими і рівновага настає, коли економічний прибуток дорівнює нулю (рис. 17.6). Це головна відмінність від монополії. Але в умовах монополістичної конкуренції в довгостроковому періоді продукція виробляється не з мінімальними середніми витратами. Це основна відмінність від довгострокової рівноваги на ринку досконалої конкуренції.

Функціонування ринку в умовах монополістичної конкуренції припускає:

- неповне використання ресурсів для виробництва товарів, внаслідок чого є надлишкові виробничі потужності, а необхідна суспільству продукція не виробляється;
- споживачі не одержують продукцію за найменшою ціною;



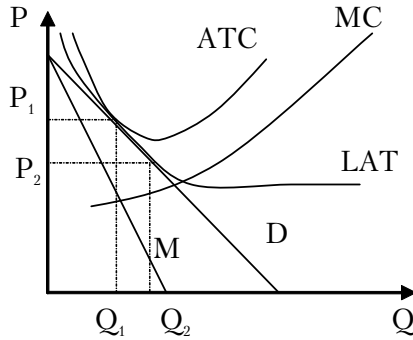


Рис. 17.6. Довгострокова рівновага при монополістичній конкуренції

- пристосування продукту до споживчого попиту, що викликає необхідність диференціації продукції (чим вище ступінь диференціації продукту, тим значніше відхилення ціни та випуску продукції від їх найбільш ефективних значень);
- пристосування споживчого попиту до продукту, що призводить до більших витрат коштів на рекламу.

Таким чином, в умовах монополістичної конкуренції не досягається максимальна виробнича ефективність, тим самим зменшується добробут споживачів. Але це є своєю платою за найповніше задоволення їх потреб.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке олігополія?
2. Чи залежать олігополісти один від одного?
3. Які вхідні бар'єри існують на олігополістичному ринку?
4. В чому полягає дилема олігополіста?
5. Які основні припущення моделі Курно?
6. За моделлю Курно яким буде рівноважний обсяг виробленої продукції кожного олігополіста?
7. В чому полягає сутність моделі ламаної кривої попиту?
8. Які основні етапи створення картелю?
9. Коли можливо та доцільно застосовувати модель цінового лідера?
10. В чому полягає основний недолік ціноутворення за моделлю «витрати плюс».
11. Які основні недоліки олігополістичної структури ринку?
12. Які основні ознаки монополістичної конкуренції?
13. Що таке «нецінова конкуренція»?
14. Яка умова максимізації прибутку фірми в короткостроковому періоді в умовах монополістичної конкуренції?
15. Чим відрізняється довгострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції від довгострокової рівноваги фірми в умовах монополії та досконалої конкуренції?
16. Які основні недоліки та переваги ринку монополістичної конкуренції?

### Контрольні тести

1. Олігополія — це ринкова структура, де функціонують:
  - а) велика кількість конкуруючих фірм, що виробляють однорідну продукцію;
  - б) велика кількість конкуруючих фірм, що виробляють диференційовану продукцію;
  - в) невелика кількість конкуруючих фірм;
  - г) немає вірної відповіді.
2. Модель дуополії припускає:
  - а) на ринку є дві фірми, що виробляють однорідну продукцію, при цьому діють незалежно одна від одної;
  - б) на ринку є одна фірма, що виробляє «унікальну» продукцію;
  - в) на ринку є дві фірми, що виробляють однорідну продукцію, при цьому вони вступають у змову;
  - г) на ринку є безліч дрібних фірм, що виробляють диференційовану продукцію.
3. «Ламана» крива попиту в умовах олігополії означає:
  - а) розрив кривої граничного доходу;
  - б) розрив кривої граничних витрат;
  - в) що ціна не повинна бути вище граничного доходу;
  - г) формальна змова олігополістів у встановленні ціни.

4. У моделі «цінового лідера»:
- а) всі підприємства, що не домінують, є «такими, що диктують ціну»;
  - б) всі підприємства, що не домінують, «погоджуються із ціною»;
  - в) домінуючі, підприємства «погоджуються із ціною»;
  - г) «а» і «б».
5. Якщо підприємства галузі створюють картель, то:
- а) вони будуть колективно збільшувати випуск продукції і, таким чином, збільшувати свої прибутки;
  - б) вони скоротять випуск продукції та піднімуть ціну на свою продукцію, щоб збільшити свої прибутки;
  - в) вони збережуть постійним випуск продукції, але збільшать ціну, щоб збільшити свої прибутки;
  - г) вони збережуть постійним рівень цін, але збільшать випуск продукції, щоб збільшити свої прибутки.
6. Монополістична конкуренція — це ринкова структура, де функціонують:
- а) велика кількість конкуруючих фірм, що виробляють однорідну продукцію;
  - б) велика кількість конкуруючих фірм, що виробляють диференційовану продукцію;
  - в) невелика кількість конкуруючих фірм;
  - г) тільки одна велика фірма.
7. Підприємство в галузі з монополістичною конкуренцією:
- а) представлено спадною кривою попиту і тому воно диктує ціну;
  - б) представлено горизонтальною кривою попиту і тому воно погоджується з ціною;
  - в) представлено спадною кривою попиту і тому воно погоджується із ціною;
  - г) представлено горизонтальною кривою попиту і тому воно диктує ціну.
8. Підприємство в галузі з монополістичною конкуренцією максимізує прибуток за умови:
- а) рівності ціни і граничних витрат;
  - б) рівності граничного доходу і граничних витрат;
  - в) рівності ціни і граничного доходу;
  - г) рівності ціни і середніх загальних витрат.
9. Підприємство в галузі з досконалою конкуренцією встановлює ціну \_\_\_\_\_, у той час як підприємство в галузі з монополістичною конкуренцією встановлює ціну \_\_\_\_\_:
- а) рівну граничним витратам; більшу, ніж граничні витрати;
  - б) рівну граничному доходу; рівну граничним витратам;
  - в) рівну граничному доходу; більшу, ніж граничний дохід;
  - г) рівну граничним витратам; рівну граничному доходу.
10. Відмінність короткострокової рівноваги галузі з монополістичною конкуренцією від короткострокової рівноваги галузі з досконалою конкуренцією полягає в наступному:
- а) ціна не збігається з мінімумом довгострокових середніх загальних витрат;
  - б) ціна дорівнює граничним витратам;

- в) ціна дорівнює граничному доходу;  
 г) ціна не збігається з мінімумом середніх загальних витрат.

### Задачі

**Задача 1.** На олігополістичному ринку оперують дві фірми, що випускають однаковий товар. Обидві фірми володіють рівними долями ринку і встановлюють однакові ціни на товар. Нижче наведена інформація про попит на товар і витрати кожної фірми (таблиця):

Ціна (грн)	Обсяг попиту (од.)	Обсяг випуску (од.)	Валові витрати (грн)
10	5	5	45
9	6	6	47
8	7	7	50
7	8	8	55
6	9	9	65

- а) яка ціна буде встановлена на ринку, якщо припустити, що кожна фірма, яка визначає ціну на свій товар, впевнена, що її конкурент вибере таку ж ціну?  
 б) Якщо зберігається дана пропозиція, то який обсяг випуску вибере кожна фірма?  
 в) Чи з'являться на ринку в довгостроковій перспективі нові фірми?  
 г) Чи є у кожної з цих двох фірм стимул назначати ціну на свій товар нижче ціни конкурента? Якщо так, то який він?

**Задача 2.** Підприємство виробляє чоловічі костюми і діє на ринку монополістичної конкуренції. Гранична виручка підприємства описується формулою:  $MR = 20 - Q$ , а зростаючий відрізок кривої граничних витрат – формулою:  $MC = 3Q - 10$ . якщо мінімальне значення довгострокових середніх витрат (LAC) дорівнює 11 грн, то який буде надлишок виробничих потужностей у підприємства?

**Задача 3.** Валові витрати підприємства, що функціонує в умовах монополістичної конкуренції, представлені функцією  $TC = 0,83 Q^2 - 4Q + 10$ , де  $Q$  – обсяг виробництва продукції, тис. од. Функція споживчого попиту на продукцію підприємства у короткостроковому періоді має вигляд  $Q_D = 30 - 1,5P$ , де  $P$  – ціна одиниці продукції, грн/од. Прибутковість виробництва продукції протягом короткострокового періоду зумовила входження нових підприємств у галузь, після чого функція попиту на продукцію підприємства дещо змінилась і здобула вигляд  $Q_D = 25 - 2,5P$ . Визначте, чи має підприємство в нових умовах функціонування економічний прибуток. Якщо так, то якою є його величина? Як змінилась прибутковість підприємства після входження нових підприємств у галузь (розрахувати старий та новий рівні рентабельності виробництва)?

**Задача 4.** Підприємство оперує в умовах монополістичної конкуренції та виготовляє диференційовану продукцію. Протягом довгострокового періоду підприємство виготовляло 225 одиниць продукції, причому даний випуск максимізує його прибуток, і реалізує товар за ціною  $P = 7,5$  грн/од. Якби підприємство функціонувало в умовах досконалої конкуренції і виготовляло продукцію з мінімальними середніми витратами, їх величина складала б 7,25 грн./од. Визначити розмір «плати за різно-

манітність» на ринку диференційованого товару, якщо в галузі функціонують 30 підприємств з аналогічними умовами виробництва.

**Задача 5.** Галузевий попит, функція якого має вигляд  $Q_D = 900 - 75P$ , де  $Q_D$  – обсяг попиту, тис. од.;  $P$  – ціна одиниці продукції, грн./од., задовольняється 30 підприємствами, валові витрати на виробництво кожного з них представлені рівнянням  $TC = Q^2 - 4Q + 35$ . Визначити абсолютну величину зміни прибутку кожного підприємства внаслідок входження в галузь ще 5-ти аналогічних підприємств. Зробіть відповідні висновки.

**Задача 6.** У галузі функціонує 80 дрібних фірм з однаковою функцією витрат  $TC = 2 + 8Q^2$  і одна велика фірма з функцією витрат  $TC = 20 + 0,27Q^2$ . Галузевий попит має функцію  $Q_D = 256 - 3P$ . Яка ціна буде встановлена на ринку і як він буде поділений між лідером і аутсайдерами?

**Задача 7.** Функції граничних витрат та граничної виручки підприємства на ринку монополістичної конкуренції описуються рівняннями:  $MC = 8Q - 16$ ;  $MR = 40 - 12Q$  відповідно. Визначить, чи з'являться на ринку в довгостроковій перспективі нові підприємства, що матимуть такі ж умови функціонування. Якщо при рівноважному випуску середні витрати підприємства становитимуть 2,3 грн? 2,5 грн? 2,0 грн? Відповідь обґрунтуйте.

**Задача 8.** На регіональному ринку ділових чоловічих костюмів діють три підприємства, приблизно однакові за розміром. Граничні витрати кожного підприємства незмінні, однакові та дорівнюють 300 грош. од.

Ринковий попит на продукцію галузі представлено у таблиці:

Ціна за одиницю, грош. од.	1200	900	600	300
Обсяг випуску, тис. од.	300	600	900	1200

Якщо підприємства створять картель і розподілять ринок порівну, якою буде рівноважна ціна та яку кількість продукції стане виробляти кожне підприємство?

**Задача 9.** Дослідження дуопольного ринку певного типу верстатів виявило, що функції реагування кожного підприємства-виробника мають такий вигляд:

$$Q_1 = 400 - 2Q_2;$$

$$Q_2 = 400 - 2Q_1;$$

де  $Q_1$ ,  $Q_2$  – обсяги виробництва першого та другого підприємства. Наведіть графічно функції реагування підприємств і розрахуйте пропорції розділу ринку між ними.

**Задача 10.** Умови діяльності підприємства – монополістичного конкурента у короткостроковому періоді характеризуються функцією попиту на його продукцію, функціями граничної виручки, граничних та середніх витрат. Підприємство обирає обсяг випуску, максимізує випуск та встановлює відповідну ціну на продукцію. Побудувати графік, що відповідає такій ситуації. Визначте на ньому схематично, як може змінитися ситуація в довгостроковій перспективі.

## РОЗДІЛ 18. РИНОК ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

### § 1. Загальна характеристика ринку факторів виробництва

Фактори виробництва — блага, що потрібно придбати підприємству для забезпечення випуску інших благ — готової продукції. Основними факторами виробництва є земля (природні ресурси), праця, капітал та підприємницький хист.

Ринки факторів виробництва — це специфічні ринки, де попит формують підприємства, що споживають відповідні ресурси (фактори), а пропозицію формують домогосподарства — власники цих факторів. Ринки факторів виробництва являють собою ту сферу ринкових відносин, де в результаті взаємодії попиту та пропозиції формується ціна на працю, капітал і природні ресурси у формі заробітної плати, відсотка і ренти.

Підприємства, окрім перелічених факторів виробництва, можуть для виробництва своєї продукції використовувати також і продукцію інших фірм — проміжні продукти. Але такі ресурси аналізуються так само, а попит на проміжні продукти з боку підприємств розглядається так само, як і попит на інші фактори виробництва.

Попит на фактори виробництва підприємства є завжди похідним, тому що він залежить від обсягу виробництва і витрат на придбання фактора (зарплата, орендна плата).

Пред'являючи попит на фактори виробництва, підприємство, що прагне максимізувати прибуток, повинне враховувати три основних моменти: кількість готової продукції, що може бути вироблена з використанням даного фактору виробництва; дохід, одержуваний від продажу готової продукції, виробленої за допомогою даного фактору; витрати на придбання даного фактору виробництва.

Показником кількості продукції, що припадає на одиницю ресурсу (фактора), що здобувається, є граничний продукт ресурсу (МРР). Він визначається як зростання виробництва продукції внаслідок збільшення застосування певного ресурсу, у той час як кількість всіх інших ресурсів залишається незмінною.

Гранична прибутковість ресурсу (MRP) — це зміна у валовому доході підприємства, викликана продажем додаткової продукції, що вироблена завдяки застосуванню додаткової одиниці змінного ресурсу:

$$\frac{\Delta TR}{MRP} = \Delta R,$$

де  $R$  — ресурс (фактор виробництва).

Гранична прибутковість ресурсу може бути також знайдена як добуток граничного доходу підприємства на граничний продукт ресурсу:

$$MRP = MR \times MPP.$$

Гранична прибутковість ресурсу для підприємства в умовах досконалої конкуренції, дорівнює вартості граничного продукту ресурсу:

$$MRP = VMP.$$

Якщо обсяг використання певного ресурсу зростає, за умови незмінності обсягу використання всіх інших ресурсів, то досягається такий рівень, за яким граничний

продукт змінного ресурсу, а отже, і його гранична прибутковість будуть зменшуватися. Цей принцип називається законом спадної продуктивності факторів виробництва.

Граничні витрати ресурсу (MRC) — це приріст валових витрат підприємства внаслідок придбання і використання кожної додаткової одиниці змінного ресурсу:

$$MRC = \frac{\Delta TC}{\Delta R},$$

де  $R$  — ресурс (фактор виробництва).

Граничні витрати ресурсу для підприємства, що погоджується із ціною ресурсу в умовах досконалої конкуренції, є постійною величиною та дорівнюють ціні ресурсу:

$$MRC = P.$$

## § 2. Ринок праці

Ринок праці — це сфера взаємин покупців і продавців трудових послуг. Він охоплює всю сферу праці як безробітних, так і зайнятих, всю сукупність робочої сили, а отже, весь спектр трудових відносин — проблеми оплати праці, умов праці, стабілізації зайнятості на підприємствах, трудовій мотивації та перепідготовки кадрів, забезпечення гнучкості ринку праці тощо.

Унікальною особливістю праці, на відміну від інших факторів виробництва, є те що вона невіддільна від людини—працівника.

Пропозиція праці — це обсяг праці, який власник ресурсу (працівник) бажає та може запропонувати працедавцям на ринку за певної ставки заробітної плати за інших незмінних умов.

Пропозиція трудових послуг кожного окремого працівника є індивідуальною пропозицією праці. Основним мотивом трудової діяльності є дохід (заробітна плата) працівника. Пропонуючи власні трудові послуги працівник відмовляється від частини дозвілля, що має для нього певну корисність. Обсяг індивідуальної пропозиції праці зростає зі зростанням ціни праці. Тобто, чим вище ставка заробітної плати, тим більше захоче працювати людина (рис. 18.1, а). Але можливості зростання обсягу індивідуальної пропозиції праці не безмежні. Працівник потребує відпочинку (дозвілля). І хоч цінність дозвілля кожного окремого працівника буде відрізнятися, але в кожного неодмінно виникне ситуація, коли подальше зростання ставки заробітної плати не викличе додаткового зростання обсягу пропозиції праці. А при подальшому підвищенні заробітної плати крива індивідуальної пропозиції праці починає відхилятися у зворотну сторону, що свідчить про скорочення пропозиції праці (рис. 18.1, б).

На рис. 18.1 величина  $W_1$  означає мінімальний рівень заробітної плати, за якого індивід приймає рішення щодо виходу на роботу, тобто вона є мінімальною ціною пропозиції праці.

Вплив зростання ставки заробітної плати на вибір працівника між працею і дозвіллям розкладається на дві частини — ефект доходу та ефект заміщення.

Ефект заміщення полягає у бажанні працівника заміщувати відпочинок працею зі зростанням ставки заробітної плати.

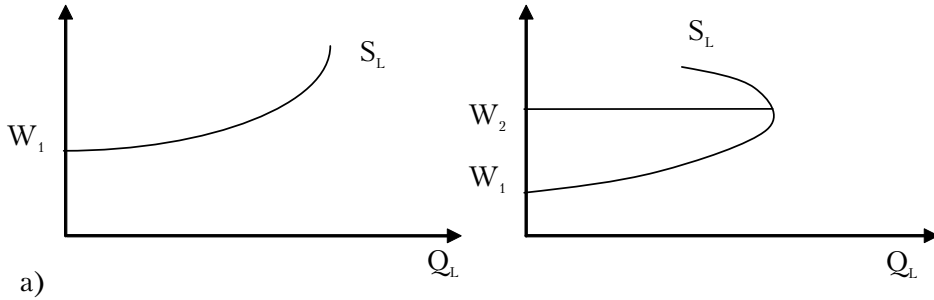


Рис. 18.1. Криві індивідуальної пропозиції праці

Ефект доходу полягає у тому, що через зростання добробуту індивід схильний скорочувати робочий час. При високих ставках заробітної плати вплив ефекту доходу стає сильніше, ніж вплив ефекту заміщення. Це спонукає працівника більше часу приділяти дозвіллю і скорочувати пропозицію своєї праці.

Отже, якщо ефект заміщення домінує над ефектом доходу, то існує пряма залежність між заробітною платою і пропозицією праці. Якщо ж, навпаки, ефект доходу домінує над ефектом заміщення, то між ними існує зворотна залежність.

Ринкова пропозиція праці є сумою індивідуальних пропозицій продавців трудових послуг.

На ринкову пропозицію праці впливають загальна кількість працездатного населення та умови праці в інших галузях, де можуть використовуватися ті самі працівники.

Попит на працю формують фірми, виходячи із співставлень вигод від використання праці з її вартістю. Попит на працю обумовлений попитом на продукт, тобто є похідним попитом.

Галузевий попит на працю — це сума величини попиту на працю окремих фірм у галузі за кожного можливого рівня ціни.

Ринковий попит на працю — це сума обсягів попиту на працю всіх галузей за кожного можливого рівня ціни.

Попит та пропозиція праці відрізняються залежно від виду ринкової структури.

За досконалої конкуренції на ринку праці виконуються наступні умови:

- велика кількість підприємств конкурує при найманні конкурентного виду праці;
- численні кваліфіковані робітники, що мають однакову кваліфікацію, незалежно один від одного пропонують певний вид послуг праці;
- робітники мобільні, немає ніяких перешкод для переходу з одного місця роботи на інше;
- ні підприємства, ні робітники не здійснюють контроль над ринковою ставкою заробітної плати, ні ті, ні інші не «диктують заробітну плату».

На ринку праці, як і на будь-якому ринку, обсяг продажів (рівень зайнятості) і рівноважна ціна праці (ставка заробітної плати) визначаються в результаті взаємодії попиту та пропозиції.

В умовах, коли праця є єдиним змінним ресурсом, попит окремої фірми на нього визначається величиною граничного продукту праці в грошовому вираженні ( $MRP_L$ ). При цьому крива попиту збігається з кривою граничної прибутковості праці ( $MRP_L$ ).



За досконалої конкуренції фірма буде максимізувати прибуток досягаючи рівності граничної прибутковості праці ( $MRP_L$ ) граничним витратам на працю ( $MRC_L$ ), тобто величині ставки заробітної плати ( $W$ ) (рис. 18.2). Якщо гранична прибутковість праці більша ніж граничні витрати на працю, то фірма буде збільшувати попит на працю. Якщо ж, навпаки, граничні витрати на працю перевищують граничну прибутковість праці, то фірма буде скорочувати попит на працю.

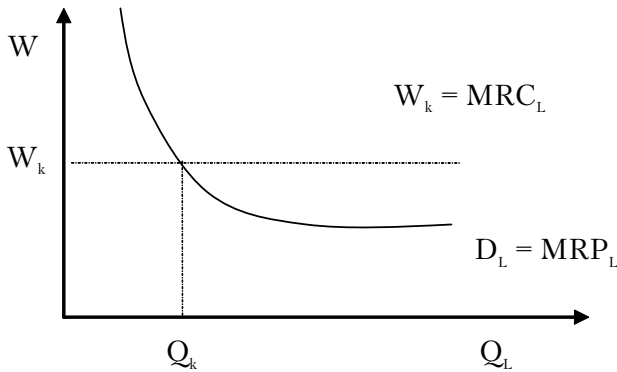


Рис. 18.2. Крива попиту на працю конкурентного підприємства в короткостроковому періоді

Як видно з рис. 18.2, крива попиту на працю ( $MRP_L$ ) відображає зворотну залежність між ціною праці ( $W$ ) та обсягом змінного ресурсу – праці ( $Q_L$ ). Розташування кривої попиту на працю залежить від граничного продукту праці і ціни продукту, виробленого з його допомогою. Ціна продукту в умовах досконалої конкуренції є заданою. Тому крива попиту на працю буде плавно знижуватися через спадну граничну продуктивність.

Крива попиту на працю окремої фірми є відрізком кривої граничного продукту праці в грошовому вираженні, причому цей відрізок розташований нижче кривої середнього продукту в грошовому вираженні. Відносно до праці середній продукт у грошовому виразі ( $ARP_L$ ) – це вартість виробленої продукції в середньому на одного робітника.

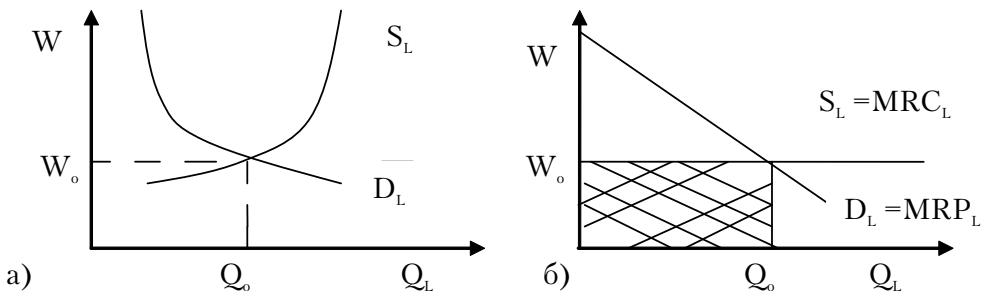


Рис. 18.3. Рівновага на конкурентному ринку праці

На конкурентному ринку праці рівноважна ставка заробітної плати  $W_0$  і рівноважний рівень зайнятості найманих робітників  $Q_0$  відповідає точці перетину кривої

сукупної пропозиції праці  $S_L$ , і сукупного попиту на працю  $D_L$ , (рис. 18.3, а). Оскільки така ставка заробітної плати відноситься також і до конкурентного підприємства, що наймає працівників на ринку праці, то крива пропозиції праці для цього підприємства ( $S = MRC_L$ ) є абсолютно еластичною (рис. 18.3, б).

Дещо відмінні умови досягнення рівноваги на ринку праці при монополізації ринку праці представниками попиту чи пропозиції.

Розглянемо ринок праці, монополізований з боку попиту, тобто модель монополії (монополії одного покупця праці).

Оскільки в умовах монополії фірма персоніфікує собою галузь, крива пропозиції праці для підприємства і крива сукупної пропозиції праці збігаються. Монополіст буде мати справу безпосередньо з кривою ринкової пропозиції праці з нахилом угору, тому що інших споживачів цього фактора на ринку немає. Але більш висока заробітна плата, встановлена для залучення додаткових робітників, повинна виплачуватися всім робітникам, вже найнятим за більш низькими ставками заробітної плати, інакше наймач зіштовхнеться з серйозними проблемами невдоволення робітників через диференціацію ставки заробітної плати за ту саму роботу. Виплата єдиної заробітної плати всім робітником буде означати, що граничні витрати на працю  $MRC_L$  перевищать ставку заробітної плати на величину, необхідну для доведення ставки заробітної плати всіх вже найнятих робітників до нового рівня заробітної плати. Пропозиція праці ( $S_L$ ) визначається середньою вартістю фактора виробництва ( $ARC_L$ ). Через те, що кожна нова залучена одиниця праці потребуватиме вищої ставки заробітної плати, при кожному обсязі праці гранична вартість праці ( $MRC_L$ ) буде перевищувати середню вартість фактора виробництва ( $ARC_L$ ) (рис. 18.4).

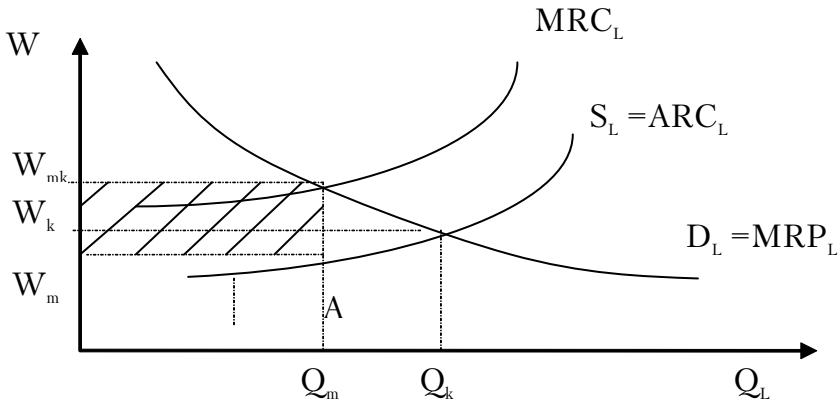


Рис. 18.4. Монополізований ринок праці

З метою максимізації прибутку підприємство-монополіст буде прагнути зрівнювати граничну прибутковість праці і граничні витрати праці ( $MRP_L = MRC_L$ ). Кількість робітників, найнятих монополістом, відповідає точці  $Q_m$  (порівняно з  $Q_k$  на конкурентному ринку праці), а ставка заробітної плати —  $W_m$  (на конкурентному ринку праці ставка —  $W_k$ ). Наймаючи  $Q_m$  робітників, підприємство-монополіст повинне було б (якби воно діяло в умовах досконалої конкуренції) виплачувати робітником ставку заробітної плати  $W_{mk}$ . Рівновазі на монополізованому ринку праці відповідає точка А.

Отже, за інших незмінних умов монопсоніст максимізує свій прибуток наймаючи меншу кількість робітників та встановлює меншу ставку заробітної плати, ніж за досконалої конкуренції. Монопсоніст скорочує зайнятість для того, щоб знизити ставку заробітної плати аналогічно тому, як монополіст на ринку продуктів скорочує виробництво з метою підвищення ціни на свою продукцію. І все це робиться заради одержання монопольного прибутку.

Іншим варіантом монополізації ринку праці є монополія, що виникає з боку пропозиції праці. Найчастіше монополістами на ринку праці є профспілки — професійні об'єднання найманих працівників. Іноді монополістами можуть бути окремі люди з унікальними природними здібностями (мистецтво, спорт, наука).

Визначення ставки заробітної плати та обсягу праці при монополізації ринку праці профспілками представлено на рис. 18.5.

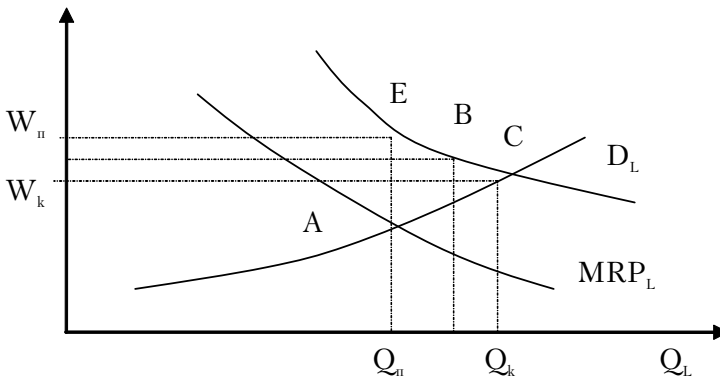


Рис. 18.5. Модель ринку праці з профспілкою

На конкурентному ринку праці встановлюється рівноважна ставка заробітної плати  $W_k$ , за якою у галузі наймається  $Q_k$  одиниць праці. Монополіст зустрічає на ринку праці криву ринкового попиту  $D_L$  на працю з боку працедавців, тоді крива галузевого попиту (крива  $MRP_L$  для галузі) стає для монополіста кривою  $ARP_L$ , а крива його граничного виторгу проходить нижче кривої попиту. Обсяг праці  $Q_n$ , який максимізує прибуток монополіста, визначається точкою A, для якої  $MRP_L = MRC_L$ . Звідси, монополіст може визначити оптимальну для себе ставку заробітної плати  $W_n$ , відштовхуючись від кривої попиту в точці E. При незмінному попиті на працю вплив монополіста виражається в скороченні зайнятості з  $Q_k$  до  $Q_n$ .

Якщо на ринку праці монополізована як пропозиція так і попит на працю, то така модель має назву двостороння монополія (рис. 18.6).

Монополіст має криві граничної виручки  $MR$  та граничної вартості  $MC$ . Монопсоніст має криві граничного продукту праці у грошовому вимірі  $MRP_L$  та граничної вартості праці  $MRC_L$ . Монополіст буде намагатися максимізувати прибуток за умови  $MR = MC$ , що відповідає ставці заробітної плати  $W_m$  та обсягу праці  $Q_m$ . Монопсоніст буде максимізувати свій прибуток, якщо  $MRP_L = MRC_L$ , що відповідає ставці заробітної плати  $W_{m1}$  та обсягу праці  $Q_{m1}$ .

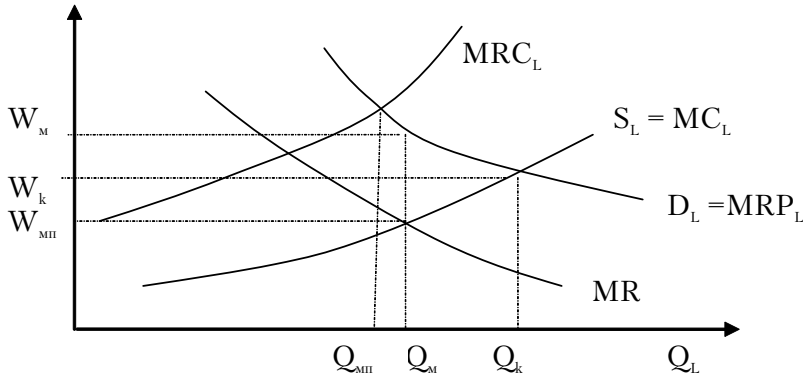


Рис. 18.6. Двостороння монополія на ринку праці

Отже, компромісні угоди між монопсоністом і монополістом можливі в діапазоні ставки заробітної плати від  $W_M$  до  $W_{МП}$ . Такі компроміси наближають ринок до стану конкурентної рівноваги, що відповідає ставці заробітної плати  $W_k$  та обсягу праці  $Q_k$ .

### § 3. Ринок капіталу

Капітал — це створений людиною виробничий ресурс тривалого користування, що використовується у виробництві інших благ. У загальному розумінні капітал — це все, що використовується у виробництві, але не є землею і працею. Як фактор виробництва капітал — це засоби, застосування яких дозволяє збільшити ефективність людської праці.

Коли говорять про капітал як об'єкт купівлі-продажу на ринку, мають на увазі не весь капітал як блага довгострокового користування, створені людьми для виробництва товарів або послуг, а потік нового капіталу, який з'являється у даний період часу у виробництві.

Попит на капітал — це попит на кошти, які можуть бути вкладені на придбання капітальних благ, тобто в інвестиції.

Джерелом інвестицій є заощадження домогосподарств. Капітал як фактор виробництва створює свій дохід у вигляді проценту, який є винагородою його володарю. Процент — це чистий дохід (прибуток), який отримує власник капіталу внаслідок їх використання протягом певного часу.

Інвестування — це процес поповнення капітальних фондів або приплив нового капіталу. Інвестиції дозволяють фірмі збільшувати прибуток.

При здійсненні інвестицій фірма вирішує питання: чи буде збільшення прибутку, принесений інвестиціями, більше вартості витрат на них. Для відповіді на це питання необхідно розрахувати:

- граничну прибутковість, або, як її ще називають, внутрішню норму окупності інвестицій. Вона є чистим доходом від кожної додатково інвестованої гривни, вираженим у відсотках;
- альтернативну вартість інвестування (граничні витрати на ресурс), що визначається ринковою ставкою відсотка, оскільки фірма прибігає до запозичення коштів.

Однак очікувана гранична прибутковість від використання капіталу складається з щорічних надходжень протягом тривалого часу (терміну експлуатації устаткування, часу функціонування підприємства тощо). Платити ж за придбане устаткування при здійсненні інвестиційного проекту доводиться відразу. Тому, ухвалюючи рішення щодо доцільності інвестування підприємство повинне порівняти величину капітальних вкладень, які йому необхідно здійснити зараз, з очікуваним доходом, який йому принесе вкладений капітал у майбутньому. Виникає потреба у приведенні капіталовкладень та прибутку до єдиного розрахункового періоду, тобто у дисконтуванні коштів.

В процесі порівняння вартості грошових засобів при їх інвестуванні і поверненні прийнято використовувати два основних поняття — майбутня вартість грошей та їх теперішня вартість.

Майбутня вартість грошей представляє собою суму інвестованих на даний момент засобів, в яку вони перетворюються через певний період часу з урахуванням певної ставки відсотка. Визначення майбутньої вартості грошей пов'язано з процесом нарощення цієї вартості, яке представляє собою поетапне збільшення суми вкладу шляхом приєднання до початкового його розміру суми відсотка (відсоткових платежів). Ця сума розраховується за так званою відсотковою ставкою. В інвестиційних розрахунках відсоткова ставка застосовується не тільки як інструмент нарощення вартості грошових засобів, а і в більш широкому сенсі — як вимірник ступені доходності інвестиційних операцій. Якщо розглядати річний проміжок часу, то майбутня цінність (FV) суми грошей M, визначається як:

$$FV = M(1 + r).$$

Тут  $(1 + r)$  показує певну можливу прибутковість грошей, а величина  $r$  називається ставкою дисконтування. Як ставка дисконтування, як правило, використовується, ринкова процентна ставка, тобто ціна, що сплачується власникам капіталу за використання їхніх позикових коштів протягом певного періоду часу. В особливих випадках можуть застосовуватися або дисконтна ставка, або відсоток на довгострокові (безризикові) державні облигації.

Теперішня вартість грошей представляє собою суму майбутніх грошових надходжень, приведених з урахуванням певної ставки відсотку (так званої «дисконтної ставки») до теперішнього періоду. Визначення теперішньої вартості грошей пов'язано з процесом дисконтування цієї вартості, що представляє собою операцію, зворотну нарощенню при обумовленому кінцевому розмірі грошових засобів. В цьому випадку сума відсотку (дисконту) віднімається з кінцевої суми (майбутньої вартості) грошових засобів. Така ситуація виникає в тих випадках, коли необхідно визначити скільки засобів необхідно інвестувати сьогодні для того, щоб через певний період часу отримати заздалегідь обумовлену їх суму. Оцінити поточну цінність (PV) суми грошей M, яка очікується через рік можна таким чином:

$$PV = M / (1 + r).$$

Реальна процентна ставка — це процентна ставка, виражена в незмінних грошових одиницях або з поправкою на інфляцію. Розраховується вона як різниця між номінальною процентною ставкою, тобто ставкою, вираженою в поточних цінах, і очікуваним рівнем інфляції.

Ціна капіталу та рівень ринкової процентної ставки залежить від попиту та пропозиції позикових коштів, тобто від попиту на інвестиції і від величини заощаджень. Попит на інвестиції визначається: по-перше, прагненням до придбання більшої кількості споживчих благ; по-друге, рішеннями виробників збільшити випуск за рахунок додаткових капіталовкладень. Пропозиція на ринку капіталу визначається схильністю одержувачів доходів до заощадження певної їхньої частини. Отже, суб'єктами попиту на капітал (інвестиції) є підприємці, а суб'єктами пропозиції капіталу виступають домашні господарства за посередництвом комерційних банків, інвестиційних фондів і т.п. Ринкова норма відсотка, у якій і буде досягнута рівновага, встановлюється в точці перетину кривих попиту на позикові кошти і їхньої пропозиції.

Крива попиту на капітал є кривою його граничного доходу, тому що попит на інвестиції залежить, в першу чергу, від внутрішньої норми їхньої окупності, а значить, від кривої дисконтованої вартості. Спадний нахил кривої попиту на капітал показує, що граничний дохід ресурсу знижується зі збільшенням обсягу інвестицій (дія закону спадної продуктивності). Рівноважний стан конкурентного ринку інвестиційних ресурсів та окремої фірми на ньому проілюстровано на рис 18.7.

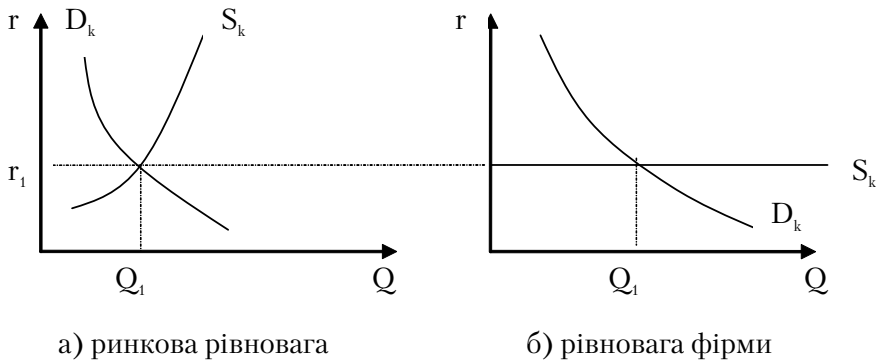


Рис. 18.7. Рівновага конкурентного ринку капіталу

Крива пропозиції капіталу виступає як крива граничних витрат на капітал. Для окремої фірми на конкурентному ринку капіталу вона абсолютно еластична (рис. 18.7, б). Ринкова крива пропозиції має зростаючий характер, тому що чим більша пропозиція капіталу, тим вище його альтернативна вартість або граничні витрати втрачених можливостей (рис. 18.7, а).

Фірма, що прагне максимізувати прибуток, буде інвестувати кошти доки гранична прибутковість ресурсу (внутрішня норма віддачі від інвестицій) не зрівняється з граничними витратами на ресурс (процентною ставкою):

$$MRP_k = MRC_k.$$

Різниця між граничною прибутковістю капіталу і граничними витратами на капітал називається чистою граничною окупністю інвестицій.

## § 4. Ринок землі та природних ресурсів

На ринку факторів виробництва виділяється ще одна специфічна група — ринок природних ресурсів. Тобто, розглядаючи землю, як фактор виробництва, мають на увазі не лише частину земної поверхні, що не зайнята водою, але й природні ресурси — ліси, природні копалини тощо, які можуть бути використані у процесі виробництва. Особливістю цього типу факторів є їх обмежений обсяг, а отже, постійна, фіксована пропозиція. Через обмеженість природних ресурсів їх пропозиція вважається абсолютно нееластичною.

Дохід, що винагороджує участь в економічній діяльності фактора, пропозиція якого абсолютно нееластична в довгостроковому періоді має назву чистої економічної ренти.

Рента — це ціна за використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена через їх невідновність. Такі природні ресурси не мають замінників, а отже, і альтернативної вартості.

Якщо фактор виробництва не має альтернативних варіантів використання, його альтернативна вартість дорівнює нулю, то весь дохід від його застосування виступає у формі ренти.

Проілюструємо поняття чистої економічної ренти на прикладі ринку землі. Її ринковий рівень встановлюється в точці перетину кривої пропозиції, що представляє обмеженість землі, і кривої попиту, що відображає її продуктивність, тобто граничний дохід від землі (рис. 18.8). На рис. 18.8  $R_0$  — початкова первісна земельна рента;  $R_1$  — змінена земельна рента;  $Q_0$  — обсяг землі.

Якщо ціни, що сплачуються за відтворені ресурси, виконують стимулюючу відносно пропозиції функцію (дія закону пропозиції), то рента не стимулює пропозицію. Отже, рента не впливає на економічний потенціал, тому що її зменшення (або збільшення) не впливає на пропозицію і обсяги використання відповідного фактору виробництва. Отже, головною особливістю ринку землі та природних ресурсів є те, що ціну визначає тільки попит. Збільшення попиту на землю призведе до підвищення земельної ренти (з  $R_0$  до  $R_1$ ), та навпаки (рис. 18.8).

Розглянемо формування диференціальної земельної ренти як особливого різновиду ренти.

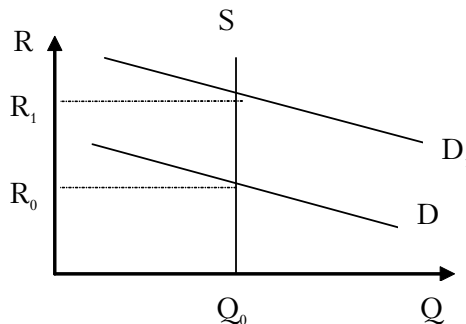


Рис. 18.8. Чиста економічна рента

На практиці земельні ресурси диференційовані, тому земельна рента також диференційована. За мови однакового використання праці та капіталу на землях (залежно від їх властивостей) віддача буде різною.

Диференціальна рента пов'язана з розходженнями в природній (дифрента I) і штучній (дифрента II) родючості земельних ділянок, що обумовлює їх різну граничну продуктивність, отже, і одержання більш високого доходу за однакових витрат.

Відмінність у розмірах ренти залежно від властивостей землі проілюстрована на рис. 18.9.

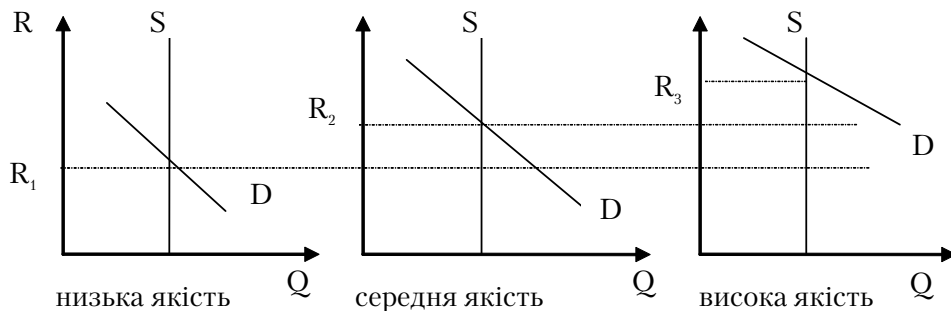


Рис. 18.9. Диференціальна земельна рента



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що відноситься до факторів виробництва?
2. Чому попит на фактори виробництва називають похідним?
3. Чим відрізняються граничний продукт ресурсу та гранична прибутковість ресурсу?
4. Що таке ринок праці?
5. Чи можуть збігатися індивідуальна та ринкова пропозиція праці? Чому?
6. Що таке мінімальна ціна пропозиції праці?
7. Чим розрізняються ефект заміщення та ефект доходу?
8. За яких умов досягається рівновага на конкурентному ринку праці?
9. За яких умов досягається рівновага на моносонічному ринку праці?
10. За яких умов досягається рівновага на монополізованому з боку пропозиції ринку праці?
11. У якому проміжку буде коливатися ставка заробітної плати за умов двосторонньої монополізації ринку праці?
12. Що відноситься до капіталу?
13. Яка мета інвестування?
14. Чим відрізняються майбутня та теперішня вартість грошей?

### Контрольні тести

1. Граничний продукт фактору виробництва в грошовому виразі дорівнює:
  - а) ціні продажу останньої одиниці продукції;
  - б) зміні загального обсягу виручки за умов використання додаткової одиниці фактору виробництва;
  - в) зміні обсягу виробництва за умов використання додаткової одиниці виробничого фактору;
  - г) всі відповіді є вірними.
2. Якщо конкурентна фірма максимізує прибуток, продаючи продукцію за ціною 2 грошових од. за шт., і використовує ресурс вартістю 10 грошових од, то грошовий вираз граничного продукту даного ресурсу дорівнює:
  - а) 2 гр. од.;
  - б) 5 гр. од.;
  - в) 10 гр. од.;
  - г) 20 грош. од.
3. Попит на ресурс залежить від:
  - а) ціна продукту, який виробляється за його допомогою;
  - б) ціни на ресурси-субститути;
  - в) ціни на ресурси-комплементи;
  - г) всі перелічені відповіді вірні.
4. За збільшення ставок заробітної плати:
  - а) відбудеться скорочення зайнятості, якщо попит на працю є еластичним;

- б) відбудеться скорочення зайнятості, якщо попит на працю є абсолютно нееластичним;
- в) відбудеться розширення зайнятості, якщо попит на працю є еластичним;
- г) відбудеться скорочення зайнятості, якщо попит на працю є нееластичним.
5. Для фірми, яка максимізує прибуток, ставка заробітної плати не буде дорівнювати грошовому виразу граничного продукту праці за умови, коли:
- а) фірма є монополістом на ринку продукту;
- б) фірма є моносоністом на ринку праці;
- в) працівники є членами профспілки;
- г) робітники не є членами профспілки.
6. У відповідності до теорії граничної продуктивності крива попиту на працю на конкурентному ринку:
- а) співпадає з кривою граничних витрат на оплату праці;
- б) співпадає з кривою граничного продукту праці;
- в) співпадає з кривою граничного продукту праці в грошовому виразі;
- г) не залежить від вартості кінцевого продукту.
7. Крива пропозиції праці для фірми:
- а) не перетинається з кривою попиту на працю;
- б) має додатній нахил;
- в) є вираженням абсолютно нееластичного попиту;
- г) є вираженням абсолютно еластичного попиту.
8. Рівноважна процентна ставка вирівнює:
- а) номінальну та реальну процентні ставки;
- б) обсяг попиту та пропозиції позикових коштів;
- в) споживання та накопичення;
- г) всі вказані вище величини.
9. Фірма може взяти позику на реконструкцію виробництва під 16% річних. Очікувана норма прибутку складатиме 18% на рік. За цих умов фірма:
- а) не буде починати реконструкцію;
- б) буде починати реконструкцію;
- в) незважаючи на збитки, буде починати реконструкцію;
- г) не зможе прийняти рішення про початок реконструкції.
10. При прийнятті рішення щодо інвестицій фірми приймають до уваги:
- а) номінальну процентну ставку;
- б) реальну процентну ставку;
- в) різницю номінальної та реальної процентних ставок;
- г) різницю реальної та номінальної процентних ставок.

### Задачі

**Задача 1.** Площа доступних земельних угідь складає 120 га. Попит на землю описується рівнянням  $D_r = 180 - 3R$ . Визначте рівноважну ставку, ренту та ціну одного га. землі.

**Задача 2.** Функція пропозиції праці має вигляд  $S_L = w - 200$ , а функція попиту на працю  $D_L = 280 - 0,53w$ . Накреслить графік попиту і пропозиції робочої сили і визначте розмір економічної ренти за умови, що ринок праці є абсолютно конкурентним.

**Задача 3.** Підприємство є монополістом на ринку продукції і функціонує в умовах досконалої конкуренції на ринку капіталу. Ціна одиниці капіталу 60 грн. Збільшення обсягів виробництва внаслідок додаткового залучення капіталу при постійній кількості праці, що використовується, а також динаміка доходів наведені в таблиці.

Одиниці капіталу	4	5	6	7	8	9	10
Одиниці продукції	10	16	21	25	28	30	31
Валовий дохід, грн	300	350	395	435	470	500	525

Визначте обсяг попиту підприємства на капітал.

**Задача 4.** Функція галузевого попиту на продукцію підприємства має вигляд  $Q_D = 24 - P$ , технологія виробництва відображається функцією  $Q = 4L$ , а пропозиція праці відповідає функції  $S_L = 0,5 - w$ . Визначити обсяги реалізації та ціни на кожному з ринків у випадку, коли підприємство, що максимізує прибуток, є монополістом на товарному ринку і монополістом на ринку праці.

**Задача 5.** Крива ринкового попиту на працю має вигляд  $D_L = 92 - 2w$ , а крива ринкової пропозиції  $S_L = w - 10$ . Яка може бути встановлена ціна на працю при об'єднанні працівників у профспілку?

**Задача 6.** Купівля устаткування принесе фірмі за рік прибуток на суму 20 тис., за другий — 30 тис., третій — 30 тис. Чи вигідно фірмі його купувати, якщо вартість устаткування 40 тис., ринковий процент — 10%?

**Задача 7.** Визначте ефективний варіант інвестиції, якщо за першим варіантом прибуток складає 300 тис. грн: 150 тис. грн у цей рік і 150 — через рік; за другим варіантом прибуток складає 350 тис. грн: 50 тис. грн у цей рік і по 150 тис. грн в наступні 2 роки при ставці 5%.

**Задача 8.** Оцініть вигоду придбання фірмою нового верстату за наступних умов: верстат коштує 16000 грн і приносить 4000 грн щорічного доходу протягом 4 років. По закінченні цього терміну верстат можна продати за 8000 грн. Норма проценту — 10% річних. Чи буде вигідною ця покупка за умов:

- 12% річних;
- 18% річних?

**Задача 9.** Припустимо, що Вам пообіцяли виплатити 10000 грн через 3 роки. Виходячи з того, що ставка позичкового проценту, яку Ви можете одержати, складає 12%, підрахуйте поточну вартість цих 10000 грн.

# **ЧАСТИНА ІІІ. МАКРОЕКОНОМІКА**

## **РОЗДІЛ 19. СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ – НОРМАТИВНА БАЗА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РАХІВНИЦТВА**

### **§ 1. Суть та основні характеристики СНР**

У країнах з ринковою економікою обчислення макроекономічних показників базується на Системі національних рахунків (СНР), яка містить упорядковану інформацію, по-перше, про всі господарські суб'єкти, які беруть участь в економічному процесі – юридичні особи та домогосподарства; по-друге, про всі економічні операції, пов'язані з виробництвом та розподілом доходів, нагромадженням активів та іншими складовими економічного процесу; по-третє, про всі економічні активи і зобов'язання, що становлять національне багатство.

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов'язаних статистичних показників, яка побудована у вигляді певного набору рахунків і таблиць з метою одержання повної картини економічної діяльності держави.

У системі функціонують:

- продукти – результати праці, що мають матеріально-уречевлену форму;
- послуги – результати діяльності, які задовольняють певні особисті і суспільні потреби, які не втілюються в продуктах. Їх поділяють на послуги матеріального і нематеріального характеру;
- товари – продукти і послуги, призначені для продажу на ринку;
- нетоварні послуги – послуги державних закладів і суспільних організацій, які відносяться до їх поточного споживання;
- трансферти – перерозподільні потоки доходів, які є односторонніми безоплатними передачами доходів як у грошовій, так і в натуральній формі, що здійснюються з метою перерозподілу доходів і заощаджень. При цьому не враховують потоки доходів, продуктів і послуг у зворотному напрямі. Трансферти поділяють на поточні і капітальні.

В основі СНР лежить концепція розширеного трактування виробництва. СНР, ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 р., охоплює як галузі, що виробляють матеріальні блага, так і галузі, що виробляють послуги (галузі науки, освіти, мистецтва, культури, охорони здоров'я, державного управління, фінанси, страхування, житлово-комунальне господарство тощо) (табл. 19.1). Вона не залишає поза увагою й економічну діяльність домогосподарств, але з певними обмеженнями. Наприклад, якщо догляд за будинком та подвір'ям, виховання та догляд за дітьми чи особами похилого віку здійснює наймана прислуга, то її діяльність враховується при підрахунку валового внутрішнього продукту та національного доходу. Якщо ж ці види діяльності виконують самі господарі дому – не враховуються. Пояснюють цей парадокс насамперед складністю збору інформації про зазначенні види діяльності.

Таблиця 19.1

**Класифікація видів економічної діяльності в СНР-93**

№	Види економічної діяльності
1	Виробництво товарів для власного споживання, продажу та нагромадження
2	Виробництво нефінансових послуг для реалізації
3	Діяльність фінансових установ (банків, страхових компаній і т. ін.)
4	Діяльність органів державного управління, що надають неринкові послуги (суспільні блага) для сумісного користування та окремим домогосподарствам або їх групам для індивідуального користування
5	Діяльність некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства (партійні, профспілкові та громадські організації)
6	Діяльність домашньої найманої прислуги (наймані няні, кухарі, прачки, садівники, прибиральниці, шофери й т. ін.)
7	Житлові послуги, що надаються домовласниками будинків і квартир для власного споживання

СНР охоплює і тіньову економіку, але оскільки її обсяги обчислюють опосередкованим шляхом і держава погоджується на оприлюднення інформації про тіньовий сектор, що виробляє незаборонені законом товари і послуги, але уникають висвітлення інформації про виробництво заборонених законом товарів та послуг (нелегальне виробництво і торгівля зброєю, торгівля живим товаром та органами людей, наркобізнес тощо), то це дає змогу зменшити похибки підрахунку макроекономічних показників, але не дає змоги їх уникнути.

До річного результату виробництва СНР не включає:

- результати природного приросту рослин і тварин, якщо цей приріст здійснюється без участі людської діяльності;
- зростання вартості активів, зумовленого інфляційними чинниками і т. ін.

Окрім зазначеного вище, СНР-93 ґрунтується на концепції первинних доходів. Ця концепція дуже близька за змістом до концепції факторних доходів. Головна відмінність між ними полягає в тому, що теорія факторних доходів розглядає доходи держави як такі, що отримані внаслідок перерозподілу первинних доходів. Первинні ж доходи формуються такими факторами: земля, праця, капітал, здатність до підприємництва. Концепція первинних доходів виходить із того, що органи державного управління по суті є фактором виробництва.

Таблиця 19.2

**Форми первинних доходів та суб'єкти, що їх отримують**

№	Отримувачі первинних доходів	Форми доходів
1	Підприємства і корпорації	Прибуток
2	Власники землі і капіталу	Орендна плата, рента, процент
3	Наймані працівники домогосподарств	Заробітна плата
4	Органи державного управління	Податки на виробництво та на імпорт

Первинні доходи, згідно з цією концепцією, — це доходи, які отримують суб'єкти економіки в процесі первинного розподілу створеної вартості.

У СНР розрізняють категорії внутрішньої і національної економіки. Для розмежування цих категорій використовують такі поняття: економічна територія; резидент; центр економічного інтересу.

Під економічною розуміють територією, якою адміністративно керує уряд країни, в межах якої особи, товари і гроші можуть вільно переміщуватися. До економічної території країни також належать:

- повітряний простір, територіальні води певної країни і континентальний шельф у міжнародних водах, у відношенні яких країна має виключне право на видобуток сировини, палива тощо;
- «територіальні анклави» за кордоном, тобто зони в інших країнах, які використовують урядові заклади певної країни для дипломатичних, військових, наукових та інших цілей, наприклад посольства, консульства, військові бази.

Базовою одиницею обліку в СНР слугує так звана інституційна одиниця, під якою розуміють економічну одиницю, що характеризується єдністю поведінки, здійснює повний набір бухгалтерських рахунків і є юридичною особою, тобто може самостійно приймати рішення, розпоряджатися своїми матеріальними і фінансовими ресурсами. Інституціональні одиниці (домогосподарства, підприємства, організації) вважають резидентами певної країни, якщо центр їхніх економічних інтересів пов'язаний з економічною територією країни. Практично до резидентів країни відносяться особи, що проживають на території цих країн, крім осіб, що приїждять на відносно короткий строк, тобто менше, ніж на рік, а також членів іноземних дипломатичних закладів на території країни.

Внутрішня економіка охоплює діяльність на економічній території країни як резидентів, так і нерезидентів; національна економіка — тільки резидентів незалежно від їх місцезнаходження: на економічній території даної країни чи за її межами. Поняття резидентства не співпадає з поняттям громадянства.

Відповідно до типів економічної поведінки інституціональні одиниці об'єднують у такі сектори:

- «Підприємства по виробництву товарів, крім фінансових послуг (не фінансові підприємства)»;
- «Фінансові заклади»;
- «Державні заклади»;
- «Громадські організації, які обслуговують домашні господарства»;
- «Домашні господарства» охоплює споживачів, а також підприємницьку діяльність щодо виробництва продуктів та послуг, яку не можна з юридичної та економічної точки зору відокремити від домашнього господарства її власника (відсутність незалежного юридичного статусу);
- «Зовнішньоекономічні зв'язки» («решта світу») обіймає зарубіжні економічні одиниці тією мірою, в якій вони здійснюють операції з резидентами країни.

Економічна операція в СНР — відображає групування елементарних потоків за їхнім змістом. Економічні операції поділяються на три групи:

- з продуктами й послугами — відносять до виробництва, обліку і використання продуктів та послуг у галузях і секторах народного господарства; включають операції з продуктами та послугами, що вироблені як у цьому, так і в попередні періоди;
- розподільчі — складаються з операцій, мета яких — розподіл і перерозподіл доданої вартості, а також перерозподіл збережень;

— фінансові — відносять до зміни фінансових активів та пасивів у різних секторах народного господарства.

Для економічного аналізу діяльності кожної групи одиниць і для макроекономічного аналізу в цілому економічні операції відображають у вигляді рахунків, які поділяють на три класи: 1) призначені для характеристики економіки в цілому, пропорцій між найважливішими макроекономічними величинами і категоріями; 2) деталізують рахунки першого класу відносно показників виробництва, споживання і нагромадження національного продукту; складають для окремих галузей, товарів або груп товарів; 3) деталізація рахунків першого класу відносно показників доходів і витрат, фінансування видатків капітального характеру і складаються для окремих секторів економіки.

Рахунок виробництва відображає операції, які відносяться до процесу виробництва (табл. 19.3).

Таблиця 19.3

**Рахунок виробництва**

<b>Використання</b>	<b>Ресурси</b>
Проміжне споживання	Валовий випуск продуктів та послуг
у тому числі в сфері:	у тому числі:
матеріального виробництва	продуктів і матеріальних послуг
невиробничій	нематеріальних послуг
Валовий внутрішній продукт в ринкових цінах	Чисті податки на продукти
	Імпорт
<b>Р а з о м</b>	<b>Р а з о м</b>

Рахунок утворення доходів відображає розподільні операції, безпосередньо пов'язані з процесом виробництва (табл. 19.4)

Таблиця 19.4

**Рахунок утворення доходів**

<b>Використання</b>	<b>Ресурси</b>
Оплата праці робітників	Валовий внутрішній продукт у ринкових цінах
у тому числі:	
резидентів	
нерезидентів	
Податки на виробництво	субсидії на виробництво
Податки на імпорт	субсидії на імпорт
Валовий прибуток економіки (валовий змішаний дохід)	
Споживання основних фондів	
Чистий прибуток економіки (чистий змішаний дохід)	
<b>Р а з о м</b>	<b>Р а з о м</b>

Рахунок розподілу доходів відображає розподіл і перерозподіл доходів країни на рівні економіки в цілому з урахуванням відношень з іншими країнами (табл. 19.5).

Таблиця 19.5

**Рахунок розподілу доходів**

<b>Використання</b>	<b>Ресурси</b>
Субсидії	Валовий доход економіки (валовий змішаний доход)
у тому числі:	
по виробництву	Оплата праці робітників у тому числі одержана: від наймачів-резидентів від «іншого світу»
по імпорту	
Доходи від власності, передані «іншому світу»	Податки
Поточні трансферти, передані «іншому світу»	У тому числі на виробництво на імпорт
Валовий національний доход в розпорядженні суспільства	Доходи від власності, одержані від «іншого світу»
	Поточні трансферти, одержані від «іншого світу»
<b>Р а з о м</b>	<b>Р а з о м</b>

Рахунок використання доходів показує, як валовий національний доход у розпорядженні суспільства використовують на кінцеве споживання і валове нагромадження (табл. 19.6).

Таблиця 19.6

**Рахунок використання доходів**

<b>Використання</b>	<b>Ресурси</b>
Кінцеве національне споживання (витрати на кінцеве споживання)	Валовий національний доход в розпорядженні суспільства
у тому числі:	
домашніх господарств	
державних установ	
громадських організацій, що обслуговують домашні господарства	
Валове національне заощадження	
<b>Р а з о м</b>	<b>Р а з о м</b>

Рахунок капітальних витрат призначений для характеристик процесу реального нагромадження основних та оборотних фондів, нематеріальних і фінансових активів, а також джерела його фінансування (табл. 19.7).



Таблиця 19.7

**Рахунок капітальних витрат**

<b>Використання</b>	<b>Ресурси</b>
Валове нагромадження основних фондів	Валове національне заощадження
Зміна запасів матеріальних оборотних засобів	Капітальні трансферти, одержані від «іншого світу»
Чисті покупки землі і нематеріальних активів	
Капітальні трансферти, передані з «іншого світу»	
Чисті кредити (+) або чисті борги (-) нації	
Р а з о м	Р а з о м

Рахунок продуктів і послуг характеризує загальні ресурси продуктів і послуг по економіці в цілому, а також напрям використання цих ресурсів (табл. 19.8).

Таблиця 19.8

**Рахунок продуктів і послуг**

<b>Використання</b>	<b>Ресурси</b>
Проміжне споживання	Валовий випуск продуктів і послуг
Кінцеве споживання на економічній території	Імпорт продуктів і послуг
Валове нагромадження основних фондів	Чисті податки на: продукти імпорт
Зміна запасів матеріальних оборотних засобів	
Експорт продуктів і послуг	
Р а з о м	Р а з о м

Технічно макроекономічне рахівництво базується на запозиченому з бухгалтерського обліку принципі подвійного запису, згідно з яким СНР є взаємопов'язана сукупність двосторонніх рахунків (балансових таблиць), а кожний економічний показник (економічна операція) записується у дебеті одного рахунку й кредиті іншого, що кореспондує з ним. Тобто кожний рахунок сам по собі має вигляд балансової таблиці, одна сторона якої характеризує ресурси, а інша — їхнє використання.

СНР включає такі рахунки:

- внутрішньої економіки: продуктів та послуг, утворення, розподілу, використання доходів, капітальних витрат, фінансовий рахунок;
- «Зовнішньоекономічних зв'язків» («решта світу»): поточних операцій, капітальних витрат, фінансовий рахунок.

Сукупність рахунків утворює зведені рахунки і відображає відношення між національною економікою і іншими країнами («Платіжний баланс»), а також відношення між різними показниками системи.

Для кожного сектору внутрішньої економіки передбачено складання набору рахунків — від рахунку виробництва до фінансового; для різних галузей — складання рахунків продуктів і послуг, виробництва і утворення доходів.

## § 2. Основні методологічні принципи побудови СНР

1. Продуктивною є будь-яка економічна діяльність, що приносить дохід суб'єктам цієї діяльності. Тобто критерієм продуктивності праці є одержання доходу.

2. В основі СНР лежить концепція про тотожність між витратами на виробництво сукупного продукту і доходом, одержаним від його продажу.

3. Інституційні одиниці групуються у сектори економіки.

4. Має місце розмежування між рухом товарів та послуг та потоками доходів (заробітна плата, рентні та процентні доходи, прибуток).

5. Розмежовуються потоки і запаси.

Потоки — показники, які дають кількісну характеристику виробництва, закупівель, виплат тощо. Запаси — показники, що характеризують наявність ресурсів на ту чи іншу дату. Наприклад, наявність основного капіталу на кінець року.

Взаємозв'язок між цими показниками проявляється в тому, що величина запасу на кінець періоду дорівнює величині запасу на початок періоду плюс потік, що характеризує надходження даного ресурсу в запаси мінус вилучення цього ресурсу із запасів:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Запас} \\ \text{ресурсу на} \\ \text{кінець року} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Запас} \\ \text{ресурсу на} \\ \text{початок} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Надходження} \\ \text{ресурсу в} \\ \text{запас} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Вилучення} \\ \text{ресурсу із} \\ \text{запасу} \\ \hline \end{array}$$

6. Розмежується кінцева і проміжна продукція. Це розмежування необхідне для визначення результатів економічної діяльності без повторного рахунку. Розмежування продукції на кінцеву і проміжну здійснюється не на основі фізичного змісту продукції, а на основі способу використання. Наприклад, борошно, яке домогосподарка купила для випічки пирогів для своєї родини — кінцевий продукт. Борошно, яке купує хлібокомбінат для випічки хліба — проміжний. Кінцева продукція — продукція, призначена для кінцевого споживання, інвестицій або експорту. Проміжна продукція — продукція, яка використовується для виробничого споживання.

7. Розмежування між доходами, отриманими від виробництва та реалізації товарів і послуг, тобто первинними доходами, та доходами, отриманими від перерозподілу. Цей принцип важливий також для уникнення подвійного рахунку.

8. Розмежування доходів та витрат на поточні та капітальні і відображення їх у різних рахунках. Додавати чи віднімати ці види затрат неправомірно.

Поточні доходи — отримання заробітної плати, прибутку, трансфертів (пенсії, стипендії, допомоги тощо). Поточні витрати — затрати на купівлю споживчих товарів, перерозподільні поточні платежі (сплата податків, внесків тощо). Капітальні доходи — це трансферти одноразового характеру, які фінансують витрати на придбання основного і оборотного капіталу та заощадження. Капітальні витрати — витрати, пов'язані з придбанням основного капіталу та приростом запасів.

9. Розмежовуються податки на продукти та податки на виробництво.

Податки на продукти встановлюють пропорційно вартості або обсягу виробленої і реалізованої продукції (це ПДВ, акцизи, податок з продажу і т. ін.).

Інші податки на виробництво встановлюють пропорційно факторам виробництва (податок на землю, будівлі, основний капітал, фонди заробітної плати). СНР розглядає субсидії як від’ємні податки, їх також поділяють на субсидії на продукти та інші субсидії на виробництво.

Субсидії на продукти встановлюють пропорційно обсягам вироблених і розподілених продуктів. Інші субсидії на виробництво розподіляють прямо пропорційно факторам виробництва, використання яких субсидують.

СНР виходить із того, що економіка знаходиться в постійному кругообігу, а кругообіг — це безперервний потік «витрати-доходи». Традиційно виділяють три моделі.

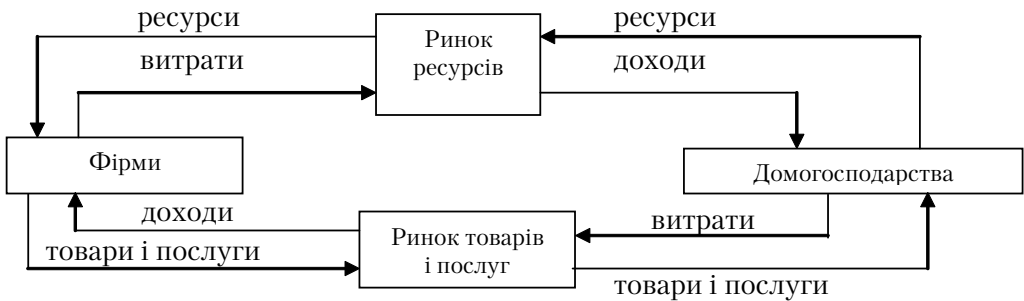
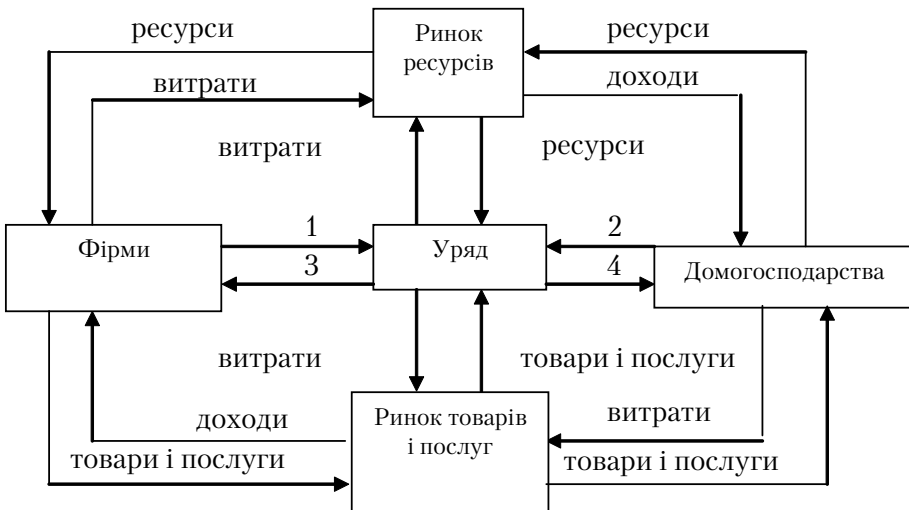


Рис. 19.1. Двосекторна модель колопотуку у закритій приватній економіці



1, 2 — чисті податки; 3, 4 — товари та послуги

Рис. 19. 2. Модель колопотуку у закритій змішаній економіці

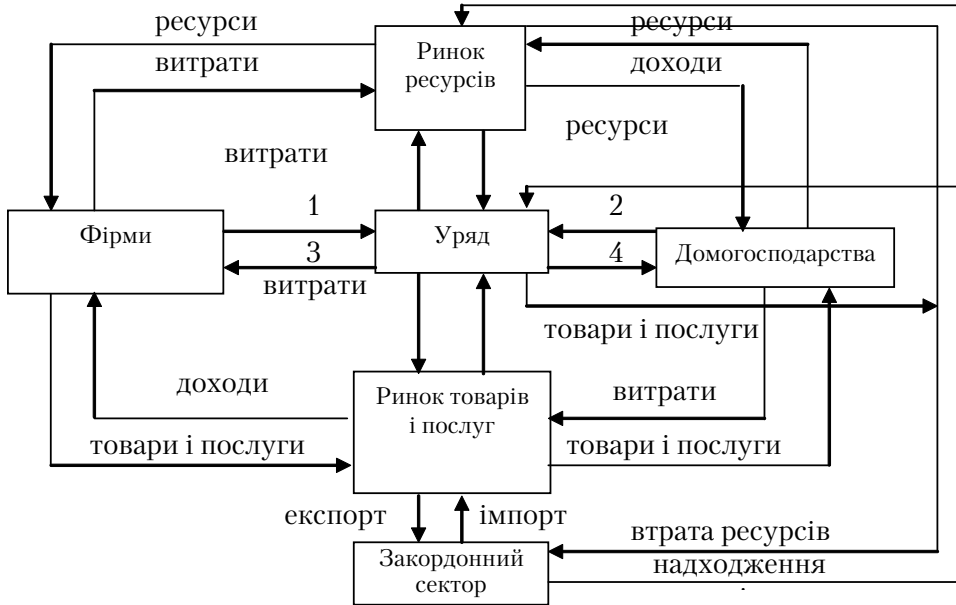


Рис. 19.3. Модель колопотуку у відкритій змішаній економіці.

Ключові поняття методології СНР:

- повна вартість (валовий випуск) — частина валового внутрішнього продукту, що остаточно виходить за межі поточного виробництва, кінцеві товари і послуги, які купують для споживання, нагромадження, експорту, заміщення витрачених засобів виробництва.
- проміжне споживання — товари та послуги, які використовуються для подальшого оброблення чи перероблення, тобто для виробництва інших товарів чи для перепродажу.
- додана вартість — характеризує внесок конкретної сукупності факторів виробництва у створення вартості в масштабах економіки в цілому. Додана вартість як внесок кожного окремого виробника розглядається в СНР стосовно виробника, а не продукту. Визначається як різниця повної вартості та проміжного споживання.

### § 3. Основні макроекономічні показники у СНР

1. Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у межах економічної території країни протягом певного період часу, — як правило, року.

2. Валовий національний продукт (ВНП) — це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний проміжок часу, — як правило, за рік, за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам певної країни, незалежно від того, де використовувались ці фактори — в країні чи за кордоном. Відмінність між ВВП та ВНП полягає у так званих іноземних факторних доходах:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \begin{array}{l} \text{Надходження} \\ \text{за фактори} \\ \text{з-за кордону} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Платежі} \\ \text{за фактори} \\ \text{решті світу} \end{array}$$

3. Чистий внутрішній продукт (ЧВП) — це валовий внутрішній продукт, скоригований на суму амортизаційних відрахувань:  $\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизація}$

4. Національний дохід (НД) — це весь дохід, зароблений продовж року власниками ресурсів, що є резидентами певної держави, незалежно від того, де ці ресурси використовуються — власній країні чи за кордоном:  $\text{НД} = \text{ВНП} - \text{Амортизація} - \text{Непрямі податки}$ ;

$$\text{НД} = \text{З} + \text{Р} + \text{в} + \text{п},$$

де: З — заробітна плата;  
Р — рента; в — відсоток;  
п — прибуток.

5. Особистий дохід — показує скільки грошей надходить на цілі особистого споживання населення, і як такий відображає перерозподільні процеси в рухові національного доходу:

$$\text{ОД} = \text{НД} - \text{ПП} - \text{НПр} - \text{СС} + \text{ТП},$$

де: ПП — податки на прибутки корпорацій;  
НПр — нерозподілений прибуток корпорацій;  
СС — відрахування на соціальне страхування;  
ТП — трансфертні платежі.

6. Наявний дохід (НД<sup>н</sup>) — дохід, який населення може витратити на свій розсуд:

$$\text{НД}^{\text{н}} = \text{ОД} - \text{ПН},$$

де: ПН — об'єм податків, які виплачує населення.

7. Національне багатство (НБ) — сукупність матеріальних благ, які накопичені в країні на даний момент часу. НБ поповнюється і оновлюється щорічно за рахунок створюваного продукту. Разом з тим, воно може і зменшуватись в певні періоди часу, якщо вибуваючі елементи НБ більші від елементів його приросту.

Методи обчислення ВВП.

1. Як сума видатків покупців на придбання товарів і послуг (за видатками — метод кінцевого використання):

$$\text{ВВП} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X}_n,$$

де: С — особисті споживчі видатки, які охоплюють видатки домашніх господарств на товари тривалого користування, видатки на предмети поточного вжитку і видатки споживачів на послуги;

I — інвестиційні видатки ділових фірм країни на закупівлю машин, устаткування, будівництво, зміни у запасах;

G — державні закупівлі товарів і послуг, які охоплюють усі державні видатки на кінцеві продукти підприємств і наймання в державний сектор працівників (крім трансфертних платежів);

X<sub>n</sub> — чистий експорт, який розраховується як сума експорту та імпорту, при чому імпорт записується із знаком мінус.

2. Як сума грошових доходів, отриманих від виробництва продукції у цьому році (за доходами — розподільний метод):

$$\text{ВВП} = Z + R + K + P + A + N_b,$$

де:  $Z$  — заробітна плата найманих працівників, яку фірми й уряд виплачують тим, хто пропонує праці; враховують також низку доповнень до зарплати, які підприємства вносять у різні фонди;

$R$  — рента, тобто доходи, які отримують домогосподарства і фірми від нерухомого майна, в тому числі приписану ренту за проживання у власній оселі;

$K$  — процент, що являє собою виплати грошового доходу постачальникам грошового капіталу (виплата процентів домогосподарствам за вклади, за облігації підприємств);

$P$  — прибуток. Він має два різновиди — доходи некорпоративного сектора (доходи підприємств, що перебувають в одноосібній власності) та прибуток акціонерних підприємств;

$A$  — непрямі податки на бізнес (податок на додану вартість, акцизний збір, ліцензійні платежі, мито та ін.);

$N_b$  — амортизаційні відрахування (показують обсяг капіталу, спожитого у процесі виробництва впродовж року).

3. Як сума доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробництва товарів і послуг (за галузями — виробничий метод):

$$\text{ВВП} = \Sigma(\text{ВВ} - \text{МВ}) + (\text{ПП} - \text{С}),$$

де:  $\text{ВВ}$  — валовий випуск окремих галузей;

$\text{МВ}$  — матеріальні витрати окремих галузей;

$\text{ПП}$  — продуктові податки;

$\text{С}$  — субсидії.

Номінальний ВВП ( $\text{ВВП}_n$ ) — це показник загального обсягу виробництва, який обчислюється в поточних цінах, тобто у фактичних цінах даного року.

Реальний ВВП ( $\text{ВВП}_p$ ) — це показник загального обсягу виробництва, який обчислюється в постійних цінах, тобто в цінах року, який приймається за базу. Такий рік називається базовим. Реальний ВВП не враховує змін рівня цін.

Темп зростання:

$$T_z = \frac{\text{ВВП}_p \text{ поточного року}}{\text{ВВП}_p \text{ базового року}} \cdot 100.$$

Темп приросту:

$$T_n = \frac{\text{ВВП}_p \text{ у поточному році} - \text{ВВП}_p \text{ у попередньому році}}{\text{ВВП}_p \text{ у попередньому році}} \cdot 100.$$

Індекс цін поточного року:

$$I_u = \frac{\text{Ціни поточного року}}{\text{Ціни базисного року}} \cdot 100\%.$$

Індекс споживчих цін (ІСЦ) — показує зміну середнього рівня цін, «споживчого кошика», який зазвичай споживає середня міська родина.

Індекс споживчих цін підраховується за типом індексу Ласпейреса ( $P_L$ ), тобто індексу цін з базисними вагами («споживчий кошик» фіксується за базисним роком):

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^o}{\sum_{i=1}^n P_i^o \cdot Q_i^o}.$$

де:  $P_i^o$  — ціна  $i$ -го блага в базисному році;

$P_i^t$  — ціна  $i$ -го блага в поточному році;

$Q_i^o$  — кількість  $i$ -го блага в базисному році.

Недоліком цього індексу є те, що він не враховує зміни в структурі споживання в поточному періоді, беручи за основу споживчий кошик базисного року.

Індекс цін, що використовується для усунення впливу інфляції на величину ВВП, називають дефлятором. Дефлятор визначається як середня зважена ціна всіх товарів та послуг у ВВП, а вага кожного товару дорівнює його частці у сумарному ВВП поточного року. Дефлятор ВВП (ВНП) розраховується за типом індексу Пааше ( $P_p$ ), в якому вагами виступає набір благ поточного року:

$$P_p (\text{дефлятор ВВП}) = \frac{\text{номінальний ВВП поточного року}}{\text{реальний ВВП поточного року}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^o \cdot Q_i^t},$$

де:  $Q_i^t$  — кількість  $i$ -го блага в поточному періоді.

Недолік індексу Пааше аналогічний індексу Ласпейреса, тобто, не враховуються зміни в структурі валового продукту, але за основу аналізу береться товарна структура виробництва поточного року.

Індекс Фішера ( $P_F$ ) — частково усуває недоліки індексів Ласпейреса та Пааше, усереднюючи їх значення:

$$P_F = \sqrt{P_L \cdot P_p}.$$

Процес коригування номінального ВВП здійснюється за допомогою дефлятора ВВП. Найточнішим методом інфліювання або дефліювання номінального ВВП даного року є ділення номінального ВВП на індекс цін ВВП (дефлятор ВВП) і помноження одержаного результату на 100, тобто:

$$ВВП_p = \frac{ВВП_n}{I_u} \cdot 100.$$

Для порівняння рівня життя чи добробуту в різних країнах використовуються показники ВНП (ВВП) на душу населення або національного доходу на душу населення.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Розкрийте роль СНР та її основні методологічні принципи.
2. Назвіть основні макроекономічні показники, що розраховуються в СНР.
3. Дайте характеристику окремих методів обчислення ВВП: виробничого, розподільчого та кінцевого використання.
4. У чому полягає суть інфлювання і дефлювання ВВП?

### Контрольні тести

1. Базовим елементом обліку в Системі національних рахунків є:
  - а) повна вартість;
  - б) інституційна одиниця;
  - в) резиденти даної країни;
  - г) додана вартість.
2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) не розраховується за:
  - а) виробничим методом;
  - б) методом кінцевого використання;
  - в) розподільчим методом;
  - г) методом колективної експертної оцінки.
3. Ринкова вартість всіх кінцевих благ, вироблених у певній країні протягом року, – це:
  - а) валовий внутрішній продукт;
  - б) чистий внутрішній продукт;
  - в) національний дохід;
  - г) чистий національний продукт.
4. Чистий внутрішній продукт – це:
  - а) валовий внутрішній продукт, скоригований на суму амортизаційних відрахувань;
  - б) ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний проміжок часу;
  - в) державні видатки на кінцеві продукти підприємств і на наймання в державний сектор працівників;
  - г) частка продукції (доходу), що вироблена в Україні за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам.
5. Що із переліченого не враховується під час визначення обсягу національного доходу:
  - а) доходи власників;
  - б) рентні доходи;
  - в) прибуток корпорацій;
  - г) амортизаційні відрахування.



6. Якщо обсяг реального ВВП знизився на 5%, а чисельність населення цього ж року зменшилась на 2%, то:

- а) реальний ВВП на душу населення зменшився;
- б) реальний ВВП на душу населення збільшився;
- в) реальний ВВП збільшився, а номінальний зменшився;
- г) номінальний ВВП не змінився.

7. Номінальний ВВП збільшився з 30,0 до 35,0 млрд. грн, а дефлятор ВВП — зі 125 до 150%. За таких умов величина реального ВВП:

- а) збільшиться;
- б) зменшиться;
- в) не зміниться;
- г) не може бути розрахована за цими даними.

8. Який із названих елементів не входить до національного доходу:

- а) доходи бюджету від непрямих податків на бізнес;
- б) доходи найманих працівників та некорпоративних власників;
- в) рентні доходи;
- г) доходи корпорацій.

### Задачі

**Задача 1.** Розрахуйте розмір кінцевого безподаткового доходу населення при умові, що відрахування на соціальне страхування дорівнює розміру трансфертних виплат, а також: споживчі витрати населення — 70 млрд. грн; урядові витрати — 35 млрд. грн; валові внутрішні приватні інвестиції — 40 млрд. грн; експорт — 100 млрд. грн; імпорт — 66 млрд. грн; відрахування на повне відновлення зношених засобів — 18 млрд. грн; непрямі податки — 4 млрд. грн.; податок на прибуток корпорацій — 18 млрд. грн; нерозподілений прибуток корпорацій — 40 млрд. грн; податки, які сплачує населення — 19 млрд. грн.

**Задача 2.** Чому дорівнює нерозподілений прибуток корпорацій, коли відомо, що: винагорода за найману працю — 76 млрд. грн.; рентні платежі — 5 млрд. грн; доходи на грошовий капітал — 7 млрд. грн; амортизаційні відрахування — 9 млрд. грн; непрямі податки — 3 млрд. грн; доходи уряду від податку на прибуток корпорацій — 2 млрд. грн; дивіденди — 7 млрд. грн? Винагорода за працю найманих працівників становить  $\frac{2}{3}$  ВВП.

**Задача 3.** У базовому році ВВП<sub>р</sub> дорівнював 500 млрд. грн, в аналізованому році дефлятор ВВП склав 120, а приріст реального ВВП — 5%. Чому дорівнює номінальний ВВП в аналізованому році?

**Задача 4.** У базовому 2000р. ВВП становив 410 млрд. грн. У 2001р. номінальний ВВП становив 394,1 млрд. грн, а дефлятор ВВП склав 95,2%. У 2002р. номінальний ВВП становив 501,7 млрд. грн, індекс цін — 114,3%. Розрахувати тем приросту та темп зростання ВВП.

**Задача 5.** Розрахувати розмір національного доходу в аналізованому періоді, коли відомо, що:

<b>Галузі народного господарства</b>	<b>Валовий випуск галузей народного господарства, млрд. грн</b>	<b>Матеріальні витрати галузей народного господарства, млрд. грн</b>
Промисловість	236	170
Сільське господарство	156	99
Транспорт	87	51
Будівництво	201	114
Послуги	258	173
Інші галузі	34	22

## РОЗДІЛ 20. МАКРОАНАЛІЗ СУКУПНОГО ПОПИТУ ТА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

### § 1. Макроаналіз сукупного попиту

Сукупний попит (AD) — це величина обсягу продукції, яку готові купити макроекономічні суб'єкти за кожного можливого рівня цін. Це шкала, що графічно представлена у вигляді кривої, яка показує різні кількості товарів і послуг — величину реального обсягу виробництва, — що їх вітчизняні споживачі, фірми, уряд та зарубіжні покупці всі разом бажають купити за кожного можливого рівня цін (рис. 20.1).

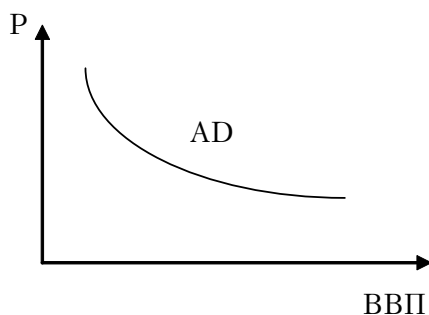


Рис. 20.1. Крива сукупного попиту

Сукупний попит можна визначити за формулою розрахунку ВВП методом витрат:

$$AD = C + I + G + X_n.$$

Сукупний попит має дві форми: натурально-речову і вартісну. Натурально-речова форма сукупного попиту відображає суспільну потребу населення, фірм і держави в товарах і послугах. Його структура може бути представлена: 1) певними видами продуктів і послуг невиробничого споживання, які задовольняють особисті та інші невиробничі потреби; 2) сукупністю всіх засобів виробництва і виробничих послуг.

Вартісний зміст сукупного попиту може визначатися сумою планових витрат на вітчизняні товари і послуги для кожного із рівнів сукупного доходу. Між сукупним попитом і ціною національного продукту існує опосередкована залежність, яка проявляється через три фактори:

- ефект відсоткової ставки полягає в тому, що при зростанні цін покупцям товарів і послуг потрібно більше грошей для оплати угод. Отже, зростає попит на гроші, що при незмінній грошовій масі викликає підвищення їх ціни, тобто відсоткової ставки. Внаслідок цього сукупний попит зменшується за рахунок попиту на ті товари, для купівлі яких потрібно брати гроші в кредит. Це стосується в першу чергу інвестиційних товарів, а також дорогих товарів споживчого призначення, до яких відносяться переважно товари довгострокового використання.

- ефект багатства виражається в тому, що при зростанні цін реальна вартість, тобто купівельна спроможність, накопичених фінансових активів із фіксованим доходом (облігації, строкові депозити тощо), що знаходяться у населення, зменшуються. Тому власники фінансових активів стають реально біднішими, що скорочує їхній попит. І навпаки.

- ефект чистого експорту відбиває вплив зовнішнього сектора економіки на сукупний попит і ВВП. Він проявляється тоді, коли ціни на вітчизняні товари зростають або зменшуються порівняно з цінами на іноземні товари. Якщо внутрішні ціни піднімаються стосовно цін за кордоном, то покупці почнуть віддавати перевагу імпортним товарам, що викличе збільшення імпорту, натомість іноземці почнуть купувати менше вітчизняних товарів, що викличе зменшення експорту. Отже, за інших незмінних умов зростання цін всередині країни викликає збільшення імпорту і зменшення експорту. Внаслідок цього скорочується чистий експорт у складі сукупного попиту.

Основні нецінові фактори сукупного попиту:

– Зміни в споживчих витратах:

- а) добробут населення;
- б) очікування споживача;
- в) заборгованість споживача;
- г) податки.

– Зміни в інвестиційних витратах:

- а) відсоткові ставки, зміна яких викликана, наприклад, змінами грошової маси в країні, а не зміною цін;
- б) очікувані прибутки від інвестицій;
- в) податки з підприємств;
- г) технологія виробництва;
- д) надлишкові потужності.

Зміни у витратах на чистий експорт:

- а) національний дохід інших країн;
- б) валютні курси.

– Зміни в державних витратах.

Під дією нецінових факторів (рис. 20.2) крива сукупного попиту (AD) переміщується: а) вправо вгору, коли попит зростає ( $AD \rightarrow AD_1$ ); б) вліво вниз, коли попит зменшується ( $AD \rightarrow AD_2$ ).

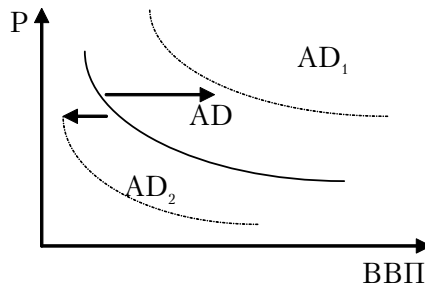


Рис. 20.2. Вплив нецінових факторів на криву сукупного попиту (AD)

## § 2. Макроаналіз сукупної пропозиції

Сукупна пропозиція (AS) — це такий реальний обсяг національного продукту, який економіка пропонує для продажу з метою отримання прибутку; це шкала, графічно представлена у вигляді кривої, що показує рівень реального національного продукту, який буде вироблено за кожного можливого рівня цін, за незмінності усіх інших факторів.

Форма кривої сукупної пропозиції залежить від того, який проміжок часу аналізується — короткостроковий чи довгостроковий. Згідно з цим поглядом, у короткостроковому періоді взаємодія між сукупним попитом і сукупною пропозицією визначає обсяг національного продукту, рівень зайнятості, ступінь завантаження виробничих потужностей, а також індукує інфляційні імпульси. У короткостроковому періоді крива AS має висхідну траєкторію. У довгостроковому періоді обсяг виробництва товарів і послуг у національній економіці залежить від обсягу капіталу і кількості праці та від наявної виробничої функції. Інакше кажучи, у цьому періоді величина економічних ресурсів у національній економіці, а також рівень технології визначатимуть обсяг національного продукту, і цей обсяг не залежатиме від рівня цін. Тому крива сукупної пропозиції в довгостроковому періоді є вертикальною (рис. 20.3).

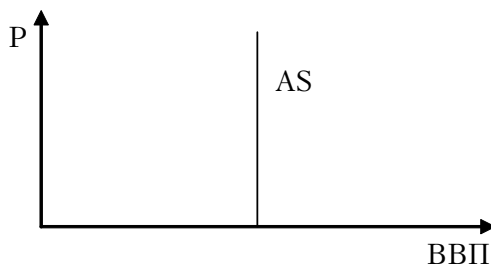


Рис. 20.3. Довгострокова крива сукупної пропозиції (AS)

Відмінність між сукупною пропозицією у короткостроковому та довгостроковому періодах дуже суттєва для макроекономічного аналізу. Крива довгострокової сукупної пропозиції показує обсяг виробництва, який називають природним рівнем виробництва. Цей рівень досягається за повної зайнятості.

Тому всі чинники, які змінюють природний рівень виробництва, переміщуватимуть криву довгострокової сукупної пропозиції вправо або вліво. По-перше, це економічні процеси або заходи економічної політики, які змінюють обсяг виробництва за тієї самої природної норми безробіття. По-друге, це економічні процеси або заходи державної політики, що змінюють природну норму безробіття. Крива короткострокової сукупної пропозиції має три відрізки — кейнсіанський (1), проміжний (2) та класичний (3) (рис. 20.4).

Кейнсіанський відрізок відбиває ситуацію, коли економіка перебуває у стані спаду і значна частка виробничих потужностей та робочої сили не використовується. На цьому відрізкові фактичний обсяг виробництва менший за природний. Залучення у виробництво невикористовуваних ресурсів — як матеріальних, так і трудових — не генерує значного тиску в напрямі зростання цін. Проміжний, або висхідний, відрізок кривої сукупної пропозиції характеризується тим, що розширення виробництва супроводжується зростанням цін. Національна економіка містить незліченну кількість

ринків продуктів і ринків ресурсів, а повна зайнятість не досягається одночасно в різних секторах та галузях.

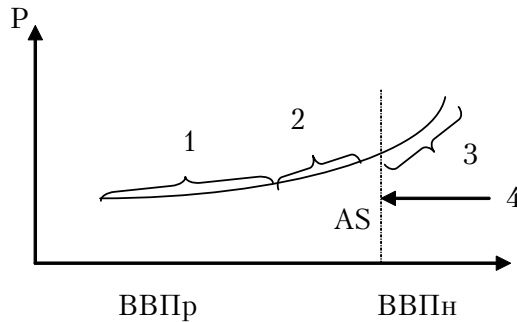


Рис. 20.4. Крива короткострокової сукупної пропозиції (AS)

Одні галузі можуть натрапити на нестачу кваліфікованих працівників, тоді як в інших ще може існувати значне безробіття. Так само в деяких галузях можуть відчуватися брак сировини або інші слабини. Із розширенням виробництва і наближенням до повного використання своїх потужностей деякі фірми змушені утримувати старіше й менш ефективне устаткування, а також недостатньо кваліфікованих працівників. Унаслідок цих та інших обставин витрати на одиницю продукції збільшуються. Щоб виробництво залишалось прибутковим, фірми встановлюють вищі ціни на свою продукцію. На цьому відрізку кривої AS збільшення реального обсягу продукту супроводжується зростанням цін. Після досягнення обсягу ВВП за повної зайнятості (лінія 4) подальше зростання цін упродовж деякого часу може забезпечувати приріст реального обсягу продукту. Реальний ВВП, як відомо, може перевищувати його природний рівень. Проте економіка досягає своєї абсолютної максимальної потужності, і далі зростання обсягу національного продукту є вже неможливим. Окремі фірми можуть намагатися збільшити виробництво, переманюючи ресурси інших фірм. Проте ці нові ресурси і приріст обсягу продукції в одних фірмах означатимуть відповідні втрати ресурсів і обсягів продукції іншими фірмами. Це супроводжується зростанням цін ресурсів і витрат і, зрештою, цін продуктів, але реальний обсяг виробництва помітно не зміниться. Короткострокова крива AS стає дедалі крутішою, а це означає, що економіка перебуває на майже вертикальному, або класичному, відрізку кривої AS.

Цінові фактори, що визначають сукупну пропозицію:

- зміна відсоткової ставки.
- зміна рівня цін.

Нецінові фактори, що визначають сукупну пропозицію:

⇒ Зміна цін на ресурси: а) наявність власних ресурсів; б) ціни на імпортні ресурси; в) співвідношення на ринку національних та імпортних ресурсів.	⇒ Зміни економіко-правових норм: а) податки з підприємств та субсидії; б) державне регулювання.
⇒ Зміни в продуктивності праці	

### § 3. Модель макроекономічної рівноваги AS-AD

Взаємодія та взаємозв'язок між сукупним попитом (AD) та сукупною пропозицією (AS) здійснюється через систему цін: точка перетину кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції визначає рівноважний рівень цін і рівноважний реальний внутрішній обсяг виробництва. Точка перетину кривої сукупного попиту та кривої сукупної пропозиції – точка рівноваги ( $E_p$ ), яка визначає рівноважний рівень цін ( $P_p$ ) та рівноважний обсяг національного виробництва ( $ВВП_p$ ) (рис. 20.5).

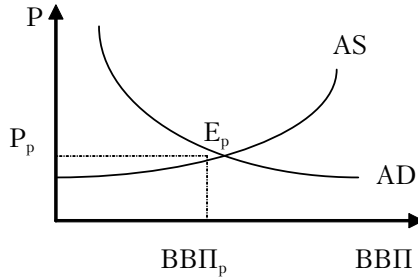


Рис. 20.5. Рівновага в моделі AS-AD

При аналізі динаміки рівноваги розрізняють три випадки: 1) якщо сукупний попит змінюється в межах кейнсіанського відрізка, то зростання попиту приводить до зростання реального обсягу національного виробництва і зайнятості при сталих цінах; 2) якщо сукупний попит зростає на проміжному відрізку – це призводить до зростання реального обсягу національного виробництва, рівня цін та зайнятості; 3) якщо сукупний попит зростає на класичному відрізку AS – це призводить до інфляційного зростання цін та номінального ВВП при незмінному обсязі реального ВВП (оскільки він не може зростати за межі рівня «повної зайнятості») (рис. 20.6).

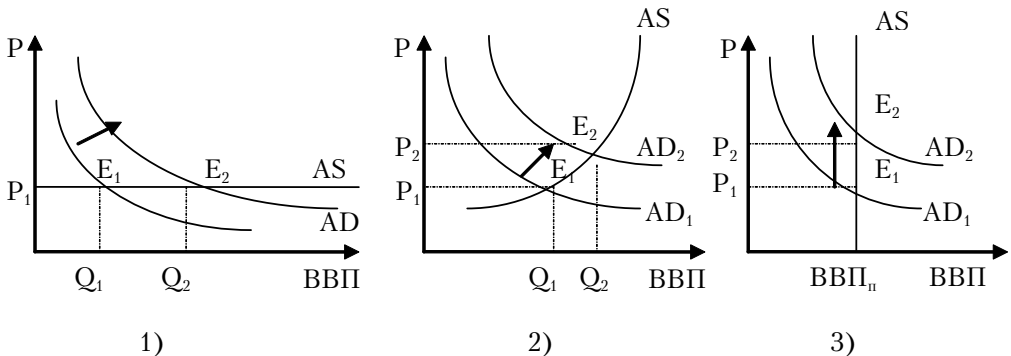


Рис. 20.6. Три варіанти макrorівноваги

В умовах реальної економіки, на проміжному та класичному відрізках спрацює так званий «ефект храповика» (рис. 20.7).

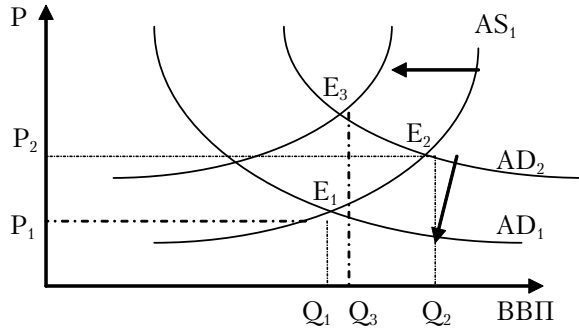


Рис. 20.7. Ефект храповика

В основі цього явища — негнучкість ринкових цін до зниження при погіршенні ринкової кон'юнктури (зменшенні сукупного попиту).

Модель макроекономічної рівноваги AD-AS використовують для дослідження таких явищ як збурення сукупної пропозиції (шоки пропозиції) та збурення сукупного попиту (шоки попиту). Матеріальною основою шоків пропозиції, або інфляції витрат, є різке здороження сировинних, енергетичних ресурсів та інших (наприклад, трудових) ресурсів. Історично першим був шок пропозиції у 1973–74 рр., коли ціни на нафту за один рік зросли вище, ніж за увесь післявоєнний період. У зв'язку цим виникло нове, досі невідоме явище, — стагфляція. Основною його характеристикою є одночасне падіння зайнятості, виробництва та зростання цін, що абсолютно відрізняється від класичної економічної кризи, — коли зниження обсягів виробництва супроводжувався зниженням ринкових цін.

Шоки попиту (збурення сукупного попиту) виникають у двох випадках. По-перше, вони можуть спостерігатися на кейнсіанському та проміжному відрізках кривої AS, якщо темпи приросту сукупного попиту (надмірні державні видатки, надмірний споживчий попит, неадекватно м'яка монетарна політика, різкий притік іноземної валюти в умовах негнучких валютних курсів та ін.) надто випереджають темпи приросту сукупної пропозиції. Простіше кажучи, національне виробництво не встигає задовольняти надмірні споживчі запити, внаслідок чого розвивається інфляція попиту. По-друге, вони завжди спостерігаються, коли економіка досягає природного рівня виробництва. Ринок, в силу інертних властивостей, не може миттєво відреагувати на досягнення повної зайнятості, яке означає максимально можливий фізичний обсяг виробництва товарів і послуг — споживання продовжує зростати, але вже лише за рахунок цін. Така економіка називається «перегрітою» і потребує остиджуючих заходів державної економічної політики.

#### § 4. Модель IS-LM

Модель IS-LM відображає взаємозв'язки на ринках товарів і грошей у національній економіці в короткостроковому періоді (рис. 20.8). Вона виходить із припущення про незмінний рівень цін. Це означає, що усі змінні в моделі вимірюються у реальних одиницях.



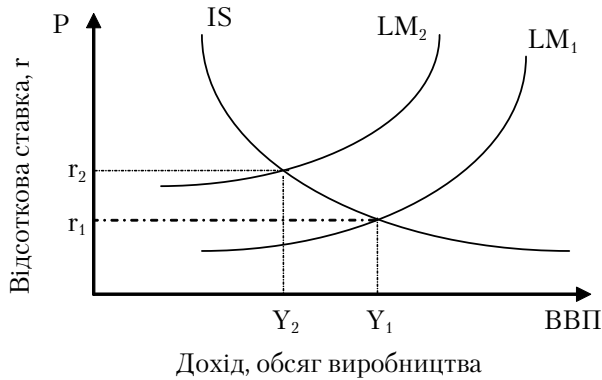


Рис. 20.8. Модель IS-LM

Припускають, що національна економіка є закритою. Отже, модель IS-LM показує рівновагу товарного й грошового ринків і виявляє чинники, що визначають рівень доходу в національній економіці за незмінного рівня цін. Крива IS відображає залежність між відсотковою ставкою й рівнем доходу в національній економіці за рівноваги на ринку товарів і послуг.

Крива LM відображає залежність між відсотковою ставкою та рівнем доходу, яка виникає за рівноваги на ринку грошей. Модель IS-LM дає змогу аналізувати вплив макроекономічної політики на рівноважний рівень доходу в національній економіці у короткостроковому періоді. Ця модель показує, як зміни в екзогенних змінних — державних видатках, пропозиції грошей, податках тощо — визначають ендогенні змінні, передовсім процентну ставку й дохід (обсяг національного виробництва). Модель також дозволяє аналізувати вплив збурень на товарному й грошовому ринках на національну економіку. Ці питання вивчає макроекономіка вищого рівня. Модель IS-LM пояснює положення й нахил кривої сукупного попиту. Інакше кажучи, вона дає змогу показати, що зі зростанням рівня цін національний дохід зменшується, тобто крива AD є спадною. Загалом зміни рівня доходу в моделі IS-LM, що виникають унаслідок коливання цін, означають рух по кривій сукупного попиту. Зміни ж рівня доходу у разі сталого рівня цін означають переміщення самої кривої сукупного попиту. Модель IS-LM об'єднує елементи «кейнсіанського хреста» і теорії переваги ліквідності. Крива IS показує точки, які задовольняють умови рівноваги на ринку товарів, а крива LM — точки, які задовольняють умови рівноваги на ринку грошей. Точка перетину кривих IS та LM показує процентну ставку і дохід, що забезпечує рівновагу на обох ринках.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке сукупний попит? Які є форми сукупного попиту?
2. Охарактеризуйте цінові та нецінові фактори впливу на сукупний попит.
3. Що таке сукупна пропозиція?
4. Форма кривої сукупної пропозиції: якою вона буває і чим це зумовлено?
5. Охарактеризуйте фактори впливу на зміну сукупної пропозиції.
6. Що таке економічна рівновага? Якою вона буває?
7. Прокоментуйте застосування моделі AD-AS. Що таке «ефект храповика»?
8. Охарактеризуйте модель IS-LM.

### Контрольні тести

1. До цінових факторів впливу на сукупний попит не відноситься:
  - а) ефект відсоткової ставки;
  - б) ефект внутрішнього рівня віддачі;
  - в) ефект багатства;
  - г) ефект чистого експорту.
2. Якого відрізка короткострокової кривої AS не існує:
  - а) кейнсіанського;
  - б) проміжного;
  - в) факторного;
  - г) класичного.
3. Графік кривої сукупної пропозиції в довгостроковому періоді має вигляд:
  - а) гіперболи;
  - б) параболи;
  - в) горизонтальної прямої;
  - г) вертикальної прямої.
4. При застосуванні моделі AS-AD, ефект храповика проявляється в тому, що:
  - а) зміна розміру цін впливає на зміщення кривої сукупного попиту;
  - б) зміна розміру цін впливає на зміщення кривої сукупної пропозиції;
  - в) ціни на товари та ресурси є негнучкими щодо зниження;
  - г) ціни є номінальною змінною, а обсяг виробництва — реальною.
5. Сукупний попит — це:
  - а) загальна кількість кінцевих товарів та послуг, яка може бути представлена (вироблена) в економіці при різних рівнях цін;
  - б) загальна або сумарна кількість продукції, яка може бути купленою при даному рівні цін і при інших рівних умовах;
  - в) чистий дохід, вимірний в цінах факторів виробництва;
  - г) вся заробітна плата, яка виплачується фірмами найманим працівникам, а також відрахування у державні та приватні пенсійні фонди.
6. Який із наведених елементів не входить до сукупного попиту:

- а) обсяг споживання;
- б) державні закупівлі товарів та послуг;
- в) доходи корпорацій;
- г) інвестиції.

7. Технологічна модернізація зміщує криву AS у довгостроковому періоді:

- а) вправо;
- б) вліво;
- в) вниз;
- г) вгору.

## РОЗДІЛ 21. СУКУПНІ ВИДАТКИ ТА ЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

### § 1. Споживання та заощадження

Для поступального розвитку економіки, вироблена за повної зайнятості ресурсів продукція має бути продана. Інакше кажучи, сукупні видатки — загальна сума видатків усіх покупців на кінцеві товари і послуги, вироблені національною економікою, — мають бути достатніми для реалізації усього створеного продукту. До початку 1930-х років більшість економістів заперечували можливість ситуації, за якої рівень сукупних видатків буде недостатнім для закупівлі продукції, виготовленої за повної зайнятості ресурсів. Згідно з цим поглядом, якщо така ситуація і виникає, то ціни, заробітна плата і процентні ставки швидко знижуються, щоб ліквідувати відносний надлишок товарів, який утворився, і подолати незначний спад виробництва, зумовлений недостатніми видатками. У результаті відновлюється рівень виробництва за повної зайнятості ресурсів. Деякі економісти дотримуються цього погляду і сьогодні. На підставі досвіду Великої депресії Дж. М. Кейнс показав, що в національній економіці можуть виникати недостатні сукупні видатки, менші за ті, які потрібні для купівлі товарів і послуг, вироблених за повної зайнятості. У цьому разі фактичний рівень безробіття буде вищий за його природну норму. Економіка переживатиме спад, зростатиме вимушене безробіття. І навпаки, можлива ситуація, коли сукупні видатки перевищують ті, які достатні для купівлі ВВП, виробленого за повної зайнятості. Тоді загальний рівень цін в економіці зростатиме.

Споживання є найважливішим компонентом ВВП, який у більшості країн світу впродовж останніх десятиліть у середньому становив  $\frac{2}{3}$  сукупних видатків на купівлю товарів і послуг.

Споживання — це видатки на придбання товарів і послуг для задоволення потреб людей. Заощадження (збереження) є тією частиною використуваного доходу, що не використовується на споживання (відкладене на майбутнє споживання):

$$Y = C + S,$$

де:  $Y$  — безподатковий дохід;

$C$  — споживчі витрати;

$S$  — заощадження.

На основі гіпотези абсолютного доходу, яку висунув Дж. М. Кейнс, споживання домашніх господарств залежить від абсолютної величини поточного доходу і зростає з його збільшенням, але не так швидко, як дохід («основний психологічний закон»). Відповідно до «основного психологічного закону» функція споживання має вигляд:

$$C = C_0 + c' \cdot Y,$$

де:  $C_0$  — автономне споживання, яке не залежить від поточного доходу («споживчий кошик» відповідної групи населення: малозабезпечених, з середнім рівнем доходу, високозабезпечених);

$c'$  — гранична схильність до споживання.

Гранична схильність до споживання ( $c'$ ) — це частка приросту споживання ( $\Delta C$ ) у додатковій одиниці доходу ( $\Delta Y$ ):

$$c' = \Delta C / \Delta Y .$$

Середня схильність до споживання ( $c$ ) – це частка споживання ( $C$ ) у доході ( $Y$ ):

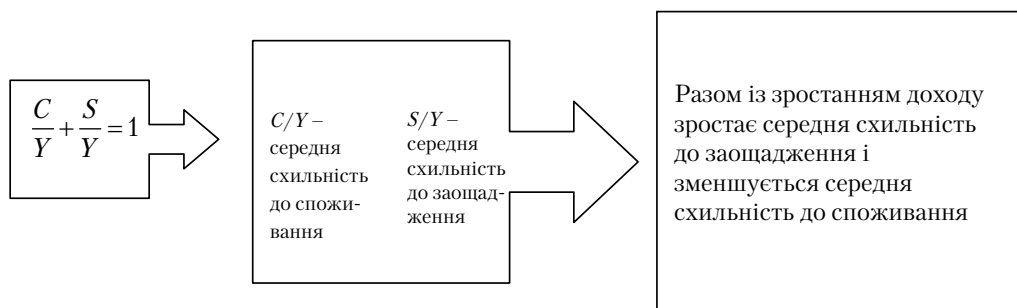
$$c = C/Y .$$

Гранична схильність до заощаджень ( $s'$ ) – це частка приросту заощадження ( $\Delta S$ ) у додатковій одиниці доходу ( $\Delta Y$ ):

$$s' = \Delta S / \Delta Y .$$

Середня схильність до заощадження ( $s$ ) – це частка заощадження ( $S$ ) у доході ( $Y$ ):

$$s = S/Y .$$



Із зростанням доходу ( $Y$ ) середня норма споживання ( $c$ ) знижується і наближається до граничної схильності (норми) до споживання ( $c'$ ).

Таким чином, розширення виробництва потенційно містить у собі можливість перевиробництва, бо зменшення середньої норми споживання ( $c$ ) свідчить про те, що у зростаючому ВВП зменшується частка продукції, яку готові придбати домашні господарства.

За класичною теорією процес формування заощаджень залежить від двох основних факторів: 1) відсоткової ставки; 2) величини доходу домашніх господарств.

За кейнсіанською теорією величина заощаджень істотно не змінюється під впливом зміни відсоткової ставки. Основним фактором, який істотно впливає на величину заощаджень, є рівень реального доходу домашніх господарств.

## § 2. Моделі поведінки споживача

Дж. М. Кейнс був одним з перших, хто побудував модель поведінки споживача, яку називають кейнсіанською функцією споживання. Вчений сформулював основні постулати своєї моделі не на підставі аналізу статистичних даних, а застосував для цього дедуктивний метод, опираючись на інтуїцію та випадкові спостереження.

Отож Кейнс описав поведінку споживача у ринковій економіці такими трьома постулатами. По-перше, гранична схильність до споживання коливається у межах від нуля до одиниці ( $0 < MPC < 1$ ). Це означає, що домогосподарства збільшують споживання, коли їхні доходи зростають, але споживання зростає повільнішим темпом

порівняно з темпом зростання використовуваного доходу. Цей постулат Кейнс виводить із людської психології: «Суть основного психологічного закону, в наявності якого можна не сумніватися, полягає в тому, що зі збільшенням свого доходу люди зазвичай у середньому збільшують своє споживання, але повільніше, ніж зростає їхній дохід». Цей закон Кейнс сприймає як аксіому, що не потребує жодних доказів.

По-друге, Кейнс уважав, що зі зростанням доходу середня схильність до споживання знижується. Він розглядав заощадження як розкіш. Тому заможніші родини заощаджують більший відсоток свого доходу порівняно з біднішими. Згодом цей постулат Кейнса спричинився до виникнення так званої загадки споживання.

По-третє, Кейнс стверджував, що основним чинником, який визначає споживання, є поточний використовуваний дохід, а процентна ставка не відіграє важливої ролі у визначенні обсягу споживання.

Кейнсіанську функцію споживання, враховуючи її постулати, часто записують так:

$$C = \bar{C} + c \cdot Y,$$

де  $C$  — споживання;

$\bar{C}$  — автономне споживання, яке не залежить від величини поточного доходу;

$c$  — гранична схильність до споживання;

$Y$  — використовуваний дохід (рис. 21.1).

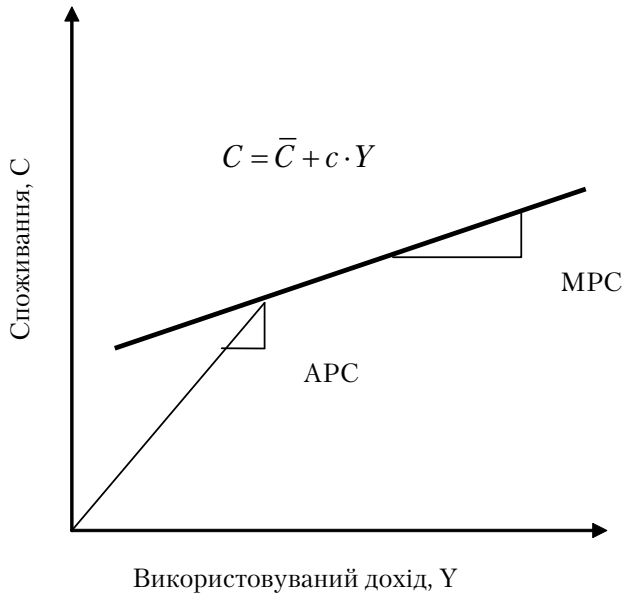


Рис. 21.1. Кейнсіанська функція споживання

Кейнсіанська концепція моделі поведінки споживача спрацьовує в короткостроковому періоді. В довгостроковому періоді середня схильність до споживання майже не змінюється. У другій половині 40-х років американський економіст Саймон Кузніц,

використовуючи дані за тривалі проміжки часу (10 і 30 років), виявив, що відношення споживання до доходу в економіці США було надивовижу стабільним упродовж десятиліть. При цьому, незважаючи на значне зростання доходів в аналізованому періоді, середня схильність до споживання, за його розрахунками, практично не змінилася. Кузніц дійшов висновку, що зі зростанням доходів у довгостроковому періоді середня схильність до споживання не виявляє тенденції до зниження. Отже, дані за короткостроковий період підтверджували постулат Кейнса про зниження середньої схильності до споживання, а дані за довгостроковий період не виявляли цієї тенденції та вказували на стабільність АРС. Цю суперечливу поведінку споживання у короткостроковому і довгостроковому періодах економісти назвали загадкою споживання.

Аби пояснити цю загадку, американські економісти Франко Модільяні та Мілтон Фрідман розвинули нові моделі поведінки споживача. Ці моделі ґрунтуються на концепції міжчасового вибору, яку висунув Ірвінг Фішер.

Ірвінг Фішер запропонував модель поведінки споживача, яку називають міжчасовим вибором споживача. У його моделі індивід стикається з міжчасовим бюджетним обмеженням і вибирає такі рівні поточного та майбутнього споживання, щоб його добробут упродовж усього життя був максимальним. Доки споживач має змогу заощаджувати і брати позику, доти споживання залежить від кількості ресурсів, якими він володіє протягом життя.

Як ми вже зазначали, головним обмежувачем споживання є рівень доходу. Його називають бюджетним обмеженням. Приймаючи рішення стосовно того, від якої частки споживання у поточному доході слід відмовитись сьогодні, щоб максимізувати споживання у майбутньому, слід розглянути міжчасове бюджетне обмеження.

Припустимо, що споживач, який здійснює міжчасовий вибір, живе в двох часових періодах: молодість та старість. Нехай в першому періоді споживач має дохід  $Y_{d1}$ , а обсяг споживання —  $C_1$ . У другому часовому періоді — відповідно  $Y_{d2}$  та  $C_2$ . При цьому зазначимо, що всі змінні вимірюються реальними величинами, тобто скореговані на рівень інфляції.

Згадаймо, що споживач може брати в борг, а тому його поточне споживання може перевищувати поточний рівень доходу. І він може заощаджувати. Тоді його поточне споживання буде менше за поточний дохід.

Розглянемо насамперед вплив доходу в кожному із періодів на обмеження споживання. У першому періоді заощадження перевищують доходи над споживанням, тобто:

$$S = Y_{d1} - C_1. \quad (1)$$

Частина неспожитого доходу поточного періоду (заощадження) приносить власнику додатковий дохід у вигляді процента ( $i$ ), якщо він зберігається на рахунок в банку. Тому в другому періоді споживання ( $C_2$ ) буде визначатись обсягом доходу другого періоду ( $Y_{d2}$ ) плюс заощадження першого періоду ( $S$ ) та плюс процент на ці заощадження ( $S \cdot i$ ), тобто

$$C_2 = Y_{d2} + S + S \cdot i = Y_{d2} + S \cdot (1 + i), \quad (2)$$

де  $i$  — реальна процентна ставка.

Ми розглянули ситуацію, коли споживач у першому періоді частину свого доходу нагромаджує, а у другому весь свій дохід споживає, оскільки третього періоду немає.

Але у першому періоді можна не тільки нагромаджувати, а і жити в борг, тобто позичати. За цих умов рівняння (1) і (2) мають однаковий вигляд, але  $S$  (заощадження) будуть мати від'ємне значення, тобто будуть меншими за нуль, оскільки позичка означає від'ємні заощадження. Для спрощення припустимо, що процентна ставка з позик та процентна ставка з заощаджень однакові.

Для виведення бюджетного обмеження споживача об'єднаємо рівняння (1) та (2), замінивши у рівнянні (2)  $S$  значенням із рівняння (1). Тоді матимемо:

$$C_2 = Y_{d2} + S \cdot (1 + i) = Y_{d2} + (Y_{d1} + C_1) \cdot (1 + i). \quad (3)$$

Здійснимо певні перетворення:

а) розкриємо у рівнянні справа дужки:

$$C_2 = Y_{d2} + Y_{d1} \cdot (1 + i) - C_1 \cdot (1 + i);$$

б) перенесемо вираз  $[-C_1(1 + i)]$  ліворуч:

$$C_2 + C_1 \cdot (1 + i) = Y_{d2} + Y_{d1} \cdot (1 + i);$$

в) розділимо обидві частини рівняння на  $(1 + i)$ :

$$C_1 + \frac{C_2}{(1 + i)} = Y_{d1} + \frac{Y_{d2}}{(1 + i)}. \quad (4)$$

Останнє рівняння — вираження міжчасового бюджетного обмеження споживача. Зміст його полягає в тому, що споживання за два часових періоди (молодість та старість) дорівнює сумарному доходу за ці періоди. Якщо процентна ставка більша за нуль ( $i > 0$ ), то майбутні споживання і дохід дисконтуються на  $(1 + i)$ . Множник  $1/(1 + i)$  — це ціна споживання другого періоду, виражена в одиницях першого періоду. Іншими словами,  $1/(1 + i)$  — це обсяг споживання першого періоду, від якого споживач мусить відмовитись, заради збільшення одиниці споживання в другому періоді. Графічно бюджетне обмеження зображено на рис. 21.2.

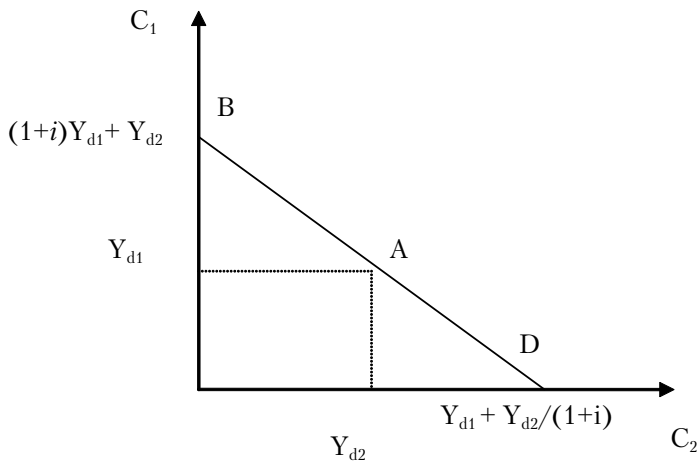


Рис. 21.2 Міжчасове бюджетне обмеження



На рис. 21.2 в точці А споживання першого періоду дорівнює  $Y_{d1}$ , а другого —  $Y_{d2}$ . Це означає, що в цій точці весь дохід споживається, а споживач не заощаджує і не запозичує. В точці В споживач в перший період нічого не споживає і весь свій дохід переводить у заощадження. Тому споживання у другому періоді дорівнюватиме  $(1 + i) Y_{d1} + Y_{d2}$ . В точці D споживач планує нічого не споживати в другому періоді і запозичує максимум засобів під дохід другого періоду. Тому споживання першого періоду дорівнює:

$$Y_{d1} + \frac{Y_{d2}}{(1+i)}.$$

Це три крайні ситуації в споживчому виборі домогосподарства. Насправді їх значно більше, споживач може обирати будь-яку точку на відрізку BD. Якщо споживач обирає точки на відрізку АВ, то в перший період він споживає менше, ніж отримує доходу, а залишок відкладається на другий період (заощаджується). Якщо вибір здійснюється на відрізку AD, то це означає, що в перший період споживається більше, ніж це дозволяє дохід, залучаються запозичені засоби для покриття різниці.

Бюджетне обмеження споживчого вибору означає, що за межами бюджетної лінії (вище неї) жодні варіанти не можливі. Нижче лінії BD споживчий вибір можливий, оскільки він означає, що споживач використовує тільки частину свого доходу. Але максимізація споживання як мета споживчого вибору зумовлює пошук комбінації у споживанні в різних часових періодах саме на лінії AD.

Переваги споживача стосовно вибору, в якому періоді слід більше споживати, зображують за допомогою карти кривих байдужості. Нагадаємо, що кожна точка кривої байдужості показує різні варіанти споживання в період молодості та період старості, які мають для споживача однакову корисність і забезпечують йому однаковий рівень добробуту (рис. 21.3).

Графік показує, що:

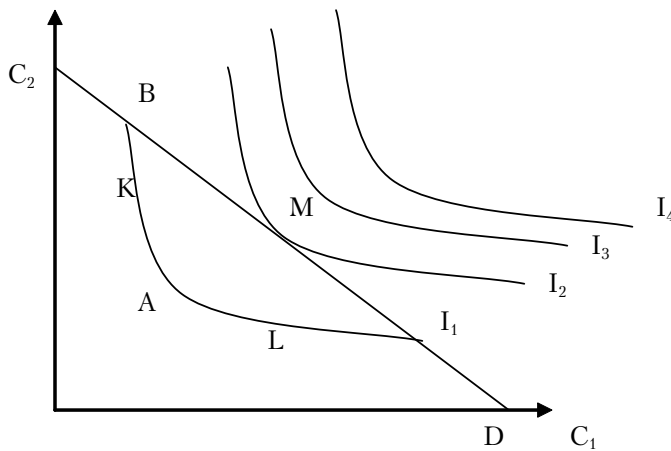


Рис. 21.3. Карта кривих байдужості та лінія бюджетного обмеження

а) для споживача байдуже, яку комбінацію споживання у першому та другому періодах обрати, адже кожна точка на кривій  $I_1$  означає максимізацію корисності в першому та другому періодах разом;

б) нахил будь-якої точки кривої байдужості показує, на яку величину має зрости споживання у другому періоді ( $C_2$ ) для компенсації зменшення на одну одиницю споживання у першому періоді. Цей нахил називають граничною нормою заміщення (MRS) споживання у першому періоді ( $C_1$ ) на споживання у другому періоді ( $C_2$ );

в) більш віддалені від початку координат криві байдужості прийнятніші для споживача, оскільки означають зростання корисності.

Отже, будь-якій точці на кривій  $I_2$  буде надана перевага порівняно з будь-якою іншою точкою на кривій  $I_1$ . Крива  $I_3$  привабливіша для вибору споживача, ніж  $I_2$ , а крива  $I_4$  привабливіша порівняно з усіма попередніми. Для того, щоб споживач зробив оптимальний вибір, слід на один графік перенести криві байдужості та лінію бюджетного обмеження (рис. 21.3).

Згадаймо, що бюджетне обмеження вимагає пошуку оптимізації споживання першого та другого періодів саме на прямій  $BD$ . З рис. 21.3 видно, що бюджетна лінія перетинає всього дві кривих байдужості. Оскільки бажанішою є вища (зміщена праворуч) крива байдужості, то точка, в якій бюджетна лінія дотикається до вищої кривої байдужості  $I_2$ , тобто точка  $M$  є найкращою комбінацією обсягів споживання у першому та другому періодах, тобто вона є оптимальною. У цій точці нахил кривої байдужості дорівнює нахилу лінії бюджетного обмеження.

Нахил кривої байдужості, як ми вже зазначали, виражає граничну норму заміщення (MRS). Нахил же лінії бюджетного обмеження дорівнює одиниці плюс значення реальної процентної ставки ( $1 + i$ ).

Отже, в точці оптимуму (точка  $M$ )  $MRS = 1 + i$ . Це означає, що споживач розподіляє споживання між періодом молодості та старості так, щоб  $MRS = 1 + i$ . Це була логіка прийняття рішень споживачами стосовно розподілу фіксованого доходу на споживання та заощадження.

Далі слід з'ясувати, які корективи в поведінку споживача вносять зміни обсягу доходу. Зростання доходу  $Y_{d1}$  або  $Y_{d2}$  зміщують бюджетну лінію праворуч, даючи змогу досягти розташованої нижче кривої байдужості. (При цьому передбачається, що споживаються нормальні блага, тобто такі, попит на які зростає в міру зростання доходу) (рис. 21.4).

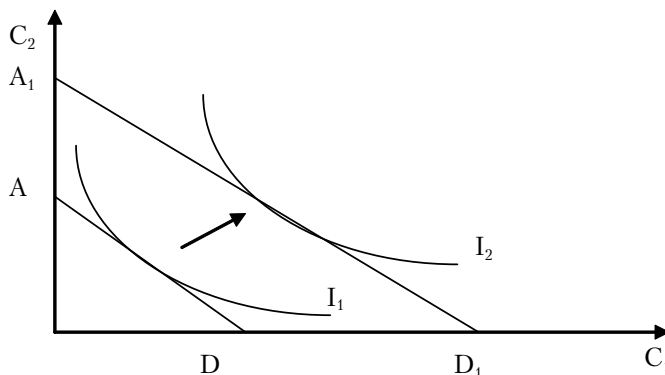


Рис. 21.4. Вплив зміщення бюджетної лінії на поведінку споживача

Як видно із графіка, зростання рівня доходу (незалежно від періоду) зміщує бюджетну лінію  $AD$  до  $A_1D_1$  (праворуч), що свідчить про зростання споживання в обох періодах. Оскільки споживач може надавати позику і сам позичати (жити в борг) впродовж обох періодів, то немає значення, скільки споживається в кожний проміжок часу. Важливо тільки те, що майбутній дохід дисконтується за реальною процентною ставкою. Це означає, що споживання залежить від поточної вартості доходу в певному періоді та дисконтованої вартості майбутнього доходу. Це означає, що поточна вартість доходу дорівнює:

$$Y_{d1} + \frac{Y_{d2}}{(1+i)}.$$

На відміну від моделі Кейнса, модель Фішера ґрунтується на тому, що споживання залежить не тільки від поточного доходу, а і від очікуваного доходу впродовж всього свого життя. Але для тих, хто хотів би, але не може отримати позики, обсяг споживання залежить від обсягу поточного доходу.

### Модель Франко Модильяні

Ф. Модильяні використав модель поведінки І. Фішера для вивчення функції споживання. Як ми щойно зазначили, за моделлю Фішера, споживання залежить від доходу впродовж всього життя людини. Модильяні ж дослідив, яким чином коливання рівня доходу протягом життя змушують людей перерозподіляти дохід із сприятливих на несприятливі періоди. Його модель отримала назву моделі життєвого циклу.

Чи не найпоширенішим фактором, що впливає на зміну обсягу доходу людини, є вихід на пенсію. Ця подія зумовлює зменшення доходу; до неї хочуть підготуватися, прагнучи здійснити певні заощадження, щоб не допустити до відчутного зменшення обсягу споживання.

Нехай споживач очікує, що він проживе ще  $t$  років, а пропрацює до пенсійного віку  $n$  років. Його річний дохід дорівнює  $Y$ , а багатство оцінюється в  $W$ . Через  $n$  років він очікує отримати дохід у розмірі  $Y \times n$ .

Якщо споживач протягом усього свого життя хоче залишити рівень споживання стабільним, то який рівень споживання він має обрати?

Ресурси, якими споживач розпоряджається протягом життя, складаються із наявного багатства  $W$  та доходу за роки, впродовж яких він планує працювати, тобто  $Y_n$  (для спрощення припустимо, що процентна ставка  $i = 0$ ). Тобто його ресурси дорівнюють  $W + Y_n$ . Щоб споживання було стабільним, треба його рівномірно розподілити за роками життя, тобто поділити на  $t$ . Тоді:

$$C = \frac{W + Y \cdot n}{t} = \frac{1}{t} \cdot W + \frac{n}{t} Y.$$

Це означає, що якщо, приміром, споживач планує прожити 25 років, а пропрацювати 10 років, то функція споживання матиме вигляд:

$$C = \frac{1}{25} \cdot W + \frac{10}{25} \cdot Y,$$

або:

$$C = 0,04W + 0,4Y.$$

Ця функція означає, що споживання залежить як від первинного розміру багатства, так і від рівня доходу.

Якщо кожний суб'єкт економічних відносин буде будувати свою поведінку на таких самих засадах, то сукупна функція споживання може мати такий вигляд:

$$C = \alpha W + c' \cdot Y,$$

де  $\alpha$  — гранична схильність до споживання за нагромадженням багатством;

$c'$  — гранична схильність до споживання за доходом. За цією моделлю середня схильність до споживання:

$$\frac{C}{Y} = \alpha \frac{W}{Y} + c'.$$

На основі цієї функції Ф. Модильяні вирішує суперечність між теоріями споживання Кейнса і Фішера. Оскільки обсяг багатства окремої людини не змінюється строго пропорційно річному доходу, то ця обставина пояснює низьку (спадну) схильність до споживання при дослідженні окремих домогосподарств у короткостроковому періоді. В довгостроковому ж періоді існує постійна пропорція між обсягом багатства і обсягом доходу  $W/Y$ , отже, постійна середня схильність до споживання. Досліджуючи коливання обсягів споживання та заощаджень, Ф. Модильяні дійшов висновку про те, що при зростанні доходів заощадження зростають швидше, ніж споживання, а при зменшенні рівня доходів заощадження зменшуються ще швидше, оскільки людям важко відмовитись від уже звичного для них рівня споживання.

Модель життєвого циклу застосовувалась для дослідження поведінки людей похилого віку, які мають жити значною мірою за рахунок зроблених заощаджень. Виявилось, що поведінка людей похилого віку суперечить поведінці, висвітленій у цій моделі. Вони не витрачають своє нагромажене багатство так швидко, як того вимагає модель життєвого циклу, яка ґрунтується на тому, що люди прагнуть до стабільного споживання впродовж всього свого життя. Очевидно, існують і інші фактори впливу на поведінку споживачів. Це, очевидно, і мотив перестороги, і прагнення залишати спадщину тощо.

### ***Теорія поведінки споживача Мілтона Фрідмена***

Теорія споживання М. Фрідмена, як і теорія життєвого циклу, ґрунтується на концепції поведінки споживача Ірвінга Фішера. Всі ці теорії виходять із того, що споживання залежить не тільки від поточного доходу. Концепція Ф. Модильяні ґрунтується на припущенні, що динаміку доходу можна передбачити протягом усього життя людини. Мілтон Фрідмен для пояснення поведінки споживача запропонував гіпотезу постійного доходу.

Зміст цієї гіпотези полягає в тому, що рівень доходів господарських суб'єктів підлягає коливанням в результаті впливу на них як постійних (довгострокових), так і випадкових (одноразових або тимчасових) чинників. Наприклад, працівники сільськогосподарства, що займаються вирощуванням овочів, отримали в поточному році значно менший від середнього рівня дохід. Причиною цього стали непередбачувані заморозки. Це зменшення доходу є явищем тимчасовим. А, приміром, здобуття вищої освіти, високої кваліфікації постійний (довгостроковий) чинник, що впливає на рівень доходу.

Мілтон Фрідмен розглядає дві складові поточного доходу ( $Y$ ): постійний дохід ( $Y^P$ ) та тимчасовий ( $Y^V$ ), тобто:

$$Y = Y^P + Y^V .$$

Постійний дохід ( $Y^P$ ) у цій моделі — це середній дохід, а тимчасовий — випадкове відхилення доходу від його середнього рівня.

Автор цієї теорії вважає, що споживання залежить насамперед від постійного доходу, оскільки позики та заощадження споживачі використовують для того, щоб нівелювати коливання тимчасового доходу. Це означає, що зростання реальної заробітної плати вдвічі зумовлює зростання споживання впродовж усього періоду дії цього чинника теж вдвічі. А, приміром, отримання спадщини, формує іншу поведінку, оскільки така форма доходу є одноразовою, має випадковий характер і потребує розподілу його на все життя. Сказане вище означає, що споживачі свій постійний дохід витрачають, а більшу частку тимчасового доходу — заощаджують. У зв'язку з цим функція споживання у моделі М. Фрідмена модифікується, набуваючи такого вигляду:

$$C = \alpha Y^P ,$$

де  $\alpha$  — константа.

Із рівняння випливає, що споживання прямо пропорційне постійному доходу.

Для того щоб зіставити цю модель з моделлю Кейнса, треба визначити у моделі Фрідмена середню схильність до споживання. Для цього розділимо обидві частини функції споживання на  $Y$ . Отримаємо:

$$\frac{C}{Y} = \alpha \frac{Y^P}{Y} .$$

або

$$APC = \bar{C} = \alpha \frac{Y^P}{Y} .$$

Згідно з теорією постійного доходу, як видно із останньої формули середня схильність до споживання залежить від відношення постійного доходу ( $Y^P$ ) до поточного доходу ( $Y$ ). Якщо поточний дохід тимчасово зростає, то APC тимчасово зменшується, і навпаки.

У своїй роботі М. Фрідмен прагне з позиції своєї теорії зрозуміти, чому статистичний аналіз сімейних бюджетів, зроблений Дж. Кейнсом, свідчить про зменшення APC у міру зростання доходів домогосподарств. Він приходить до висновку, що на коливання середньої схильності до споживання впливають зміни як постійного ( $Y^P$ ), так і тимчасового ( $Y^V$ ) доходів. І якби всі коливання поточного доходу були спричинені змінами постійного доходу, то в різних сім'ях APC була б однаковою. Але оскільки коливання доходу відчувають на собі вплив і тимчасових змін, то сім'ї з вищим тимчасовим доходом далеко не завжди досягають пропорційного зростання  $Y^V$  вищого рівня споживання. Остання обставина створює хибне уявлення про те, що сім'ї з високим доходом, як правило, мають нижчу середню схильність до споживання.

Розглядаючи динаміку доходів у довгостроковому періоді, М. Фрідмен зробив висновок, що коливання доходів з року в рік відбувається внаслідок коливань

тимчасового доходу. І тому роки високого рівня тимчасового доходу характеризуються низькою середньою схильністю до споживання.

Тобто коливання середньої схильності до споживання властиві короткостроковому періоду і є наслідком коливань тимчасового доходу.

У довгостроковому періоді коливання середньої схильності до споживання є наслідком змін постійного доходу, і тому для тривалого проміжку часу (10 років і більше) середня схильність до споживання є сталою.

Підводячи підсумок аналізу різних теорій споживання, слід зазначити, що:

а) проблема споживання — складна, суперечлива і по-різному себе проявляє у коротко- та довгостроковому періодах;

б) у короткостроковому періоді поточний дохід виступає головним чинником, що визначає обсяг споживання; середня схильність до споживання зменшується в міру зростання доходу, і навпаки (Дж. М. Кейнс);

в) у довгостроковому періоді не тільки поточний дохід, а й нагромаджене багатство, очікуваний дохід в майбутньому і т. ін. визначають рівень споживання (І. Фішер, Ф. Модильяні);

г) коливання доходу можуть бути зумовлені як постійними, так і тимчасовими змінами. На обсяг споживання у довгостроковому періоді впливають зміни постійного доходу (М. Фрідмен).

### § 3. Інвестиції та фактори інвестування

Інвестиції — це другий після споживання компонент сукупних витрат. Інвестиції — це вкладення у капітал, тобто видатки на виробництво і нагромадження капітальних благ. Є три види інвестиційних видатків: 1) інвестиції в основний капітал; 2) інвестиції у житлове будівництво; 3) інвестиції у запаси. Інвестиції в основний капітал та в житлове будівництво називають капіталовкладеннями, тобто останні є частиною інвестицій.

Розрізняють валові та чисті інвестиції. Валові інвестиції — це вартість усіх машин, будівель тощо, споруджених протягом року, в тому числі тих, які заміщують старі капітальні блага, що зносилися. Однак валові інвестиції не є точним вимірником збільшення капіталу країни. Вони вбирають у себе амортизацію, тобто вартість зношення капітальних благ. Щоб визначити чистий приріст капіталу, потрібно з валових інвестицій вирахувати вибуття капіталу у вигляді амортизації. Отже, чисті інвестиції дорівнюють валовим інвестиціям мінус амортизація. Єдиним джерелом інвестицій є заощадження.

Сукупний попит на інвестиції залежить від очікуваної норми чистого прибутку (ОНЧП) і відсоткової ставки (ВС). Інвестиції будуть приносити чистий прибуток лише тоді, коли на одиницю інвестиційних витрат підприємство матиме більші прибутки в кожному наступному році, тобто, якщо зростає капіталовіддача:

$$ЧП = \Delta BV - (\Delta PV + \Delta PP),$$

де: ЧП — чистий прибуток;

$\Delta BV$  — приріст валового випуску, викликаний чистими інвестиціями;

$\Delta PV$  — приріст поточних витрат;

$\Delta\Pi\Pi$  — приріст податку на прибуток. Але інвестори спираються не на фактичний, а на очікуваний чистий прибуток ( $OЧП$ ):

$$OЧП = \frac{OЧП}{ЧІ} \cdot 100\%,$$

де:  $OЧП$  — очікуваний чистий прибуток;  
 $ЧІ$  — чисті інвестиції.

Зв'язок між реальною відсотковою ставкою і інвестиціями виражається формулою:

$$BI = -f(BC_p), \quad BC_p = BC_n - \text{темп інфляції}.$$

Інвестиції в національну економіку залежать від  $q$  Тобіна — відношення ринкової вартості функціонуючого капіталу до його відновної вартості.

$$R/P = aA(L/K)^{1-\alpha},$$

де:  $R$  — вартість одиниці орендованого капіталу;  
 $P$  — ціна реалізації одиниці продукції фірми;  
 $R/P$  — реальні витрати на одиницю капіталу для виробничої фірми (реальною вигодою від використання одиниці капіталу є  $MPK$  — додатковий обсяг продукції, вироблений за допомогою цієї додаткової одиниці капіталу);  
 $aA(L/K)^{1-\alpha}$  — граничний продукт капіталу для функції Коба-Дугласа.

Це відношення відображає поточну та очікувану в майбутньому прибутковість капіталу. Що більше значення  $q$ , то вища ринкова вартість функціонуючого капіталу стосовно його відновної вартості і більші стимули до інвестування. Фірми не завжди можуть мобілізувати кошти для фінансування інвестицій.

$$\text{Витрати на одиницю капіталу} = P_k \cdot (r + h),$$

де:  $P_k$  — ціна купівлі одиниці капіталу;  
 $r$  — реальна відсоткова ставка;  
 $h$  — норма амортизації.

Реальні витрати на одиницю капіталу дорівнюють  $(P_k/P) \cdot (r + h)$ . Отже, реальні витрати на одиницю капіталу залежать від відносної ціни капітального блага  $(P_k/P)$ , реальної процентної ставки та норми амортизації  $h$ .

Позичкова фірма з кожної одиниці капіталу отримує реальний виторг  $(R/P)$  і несе реальні витрати  $(P_k/P) \cdot (r + h)$  на кожну одиницю. Ухвалюючи рішення про обсяг свого капіталу, фірма порівнює виторг і витрати, а різниця між ними становить її прибуток:

$$\text{Реальний прибуток} = R/P - (P_k/P) \cdot (r + h).$$

Оскільки у стані рівноваги реальна позичкова ціна капіталу дорівнює його граничному продукту, то можна записати:

$$\text{Реальний прибуток} = MPK - (P_k/P) \cdot (r + h).$$

Отже, позичкова фірма вилучає прибуток, якщо граничний продукт капіталу перевищує витрати на його одиницю. У цьому разі фірмі вигідно інвестувати, тобто чисті інвестиції зростають. І навпаки, фірма зазнає збитків, якщо граничний продукт

капіталу менший за витрати на його одиницю. Тоді фірма зменшує свій обсяг капіталу.

Найважливішим показником ефективності інвестиційного проекту є чиста поточна вартість (*NPV*) — різниця між поточною вартістю майбутнього виторгу і поточною вартістю майбутніх витрат на реалізацію і функціонування проекту впродовж усього циклу його життя. Важливим показником є також внутрішній рівень віддачі — процентна ставка, за якої доходи від проекту дорівнюють витратам на проект.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}.$$

де:  $B_t$  — вигода (виторг) від проекту в році  $t$ ;

$C_t$  — витрати на проект в році  $t$ ;

$i$  — відсоткова ставка;

$n$  — кількість років життя проекту.

Проблема перетворення заощаджень ( $S$ ) на інвестиції ( $I$ ) пов'язана з тим, що заощаджувачі та інвестори виявляються різними суб'єктами. Наприклад, найманий працівник (лікар, учитель, токар, слюсар та ін.) заощаджує, але не інвестує. А, прикладом, підприємства є водночас і заощаджувачами, і інвесторами. Тому і процес заощадження (нагромадження) може не збігатися з процесом інвестування, отже обсяг заощаджень може відхилитися від обсягу інвестицій. Остання обставина порушує рівновагу в економіці. Тому для суспільства завжди важливим є розуміння умов, за яких заощадження і підприємств, і домогосподарств перетворювались би в інвестиції. Графічно взаємозв'язок між реальною нормою процента, заощадженнями та інвестиціями зображено на рис. 21.5.

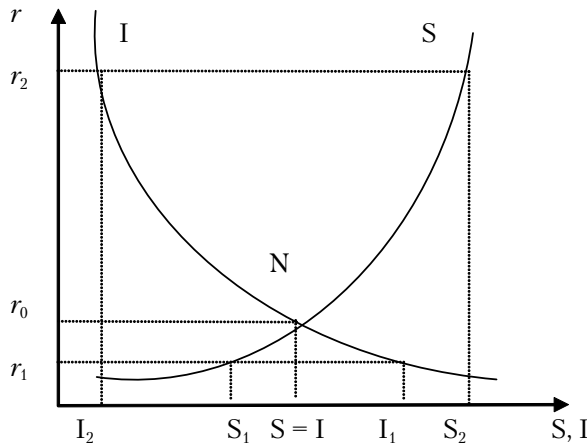


Рис. 21.5. Взаємозв'язок реальної відсоткової ставки, заощаджень та інвестицій

Концепція рівноважної відсоткової ставки належить Альфреду Маршалу. Її основною ідеєю є роль відсоткової ставки, як елемента ринкового механізму завдяки якому досягається рівновага — рівність заощаджень та інвестицій зумовлює рівновагу на товарних ринках. На рис. 16  $r_0$  — рівноважна відсоткова ставка, яка забезпечує рів-



ність заощаджень та інвестицій. Усі інші рівні крім  $r_0$  — нерівноважні:  $r_1$  — настільки низька, що підприємці готові купити інвестицій у обсязі  $I_1$ , але домогосподарства готові заощадити лише  $S_1$  — на ринку виникає дефіцит ресурсів ( $S_1 - I_1$ ), який зумовлює зростання відсоткової ставки до рівноважної;  $r_2$  — настільки висока, що домогосподарства готові заощаджувати  $S_2$ , але попит підприємців на інвестиції лише  $I_2$  — на ринку виникає надлишок надто дорогих ресурсів ( $S_2 - I_2$ ), який зумовлює зниження відсоткової ставки до рівноважної.

Концепція має один суттєвий недолік на який згодом вказав Дж. М. Кейнс — він довів, що заощадження в першу чергу є функцією доходу і лише потім — відсоткової ставки, натомість А. Маршал вважав заощадження функцією лише реальної відсоткової ставки

Якщо зайняти позицію класичної (неокласичної) школи, то обсяг інвестицій не є функцією від доходу, а залежать від процентної ставки. Тому графічне зображення незалежності обсягу інвестицій від реального обсягу національного виробництва матиме вигляд горизонтальної інвестиційної прямої (рис. 21.6).

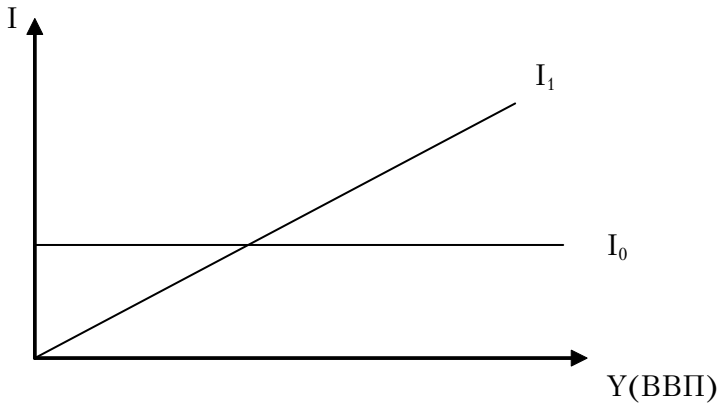


Рис. 21.6. Інвестиційна функція ( $I_1$ ), яка залежить від рівня доходу, та функція автономних інвестицій ( $I_0$ )

Це означає автономність інвестицій. Таке припущення про незалежність інвестицій від доходу не має безумовного значення. Це, по-перше, пояснюється тим, що інвестиції здійснюються із прибутків підприємців. А величина прибутку залежить від ЧНП та рівня доходу після сплати податків. Отже, зростання ВВП зумовлює зростання інвестицій. По-друге, за низького обсягу національного виробництва і доходу в економіці збільшується обсяг невикористовуваних потужностей, що гальмує інвестиційну схильність підприємців.

Але зростання рівня доходу та виробництва означає зменшення цього надлишку виробничих потужностей і появу стимулів до інвестування. Оскільки коливання ділової активності насамперед впливають на інвестиційний попит (і тільки згодом на споживчий) і на обсяг інвестицій суттєво може впливати держава, він є найдинамічнішим елементом сукупного попиту (загальних витрат) і тому крива інвестицій набуде нового вигляду ( $I_1$ ). Разом з тим, слід зазначити, що і незалежність інвестицій від доходу має реальне місце в економіці. Пояснюється ця незалежність інвестицій від ЧНП такими

факторами. По-перше, інвестиційні товари мають досить невизначений строк використання. Так, верстат може служити і 10, і 15 років, а амортизаційною політикою строк служби може бути встановлений 6–8 років. Залежно від того, оптимістично чи песимістично будуть налаштовані підприємці, інвестиції зростатимуть стрімко або повільно.

По-друге, ми уже знаємо, що обсяг інвестицій залежить від очікуваного рівня прибутковості. Сам же поточний прибуток не є сталим, він підлягає коливанням, які зумовлюють коливання інвестиційної активності.

По-третє, технічний прогрес, який значною мірою стимулює інвестиційний процес, не є безперервним, що теж зумовлює коливання інвестиційного попиту.

І, на кінець, зміни в очікуваннях, які відбуваються зі зміною податкової, антимонопольної, грошово-кредитної, амортизаційної чи зовнішньоекономічної політики тощо, суттєво впливають на обсяг інвестицій. Окрім того, фондові біржі, які є чи не найважливішими індикаторами для песимістичних чи оптимістичних очікувань інвесторів, самі подекуди (через спекулятивні операції) зумовлюють значні коливання рівня інвестицій. На рис. 21.6 показано за допомогою перетину інвестиційних функцій  $I_0$  та  $I_1$  відхилення кривої інвестицій  $I_1$  вгору і вниз від кривої  $I_0$ . Виходячи із сказаного, можна зробити висновок: коливання обсягів виробництва значною мірою залежать від обсягу інвестицій.

Для того щоб зіставити інвестиційні рішення підприємців з планами споживання домогосподарств, потрібно виявити залежність обсягу інвестицій, який всі підприємства планують інвестувати, від обсягу потенційного доходу після сплати податків, або потенційного обсягу виробництва в формі ВВП.

#### § 4. Сукупні видатки та рівноважний рівень виробництва

Для аналізу впливу зміни сукупних видатків на стан національної економіки застосовують поняття «рівноважний рівень національного виробництва», або «рівноважний ВВП». Рівноважний рівень національного виробництва — це такий його обсяг, якому відповідають сукупні видатки, достатні для закупівлі усієї продукції, виготовленої у поточному періоді.

Умову досягнення рівноважного ВВП у національній економіці відбиває рівняння:

$$Y_e = C + I + G + X_n,$$

де:  $Y_e$  — рівноважний ВВП.

Дотримання цієї умови означає досягнення економічної рівноваги на товарних ринках країни. Згідно з кейнсіанським підходом, рівноважний обсяг виробництва може складатися і за неповної зайнятості ресурсів, наприклад, в умовах значного безробіття, тобто  $Y_e$  буде меншим за рівноважний обсяг національного виробництва за повної зайнятості ( $Y'_e$ ).

У макроекономіці склалися два підходи до визначення економічної рівноваги: підхід «видатки — обсяг виробництва» (ґрунтується на зіставленні сукупних видатків і реального ВВП) та підхід «витікання — ін'єкції» (ґрунтується на зіставленні витікань із потоку «видатки — доходи» та ін'єкцій до цього потоку). Для простоти аналізу рівноважного ВВП у короткостроковому періоді робляться припущення: 1) в економіці наявні надлишкові виробничі потужності та вимушене безробіття. Тому зростання су-

купних видатків збільшує обсяг виробництва, а не підвищує рівень цін; 2) усі заощадження здійснюють домогосподарства (реально ж заощаджують і ділові підприємства).

Тому джерелом інвестицій виступають лише особисті заощадження; 3) амортизація і чисті факторні доходи дорівнюють нулю. Тому валові інвестиції дорівнюють чистим інвестиціям; 4) економіка країни замкнена, тобто немає експортно-імпортних операцій і відсутній державний сектор. Тому сукупні видатки охоплюють лише споживання та інвестиції, тобто  $AE = C + I$ .

Із припущень 3 та 4 випливає, що ВВП, національний дохід, особистий дохід і використований дохід дорівнюють один одному. Це означає: якщо ВВП країни становить 200 млрд. грн, то домогосподарства отримують у своє розпорядження саме дохід у 200 млрд. грн, який використовують для споживання та заощадження.

Підхід «видатки — обсяг виробництва» ґрунтується на зіставленні сукупних видатків та реального ВВП країни. За відсутності експортно-імпортних операцій та державного сектора рівноважний ВВП ( $Y_c$ ) дорівнює  $C + I$ . Незаплановані зміни інвестицій у запаси визначаються відніманням від заощаджень запланованих інвестицій. Коли ж сукупні видатки більші, ніж реальний ВВП ( $C + I > Y$ ), відбувається вилучення інвестицій із запасів (їхні зміни є від'ємною величиною). Інакше кажучи, коли запаси зменшуються, підприємства у короткостроковому періоді пристосовуються до відсутності рівноваги між сукупними видатками і обсягом виробництва шляхом збільшення виробництва й зайнятості. Коли сукупні видатки менші, ніж реальний ВВП ( $C + I < Y$ ), інвестиції у запаси зростають (зміна у запасах є додатною величиною). Підприємства пристосовуються до зростання запасів (нерівноваги між сукупними видатками і обсягом національного виробництва) зменшенням виробництва й зайнятості. Лише тоді, коли сукупні видатки та реальний ВВП рівні між собою ( $C + I = Y$ ), незаплановані зміни інвестицій у запаси дорівнюють нулю. Це простежується тоді, коли національна економіка досягає рівноважного ВВП, тобто досягається економічна рівновага. Національна економіка перебуватиме у стані рівноваги, коли фактичні видатки дорівнюють запланованим. ВВП дорівнює не лише сумі доходів, а й фактичним видаткам на товари і послуги. Тому умову економічної рівноваги можна записати у такому вигляді: фактичні видатки = заплановані видатки, або  $Y = C + I$ . На рисунку 21.7 лінія під кутом  $45^\circ$  відображає точки, в яких виконується умова економічної рівноваги. Рівновага досягається в точці  $E_2$ , де лінія запланованих видатків перетинає лінію  $45^\circ$ . Цей графік називають «кейнсіанським хрестом».

Підхід «витікання — ін'єкції» ґрунтується на зіставленні витікань із потоку «видатки — доходи» та ін'єкцій у цей потік. Витікання — це будь-яке витрачання доходу не для купівлі вироблених у країні кінцевих товарів і послуг. Витікання з потоку «видатки — доходи» відбуваються через заощадження, податки та імпорт. Ін'єкція — це будь-яке доповнення до споживчих видатків на купівлю продукції, вироблену всередині країни. Ін'єкціями є інвестиції, державні закупівлі товарів і послуг та експорт.

У підході «видатки — обсяг виробництва» увагу акцентуємо на тому, що безпосереднім визначником рівноважного обсягу виробництва й зайнятості є сукупні видатки. Це — прямий підхід до визначення рівноважного ВВП. На відміну від нього підхід «витікання — ін'єкції» є непрямим. Проте він має свої переваги: вказує на нерівність сукупних видатків та реального ВВП за всіх обсягів виробництва, крім рівноважного. Нагадаємо, що згідно із нашими припущеннями ми розглядаємо замкнену економіку, в якій відсутній державний сектор і є лише один вид ін'єкцій (інвестиції) та один вид витікань (заощадження).

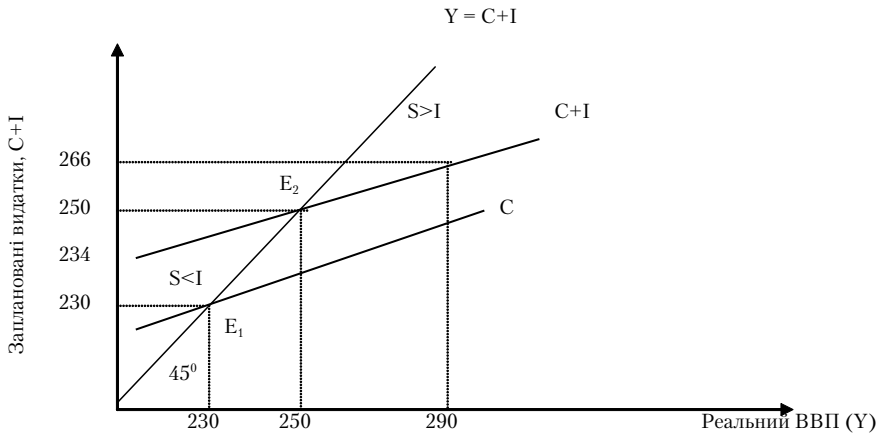


Рис. 21.7. «Кейнсіанський хрест». Метод «витрати – випуск»

Домогосподарства, як відомо, заощаджують частину доходу. Заощадження означають витікання (вилучення) з потоку «видатки – доходи», що зменшує реальний ВВП. Проте поряд зі споживчими благами економіка виробляє капітальні блага, які купують ділові підприємства за рахунок інвестиційних коштів. Інвестиції є ін'єкціями у потік «видатки – доходи». Отже, інвестиції нейтралізують витікання з потоку «видатки – доходи» у вигляді заощаджень. Однак заощадження та інвестиції можуть кількісно не збігатися. Якщо заощадження більші, ніж інвестиції ( $S > I$ ), то сукупні видатки є меншими, ніж реальний ВВП. За цих умов реальний ВВП країни перевищує рівноважний. І навпаки, якщо заощадження менші за інвестиції ( $S < I$ ), то сукупні видатки більші, ніж реальний ВВП, а реальний ВВП менший за рівноважний. Тільки коли заощадження та інвестиції дорівнюють одне одному ( $S = I$ ), витікання з потоку «видатки – доходи» у вигляді заощаджень нейтралізуються ін'єкціями у вигляді інвестицій у цей потік, а ВВП є рівноважним. Згідно з підходом «витікання – ін'єкції» економічна рівновага досягається тоді, коли витікання з потоку «видатки – доходи» дорівнюють ін'єкціям у цей потік ( $S = I$ ) (рис. 21.8).

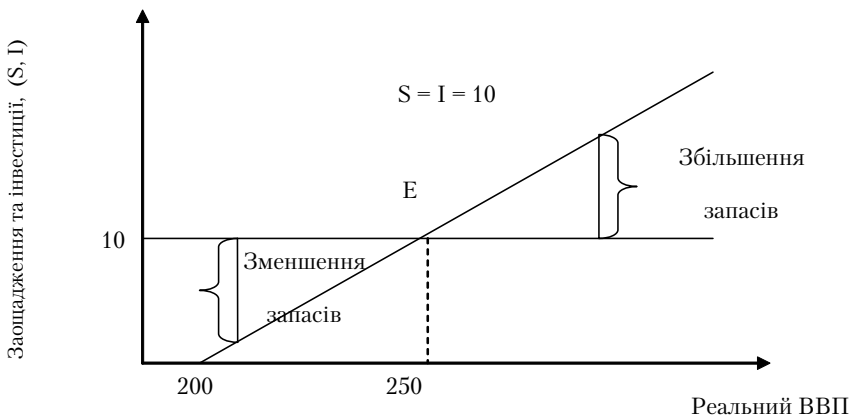


Рис. 21.8. Визначення рівноважного ВВП. Метод «вилучення – ін'єкції»

### § 5. Ефект мультиплікатора

Збільшення будь-якого компонента сукупних видатків спричиняє дещо більший приріст рівноважного обсягу виробництва, або, що рівнозначно, доходу. Цей результат називають ефектом мультиплікатора. Ефект мультиплікатора — це багаторазовий вплив, який зміна сукупних видатків чинить на рівноважний ВВП. Мультиплікативний ефект властивий усім видам видатків — споживчим видаткам, інвестиціям, державним закупівлям товарів і послуг та чистому експортові. Мультиплікатор видатків — це відношення зміни рівноважного ВВП до зміни будь-якого компонента сукупних видатків:

$$\mu = \frac{\Delta Y}{\Delta AE},$$

де:  $\mu$  — мультиплікатор видатків;

$\Delta Y$  — зміна рівноважного ВВП;

$AE$  — зміна сукупних видатків, незалежних від динаміки  $Y$ .

Мультиплікатор — це коефіцієнт, на який треба помножити зміну в сукупних видатках, щоб визначити підсумкову зміну рівноважного ВВП. Інакше кажучи, мультиплікатор показує, у скільки разів сумарний приріст сукупного обсягу виробництва (доходу) перевищує приріст сукупних видатків. Мультиплікатор діє в обох напрямках: зменшення у будь-якому компоненті сукупних видатків спричиняє багаторазове зменшення рівноважного ВВП, і навпаки.

### § 6. Рівноважний рівень ВВП та ВВП в умовах повної зайнятості: рецесійний та інфляційний розриви

Основне положення кейнсіанської економічної теорії в чистому вигляді ґрунтується на тому що ринкова економіка не володіє механізмом, здатним автоматично створювати такий рівень сукупних витрат, який би стимулював підприємців виробляти необхідний об'єм продукції без інфляції і при повній зайнятості. Крива сукупних витрат може знаходитись вище або нижче тієї кривої, яка перетне бісектрису при безінфляційному рівню виробництва в умовах повної зайнятості. Рівноважний рівень ВВП може не співпадати з рівнем ВВП при повній зайнятості. Рецесійний розрив — це величина на яку сукупні витрати менші від безінфляційного рівня ВВП при повній зайнятості. Він породжує багаторазове зниження реального ВВП. Інфляційний розрив — це величина на яку сукупні видатки перевищують без інфляційний рівень при повній зайнятості. Цей розрив викликає зростання номінального ВВП.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Дайте характеристику споживанню та заощадженню. Які фактори впливають на споживання та заощадження? Як вони впливають?
2. Що таке «основний психологічний закон», автономне споживання та «споживчий кошик»? Що таке середня та гранична схильності до споживання і заощадження?
3. Що таке «загадка споживання»? Які головні характерні риси кейнсіанської та класичної моделі поведінки споживача?
4. Що таке інвестиції та їхня роль в національній економіці?
5. Що таке сукупні видати? Який зв'язок між сукупними видатками та Кейнсіанською теорією макроекономічної рівноваги?
6. Що таке мультиплікатор? Ефект мультиплікатора?

### Контрольні тести

1. Індивідуальне або сукупне використання споживчих благ, які направлені на задоволення матеріальних і духовних потреб людини — це:
  - а) заощадження;
  - б) попит;
  - в) пропозиція;
  - г) споживання.
2. Розраховується як відношення збереження до доходу, що множить на 100% — це:
  - а) середня схильність до збереження;
  - б) гранична схильність до збереження;
  - в) гранична схильність до споживання;
  - г) середня схильність до споживання.
3. Абсолютно зростають і споживання, і збереження, але відносна частка споживання все більше скорочується, а частка збереження зростає — це:
  - а) закон Оукена;
  - б) правило 70;
  - в) основний психологічний закон;
  - г) мультиплікатор інвестицій.
4. Гіпотеза життєвого циклу та теорія постійного доходу були розроблені відповідно:
  - а) А. Смітом та Д. Рікардо;
  - б) К. Марксом та Ф. Енгельсом;
  - в) В. Ойкеном та Л. Ерхардом;
  - г) Ф. Модільяні та М. Фрідманом.
5. Зростання сукупних витрат у кейнсіанській моделі приведе до зрушення кривої сукупного попиту:

- а) вправо на величину зростання сукупних витрат, помножену на величину мультиплікатора;
  - б) вправо на величину зростання сукупних витрат;
  - в) вліво на величину зростання сукупних витрат;
  - г) вліво на величину зростання сукупних витрат, помножену на величину мультиплікатора.
6. Зовнішньоекономічна діяльність у частині імпорту:
- а) збільшує мультиплікатор витрат;
  - б) зменшує мультиплікатор витрат;
  - в) на мультиплікатор витрат не впливає;
  - г) усі відповіді неправильні.
7. Сума грошей сьогодні, яка створить указаний майбутній дохід за наявних процентних ставок — це:
- а) поточна вартість майбутнього доходу;
  - б) вирівняна вартість поточного доходу;
  - в) середня схильність до заощаджень;
  - г) гранична схильність до заощаджень.
8. Зведення майбутнього доходу до поточної вартості здійснюють за допомогою методики, яку називають:
- а) мультиплікацією;
  - б) приведенням вартості;
  - в) дисконтуванням;
  - г) складним відсотком.

### Задачі

**Задача 1.** Безподатковий дохід домогосподарства за минулий рік становив 1500 грн на місяць. Середня схильність до споживання — 0,75. Чому дорівнюватиме майбутня вартість нинішнього вкладу, якщо: уся сума річного обсягу заощаджень переведена на депозитний (пенсійний) рахунок, відсоткова ставка — 14% річних, термін вкладу — 25 років?

**Задача 2.** Спадок особи X через 18 років становитиме 250000 грн. Яка поточна вартість грошової суми занесеної на ощадний рахунок, якщо відсоткова ставка становить 4,5% річних? Яка різниця між множителем нарощування та дисконтним множителем?

**Задача 3.** Деяка особа має вік 40 років, її трудове життя (T) почалося з 20 років. Ця особа сподівається прожити до 80 років і планує вийти на пенсію у 65 років. Її річний дохід становить 20000 грн за рік. Майно споживача становить 50000 грн. Обчислити граничну схильність до споживання майна, граничну схильність до споживання доходу, річний обсяг споживання.

**Задача 4.** Виробнича фірма може орендувати одиницю капіталу за ціною R і продавати одиницю своєї продукції за ціною P. Скільки капіталу потребує фірма для максимізації прибутку?

**Задача 5.** Знайти реальний прибуток фірми, використовуючи наступні дані: граничний продукт капіталу — 0,203 грн, ціна одиниці капіталу — 12 грн, ціна одиниці продукції — 12,75 грн, номінальна відсоткова ставка — 9,4%, рівень інфляції — 0,5%, норма амортизації — 8,3%.

**Задача 6.** Визначити чисту поточну вартість, використовуючи наступні дані:

	Термін дії проекту, років					
	1	2	3	4	5	6
Виторг від проекту, тис. грн.	50	55	59	190	210	369
Витрати на проект, тис. грн.	330	211	100	10	10	10



## РОЗДІЛ 22. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

### § 1. Суть економічного циклу та його фази

У ринковій економіці обсяг реального ВВП, реальні доходи та зайнятість то зростають, то спадають. Такі зміни в національному обсязі виробництва, зайнятості і доходах називають економічними коливаннями. У макроекономічній науці домінує думка, що хвилеподібні коливання в економіці відбуваються не хаотично, а в формі економічних (ділових) циклів.

Діловий цикл (рис. 22.1) — це послідовність піднесення і спадів економічної активності протягом кількох років, тобто це рух суспільного виробництва від початку одного кризового явища до початку наступного, який постійно повторюється.

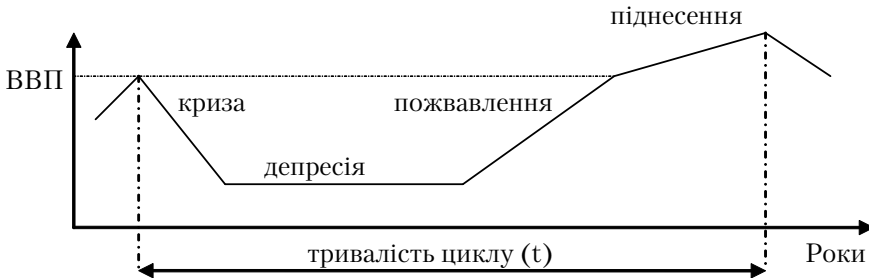


Рис. 22.1. Економічний цикл

Ділові цикли неоднакові в часі. Вони тривають від двох-трьох років до двох десятиліть, але всі вони мають одні й ті ж фази: 1) криза (спад, рецесія); 2) депресія (дно, застій); 3) пожвавлення; 4) піднесення (вершина, пік).

Спад (криза) — це фаза ділового циклу, в якій обсяг національного виробництва скорочується на протязі не менш як двох кварталів поспіль. Сигналами про майбутній спад є, як правило, різке падіння курсів акцій, біржова паніка, зростання попиту та цін на дорогоцінні метали, зростання попиту на облігації державної позики, виведення капіталів за межі країни тощо. Криза супроводжується зменшенням обсягів виробництва, зростанням вимушеного безробіття, зниженням життєвого рівня населення. Слід вказати на важливу обставину — класична економічна криза, або криза перевиробництва чи, як її назвав Кейнс, криза зумовлена дефіцитом сукупних витрат, супроводжується падінням виробництва та падінням цін, натомість в сучасних умовах більшість економічних криз зумовлені дефіцитом ресурсів і протікають у вигляді шоків сукупної пропозиції, тобто супроводжуються падінням виробництва та зростанням цін.

Класична криза триває доти, доки на ринку не відновлюється рівновага між сукупним попитом та сукупною пропозицією після чого падіння обсягів виробництва припиняється, економіка входить у фазу депресії (дно).

Попри явний негатив, економічна криза відіграє важливу роль у розвитку економіки — вона виявляє протиріччя суспільного виробництва та примушує суспільство

мобілізувати усі сили для подолання слабкостей економічного та соціального розвитку.

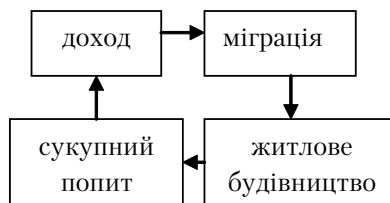
Дно (депресія) — найнижча точка спаду. В ній виробництво і зайнятість досягли найнижчого рівня. Ця фаза може тривати коротко, але може бути й досить довгою. Під час фази депресії в економіці відбуваються важливі зміни: відновлюються перервані кризою економічні зв'язки, здійснюється технічна та технологічна модернізація виробництва і, що найважливіше, відбувається перетікання капіталу або реструктуризація економіки. Швидкість відновлення економіки після спаду напряму залежить від рівня розвитку ринкової інфраструктури, зокрема фінансових ринків, та корпоративного законодавства.

Пожвавлення — поступове відновлення попередніх обсягів виробництва і зайнятості. Триває до моменту досягнення економікою докризового рівня виробництва. Після цього настає фаза піднесення.

Піднесення — у цій фазі економіка виходить на якісно та кількісно новий рівень. Виробництво зростає, а зайнятість прямує до повної зайнятості. В міру того, як піднесення набирає силу, рівень цін може почати зростати ще до того, як досягнуто повної зайнятості і повного використання потужностей. Вершина або пік піднесення — найвища точка ділового циклу. Тут має місце повна зайнятість, а виробництво працює на повну потужність. Саме в цій точці закладаються передумови майбутнього спаду.

Класифікація видів економічних циклів:

- цикли Китчина — короткі цикли тривалістю 3–5 р., що обумовлюються динамікою відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах;
- цикли Джаглера — середні цикли тривалістю 7–11 р., що обумовлюються змінами у величині, структурі та напрямках інвестицій;
- цикли Кузнеца — довгі цикли тривалістю 20 р., рушійними силами яких є зрушення у відтворюваній структурі виробництва (будівельні цикли). В 1968 році американський вчений М. Абрамовіц описав ядро механізму 20-річних коливань або «ланцюг мультиплікативно-акселеративного контуру»:



Ріст ВВП або товарної маси (доходу) стимулює притік населення та народжуваність — це веде до прискорення інвестицій, в тому числі і в житлове будівництво, потім відбувається зворотній процес. Яскравим прикладом будівельних циклів є іпотечна криза на американському ринку нерухомості (літо 2007 р.) — бурхливий розвиток економіки США в останньому десятилітті ХХ ст. зумовив масову імміграцію до цієї країни. Це зумовило різке пожвавлення житлового будівництва, яке в свою чергу спричинило прискорення (акселерацію) інвестицій та обсягів виробництва в суміжних галузях: виробництво та продаж будівельних матеріалів, інструментів та

обладнання, будівельної фурнітури, меблів, побутової техніки; транспортні перевезення; будівельні компанії; фонди іпотечного кредитування. Сегмент інтенсивно розвивався, а компанії які на ньому працювали отримували надвисокі прибутки — це призвело до «перегріву», який вчасно не вдалося попередити. Основною причиною кризи стало нехтування фондами та банками іпотечного кредитування жорсткими правилами перевірки кредитних історій та платоспроможності позичальників іпотечних кредитів. На середину 2007 р. припало перевищення критичної маси непогашених прострочених житлових кредитів та, відповідно, збільшення пропозиції заставних активів, що викликало різке падіння цін на нерухомість. В результаті ціла низка банків та фондів, які здійснювали іпотечне кредитування збанкрутіли або опинилися на межі банкрутства; зменшили обсяги виробництва та зайнятість суміжні галузі тощо.

Принцип акселерації (протилежний мультиплікації) — відображає той факт, що певні зміна попиту в будь-який бік спричиняє значно більшу зміну в обсязі капіталовкладень. Так, наприклад, зростання попиту на деякі товари кінцевого використання на 10% зумовлює зростання попиту на інвестиційні товари (які використовуються для виробництва даних споживчих товарів) на 200%.

- цикли Кондратьєва — довгохвильові цикли тривалістю 40–60 рр. Їхня головна рушійна сила — радикальні зміни в технологічній базі суспільного виробництва, його структурна перебудова (рис. 22.2).

Підйом першої хвилі ( $A_1$ ) пов'язують із винайденням парового двигуна, що зумовило перехід від мануфактурної до капіталістичної форми товарного виробництва; підйом другої хвилі ( $A_2$ ) — з винайденням залізної дороги; підйом третьої хвилі ( $A_3$ ) — з винайденням та застосуванням електрики та радіо; підйом четвертої хвилі ( $A_4$ ) — з винайденням та застосуванням двигуна внутрішнього спалювання. Що стосується п'ятої хвилі, то вчені вважають, що її підйом триває досі, і пов'язують його із інтенсивним розвитком ядерної фізики, біотехнологій; мікропроцесорами; ІТ-технологіями та ін.

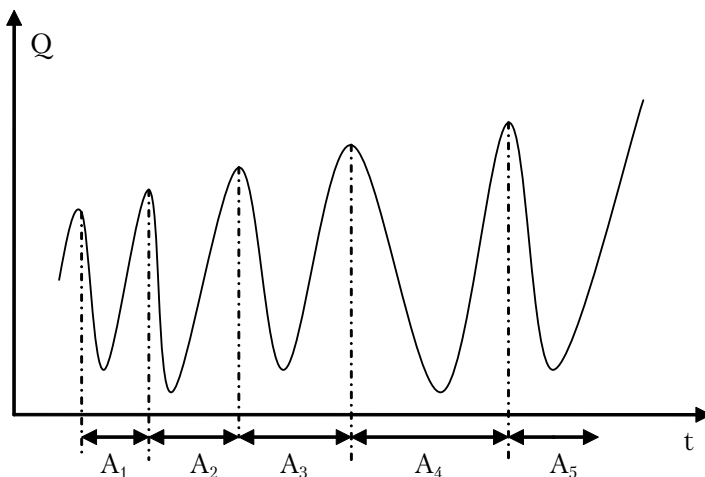


Рис. 22.2. Цикли Кондратьєва

Особливості в підходах до проблеми циклів (пояснення першопричин кризи):

- Теорія зовнішніх факторів.
- Чисто монетарна теорія.
- Теорія перенакопичення.
- Теорія недоспоживання.
- Марксистська теорія циклу.
- Психологічна теорія циклу.
- Неокласична теорія циклу.
- Неокейнсіанська теорія циклу.

Головні індикатори макроекономічної нестабільності: безробіття та інфляція.

## § 2. Безробіття як індикатор макроекономічної нестабільності

Безробіття — це економічне явище, коли частина економічно активного населення не має можливості використати свою робочу силу.

$$PB = \frac{ЧБ}{ЧРС} \cdot 100\%,$$

де:  $PB$  — рівень безробіття, %;

$ЧБ$  — чисельність безробітних, осіб;

$ЧРС$  — чисельність робочої сили, осіб.

Види безробіття:

- Фрикційне.
- Структурне.
- Інституціональне.
- Циклічне.
- Добровільне.

Найбільш небезпечним є циклічне безробіття, яке виникає внаслідок циклічного спаду виробництва і є результатом зниження сукупного попиту на робочу силу. Тому прийнято вважати, що природне (неминуче) безробіття — це сума фрикційних та структурних безробітних при повній відсутності циклічних безробітних. Для вимірювання втрат від циклічного (надмірного) безробіття використовують закон Оукена: в ситуації, коли фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, відставання фактичного ВВП від потенційного його обсягу становить 2,5%. Спираючись на закон Оукена можна поетапно обчислити втрати ВВП від надмірного (циклічного) безробіття:

$$1) B = (PB_{\phi} - PB_n) \times 2,5,$$

де:  $B$  — відставання фактичного ВВП від потенційного ВВП (у відсотках);

$PB_{\phi}$  і  $PB_n$  — рівень відповідно фактичного і природного безробіття;

2,5 — число Оукена;

$$2) VВП_{\phi} = \frac{(100 - B)}{100} \cdot VВП_n \Rightarrow VВП_n = \frac{VВП_{\phi} \cdot 100}{100 - B};$$

$$3) VВП_a = VВП_n - VВП_{\phi},$$

де:  $VВП_a$  — абсолютні втрати ВВП від циклічного безробіття.

Економісти також визначають вплив динаміки фактичного безробіття на динаміку реального ВВП. У розвинутій економіці, наприклад США та інших західних країн, простежується така залежність:

$$\frac{ВВП_m - ВВП_{m-1}}{ВВП_{m-1}} = 3 - 2 \cdot (B_m^i - B_{m-1}^i),$$

де:  $ВВП_m$  — реальний обсяг виробництва в розрахунковому році;

$ВВП_{m-1}$  — реальний обсяг виробництва в попередньому році;

$B_m^i$  — рівень безробіття в розрахунковому році;

$B_{m-1}^i$  — рівень безробіття в попередньому році.

З цієї форми випливає, що коли рівень безробіття в національній економіці не змінюється ( $B_m^i = B_{m-1}^i$ ), то реальний ВВП зростає в середньому на 3% за рік. У розвинутих країнах упродовж останніх десятиліть природний обсяг виробництва зростає приблизно на 3% щороку. Цей показник називають темпом зростання природного ВВП, а його значення, як нам уже відомо, зумовлене нагромадженням капіталу, приростом населення та науково-технічним прогресом.

Якщо рівень безробіття порівняно з попереднім роком зростає на 1%, то реальний ВВП зменшиться на 2%, що означає величезні економічні втрати — недовиробництво товарів і послуг, зниження доходів населення тощо.

### § 3. Методологічні положення класифікації та аналізу стану економічно активного населення

#### *Класифікація економічно активного населення*

Економічно активне населення складається з населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили для ринкового виробництва товарів та послуг, а також деяких вид неринкового виробництва, що входять до Системи національних рахунків та балансів (СНР) та є економічною діяльністю.

Все населення країни розподіляється на три взаємовиключні та вичерпні категорії:

- зайняті;
- безробітні;
- економічно неактивні (поза робочою силою).

До складу економічно активного населення (робочої сили) входять тільки ті особи, які займалися економічною діяльністю, або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» та «безробітні» (у визначенні МОП).

Населення, активне у даний момент (або робоча сила).

В рамках національної концепції економічно активного населення, застосовується поняття «населення, активне у даний період» стосовно короткого періоду часу — обстежуваного тижня.

Концепція «Економічної активності, або робочої сили» передбачає віднесення осіб до однієї з трьох взаємовиключних категорій, в залежності від характеру їхньої діяльності впродовж короткого обстежуваного періоду (тиждень або день), на основі правил пріоритетності: зайняті, безробітні, та особи, які є поза робочої сили тобто економічно неактивні. Відповідно до цих правил, зайнятості надається перевага перед безробіттям, а безробіттю — перед відсутністю економічної активності. Цю залежність можна представити так:

$$H = E_a + E_n,$$

де:  $H$  – все населення,

$E_a$  – економічно активне населення (робоча сила);

$E_n$  – економічно неактивне населення (поза робочої сили)

$$E_a = Z + B,$$

де:  $Z$  – зайняті економічною діяльністю;

$B$  – безробітні (у визначенні МОП).

Правила пріоритетності забезпечують безпосередній взаємозв'язок між зайнятістю, робочим часом і доходом від трудової діяльності, що можливо використовувати для аналізу продуктивності праці.

Економічно неактивне населення (поза робочою силою) включає:

- осіб молодше 15 та старше 70 років;
- осіб у віці 15–70 років, встановленому для обліку економічно активного населення, які не можуть бути класифіковані як «зайняті» та «безробітні», а саме:
  - а) пенсіонерів по інвалідності та на пільгових умовах;
  - б) осіб, зайнятих в домогосподарстві;
  - в) учнів та студентів;
  - г) зневірених;
  - д) осіб з сезонним характером роботи;
  - є) незайнятих з інших причин.

### **«Зневірені»**

Особливою категорією економічно неактивного населення є «зневірені» особи, які впродовж обстежуваного періоду:

- а) були «без роботи», тобто не працювали за наймом або на власному підприємстві;
- б) були «тепер готові приступити до роботи», тобто почати працювати за плату за наймом або на власному підприємстві впродовж наступних двох тижнів;
- в) «не займались пошуками роботи» впродовж останніх чотирьох тижнів, тому що не вірили у можливість знайти її (після неодноразових невдалих спроб знайти роботу втратили надію на працевлаштування).

За методологією МОП зневірені відносяться до категорії економічно неактивного населення, проте дані про їх чисельність використовуються для оцінки загального обсягу пропозиції робочої сили та попиту на неї.

Методика обчислення рівня безробіття, що застосовується Європейською комісією ООН, передбачає віднесення зазначеної категорії осіб до числа безробітних.

### **Зайняті**

Зайнятість характеризує чисельність працюючих осіб.

Роботою вважається люба діяльність в межах виробництва, визначених СНР, і вона охоплює все ринкове виробництво деякі види неринкового виробництва. Оскільки поняття зайнятості досить широке, облік чисельності зайнятих доповнюється даними про робочий час. Це доцільно робити для того, щоб виділити серед працюючого населення підгрупи в залежності від міри участі у складі робочої сили.

Зайнятими економічною діяльністю (надалі зайняті) вважаються особи у віці від 15 до 70 років, які:

- працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б 1 годину за наймом за винагороду в грошовому або натуральному вигляді, працювали індивідуально (самостійно) або у окремих громадян на власному (сімейному) підприємстві;
- працювали впродовж 30 годин на тиждень безкоштовно на підприємстві, у бізнесі, що належить будь-кому з членів домогосподарства, або в особистому підсобному сільському господарстві з метою реалізації продукції, що вироблена внаслідок цієї діяльності;
- особи, які тимчасово були відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство (бізнес) але не працювали впродовж обстежуваного з незалежних від них особисто обставин.

Зайнятість означає не тільки роботу за заробітну платню (за наймом), але також і заради одержання прибутку чи сімейного доходу на власному підприємстві, включаючи виробництво в особистому підсобному сільському господарстві (дачній або присадибній ділянці), з метою власного споживання виробленої продукції.

В рамках концепції робочої сили зайнятості надається перевага перед будь-яким іншим видом активності/не активності.

До складу зайнятого населення не включаються особи, які виконують неоплачувану громадську чи добровільну роботу, та особи, які виконують тільки домашні обов'язки.

Добровільна діяльність є неекономічним видом діяльності і має три визначальні риси: а) вона не повинна оплачуватись; б) вона виконується за власним бажанням, без примусу, на відміну, наприклад, від строкової військової служби; в) вона виконується для організації, громади чи особи, з якою відсутні родинні зв'язки, поза власного домашнього господарства.

### **Безробітні**

З 1991 р. по 1995 р. єдиним джерелом інформації про безробіття в Україні був адміністративний облік безробітних державною службою зайнятості. Однак, як свідчить міжнародний і вітчизняний досвід, за допомогою у пошуках роботи до служб зайнятості переважно звертаються менш конкурентоздатні на ринку праці особи, соціально вразливі категорії населення, котрі становлять меншу частку загального числа непрацюючих. Чимало безробітних психологічно не схильні, чи взагалі не бажують реєструватися на біржах праці, і покладаються у пошуках роботи на власні сили, друзів, родичів.

### **Офіційне визначення безробітних**

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» (стаття 2) безробітними «визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові приступити до підходящої роботи».

Використання тільки адміністративних та юридичних норм і вимог (перш за все обов'язкової реєстрації у центрах зайнятості, розповсюдження офіційного статусу тільки на працездатне населення працездатного віку) не відображатиме реальну

ситуацію на ринку праці. За своїм призначенням інформація про зареєстроване безробіття може використовуватися, в основному, для власних потреб державної служби зайнятості (системи страхування від безробіття) — для прогнозування, планування та фінансування державної політики і програм зайнятості.

У відповідності з концепцією робочої сили безробіття трактується як ситуація повної відсутності роботи.

### **Міжнародні стандартні та критерії визначення безробіття**

Міжнародні стандартні та критерії визначення безробіття стосуються виключно дій особи впродовж певного періоду часу, незалежно від наявності чи відсутності у неї законних нетрудових доходів (дивідендів, процентів, ренти, пенсії чи стипендії), або права на одержання допомоги по безробіттю. Також у міжнародних стандартах не згадується верхня вікова межа для вимірювання економічно активного населення та його складових — зайнятості і безробіття. В багатьох індустріальних країнах верхня межа активності населення на 7–9 років перевищує законодавчо встановлений вік виходу на пенсію. Для міжнародних порівнянь, як правило, використовують показник безробіття, розрахований за даними вибіркового обстежень робочої сили.

Відповідно до критеріїв міжнародних стандартів (МОП) до безробітних відносяться особи у віці від 15 до 70 років, які у звітний період:

а) «не мали роботи (прибуткового зайняття)»;

б) «активно шукали роботу або намагались організувати власну справу впродовж останніх 4-х тижнів, що передували опитуванню», тобто робили конкретні кроки протягом останніх чотирьох тижнів з метою знайти оплачувану роботу за наймом чи на власному підприємстві.

в) були «готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів», тобто почати працювати за плату за наймом або на власному підприємстві впродовж наступних двох тижнів;

До категорії безробітних відносяться також особи, які не шукають роботу через те, що вже її знайшли і мають домовленість про початок роботи через певний проміжок часу, а також проходять навчання за направленням державної служби зайнятості населення.

### **Критерій пошуку роботи**

Відповідно до міжнародних стандартів для того, щоб особа вважалася безробітною, вона повинна активно шукати роботу. Пошук роботи визначається, як здійснення конкретних кроків впродовж останніх чотирьох тижнів з метою знайти оплачувану роботу за наймом чи організувати власну справу.

«Активний пошук роботи» передбачає не тільки пошук роботи за наймом, але й здійснення конкретних заходів з метою організації власної справи та включає наступні способи:

- реєстрацію в державній службі зайнятості чи приватних фірмах працевлаштування;
- звернення безпосередньо до роботодавців;
- розсилання письмових резюме (стислої інформації про професійну підготовку та кар'єру);
- передачу оголошень, об'яв в газети чи реакцію на них;



- звернення за сприянням працевлаштування до родичів і друзів;
- звернення за ліцензіями та дозволами;
- пошук землі, будівель, приміщень, машин, устаткування і фінансових ресурсів для створення власного підприємства.

### ***Критерій готовності приступити до роботи***

Готовність приступити до роботи означає, що при наявності робочого місця людина повинна бути здатною почати працювати впродовж наступних двох тижнів. Мета критерію готовності полягає у тому, щоб виключити осіб, які шукають роботу з метою приступити до неї пізніше (наприклад, студенти вузів, які під час обстеження шукали роботу, щоб приступити до неї лише після закінчення навчального закладу).

У випадках, коли звичайні способи пошуку роботи непридатні, коли ринок праці достатньо не організований або обмежений за масштабами, коли здатність поглинути робочу силу у даний момент обмежена, можливе застосування послаблення стандартного визначення безробіття, тобто використання тільки критеріїв пошуку роботи (а) та готовності приступити до роботи (в) для визначення статусу безробітної особи.

### ***Методика аналізу економічно активного населення***

#### ***Рівень економічної активності***

Аналітичним поняттям економічної активності населення є рівень економічної активності, що характеризує рівень участі населення обстежуваного віку (15–70 років) у робочій силі, та розраховується як відношення економічно активного населення до загальної чисельності населення у віці 15–70 років:

$$PE_a = E_a/H \times 100\%,$$

де  $PE_a$  — рівень економічної активності.

### ***Характеристики зайнятості населення***

#### ***Рівень зайнятості***

Характеристикою трудової активності населення є показник рівня зайнятості ( $P_z$ ), що розраховується як відношення (у відсотках) чисельності зайнятих до чисельності населення у віці від 15 до 70 років, за виключенням осіб, які знаходяться на утриманні в інституційних установах (у виправно-трудовах закладах, психіатричних лікарнях, лепрозоріях тощо).

Рівень зайнятості визначається за формулою:

$$P_z = Z/H \times 100,$$

де  $Z$  — чисельність зайнятого населення у віці від 15 до 70 років;

$H$  — загальна чисельність населення у віці від 15 до 70 років.

Іншими характеристиками зайнятості є такі показники:

- фактична тривалість робочого періоду (дня чи тижня), повний робочий час, неповний робочий час;
- добровільна неповна зайнятість;
- неповна зайнятість з економічних причин;
- характер роботи (постійна/тимчасова);

- наявність роботи, але тимчасова відсутність на роботі;
- професія (рівень кваліфікації), галузь, статус зайнятості;
- розмір заробітку;
- наявність сумісництва, додаткової роботи (вторинної зайнятості).

### ***Неповний робочий час***

Поняття неповного робочого часу визначається як регулярна робота протягом робочого часу, що коротший за нормальний.

«Зайнятими неповний робочий час» вважаються особи, які відпрацювали менше 35 (30) годин впродовж обстежуваного тижня, при нормальній тривалості робочого періоду 40 (36) годин.

Якщо особа працює за сумісництвом, то необхідно враховувати час, відпрацьований на всіх роботах. Таким чином, індивідуальний робочий час включає всі види діяльності впродовж звітного періоду, у тому числі вторинну зайнятість.

### ***Добровільна неповна зайнятість***

«Добровільну неповну зайнятість» становлять особи, які працюють неповний робочий час виключаючи тих, які працювали на добровільних засадах і відносилися до регулярно зайнятих. Під цим розуміється звичайний статус, що ґрунтується на трудовому договорі (контракті) між працівником та роботодавцем на тривалий або навіть на невизначений час.

### ***Неповна зайнятість з економічних причин***

До «неповністю зайнятих з економічних причин» (або вимушено неповністю зайнятих) відносяться всі особи найманої праці чи зайняті на власних підприємствах, які вимушено працювали менше нормального робочого часу, встановленого для даного виду діяльності або вимушено тимчасово не працювали взагалі та шукали іншу основну або додаткову роботу та готові були до неї приступити.

Розрізняють дві головні форми неповної зайнятості з економічних причин:

- видиму, ознакою якої є недостатній обсяг зайнятості;
- невидиму, що характеризується низьким доходом, недо-використанням кваліфікації, низькою продуктивністю праці та іншими характеристиками.

### ***Видима неповна зайнятість***

В статистичній практиці головним чином використовується аналіз видимої неповної зайнятості.

Видима неповна зайнятість визначається на підставі трьох критеріїв:

- 1) робота менше робочого часу нормальної тривалості;
- 2) вимушений характер такої роботи;
- 3) пошук іншої роботи і готовність приступити до неї.

Для того, щоб віднести особу до цього підкласу зайнятості, всі три критерії повинні задовольнятися одночасно.

Неповністю зайняті є частиною зайнятого населення, а тому це поняття не стосується безробітних чи економічно неактивного населення. І навпаки, безробітний або економічно неактивна особа не можуть бути неповністю зайнятими.

Для вимірювання неповної зайнятості застосовуються два показники:

- а) чисельність неповністю зайнятих осіб;
- б) масштаби видимої неповної зайнятості — сумарна кількість годин чи днів, до досягнення нормальної тривалості робочого часу, що існує у звітному періоді для можливої додаткової зайнятості кожної неповністю зайнятої особи.

### **Вимірювання безробіття**

#### **Загальні характеристики безробіття**

Характеристиками безробіття є:

- рівень безробіття;
- тривалість безробіття;

Причини безробіття:

- втрата роботи (вимушене звільнення з різних причин),
- звільнення за власним бажанням,
- повторне входження на ринок праці,
- нові учасники ринку праці;
- тимчасове звільнення (відсутність пошуків нової роботи) чи пошуки (нової) роботи;
- пошуки роботи з повним чи неповним робочим днем;
- професія, галузь, та статус за останнім місцем роботи;
- тривалість незайнятості.

#### **Показники рівня безробіття**

Для аналізу ситуації, що склалася на ринку праці доцільно застосувати декілька показників рівня безробіття:

- Рівень безробіття (за методологією МОП) — Рб-1;
- Рівня зареєстрованого безробіття — Рб-2г, Рб-2е;
- Рівня довготривалого безробіття — Рб-3 (1,2);
- Рівень безробіття з різних причин — Рб-4;
- Розширений показник рівня безробіття — Рб-5;
- Рівень загального дефіциту попиту на працю — Рб-6.

Рб-1 — Рівень безробіття (за методологією МОП) — є звичайним показником рівня безробіття, що розраховується за стандартами Міжнародної Організації Праці, як процентне відношення загального числа безробітних у віці 15-70 років (Б) до чисельності економічно активного населення цього віку (Еа), тобто до суми зайнятих та безробітних (З + Б):

$$Рб-1 = Б/Е_a \times 100\% = (Б/(З + Б)) \times 100\%.$$

Рб-2г — показник рівня зареєстрованого безробіття, що є процентним відношенням чисельності безробітних, зареєстрованих державною службою зайнятості (Б<sub>з</sub>) на дату (початок звітного періоду) або в середньому за період (квартал, рік) до загальної чисельності працездатного населення працездатного віку (Н<sub>п</sub>).

$$Рб-2г = (Б_z/H_p) \times 100\%.$$

Рб-2е — показник рівня зареєстрованого безробіття, що є процентним відношенням чисельності безробітних, зареєстрованих державною службою зайнятості (Б<sub>з</sub>) на

початок відповідного періоду до економічно активного населення працездатного віку ( $E_{ап}$ ).

$$Рб-2е = (B_з/E_{ап}) \times 100\%.$$

Показник рівня довготривалого безробіття — Рб-3 розраховується як процентне відношення числа безробітних всіх або тільки зареєстрованих в державній службі зайнятості, які шукали роботу понад 3 місяці і більше ( $B_{де}$  або  $B_{дз}$ ) до:

- економічно активного населення ( $E_a$ );
- працездатного населення працездатного віку ( $H_{п}$ )

$$Рб-3(1) = (B_{де}/E_a) \times 100\%;$$

$$Рб-3(2) = (B_{дз}/H_{п}) \times 100\%.$$

Рб-4 — показник безробіття серед осіб, які втратили роботу з різних причин, що є процентним відношенням числа осіб, які втратили роботу за причинами ( $B_{вр}$ ) до економічно активного населення ( $E_a$ ).

$$Рб-4 = B_{вр}/E_a \times 100\%.$$

Рб-5 — розширений показник рівня безробіття, що розраховується як процентне відношення суми чисельності безробітних ( $B$ ) та зневірених ( $Зн$ ) до суми чисельності економічно активного населення ( $E_a$ ) та зневірених.

$$Рб-5 = ((B + З_{п})/(E_a + З_{п})) \times 100\%.$$

Рб-6 — показник безробіття, що характеризує загальний дефіцит попиту на працю і розраховується як відношення суми чисельності безробітних ( $B$ ), зневірених ( $З_{п}$ ) та вимушено неповністю зайнятих осіб ( $Нз$ ) до суми чисельності економічно активного населення ( $E_a$ ) та зневірених осіб.

$$Рб-6 = ((B + З_{п} + Н_з)/(E_a + З_{п})) \times 100\%.$$

### **Основні типи безробіття**

Основними типами безробіття є:

- фрикційне,
- структурне,
- циклічне.

Фрикційне безробіття пов'язане з пошуками або очікуванням роботи. Це безробіття буває серед осіб, які зайняті пошуками робочого місця, що відповідає їхній кваліфікації та індивідуальним уподобанням щодо умов праці. Фрикційне безробіття виникає внаслідок того, що:

- ринкам праці притаманний динамізм (постійно відбуваються звільнення та працевлаштування);
- випадкові коливання попиту спричиняють, з одного боку, банкрутства і звільнення, а з іншого, створення нових підприємств і робочих місць;
- на ринку праці постійно з'являються нові люди, які займаються пошуком роботи, в той час як інші можуть виходити із складу робочої сили);
- інформаційні потоки про стан ринку праці є недосконалими тобто потрібен певний час для того, щоб безробітні і роботодавці, які мають вакансії, знайшли один одного.

Сезонне безробіття є різновидом фрикційного безробіття, і виникає у випадках, коли причини, що мають кліматичний (літо, зима) характер, призводять до тимчасових, але таких, що повторюються, коливань.

Структурне безробіття є наслідком змін у структурі споживчого попиту і в технологіях, що, у свою чергу, змінюють структуру загального попиту на робочу силу. Дане безробіття виникає тому, що робоча сила реагує повільно на вказані зміни і її структура повністю не відповідає новій професійній та регіональній структурі робочих місць. Наприклад, географічне переміщення сім'ї заради працевлаштування дорослої особи не може здійснитись миттєво.

Фрикційне та структурне безробіття мають відносно сталий характер і разом утворюють природне безробіття, що віддзеркалює реальні адаптаційні можливості в економіці. Навіть якщо в цілому попит дорівнюватиме пропозиції праці, завжди будуть існувати фрикційне і структурне безробіття.

Циклічне безробіття спричинюється спадом виробництва, тобто тією фазою економічного циклу, яка характеризується недостатністю сукупного попиту (витрат). Коли, не зважаючи на можливості виробництва, сукупний попит на товари та послуги скорочується, зайнятість зменшується і безробіття зростає.

#### § 4. Інфляція як індикатор макроекономічної нестабільності

Інфляція — це зростання загального рівня цін у країні впродовж певного часу, що супроводжується знеціненням національної грошової одиниці.

Рівень інфляції ( $P$ ) визначається як процентна зміна рівня цін :

$$\hat{P} = \frac{P_n - P_{n-1}}{P_{n-1}},$$

де:  $P_n$  — рівень цін аналізованого року;

$P_{n-1}$  — рівень цін попереднього року.

На практиці інфляція, як правило, вимірюється зміною індекса споживчих цін (СРІ).

Індекс споживчих цін (СРІ) показує зміни середнього рівня цін ринкового «кошика» споживчих товарів та послуг, до складу якого входять продовольчі товари, одяг, житло, паливо, транспорт, медичні послуги, плата за навчання та інші товари послуги, що купуються типовим (середнім) домашнім господарством для повсякденного життя. Склад «споживчого кошика» фіксується на рівні базового року.

Один з найбільш поширених індексів, за допомогою якого визначається рівень інфляції, — індекс Пааше.

В умовах інфляції економічні суб'єкти фактично сплачують ще один податок, не передбачений податковою системою, — інфляційний податок.

Інфляційний податок — це втрата капіталу власниками грошових коштів внаслідок інфляції. Інфляційний податок сплачується автоматично домашніми господарствами, оскільки із зростанням цін вони витрачають більше своїх коштів. Інфляційний податок (ІГ) визначається за формулою:

$$IG = \left[ \frac{P_n - P_{n-1}}{P_n} \right] \cdot \left( \frac{M_n}{P_n} \right),$$

або

$$T = \hat{P} \cdot \frac{M}{P},$$

де:  $P_n$  – рівень цін аналізованого року;

$P_{n-1}$  – рівень цін попереднього року;

$M_n$  – пропозиція грошей в аналізованому році;

$\frac{M}{P}$  – рівень запасів грошових коштів у реальному вираженні;

$\hat{P}$  – темпи приросту інфляції за рік.

Інфляційний податок отримує емітент грошової маси, тобто держава.

Крім того, держава отримує додатковий дохід, обумовлений прогресивною шкалою оподаткування, тому що інфляція ( $\hat{P}$ ) сприяє зростанню номінальних доходів і в результаті темп приросту номінальних податкових надходжень випереджає темп інфляції (тому, що податки сплачуються за більш високим ставками). Але цей дохід не є інфляційним податком.

Сеньйораж (SE) – це дохід, який отримує уряд на основі монопольного права друкувати гроші. Сеньйораж може бути визначений купівельною спроможністю грошей, випущених в обіг за даний період:

$$SE = \left( \frac{M_n - M_{n-1}}{P_n} \right) = \left( \frac{M_n - M_{n-1}}{M_n} \right) \cdot \left( \frac{M_n}{P_n} \right),$$

якщо

$$\frac{M_n}{P_n} = \frac{M_{n-1}}{P_{n-1}},$$

то

$$IT = SE.$$

З урахуванням витрат на виготовлення нових грошей, формула обчислення сеньйоражу набуває вигляду:

$$SE = \frac{M_n - M_{n-1}}{P_n} - M_c,$$

де:  $M_n$  – пропозиція грошей в аналізованому році;

$M_{n-1}$  – пропозиція грошей в попередньому році;

$P_n$  – рівень цін в аналізованому році;

$M_c$  – витрати на виготовлення нових грошей.

Взаємозв'язок дефіциту державного бюджету (DEF) з інфляцією ( $\hat{P}$ ) можна записати таким чином:

$$DEF = \left( \frac{\hat{P}}{1 + \hat{P}} \right) \cdot \left( \frac{M}{P} \right),$$

де:  $\hat{P}$  – рівень інфляції;

$M$  — пропозиція грошей;

$P$  — рівень цін;

$\frac{\bar{P}}{1 + \bar{P}}$  — інфляційний податок на реальні грошові залишки;

$\frac{M}{P}$  — рівень реальних грошових залишків (купівельна спроможність номінальних грошових коштів, які знаходяться в даний період у населення).

«Правило 70» — метод визначення кількості років, протягом яких рівень цін подвоїться, для цього число 70 ділять на річний рівень інфляції.

В аналітичній економії існують різні класифікації інфляції. Залежно від рівня розрізняють три види інфляції: помірну, галопуючу та гіперінфляцію.

Помірна інфляція спостерігається тоді, коли ціни зростають повільно — до 10% за рік. За такої інфляції ціни відносно стабільні, люди охоче заощаджують гроші, бо їхня вартість мало знецінюється. Помірну інфляцію, за якої ціни зростають до 5% за рік, називають повзучою. У 80–90-х роках вона була характерна для розвинутих країн.

Галопуючою є інфляція, коли ціни зростають на 20, 50, 100 або й більше відсотків за рік. Гроші втрачають свою вартість дуже швидко, тому населення майже не заощаджує їх у вигляді готівки. Люди прагнуть купити за свої гроші товари. В економіці виникають глибокі спотворення: ринки капіталів звужуються, люди вкладають свої кошти за кордоном, а внутрішні інвестиції скорочуються. Галопуючу інфляцію національна економіка може витримувати роками чи десятиліттями. Вона здебільшого характерна для країн, що розвиваються.

Гіперінфляція настає тоді, коли ціни починають зростати на тисячі, десятки тисяч, навіть мільйони відсотків за рік. Усі прагнуть зацятися речами і позбутися грошей: підприємства купують інвестиційні товари, а населення використовує заощадження і поточні доходи для придбання споживчих благ, поки гроші остаточно не знецінилися. Виникає «інфляційний психоз», що посилює тиск на ціни. Інфляція починає сама себе «підгодовувати». Оскільки вартість життя зростає, наймані працівники вимагають вищої номінальної заробітної плати, що спричиняє нове підвищення цін. Виникає інфляційна спіраль «зарплата — ціни», коли обидва підсилюють зростання одне одного. Зростання цін веде до підвищення зарплати, а останнє у свою чергу викликає подальше зростання цін.

Економісти поділяють інфляцію, з одної боку, на передбачену й непередбачену, а з іншого — на збалансовану і незбалансовану.

Передбачена — це інфляція, яку учасники ринкового процесу очікували і захистилися від її згубних впливів. Непередбачена інфляція є несподіваною для економічних суб'єктів. Збалансованою є інфляція, в процесі якої відносні ціни не змінюються. І навпаки, незбалансована інфляція супроводжується зміною відносних цін товарів, послуг та ресурсів. Ця класифікація дає змогу глибше аналізувати соціально-економічні наслідки інфляції.

Залежно від причин і механізму зростання загального рівня цін розрізняють інфляцію попиту та інфляцію витрат, або інфляцію пропозиції. Інфляція попиту простежується тоді, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни підвищуються, щоб зрівноважити попит і пропозицію. Інакше

кажучи, виробничий сектор не може відповісти на цей надлишковий попит збільшенням реального обсягу виробництва, бо всі наявні ресурси уже залучені. Отже, суть інфляції попиту полягає в тому, «що надто багато грошей полює на надто малу кількість товарів».

Інфляцію, що виникає внаслідок зростання витрат у періоди високого рівня безробіття і неповного використання виробничих ресурсів, називають інфляцією витрат, або інфляцією пропозиції.

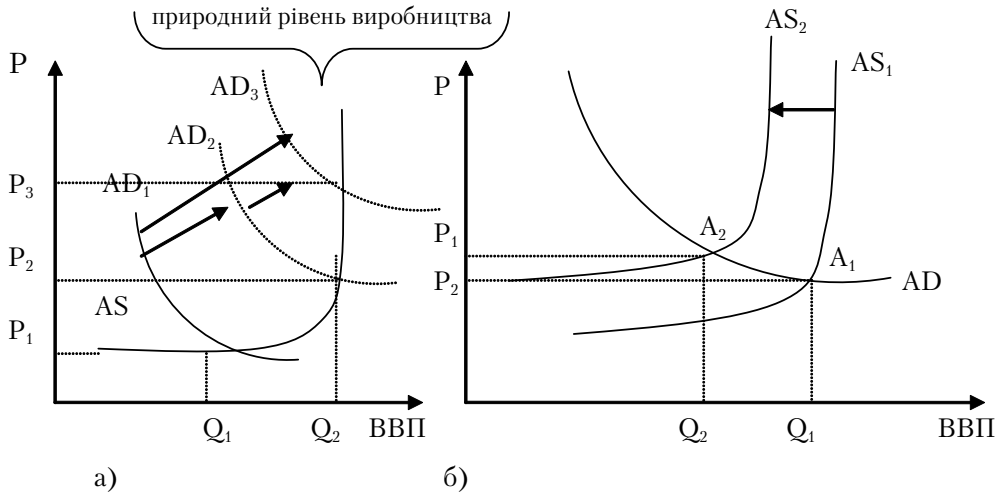


Рис. 22.3. Інфляція попиту (а) та інфляція витрат (б).

Причини інфляції попиту.

⇒ Немонетарні:

- Розширення державних замовлень: військових та соціальних.
- Зростання попиту на засоби виробництва в умовах майже повної завантаженості виробничих потужностей.
- Зростання доходів населення в результаті узгоджених дій профспілок.
- Зміни асортиментній структурі сукупного попиту (AD) призводять до зростання загального рівня цін, бо ціни на нові товари вищі за ціни на традиційні товари.

⇒ Монетарні:

- Зростання номінальних касових залишків, яке обумовлене:
  - а) збільшенням грошової бази;
  - б) вилученням грошей із сектору майна;
  - в) використанням фінансових активів та боргових зобов'язань як платіжних засобів.
- Зростання швидкості обігу грошей, яке викликане інфляційними очікуваннями макроекономічних суб'єктів («втеча від грошей», «гарячі гроші»).



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке економічний цикл? Дайте характеристику фазам економічного циклу.
2. Класифікуйте економічні цикли за тривалістю та головними ознаками.
3. Назвіть та охарактеризуйте теорії економічних циклів.
4. Що таке макроекономічна нестабільність? Її головні ознаки.
5. Що таке «повна зайнятість» та «природне безробіття»?
6. Прокоментуйте зв'язок між безробіттям та рівнем національного виробництва.
7. Що таке інфляція? Як вона визначається?
8. Наведіть класифікацію інфляції у залежності від темпу приросту цін, причин і механізму зростання загального рівня цін.

### Контрольні тести

1. Масові переливання капіталу, характерні для фази:
  - а) кризи;
  - б) депресії;
  - в) поживлення;
  - г) піднесення.
2. Інвестиційними або діловими циклами називаються:
  - а) цикли Кітчина;
  - б) цикли Жуглара;
  - в) цикли Кузнеца;
  - г) цикли Кондратьєва.
3. Якої теорії економічного циклу не існує:
  - а) чисто монетарна теорія;
  - б) теорія недоспоживання;
  - в) психологічна теорія циклу;
  - г) квантова теорія циклу.
4. Природний рівень безробіття — це:
  - а) безробіття, яке зумовлено невідповідністю попиту і пропозиції на ринку праці;
  - б) безробіття, рівень якого визначається урядом;
  - в) сума добровільного, інституціонального та циклічного безробіття;
  - г) сума фрикційних та структурних безробітних при відсутності циклічних безробітних.
5. Закон Оукена пояснює:
  - а) факторні втрати ВВП внаслідок відтоку ресурсів за кордон;
  - б) інфляційні коливання в межах коротких циклів;
  - в) втрати ВВП від надмірного (циклічного) безробіття;
  - г) зміну ВВП внаслідок зміни розміру державних закупівель та чистих податків.

6. Інфляція — це:

- а) невідповідність між грошовою та товарною масою, яка виражається в зростанні цін;
- б) невідповідність між грошовою та товарною масою, яка виражається в зменшенні цін;
- в) незбалансованість ринку праці, що виражається в зростанні заробітної праці;
- г) відсутність рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією на товарному ринку.

7. Розраховується для стандартного набору споживчих товарів шляхом порівняння його вартості за різні роки:

- а) індекс цін виробника;
- б) дефлятор ВВП;
- в) індекс споживчих цін;
- г) темп інфляції.

8. До розробленого класичною теорією механізму ринкового саморегулювання із перерахованих нижче елементів не входить:

- а) неможливість виникнення в економіці дефіциту сукупних витрат, що базується на законі Сея;
- б) акціонерне управління корпоративними правами транснаціональних монополій;
- в) взаємодія між товарним та грошовим ринками, через врівноваження заощаджень та інвестицій відсотковою ставкою;
- г) еластичність цін на товари та послуги, і цінна ресурси.

### Задачі

**Задача 1.** Населення однієї європейської держави становить 50 млн. громадян, із них 20% становлять діти, 20% — люди похилого віку. Ці обидві групи не займаються виробництвом. Коефіцієнт участі у робочій силі працездатного населення становить 80%. У не високосному році було 104 вихідних дні, а також 11 святкових, які усі прийшлися на робочі дні. Кожен зайнятий має щорічну відпустку — 25 календарних днів, з яких — 6 вихідних. Тривалість робочого дня — 8 годин. Унаслідок страйків, запізнь та прогулів було втрачено 5% усього робочого часу. Природний рівень безробіття становить — 3,5%, фактичне безробіття — 5,75%. Коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття дорівнює 2,71. Годинний виробіток на зайнятого становив 10 грн. Визначте фактичний обсяг національного виробництва та потенційний ВВП.

**Задача 2.** Розрахувати темп зростання та темп приросту цін, виходячи із наступних показників:

	Роки		
	2000	2004	2007
Рівень цін, у відсотках до попереднього року	100	108	125

**Задача 3.** Розрахувати індекс Пааше (рівень інфляції), виходячи із наступних даних:

	Продукція								
	хліб та хлібо- булочні вироби	молоко та моло- копро- дукти	м'ясо та м'ясо- продукти	крупя	олія	овочі	фрукти	риба	цукор
Обсяг продажу в аналізованому році, тис. тонн	5000	14100	1639	7800	980	5827	11203	320	1445
Ціна базового року, грн/т	700	1000	10000	2000	3000	2700	5000	9000	1500
Ціна аналізованого року, грн/т	1400	2000	15000	2400	4500	3500	5500	11000	3000

**Задача 4.** Знайти інфляційний податок та сеньйораж, якщо відомо, що: рівень цін аналізованого року — 120%, рівень цін попереднього року — 105%, пропозиція грошей в аналізованому році — 196 млрд. грн, пропозиція грошей в попередньому році — 184 млрд. грн, витрати на виготовлення грошей — 0,45 млрд. грн.

**Задача 5.** Знайти дефіцит державного бюджету, якщо відомо, що: рівень цін аналізованого року — 112%, рівень цін попереднього року — 109%, пропозиція грошей — 201 млрд. грн.

**Задача 6.** Через скільки років рівень цін у країні подвоїться, якщо відомо, що: рівень цін аналізованого року 132%, рівень цін попереднього року — 125%.

## РОЗДІЛ 23. МЕХАНІЗМ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

### § 1. Дискреційна фіскальна політика

Дискреційна фіскальна політика — це свідома маніпуляція урядовими витратами і доходами, яка здійснюється на підставі державних рішень (парламенту і уряду) з метою цілеспрямованого впливу на реальний обсяг виробництва, безробіття та інфляцію. Дискреційна фіскальна політика застосовує два інструменти. Перший — державні закупки, які є інструментом прямої дії. Збільшуючи або зменшуючи державні закупки, держава безпосередньо впливає на сукупний попит і реальний ВВП. Другий — чисті податки, які змінюються за рахунок зміни податкових ставок і трансфертів. Змінюючи чисті податки на такій основі, держава впливає на реальний ВВП опосередковано через споживання як компонент сукупного попиту.

Оскільки дискреційна фіскальна політика — це свідомий, тобто цілеспрямований вплив держави на економіку, то в реальній практиці цільовий приріст ВВП визначається урядом наперед, а необхідне збільшення державних закупок є пошуковою величиною, яку можна обчислити за такою формулою:

$$+\Delta ДЗ = +\Delta ВВП : M_g,$$

де:  $\Delta ДЗ$  — зміна обсягу державних закупок;

$\Delta ВВП$  — зміна обсягу ВВП,

$M_g$  — мультиплікатор витрат.

Чисті податки та їх складові елементи, тобто власне податки і трансферти, які не залежать від ВВП як доходу, називаються автономними. До них належать певні види податків (податок на нерухомість, на власників транспортних засобів, на землю тощо), а також деякі трансферти, які надаються за рахунок державного бюджету (пенсії, стипендії тощо).

Якщо збільшення ВВП визначається урядом наперед, то на цій основі можна обчислити необхідне зниження чистих податків:

$$-\Delta ЧП = +\Delta ВВП : (ГСС \times M_g),$$

де:  $\Delta ЧП$  — зміна чистих податків;

$ГСС$  — гранична схильність до споживання.

Якщо

$$ГСС \times M_g = M_n,$$

де:  $M_n$  — мультиплікатор податків,

то:

$$-\Delta ЧП = +\Delta ВВП : M_n.$$

### § 2. Автоматична фіскальна політика

До податків, які залежать від доходу, відносяться прибутковий податок з громадян, податок на прибутки підприємств, податок на додану вартість, акцизний збір,

відрахування в різні фонди тощо. Якщо ВВП змінюється, то за таких податків податкові вилучення змінюються автоматично.

Чутливість податків до ВВП залежить від системи оподаткування. При прогресивній системі рівень податкових ставок зростає за певною шкалою в залежності від зростання доходу. Тому при зростанні ВВП податки збільшуються швидше, ніж дохід. За пропорційною системою рівень податкових ставок є стабільним для всіх рівнів доходу. Тому податки змінюються прямо пропорційно зміні доходу. Певні трансферти теж залежать від динаміки ВВП. Так, виплати по безробіттю скорочуються під час зростання виробництва і збільшуються під час його падіння. Чисті податки, які автоматично, тобто без державних рішень, змінюються в залежності від зміни ВВП, називаються автоматичними чистими податками. Автоматична залежність чистих податків від ВВП є важливим фактором стабілізації економіки. Стабілізаційна функція чистих податків пояснюється тим, що вони уявляють собою вилучення з економіки, тобто втрату її купівельної спроможності. Якщо вони збільшуються, то ВВП зменшується і навпаки. Це означає, що з точки зору економічної стабільності бажано збільшувати величину таких вилучень в періоди, коли економіка прямує до інфляції, і навпаки, зменшувати їх величину в періоди, коли намітилася тенденція до скорочення виробництва. Оскільки динаміка автоматичних податків відповідає цим вимогам, вони отримали назву вмонтованих стабілізаторів. Незважаючи на те, що автоматичні чисті податки виконують стабілізаційну функцію без спеціальних державних рішень, їх ефективність в кінцевому підсумку теж залежить від держави. Але роль держави полягає в тому, що вона вмонтовує, тобто впроваджує в економіку певну систему податків і трансфертних платежів. При внесенні змін у цю систему стабілізаційна ефективність чистих податків буде змінюватися. Отже, автоматична фіскальна політика — це така політика, яка встановлюючи певну систему податків і трансфертів, забезпечує їм можливість виконувати стабілізаційну функцію в економіці автоматично.

Щоб показати як автоматичні чисті податки виконують стабілізаційну функцію в економіці, розглянемо два варіанти. Перший — коли в економіці спостерігається «перегрів», тобто відбувається інфляційне зростання ВВП, що свідчить про надмірність сукупних витрат. За цих умов виникає необхідність стримувати сукупний попит, скорочувати сукупні витрати. Стабілізаційний механізм автоматичної фіскальної політики виглядає так:

- 1) ВВП інфляційне збільшується, автоматично зростають чисті податки;
- 2) зростання автоматичних чистих податків означає збільшення податкових вилучень з економіки;
- 3) внаслідок збільшення податкових вилучень зростання сукупних витрат уповільнюється, що певною мірою гальмує зростання ВВП.

Другий — коли в економіці намітився спад виробництва, спостерігається дефіцит сукупних витрат. За цих умов економіку бажано «підбадьорити», тобто стимулювати до збільшення сукупних витрат. Стабілізаційний механізм автоматичної фіскальної політики виглядає таким чином:

- 1) ВВП реально зменшується, автоматично зменшуються чисті податки;
- 2) зменшення автоматичних чистих податків означає зменшення податкових вилучень з економіки;
- 3) внаслідок зменшення податкових вилучень скорочення сукупних витрат уповільнюється, що певною мірою гальмує падіння виробництва.

Отже, в міру інфляційного збільшення ВВП у періоди піднесення податкові вилучення автоматично збільшуються і завдяки цьому гальмують небажане економічне зростання. В міру скорочення реального ВВП у періоди падіння податкові вилучення автоматично скорочуються і завдяки цьому гальмують зменшення виробництва. Але слід зазначити, що автоматичні чисті податки як вмонтовані стабілізатори не є достатнім гальмом для усунення економічних коливань. Вони неспроможні повністю нейтралізувати інфляційний чи рецесійний розриви в економіці, а лише частково його зменшують.

Щоб обчислити ефект гальмування ВВП з боку автоматичних чистих податків, потрібно акцентувати увагу на тому, що будь-які автоматичні вилучення з економіки впливають на ВВП виключно через зміну мультиплікатора. Іншими словами, автоматичні чисті податки, як і заощадження, — це такі фактори, вплив яких на ВВП опосередковується їхнім впливом на мультиплікатор.

В умовах автоматичних чистих податків зі зміною доходу крім вилучень в формі заощаджень автоматично змінюються податкові вилучення. Тому будь-яке збільшення доходу викликає збільшення споживчих витрат пропорційно добутку ГСС на  $(1 - \text{ГКП})$ , тобто пропорційно ГСС  $(1 - \text{ГКП})$ . Оскільки між мультиплікатором витрат і вилученнями з економіки існує обернено пропорційна залежність, то це означає, що мультиплікатор витрат повинен зменшитися. Щоб визначити формулу мультиплікатора витрат з урахуванням подвійного вилучення (заощадження плюс автоматичні чисті податки), розглянемо механізм перетворення доходів у витрати за допомогою схеми:

Етапи угод	Витрати		Доходи
П	$\Delta \text{ВІ}_\text{п}$	→	$\Delta \text{ВІ}_\text{п}$
1	$\text{ГСС}(1 - \text{ГКП}) \times \Delta \text{ВІ}_\text{п}$	→	$\text{ГСС}(1 - \text{ГКП}) \times \Delta \text{ВІ}_\text{п}$
n	$[\text{ГСС}(1 - \text{ГКП})]^n \times \Delta \text{ВІ}_\text{п}$	→	$[\text{ГСС}(1 - \text{ГКП})]^n \times \Delta \text{ВІ}_\text{п}$

У наведеній схемі  $\Delta \text{ВІ}_\text{п}$  — початковий приріст валових інвестицій, який породжує певну низку угод з відповідними приростами витрат і доходів,  $\text{ГКП}$  — граничний коефіцієнт податків. Із схеми видно, що на кожному етапі угод витрати перетворюються в рівнозначну величину доходу, але доходи попереднього етапу перетворюються в зменшену величину витрат наступного етапу. Це пояснюється виникненням подвійного вилучення в пропорції  $1 - \text{ГСС} \times (1 - \text{ГКП})$ . Отже, в умовах застосування лише автономних чистих податків вилучення дорівнюють  $1 - \text{ГСС}$ . Тому мультиплікатор витрат є величиною обернено пропорційною до цих вилучень:  $M_b = 1 : (1 - \text{ГСС})$ . В умовах застосування автоматичних чистих податків вилучення дорівнюють  $1 - \text{ГСС} \times (1 - \text{ГКП})$ . Тому мультиплікатор витрат є величиною обернено пропорційною до цих вилучень:

$$M_b = 1 : (1 - \text{ГСС} \times (1 - \text{ГКП})).$$

Мультиплікатор витрат з урахуванням подвійного вилучення (заощадження плюс автоматичні чисті податки) — це складний мультиплікатор витрат в умовах закритої економіки.

В умовах застосування автоматичних чистих податків змінюється і формула мультиплікатора податків. Щоб врахувати автоматичні чисті податки, слід спирати-

ся на універсальне правило, згідно з яким мультиплікатор податків завжди менший від мультиплікатора витрат пропорційно граничній схильності до споживання, тобто  $M_n = M_v \times ГСС$ . Спираючись на це правило, дістанемо формулу складного мультиплікатора податків:

$$M_n = ГСС : (1 - ГСС \times (1 - ГКП)).$$

Щоб визначити ті заходи, які держава повинна застосувати з метою повної стабілізації економіки, ми повинні виходити з того, що реальна фіскальна політика приймає необхідні дискреційні рішення в умовах дії автоматичних чистих податків. За цих умов ВВП змінюється двічі:

1) внаслідок дискреційних рішень стосовно державних закупок і чистих податків;  
2) за рахунок впливу автоматичних чистих податків на рівень мультиплікатора. Це означає, що при зміні державних закупок, податкових ставок або рівня трансфертів зміну ВВП можна обчислити за уже відомими формулами, в яких застосовуються складні мультиплікатори:

$$\Delta ВВП = \Delta ДЗ \times M_v, \Delta ВВП = \Delta ЧП \times M_n.$$

Спираючись на ці формули, можна обчислити і необхідні зміни в державних закупках і чистих податках, якщо зміни в ВВП є заданими наперед.

### **§ 3. Методологія дослідження впливу державних закупок та чистих податків на ВВП**

Досі розглядалася одноінструментна фіскальна політика, згідно з якою держава змінює лише державні закупки без зміни чистих податків або змінює лише чисті податки без зміни державних закупок. Але держава може застосовувати і двоінструментну фіскальну політику, тобто одночасно змінювати державні закупки і чисті податки. Реально припустити такий варіант, коли держава, виходячи із необхідності мінімізації бюджетного дефіциту, одночасно збільшує державні закупки і чисті податки. За цих умов ВВП змінюється двічі і в протилежних напрямках: за рахунок збільшення державних закупок ВВП зростає, а внаслідок підвищення чистих податків ВВП зменшується. Звідси підсумкова зміна ВВП буде дорівнювати:

$$\Delta ВВП = +\Delta ДЗ \times M_v - \Delta ЧП \times M_n.$$

Звичайно, що в залежності від співвідношення між величиною змін у державних закупках і чистих податках кінцевий результат може бути різним. Крім того, на цей результат впливає також співвідношення між мультиплікаторами витрат і податків, яке залежить від граничної схильності до споживання.

Чистий експорт може викликати зміни реального і номінального ВВП, або певне співвідношення між ними. Це залежить від того, в якому співвідношенні знаходиться економіка до потенційного ВВП. Якщо економіка знаходиться в умовах неповної зайнятості, то збільшення чистого експорту викличе випереджаюче зростання номінального ВВП стосовно реального за рахунок підвищення цін, а зменшення чистого експорту – випереджаюче зменшення номінального ВВП відносно реального внаслідок зниження цін. Але якщо вона знаходиться в умовах повної зайнятості, то збільшення чистого експорту викличе лише інфляційне зростання ВВП.

Ступінь впливу чистого експорту на ВВП залежить в першу чергу від величини, на яку змінюється чистий експорт. У цьому контексті слід зазначити, що на чистий експорт впливають три фактори: динаміка доходу (ВВП) у наших торгових партнерів; зовнішньоторговельна політика, коливання курсу національної валюти.

Чистий експорт, як і інші елементи сукупних витрат, впливає на ВВП мультиплікативно. Це означає, що вплив чистого експорту на ВВП залежить не лише від величини його зміни, а й від рівня мультиплікатора витрат. У зв'язку з цим слід врахувати ту обставину, що в умовах відкритої економіки з'являється ще один канал вилучень з потоку «доходи — витрати». Цим додатковим каналом є імпорт, який впливає на мультиплікатор витрат.

Імпорт, як і інші вилучення, теж є функцією безподаткового доходу (БД). Зі збільшенням безподаткового доходу зростає та частка загального споживання, яка стосується витрат на імпортовані товари. Вплив імпорту на мультиплікатор витрат відбувається через граничну схильність до імпорту (ГСІм).

Граничну схильність до імпорту можна обчислити за такою формулою:

$$ГСІм = \Delta I : \Delta БД,$$

де  $\Delta I$  — зміна імпорту.

Гранична схильність до імпорту зменшує граничну схильність до споживання і завдяки цьому зменшує мультиплікативний вплив витрат на виробництво національного ВВП. Отже, гранична схильність до споживання національних товарів є гранична схильність до споживання всіх товарів мінус гранична схильність до імпорту, тобто  $ГССн = ГСС - ГСІм$ . Звідси впливає формула мультиплікатора витрат в умовах відкритої економіки:

$$M_v = 1 : (1 - (ГСС - ГСІм) \times (1 - ГКП)).$$

Отже, вилучення у формі імпорту суттєво зменшує мультиплікатор витрат. Завдяки цьому однаковий початковий приріст витрат в умовах відкритої економіки забезпечує менший приріст ВВП порівняно із закритою економікою.

Вплив фіскальної політики на економіку здійснюється через державний бюджет. Між фіскальною політикою і державним бюджетом існує пряма і зворотна залежність. З одної боку, державний бюджет визначає можливості фіскальної політики; з іншого — фіскальна політика впливає на стан державного бюджету. Роль державного бюджету у фіскальній політиці визначається не лише його величиною. Важливе значення має також його структура та співвідношення між державними заходами і витратами (видатками).

Головною метою фіскальної політики є стабілізація економіки. Цій меті підпорядковується і державний бюджет. Регулюючи структуру і співвідношення між окремими частинами державного бюджету, фіскальна політика впливає одночасно на економічний розвиток і стан державного бюджету. Отже, фіскальна політика виконує дві взаємопов'язані функції: стабілізаційну і бюджетну.

У залежності від фази економічного циклу фіскальна політика викликає неоднакові бюджетні наслідки. Так, під час падіння виробництва ефективною (доцільною) слід вважати стимулюючу (експансіоністську) політику, яка має збільшувати державні закупки і знижувати чисті податки, або застосовувати перелічені заходи одночасно. Неминучим наслідком такої політики є виникнення бюджетного дефіциту або його збільшення.



Слід зазначити, що стан державного бюджету залежить не лише від дискреційних заходів фіскальної політики. Іншим фактором, який на неї впливає, є циклічні коливання в економіці. Так, під час спаду виробництва стан державного бюджету погіршується, тобто виникає або збільшується бюджетний дефіцит. Це викликається зменшенням чистих податків внаслідок автоматичного скорочення податкових надходжень до бюджету і збільшенням трансфертних витрат. Під час піднесення економіки виникають протилежні наслідки. З метою розмежування впливу на стан державного бюджету дискреційних фіскальних заходів і циклічних коливань слід розрізняти фактичне і потенційне бюджетне сальдо. В загальному контексті формулу бюджетного сальдо можна записати таким чином:

$$БС = ЧП - ДЗ.$$

Відмінність між фактичним і потенційним бюджетним сальдо полягає в тому, що вони обумовлюються різною величиною ВВП як доходу, від якого залежить величина чистих податків.

Фактичне бюджетне сальдо (БСф) — це величина, яка забезпечується в умовах фактичного рівня зайнятості, тобто фактичного ВВП:

$$БСф = (ВВПф \times СКП) - ДЗ,$$

де: СКП — середній коефіцієнт чистих податків, який відбиває їхнє відношення до ВВП;  $(ВВПф \times СКП)$  — чисті податки.

Потенційне бюджетне сальдо (БСП) — це величина, яка забезпечується в умовах повної зайнятості. Вона показує, яка могла бути різниця між доходами і витратами державного бюджету за умов, коли б економіка виробляла потенційний ВВП:

$$БСП = (ВВПп \times СКП) - ДЗ.$$

Порівнюючи між собою фактичне і потенційне бюджетне сальдо, можна зробити два висновки. Перший — циклічне падіння виробництва викликає певну втрату доходів для державного бюджету. Такі втрати відображаються через циклічне бюджетне сальдо (БСц). Воно обчислюється як різниця між фактичним і потенційним бюджетним сальдо:

$$БСц = БСф - БСП.$$

Другий — оскільки потенційне бюджетне сальдо виключає вплив циклічного падіння на державний бюджет, то завдяки цьому воно дістає здатність відбивати ефективність бюджетної діяльності держави. Так, в умовах неповної зайнятості фіскальна політика має бути стимулюючою, а потенційне бюджетне сальдо — повинне збільшуватися від'ємно. Це свідчить про ефективну бюджетну діяльність держави. Якщо воно збільшується позитивно, то бюджетна діяльність держави є неефективною, тобто дискреційна фіскальна політика не виконує стабілізаційну функцію: державні закупки занижені або чисті податки завищені. В умовах повної зайнятості фіскальна політика має бути стримуючою, а потенційне бюджетне сальдо повинне позитивно збільшуватися. Це ознака ефективної бюджетної діяльності. Якщо воно збільшується від'ємно, то бюджетна діяльність держави є неефективною, тобто дискреційна фіскальна політика не виконує стабілізаційної функції: державні закупки завищені або чисті податки занижені.

Отже, динаміка фактичного бюджетного сальдо не завжди може дати правильну відповідь про бюджетну ефективність фіскальної політики. На це питання може відповісти лише динаміка потенційного бюджетного сальдо.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке дискреційна фіскальна політика та її головні інструменти?
2. Що таке автоматична фіскальна політика? В чому її головна відмінність від дискреційної фіскальної політики?
3. Прокоментуйте механізм впливу змін у державних закупках та чистих податках на зміну ВВП у обох моделях фіскальної політики.
4. В чому полягають особливості фіскального впливу в умовах закритої та відкритої економіки?
5. Прокоментуйте місце фактичного та потенційного бюджетного сальдо у фіскальному аналізі.
6. Що є головною проблемою фіскальної політики та способи її розв'язання?

### Контрольні тести

1. Інструментами фіскальної політики є:
  - а) відсоткова ставка та митний збір;
  - б) нормування обов'язкових банківських резервів;
  - в) політика регулювання валютних операцій та міжнародних переказів капіталу;
  - г) державні закупівлі та чисті податки.
2. До прямих податків не належать:
  - а) прибутковий податок з громадян;
  - б) податок на додану вартість;
  - в) податок на прибуток підприємства;
  - г) усі відповіді неправильні.
3. При здійсненні стимулюючої фіскальної політики, що є менш збитковим для державного бюджету:
  - а) збільшення чистих податків;
  - б) зменшення чистих податків;
  - в) зменшення державних закупівель та збільшення чистих податків;
  - г) збільшення державних закупівель.
4. Якщо уряд щорічно буде прагнути до збалансованого бюджету, то цей бюджет:
  - а) буде сприяти послабленню інфляції;
  - б) буде стимулювати сукупний попит;
  - в) буде посилювати коливання у межах економічного циклу;
  - г) буде вирівнювати коливання у межах економічного циклу.
5. При інших рівних умовах великий бюджетний дефіцит у період повної зайнятості призводить до:
  - а) скорочення міжнародної цінності національної валюти;
  - б) інфляції, обумовленої зростанням витрат;
  - в) зростання реальної процентної ставки;
  - г) зниження реальної процентної ставки.

6. Фіскальна політика підвищує відсоткові ставки і зменшує інвестиційні видатки, що послаблює або взагалі ліквідує стимули фіскальної політики — це:

- а) ефект витіснення;
- б) теорема еквівалентності Рікардо;
- в) ефект політичного ділового циклу;
- г) ефект скептицизму основного потоку.

7. Якої проблеми часу у зв'язку з проведенням фіскальної політики не буває:

- а) лаг розпізнавання;
- б) адміністративний лаг;
- в) лаг функціонування;
- д) корпоративний лаг.

8. Для визначення ролі та ефективності фіскальної політики використовують:

- а) фактичний бюджет;
- б) бюджет за повної зайнятості;
- в) сальдо торгового балансу;
- г) сальдо платіжного балансу.

9. Трансфертні платежі — це:

- а) виплати домашнім господарствам, які не обумовлені участю в процесі виробництва;
- б) частина доходу, яка включаються в національний дохід;
- в) тільки виплати уряду окремим особам;
- г) всі відповіді неправильні.

10. Урядова політика в галузі витрат та оподаткування називається:

- а) монетарною політикою;
- б) політикою розподілу доходів;
- в) політикою, заснованій на кількісній теорії грошей;
- г) фіскальною політикою.

### Задачі

**Задача 1.** На яку суму потрібно знизити чисті податки, щоб збільшити ВВП на 60 млн. грн. за умов, коли гранична схильність до споживання — 0,8, а граничний коефіцієнт податків — 0,2? Що є менш затратним для державного бюджету зниження чистих податків чи збільшення державних закупок при потребі збільшити ВВП на 60 млн. грн. за умови, коли ГСС = 0,8, а ГКП = 0,2. Пояснити та доповнити розрахунками.

**Задача 2.** Уряд збільшив державні закупки і податки водночас на 50 млн. грн. Розрахувати на яку величину змінився ВВП, якщо гранична схильність до заощаджень — 0,2, а граничний коефіцієнт податків — 0,25. Що спричинило б більший ефект — збільшення державних закупок чи зменшення чистих податків на однакову величину (50 млн. грн)? Пояснити.

**Задача 3.** Внаслідок падіння виробництва реальний ВВП зменшився на 500 млн. грн, гранична схильність до споживання — 0,75, а граничний коефіцієнт податків — 0,2. На яку суму потрібно збільшити державні закупки або знизити чисті податки,

щоб повністю нейтралізувати падіння виробництва і забезпечити зростання ВВП на 75 млрд. грн? Що є менш затратним для бюджету? Чому?

**Задача 4.** Держава прийняла рішення збільшити податок на 100 млн. грн. Гранична схильність до заощаджень — 0,25, а граничний коефіцієнт податків — 0,24. На яку величину уряд повинен збільшити державні закупки, щоб у короткостроковому періоді реальний ВВП не змінився? Збільшився на 10 млн. грн.?

**Задача 5.** Безподатковий дохід збільшився на 200 млн грн; гранична схильність до споживання — 0,75; граничний коефіцієнт податків — 0,2. Із кожної гривні споживчих витрат на покупку імпортних товарів витрачається 0,24 грн. Розрахувати мультиплікатор витрат для відкритої економіки.

Державні закупки зросли на 1274 млн грн, а чисті податки — на 1075 млн. грн. Розрахувати приріст ВВП для закритої та відкритої економіки. Пояснити різницю.

**Задача 6.** Потенційний ВВП становить 279 млрд. грн, середній коефіцієнт чистих податків для ВВП дорівнює 0,3, а державні закупки — 67,9 млрд. грн. Природний рівень безробіття становить 4,5%. Внаслідок циклічного зниження фактичне безробіття становить 6,7%. Коефіцієнт чутливості ВВП до зростання циклічного безробіття — 2,93. Середній коефіцієнт чистих податків для ВВПф дорівнює 0,21, а державні закупки 52,81 млрд. грн. Визначити циклічне бюджетне сальдо та дати оцінку державній фінансовій політиці.

**Задача 7.** Населення однієї європейської держави становить 50 млн. громадян, із них 20% становлять діти, 20% — люди похилого віку. Ці обидві групи не займаються виробництвом. Коефіцієнт участі у робочій силі працездатного населення становить 80%. У не високосному році було 104 вихідних дні, а також 11 святкових, які усі прийшлися на робочі дні. Кожен зайнятий має щорічну відпустку — 25 робочих днів. Тривалість робочого дня — 8 годин. Унаслідок страйків, запізнь та прогулів було втрачено 5% усього робочого часу. Природний рівень безробіття становить — 3,5%, фактичне безробіття — 5,75%. Коефіцієнт чутливості ВВП до динаміку циклічного безробіття дорівнює 2,71. Годинний виробіток на зайнятого становив 10 грн. Гранична схильність до споживання — 0,95, граничний коефіцієнт податків — 0,15, гранична схильність до імпорту — 0,22. Розрахуйте обсяг ресурсів, необхідних для здійснення політики дефіцитних витрат.

## РОЗДІЛ 24. ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ РИНОК ТА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

### § 1. Грошово-кредитний ринок та грошові агрегати

Ринок грошей — це ринок на якому економічні суб'єкти купують необхідні їм ліквідні засоби, виписуючи на себе або пускаючи в обіг короткострокові зобов'язання, тобто банкноти.

Кредитний ринок (або ринок позичкового капіталу) — це ринок, що забезпечує рух фінансових засобів від тих, хто заощаджує, до тих, хто інвестує. Ринок позичкового капіталу відрізняється тим, що зобов'язання, які знаходяться в обігу, є довгостроковими.

Гроші — це загально визнаний засіб платежу за товари та послуги. В умовах сучасного ринку грошовий обіг складається з готівкових і безготівкових грошей. Готівкові гроші — це паперові гроші (банкноти) і монети. Монети чеканяться, як правило, казначейством і вводяться в обіг центральним банком. Банкноти початково випускалися всіма банками як векселі. Згодом вони набули сили національних грошей. Їх емісію здійснює тільки центральний банк. Безготівкові гроші — це записи на банківських рахунках і внески в комерційних банках. Вони називаються банківськими грошима. В розвинутих країнах світу переважна частка всіх грошей припадає на банківські гроші. До них відносяться банківські депозити (поточні та термінові рахунки), чеки та кредитні картки. Вся сукупність готівкових та безготівкових грошей складає грошову масу. Вона є структуризованою величиною і складається з декількох грошових агрегатів. Для здійснення ділових операцій в розвинутій ринковій економіці нині найчастіше використовують безстрокові вклади, які дають змогу виписувати чеки. Чек — це наказ банку, виписаний власником вкладу про видання зі свого рахунку грошей особою, зазначеній у чеку. Чек має бути індосований (підписаний на зворотній стороні) особою, що отримує за ним гроші. особа, яка виписала чек, відтак отримує його корінець як завірену квитанцію, що підтверджує виконання зобов'язання.

Грошовий агрегат — це сукупність грошових засобів у визначеній конкретній формі, поєднаних особливими якісними ознаками в окремий елемент грошової маси. Склад і структура грошової маси визначається рівнем розвитку і характером грошового ринку в кожній країні, а також особливостями монетарної політики, яку проводить Центральний банк. Так, в Україні НБУ визначає чотири агрегати грошової маси — M0, M1, M2, M3.

Агрегат M0 складається з готівкових грошей поза банками.

Агрегат M2 — це гроші в широкому розумінні, іноді їх називають «гроші в активах» або «майже гроші».

«Квазігроші» (M2 — M1) — це негрошові ліквідні активи, які не функціонують безпосередньо як засоби платежу, але можуть швидко і без значних фінансових втрат перетворюватися в готівкові гроші або трансакційні депозити (вклади до запитання).

Агрегат M3 = M2 + кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

Інакше виглядає структура грошової маси розвинених країн, де залежно від ступеня ліквідності виділяють такі показники грошової маси: Основу всієї грошової

маси країни становлять гроші високої ефективності — банкноти, монети та депозити комерційних банків у центральному банку, тому їх називають грошовою базою. Загальний розмір грошової бази країни в кожний даний момент можна визначити за балансом Центрального банку.

Грошовий ринок — це ринок, на якому економічні суб'єкти купують необхідні їм ліквідні засоби, виписуючи на себе або пускаючи в обіг короткострокові зобов'язання, тобто банкноти. Кредитний ринок (або ринок позичкового капіталу) — це ринок, що забезпечує рух фінансових засобів від тих, хто заощаджує до тих, хто інвестує. Ринок позичкового капіталу відрізняється тим, що зобов'язання, які знаходяться в обігу, є довгостроковими. Ці два ринки перетинаються і утворюють грошово-кредитний ринок, який перерозподіляє грошову масу між окремими економічними суб'єктами з метою її використання на поточні і довгострокові потреби.



Відсоткова ставка — це плата за право користуватися грошовими коштами. Інакше кажучи, це вартість позички, або ціна, яку потрібно заплатити за користування грошима. Номінальна відсоткова ставка — це ставка, яка не скоригована на інфляцію. Це альтернативна вартість нагромадження грошей, тобто те, від чого відмовляються, володіючи грошима, а не облігаціями. Реальна відсоткова ставка характеризує зміну купівельної спроможності певної суми грошей внаслідок інфляційних процесів:

$$r = i - \pi,$$

де:  $r$  — реальна відсоткова ставка;  
 $i$  — номінальна відсоткова ставка;  
 $\pi$  — темп інфляції.

## § 2. Попит на гроші

Попит на гроші у національній економіці охоплює: 1) попит на гроші для операцій; 2) попит на гроші як активи. Попит на гроші для операцій, або операційний попит на гроші (попит на гроші для угод) — пов'язаний з обслуговуванням усіх ділових

угод в економіці (рис 24.1). Кількість грошей, що потрібна для здійснення операцій у національній економіці, відображає кількісне рівняння обігу:

$$MV = PY,$$

де:  $M$  – кількість грошей в обігу;

$V$  – швидкість обігу грошей;

$P$  – рівень цін;

$Y$  – обсяг національного продукту в реальному вираженні. Із кількісного рівняння обігу випливає рівняння попиту на гроші:

$$M^d = \frac{P \cdot Y}{V},$$

де:  $M^d$  – попит на гроші.

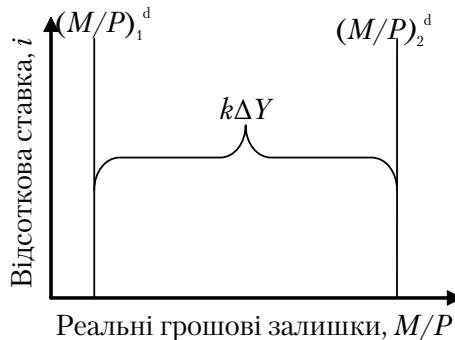


Рис. 24.1. Операційний попит на гроші

Загальний попит на гроші для операцій відображає ту кількість грошей, яку економічні суб'єкти хотіли б мати для здійснення ділових операцій. В аналізі попиту на гроші для операцій здебільшого розглядають реальний попит на гроші (скоригований на інфляцію), який визначають на підставі їхньої купівельної спроможності. Інакше кажучи, кількість грошей можна виразити через кількість товарів і послуг, які можна за них купити. Кількість товарів і послуг, яку можна купити за певну номінальну кількість грошей, називають реальними грошовими залишками, або реальними грошовими запасами ( $M/P$ ). Реальні грошові залишки вимірюють купівельну спроможність грошової маси.

Просту функцію попиту на гроші записують у вигляді рівняння:

$$(M/P)^d = kY,$$

де:  $(M/P)^d$  – реальні грошові залишки;

$k = 1/V$  – величина, що обернена до швидкості обігу грошей, коефіцієнт  $k$  показує кількість грошей, якою люди хочуть володіти на кожен одиницю доходу. Отже, реальні грошові залишки, тобто реальний попит на гроші, перебувають у прямій залежності від ВВП (доходу). Якщо реальний ВВП зростає, то реальний попит на гроші також збільшується. Оскільки операційний попит на гроші залежить від рівня реального ВВП і не залежить від процентної ставки, його зображено у вигляді вертикальної

лінії. Зі збільшенням реального ВВП на  $\Delta Y$  реальні грошові залишки зростуть на  $k\Delta Y$ , а крива  $(M/P)_1^d$  переміститься вправо у положення  $(M/P)_2^d$ . Друга причина, через яку економічні суб'єкти хочуть володіти грошми, впливає з функції грошей як засобу нагромадження. У кожному суспільстві існують глибинні чинники, які спонукають фірми й домогосподарства нагромаджувати гроші. Для закупівлі капітальних благ та предметів споживання, вартість яких нерідко є дуже значною, потрібно попередньо відкласти кошти. Водночас гроші є одним із засобів за допомогою якого люди намагаються зберегти, примножити і, головне перемістити своє багатство з поточного періоду в майбутній. Кожна з різноманітних форм зберігання і переміщення у часі багатства має свої переваги та недоліки. Перевагою грошей є їхня ліквідність; гроші мають найвищу ліквідність з-поміж усіх активів. Вони є привабливим активом особливо тоді, коли відсутня інфляція і їхня купівельна спроможність залишається сталою. Недолік грошей як активів полягає в тому, що вони не приносять процента або приносять низький процент. Облігації ж приносять дохід у вигляді процента, і це є їхньою перевагою над грошми. Проте облігації мають слабину як актив: коли ціна облігації знижується, її власник зазнає збитків, якщо її доведеться продати до строку погашення.

Попит на гроші як активи обернено пропорційний до процентної ставки. За низької процентної ставки населення надаватиме перевагу зберігання великої кількості грошей як активів. Зі зростанням процентної ставки нагромаджувати значні суми грошей стає невигідно. Що вища процентна ставка, то більше потенційного доходу втрачає домогосподарство або фірма, які нагромаджують гроші. Тому зі зміною процентних ставок економічні суб'єкти перерозподіляють портфель активів, змінюють його структуру. Зокрема, з підвищенням процентних ставок зменшуються залишки грошей і збільшуються запаси придбаних облігацій:

$$i = (\text{відсотковий дохід}) \div (\text{ціна облігацій}) \cdot 100\% .$$

Функція попиту на гроші як активи відображає обернену залежність між величиною попиту на реальні грошові залишки та динамікою номінальної процентної ставки:  $(M/P)^d = L(i)$  (рис. 24.2).

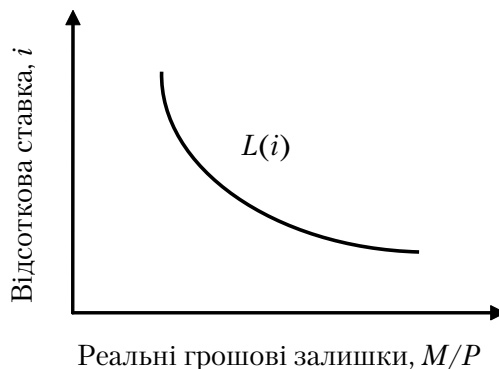


Рис. 24.2. Попит на гроші як активи



Реальну альтернативну вартість нагромадження грошей визначає реальна відсоткова ставка ( $r$ ), яка скоригована на рівень інфляції, якщо  $\pi^e$  — очікуваний темп інфляції, то:

$$(M/P)^d = L(r + \pi^e).$$

Сукупний попит на гроші — це загальна кількість грошей, якою економічні суб'єкти хочуть володіти для здійснення ділових операцій та нагромаджувати у вигляді активів:

$$(M/P)^s = L(I, Y).$$

### § 3. Пропозиція грошей та рівновага на грошовому ринку

Кількість грошей, яка наявна у національній економіці на певний момент часу, називають пропозицією грошей.

Якщо у товарному господарстві застосовували товарні гроші (худобу, сіль, золото і т.п.), то наявна кількість грошового блага визначала пропозицію грошей. У сучасній економіці використовуються лише паперові гроші, правом на емісію яких монополне володіє держава. Тому пропозицію грошей у національній економіці визначають відповідні державні інституції, зокрема у нашій державі — Національний банк України (НБУ).

Крива попиту на гроші  $L$  є спадною. Від'ємний нахил цієї кривої відображає обернену залежність між попитом на гроші та номінальною процентною ставкою для даного рівня доходу  $Y$ . Рівновага на грошовому ринку досягається у точці, в якій попит на гроші дорівнює їхній пропозиції.



Рис. 24.3. Пропозиція грошей

На рис. 24.4 точка  $E$  є точкою рівноваги грошового ринку, якій відповідає рівноважна процентна ставка  $i^*$ . З цієї графічної моделі випливає, що існує єдина процентна ставка  $i^*$ , за якої попит на гроші та пропозиція грошей рівні між собою, тобто  $(M/P)^s = L(i, Y)$  (рис. 24.4).

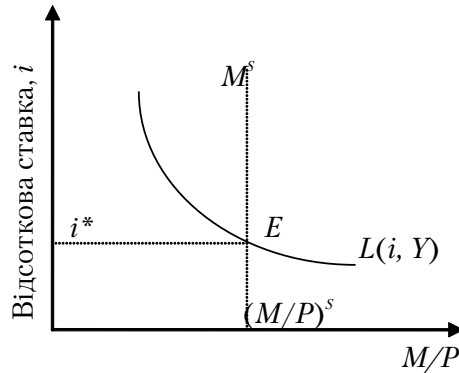


Рис. 24.4. Рівновага на грошовому ринку у короткостроковому періоді

Розширення та звуження пропозиції грошей і кредиту здійснюється НБУ за допомогою таких інструментів як: 1) дисконтна політика, інструментом якої є офіційна облікова ставка; 2) зміна норм обов'язкових банківських резервів; 3) операції на відкритому ринку. Монетарна політика НБУ направлена на забезпечення безінфляційного зростання економіки. Головна ідея регулювання полягає в цілеспрямованому впливі на монетарну базу, що призводить до багаторазового підвищення або зниження пропозиції грошей і кредиту. Фінансові послуги на грошово-кредитному ринку забезпечуються фінансовими посередниками. Серед фінансових посередників найбільшу групу становлять комерційні банки, які тримають більшість депозитів країни. Ощадні та кредитні асоціації складають другу групу. Третьою важливою групою є страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди. Отже, провідну роль на грошово-кредитному ринку відіграють комерційні банки. Останні виконують дві основні функції: прийом внесків і надання кредитів, що дає змогу їм створювати гроші.

#### § 4. Комерційні банки та їх роль у функціонуванні грошово-кредитного ринку

Балансовий звіт комерційного банку характеризує його фінансове становище на певний момент часу. Звіт включає активи (те, чим банк володіє) і пасиви (те, що банк заборгував). Різниця між активами і пасивами називається власним капіталом. Здатність комерційних банків надавати кредити залежить від величини депозитних грошей та пропорцій їх розподілу. Їх величина формується за рахунок власного капіталу та залучених грошей і розподіляється на банківські резерви і кредитні гроші. Для чого створюються резерви? Припустимо, банк отримав певну суму грошей у вигляді внесків. Щоб у будь-який момент була можливість видати гроші їх вкладнику, не має необхідності тримати в банку всю одержану суму. Хоча депозити є платежем на вимогу, вони ніколи всі не вилучаються одночасно. Резерви, що дорівнюють всім депозитам у цілому, необхідні лише тоді, коли всі вкладники раптово водночас вимагають свої гроші, що практично майже неможливо.

## Балансовий звіт комерційних банків

Активи		Пасиви	
	млн грн		млн грн
Резерви		Поточні рахунки	
Кредити		Заощадження та строкові депозити	
Інвестиції та цінні папери		Інші пасиви	
Інші активи		Власний капітал	
Усього активів		Усього пасивів	

На практиці відбувається інше: якщо деякі клієнти забирають гроші, то інші вкладають їх. Ці два види операцій зрівноважують один одного. Кошти, які тримаються як резервні, не приносять відсотка. Тому для того, щоб видати гроші вкладнику на його вимогу, банку достатньо тримати у вигляді резерву тільки частку внесків, які зберігаються у вигляді касової готівки або як депозити у Національному банку. Це і є банківські резерви. Вони складаються із двох компонентів:

- 1) обов'язкових резервів, які регламентує Нацбанк;
- 2) додаткових резервів, які створюють банки самостійно:

$$БР = ДГ \times P_n,$$

де БР — банківські резерви,  
 ДГ — депозитні гроші,  
 $P_n$  — норма банківських резервів.

Головним компонентом банківських резервів є обов'язкові резерви, які зберігаються у Національному банку. Загальновизнаними пасивами для визначення резервних вимог є строкові депозити та депозити до запитання. Заходами регулювання норми обов'язкового резерву Національний банк може цілеспрямовано контролювати пропозицію грошей. Гроші, які залучають комерційні банки на свої депозити, перевищують банківські резерви. Перевищення депозитних грошей над банківськими резервами дозволяє банкам створювати кредитні гроші (КГ):

$$КГ = ДГ - БР.$$

Активи		Пасиви	
Резерви	1000	Безстрокові вклади	1000
Усього	1000	Усього	1000

Надання кредитів — це головна, але не єдина форма активних операцій. В дійсності банки намагаються використовувати гроші, що їм довірені (крім обов'язкового резерву), і для купівлі облігацій та інших доходних активів. Таке використання банківських депозитів вигідне, оскільки вкладникам можна виплачувати на вимогу певну частку залучених грошей і водночас за рахунок іншої їх частки отримувати додатковий доход.

Інвестуючи внески у доходні активи, банки максимізують свої прибутки. З цих прибутків у подальшому вони можуть збільшувати обсяг своїх послуг або зменшувати плату за них.

Процес перетворення резервів у банківські гроші спирається на дві умови:

Центральний банк визначає норму обов'язкових резервів, а значить впливає на банківські резерви;

Використовуючи кредитні гроші, банківська система перетворює їх у нові депозити і таким чином збільшує банківські гроші. Цей процес називається «багаторазове розширення (експансія) банківських депозитів».

Для простоти аналізу створення банками грошей припустимо, що, поперше, вимоги банків складаються лише з пасивів, тобто власний капітал банків дорівнює нулю. По-друге, пасиви містять лише вклади населення. По-третє, банки надають позики домогосподарствам. По-четверте, норма резервування становить 20%. По-п'яте, банківська система країни складається принаймні з кількох банків. Крім того, у нашому аналізі застосуємо таке знаряддя, яке називають Т-рахунком. Т-рахунок — це спрощений баланс у вигляді Т, що містить лише зміни, які відбуваються у статтях балансу починаючи з його певної вихідної позиції. Інакше кажучи, на початку аналізу Т-рахунок не містить ні активів, ані пасивів.

Тепер припустимо, що в умовний Перший банк якась особа зробила вклад у розмірі 1000 грн. Нехай ці гроші розміщено у банку як безстрокові вклади. Вкладення грошей у банк створює статтю пасивів — чекові вклади. Ці гроші є зобов'язаннями банку перед вкладником. Водночас внесені у банк гроші мають економічну цінність, їх, наприклад, можна надавати у позику, тобто вони стають активами банку. Вклади, котрі внесено у банк, але на які не надано позики, називаються резервами. Отож запишемо баланс Першого банку у вихідній позиції:

Якби наш комерційний банк не надавав позик, а зберігав вклад виключно як резерви, то пропозиція грошей в економіці не змінювалася би. Але банки функціонують з метою вилучення прибутку, тому вони надають депозити у позику своїм клієнтам — домогосподарствам і фірмам. Згідно з припущенням, норма резервування у нашому прикладі становить 20%. Отже, Перший банк з 1000 грн депозитів має тримати 200 грн у вигляді обов'язкових резервів у центральному банку, а решту фактичних резервів може надати у позику. Сума, на яку фактичні резерви банку перевищують обов'язкові резерви, становить надлишкові резерви банку.

*Фактичні резерви — обов'язкові резерви = надлишкові резерви.*

У нашому прикладі надлишкові резерви становлять 800 грн (1000 — 200), які банк може надати у позику підприємствам і домогосподарствам. Отож баланс Першого банку у кінцевій позиції матиме такий вигляд:

Активи		Пасиви	
Резерви	200	Безстрокові вклади	1000
Надані кредити	800		
Усього	1000	Усього	1000

Зауважимо, що Перший банк збільшує пропозицію грошей на 800 грн, коли надає позики. Перед наданням позик пропозиція грошей становила 1000 грн, що дорівнює вкладам у Першому банку. Після надання позик пропозиція грошей становить 1800 грн. Вкладник усе ще має на своєму рахунку 1000 грн, але ж тепер і позичальник має 800 грн. Отже, за системи часткового резервування банки створюють гроші.

Однак створення банківською системою грошей не завершується операціями Першого банку. Припустимо, що позичальник використав ці гроші для оплати послуг певної особи, наприклад будівельника, який, отримавши гроші, вносить їх у Другий банк. Запишемо баланс Другого банку у вихідній позиції:

Активи		Пасиви	
Резерви	800	Безстрокові вклади	800
Усього	800	Усього	800

Другий банк із 800 грн вкладів триматиме у вигляді обов'язкових резервів 160 грн і може надати у позику 640 грн. Запишемо баланс Другого банку в кінцевій позиції:

Активи		Пасиви	
Резерви	160	Безстрокові вклади	800
Надані кредити	640		
Усього	800	Усього	800

Отже, Другий банк створює 640 одиниць грошей. Якщо ці 640 грн зрештою вкладено у Третій банк, то він триматиме 128 грн у вигляді обов'язкових резервів і 512 грн надасть у позику. Баланс Третього банку у кінцевій позиції матиме такий вигляд:

Активи		Пасиви	
Резерви	128	Безстрокові вклади	640
Надані кредити	512		
Усього	640	Усього	640

Отже, Третій банк створить ще 512 грн банківських грошей. Початкова сума грошей у 1000 грн унаслідок діяльності трьох банків зростає до 2952 грн ( $1000 + 800 + 640 + 512$ ). Цей процес створення депозитів продовжується: кожен новий вклад і нова надана позика збільшують пропозицію грошей у національній економіці.

Якою ж буде кінцева сума грошей, якщо спочатку в банк було зроблено вклад у 1000 грн? Хоча процес створення банківських грошей може тривати дуже довго (доки жодний банк не матиме надлишку над 20% резервних вимог), але зростання пропозиції грошей унаслідок вкладу не безмежне.

Якщо сума початкового вкладу становить 1000 грн, то кількість грошей зростає на таку суму:

Сума початкового вкладу	1000 +	або	1000 +
Позика, надана Першим банком	800 +		$1000 \times (1 - 0,2) +$
Позика, надана Другим банком	640 +		$1000 \times (1 - 0,2)^2 +$
Позика, надана Третім банком	512 +		$1000 \times (1 - 0,3)^2 +$
...	...		...
...	...		...

$$\text{Пропозиція грошей} = 1000 [1 + (1 - 0,2) + (1 - 0,2)^2 + (1 - 0,2)^3 \dots].$$

У дужках маємо суму членів безмежної геометричної прогресії, яку знаходимо за формулою:  $1/1 - r$  за умови, що  $r < 1$ . У нашому прикладі  $r = 0,2$ . Сума у дужках становить 5. Тому пропозиція грошей дорівнює 5000 грн ( $1000 \times 5$ ).

Отже, початковий вклад у розмірі 1000 грн за норми резервування, що становить 20%, генерує ще 4000 грн банківських грошей. Ланцюгова реакція збільшення банківських депозитів перетворює одну гривню початкового вкладу на п'ять гривень банківських грошей. Це результат діяльності усієї банківської системи.

Зауважимо, що система часткового резервування створює гроші, але не створює багатства. Коли комерційний банк надає у позику частину своїх резервів, то вони дають змогу позичальникам здійснювати ділові угоди і збільшувати при цьому пропозицію грошей. Але позичальник не стає багатшим: він повинен повернути позику банку. Створення грошей банківською системою підвищує ліквідність економіки, але не збільшує багатства суспільства.

Здатність банківської системи на базі залучення грошей на свої депозити створювати нові гроші, тобто збільшувати пропозицію грошей, вимірюється депозитним мультиплікатором (Мд). Депозитний мультиплікатор — це, з одного боку, відношення між приростом грошової пропозиції ( $\Delta \text{Пр}^r$ ) і початковим приростом депозитних грошей ( $\Delta \text{ДГп}$ ):

$$\text{Мд} = \Delta \text{Пр}^r : \Delta \text{ДГп}.$$

З іншого боку, депозитний мультиплікатор — це величина обернено пропорційна резервній нормі:

$$\text{Мд} = 1 : \text{Рн}.$$

Якщо резервна норма встановлена, то спираючись на початковий приріст депозитних грошей, можна обчислити приріст грошової пропозиції:  $\Delta \text{Пр}^r = \Delta \text{ДГп} \times \text{Мд}$ . Депозитний мультиплікатор підсумовує логіку створення нових банківських грошей. Банківська система в цілому може перетворити початкове збільшення своїх депозитів на суму, що значно перевищує їх початкове залучену величину.

Наведена модель грошової пропозиції відповідає спрощеним умовам її формування, тому що в ній грошова пропозиція зводиться лише до депозитних грошей, а вилучення з грошового обігу зводяться лише до банківських резервів. У дійсності до складу грошової пропозиції входять як депозитні, так і готівкові гроші, тобто:

$$\text{Пр}^r = \text{ГГ} + \text{ДГ},$$

де ГГ — готівкові гроші.

Крім того, грошовий обіг має ще один канал вилучень — це готівкові гроші. За умов зміни величини готівки величина депозитних грошей в складі грошей, залучених банками, змінюється в протилежному напрямку. Це впливає на здатність банків створювати гроші.

Коефіцієнт готівки (Кг) — це відношення готівкових грошей до депозитних грошей:  $\text{Кг} = \text{ГГ} : \text{ДГ}$ , грошова (монетарна) база — це сума готівкових грошей та банківських резервів:  $\text{ГБ} = \text{ГГ} + \text{БР}$ , тоді депозитні гроші дорівнюють:

$$\text{ДГ} = \text{ГБ} : (\text{Кг} + \text{Рн}).$$

Остаточна формула грошової пропозиції приймає вигляд:

$$\text{Пр}^r = \text{ГБ} \times (1 + \text{Кг}) : (\text{Рн} + \text{Кг}),$$

де  $(1 + \text{Кг}) : (\text{Рн} + \text{Кг})$  — грошовий мультиплікатор, який враховує два канали вилучень: у формі готівки та банківських резервів:

$$\text{Мг} = (1 + \text{Кг}) : (\text{Рн} + \text{Кг}),$$

де  $\text{Мг}$  — грошовий мультиплікатор.

Грошовий мультиплікатор показує на скільки грошових одиниць змінюється грошова пропозиція за зміни грошової бази на одну грошову одиницю. Легко помітити, що коли вилучення грошей у формі готівки відсутні, тобто  $\text{Кг} = 0$ , то грошовий мультиплікатор дорівнює депозитному:

Грошовий мультиплікатор залежить від політики Національного банку тією мірою, в якій Національний банк контролює резервну норму, а також від рішень власників грошових коштів, які впливають на коефіцієнт готівки. Національний банк може лише прогнозувати поведінку вкладників стосовно коефіцієнта готівки.

На підставі вищевизначеного, формула грошової пропозиції може бути записана:

$$\text{Пр}^r = \text{ГБ} \times \text{Мг}.$$

У грошово-кредитній політиці держави грошова пропозиція є наперед визначеною Національним банком величиною. Тому пошуковою величиною стає грошова база:

$$\text{ГБ} = \text{Пр}^r : \text{Мг}.$$

## § 5. Грошово-кредитна політика центрального банку

Грошово-кредитна політика є оперативним і гнучким доповненням політики бюджетної. Світова практика свідчить, що за її допомогою держава впливає на грошову масу та відсоткові ставки, а вони, відповідно, — на споживчий та інвестиційний попит. Грошово-кредитна політика ґрунтується на принципах монетаризму і має низку переваг над фіскальною політикою. Негативні моменти полягають у тому, що ця політика непрямо впливає на комерційні банки з метою регулювання динаміки пропозиції грошей, а тому не може безпосередньо змусити їх зменшувати чи збільшувати кредити.

Головною функцією центрального банку кожної держави є регулювання грошової маси, забезпечення її відповідності масі товарів і підтримки таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Фінансова політика центрального банку зумовлена станом економіки. Якщо економічна активність на ринку погіршується і відбувається спад виробництва, скорочення робочих місць, центральний банк робить спробу збільшити грошову масу і кредит. Якщо ж витрати стають загрозливо збитковими, унаслідок чого зростають ціни і вивільняється багато робочих місць, він робить усе можливе, щоб зменшити грошову масу і кредит.

Величину і стан грошової маси оцінюють за допомогою грошових агрегатів.

В Україні державне грошово-кредитне регулювання провадить Національний банк України, який виконує функції загальнодержавної резервної системи. Державне регулювання грошово-кредитної сфери можна застосувати у тому випадку, коли держава через центральний банк здатна впливати на масштаби та характер приватних інституцій, оскільки в розвинутій ринковій економіці саме вони є визначальною складовою усієї грошово-кредитної системи. Головне завдання Національного банку України — створення умов неінфляційного розвитку економіки держави. Виникнення цього завдання зумовлене відокремленням торгівлі грошима від торгівлі товарами і відносною самостійністю кожної з них. Національний банк впливає на процеси формування попиту і пропозиції позичкового капіталу, проводить емісію, грошово-кредитну політику, забезпечує концентрацію тимчасово вільних чи обов'язкових резервів інших банків.

Основними методами грошово-кредитного регулювання є маніпулювання обліковими ставками, регулювання обсягів рефінансування, — зміна розмірів обов'язкових банківських резервів, які кожний комерційний банк держави зберігає у центральному банку та операції на відкритому ринку.

Резервні вимоги — один із найстаріших і найпоширеніших інструментів регулювання грошово-кредитної сфери, який належить до непрямих монетарних методів. Уведення обов'язкової норми резервування зумовлено потребою забезпечення достатнього рівня ліквідності комерційних банків, уніфікації контролю за їхньою діяльністю. У світовій практиці зміна норм обов'язкових резервів є так званим інструментом жорсткого регулювання і не належить до гнучких і оперативних важелів. Обов'язкові резерви є умовою нормального функціонування платіжно-розрахункового механізму банківської системи, виконують функцію страхування ненадійних позик, знижують ризикованість банківських вкладень, мінімізують втрати від банкрутств банків і тому є гарантією стабільності банківської системи в цілому.

Змінюючи норму обов'язкового резерву, центральний банк безпосередньо впливає на пропозицію грошей та банківського кредиту. Якщо зменшується норма обов'язкових резервів, то комерційні банки мають змогу збільшити ліквідність своїх активів і розширити кредитування. Коли ж норма резерву підвищується, ці можливості звужуються. Враховуючи, що лише незначна частина всіх активів комерційних банків є у вигляді готівки, зміна норми резервування на певну величину може призвести до багаторазового збільшення чи зменшення банківських депозитних грошей.

Міжнародний досвід свідчить, що мінімальні обов'язкові резерви використовують для вирішення довготермінових проблем стабілізації грошового обігу та антиінфляційної боротьби. Обов'язкові резерви застосовують для обмеження темпів зростання грошової маси, вилучення надлишкових коштів із грошової сфери, формування жорсткого зв'язку між грошовою базою і грошовою масою, регулювання попиту на банківські ресурси.

Застосування цього методу регулювання у різних країнах має суттєві відмінності, пов'язані з національними особливостями їхніх економік. Однак найпоширенішою формою запровадження резервних вимог є визначення норми як відсотка від депозитів. У цьому випадку вимоги ставлять до загальної суми пасивів чи окремих її частин. Загальновизнані пасиви для визначення резервних вимог — строкові депозити і депозити до запитання.



Національний банк України використовує політику мінімальних резервів для регулювання обсягів грошової маси в обігу, підтримки ліквідної діяльності комерційних банків з їхніх зобов'язань щодо залучених коштів юридичних та фізичних осіб.

Підвищення норм обов'язкових резервів призводить до зростання бездохідних активів і, відповідно, до зниження прибутковості комерційних банків. Зміна норм резервування не сприяє розробці комерційними банками довготермінових стратегій розвитку, оскільки обов'язкове резервування є прихованою формою оподаткування. Зі збільшенням вимог резервування банки неохоче надають довготермінові кредити.

Крім політики резервування, НБУ здійснює грошово-кредитне регулювання шляхом провадження дисконтної політики, інструментами якої є офіційна облікова ставка, її застосовують для обліку державних короткотермінових зобов'язань або переобліку комерційних векселів і ставки рефінансування у разі надання кредитів комерційним банкам.

У світовій практиці облікова ставка з погляду комерційних банків — це витрати надлишкових резервів. Тому коли Національний банк її знижує, то тим самим стимулює комерційні банки до отримання позик. Відповідно кредити, які видають комерційні банки за рахунок цих позик, збільшують пропозицію грошей. І навпаки, підвищуючи облікову ставку, центральний банк послаблює стимули комерційних банків до отримання позик, що зменшує обсяг кредитів, виданих банками, а отже, і пропозицію грошей.

Регулювання дисконтної ставки НБУ є чинником подвійної дії, його використовують як для підвищення, так і зниження інфляції. З одного боку, підвищення дисконтної ставки в короткотерміновому періоді дає змогу дещо стримувати вплив спекулятивного іноземного капіталу з ринку облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП). Це позитивно, але лише в короткотерміновому періоді, впливає на стан виконання державного бюджету. З іншого боку, цей захід зумовлює зростання кредитних ставок, яке відшкодовують підприємства або шляхом підвищення цін, або затримкою заробітної плати, чи іншим шляхом. У разі зниження поточних темпів інфляції знижується дисконтна ставка і, відповідно, відсоткова ставка за кредити.

Високий рівень кредитних ставок комерційних банків порівняно із дисконтною ставкою НБУ обумовлюють такі чинники:

1. Високі інфляційні очікування, що перевищують поточний рівень інфляції, та відчуття штучного стримування інфляційного процесу, що безпосередньо підтримує високий рівень відсоткових ставок.

2. Різке збільшення у пасивах банків обсягу коротко- і середньо-термінових депозитів порівняно з коштами клієнтів.

3. Низька питома вага кредитних операцій в активах банків.

4. Нижньою межею для відсоткової ставки за кредити є дохідність безризикових фінансових активів — вкладень в облігації внутрішньої державної позики. Очікувана динаміка відсоткових ставок за ОВДП більше впливає на відсоткову ставку за кредити, ніж нормативне зниження дисконтної ставки. Тому у разі залучення Мінфіном грошей на фондовому ринку шляхом підвищення дохідності ОВДП збільшаться ставки і на кредитному ринку.

5. В Україні імпорт — одна із найбільш дохідних сфер застосування капіталу, тому банкам вигідніше кредитувати його під високі відсотки (набагато вищі, ніж для виробничого сектора).

6. Відсутність орієнтирів зростання, несприятливий інвестиційний клімат, незначеність економічної і соціальної перспективи — це ті причини, які перешкоджають комерційним банкам проводити кредитну політику, спрямовану на зростання галузей матеріального виробництва.

На думку економістів, у країнах із перехідною економікою необхідною умовою поступового неінфляційного зростання грошової маси та нагромаджень у національній валюті для фінансування національної економіки є підтримання системи відсоткових ставок на рівні 5–9% для депозитів та 7–17% для кредитів. Наближення відсоткової ставки за кредити до дисконтної ставки, забезпечення економіки кредитами за оптимальною відсотковою ставкою можливе лише за умови підтримування стабільних макроекономічних параметрів і невисокої дисконтної ставки тривалий час.

Серед основних способів реалізації державою грошово-кредитної політики в розвинутих країнах важливу роль відіграють операції на відкритому ринку. Ці операції передбачають купівлю і продаж державних облігацій центральним банком з одного боку і комерційними банками, фінансовими компаніями і населенням — з іншого. У випадку купівлі центральний банк переказує відповідні суми комерційним банкам, збільшуючи залишки на їхніх резервних рахунках. У разі продажу центральний банк списує суми з цих рахунків. Головними покупцями на ринку ОВДП в Україні є банки. НБУ налагодив механізм обігу ОВДП, створив систему електронного обліку цінних паперів.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що таке грошовий агрегат? Що таке принцип ліквідності? Що таке «абсолютна ліквідність»? Які види грошей володіють «абсолютною ліквідністю»?
2. Що таке грошовий ринок? Що таке кредитний ринок? Який термін застосовується при позначенні ціни грошей?
3. Які є види попиту на гроші? Чим вони відрізняються між собою?
4. Вкажіть на переваги та недоліки готівкових грошей та облігацій як засобу нагромадження. Який зв'язок між залишками грошей, запасами облігацій та відсотковою ставкою?
5. Що таке пропозиція грошей? Від чого вона залежить?
6. Опишіть явище рівноваги на грошовому ринку.
7. Дайте визначення комерційним банкам та опишіть їхню роль у економіці.
8. Відтворіть ланцюг створення банками додаткових грошей.
9. Що таке монетарна політика і за допомогою яких інструментів вона здійснюється? Що є головною метою монетарної політики?

### Контрольні тести

1. Центральний банк купує державні цінні папери. Баланс центрального банку і баланси комерційних банків зміняться так:

а)

Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви
+ Цінні папери	+ Резерви комерційних банків
Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви
- Цінні папери	
+ Резерви	

в)

Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви
- Цінні папери	- Резерви комерційних банків
+ Резерви	
Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви
+ Цінні папери	
- Резерви	

б)

Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви
- Цінні папери	- Резерви комерційних банків
Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви
- Резерви	
+ Цінні папери	

г)

Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви
+ Цінні папери	+ Резерви комерційних банків
- Резерви	
Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви
- Цінні папери	
+ Резерви	

2. Центральний банк продає державні цінні папери. Баланс центрального банку і баланси комерційних банків зміняться так:

а)		б)	
Баланс центрального банку		Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви	Активи	Пасиви
+ Цінні папери	+ Резерви комерційних банків	- Цінні папери	- Резерви комерційних банків
Баланси комерційних банків		Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви	Активи	Пасиви
- Цінні папери + Резерви		- Резерви + Цінні папери	

в)		г)	
Баланс центрального банку		Баланс центрального банку	
Активи	Пасиви	Активи	Пасиви
- Цінні папери + Резерви	- Резерви комерційних банків	+ Цінні папери - Резерви	+ Резерви комерційних банків
Баланси комерційних банків		Баланси комерційних банків	
Активи	Пасиви	Активи	Пасиви
+ Цінні папери - Резерви		- Цінні папери + Резерви	

3. Ліквідність активів комерційних банків зростає, якщо:

- норма обов'язкових резервів підвищується;
- норма обов'язкових резервів знижується;
- норма обов'язкових резервів не впливає на ліквідність комерційних банків;
- усі відповіді неправильні.

4. Мінімальні обов'язкові резерви використовують для:

- контролю за міжнародними фінансовими потоками;
- покарання банків — порушників фінансової дисципліни;
- вирішення довготермінових проблем стабілізації грошового обігу;
- усі відповіді правильні.

5. Загальновизнаними пасивами для визначення резервних вимог є:

- статутний фонд;
- дисконтні позики;
- міжбанківські позики;
- строкові депозити та депозити до запитання.

6. Офіційну облікову ставку використовують для:

- оптимізації вимог до статутного капіталу з метою концентрації банківського капіталу;
- підвищення дієвості системи гарантування вкладів фізичних осіб у банківській системі;
- обліку державних короткотермінових зобов'язань та переобліку комерційних векселів і ставки рефінансування у разі надання кредитів комерційним банкам;

- г) подальшого розвитку процесу впровадження національної системи масових електронних платежів.
7. Операції на відкритому ринку — це:
- а) продаж товарів та послуг на світовому ринку;
  - б) купівля і продаж державних облігацій центральним банком з одного боку і комерційними банками, фінансовими компаніями і населенням — з іншого;
  - в) забезпечення стабільності реального ефективного обмінного курсу за умов помірної девальвації номінального обмінного курсу;
  - г) поліпшення структури грошової маси та зростання рівня монетизації економіки.
8. За фіксованого обмінного курсу механізм монетарної політики:
- а) є абсолютно ефективним;
  - б) забезпечує найвищий рівень зайнятості;
  - в) не працює;
  - г) залежить від рівня зовнішньої заборгованості.
9. Політика «дорогих грошей» застосовується у разі:
- а) виникнення дефіциту державного бюджету;
  - б) сповільнення темпів економічного зростання;
  - в) виникнення збурення сукупного попиту;
  - г) виникнення збурення сукупної пропозиції.
10. Банки можуть виходити на ринок тільки з нетто-позицією, тобто тільки з продажем (або купівлею) заздалегідь заявленої суми. Решта заявок клієнтів, які подані цього дня, надходять на ринок лише наступного — це:
- а) торгова сесія на валютному ринку;
  - б) інтервенції національного банку;
  - в) операції зворотного РЕПО;
  - г) норматив відкритої валютної позиції.
11. Підвищення облікової ставки процента Національним банком України переслідує мету:
- а) необхідно збільшити грошову масу;
  - б) необхідно стримати попит на позичковий капітал;
  - в) необхідно сприяти інвестуванню;
  - г) необхідно поживавити кон'юнктуру.
12. Результативність монетарної політики у малій відкритій економіці за гнучких валютних курсів та за абсолютної мобільності капіталу:
- а) досягає мінімуму;
  - б) досягає максимуму;
  - в) є не прогнозованою;
  - г) усі відповіді неправильні.

### Задачі

**Задача 1.** Сума готівкових грошей у національній економіці становить 24597,3 млн грн, банківські резерви — 4340,7 млн грн. Норма обов'язкових банківських резервів — 12%. НБУ може збільшити грошову базу за допомогою купівлі ОВДП на відкритому ринку. На яку суму треба скупити державні облігації, щоб збільшити грошову пропозицію на 374,9 млн грн?

**Задача 2.** В структурі узагальненого балансового звіту комерційних банків України банківські зобов'язання становлять 47100,3 млн грн, в тому числі:

- кошти суб'єктів господарської діяльності — 16818,1 млн грн;
- вклади фізичних осіб — 16045,4 млн грн;
- міжбанківські кредити та депозити — 4783,9 млн грн;
- кошти бюджету та позабюджетних фондів — 2433,8 млн грн;
- кошти НБУ — 971,7 млн грн.

Загальновизнані пасиви для розрахунку обов'язкових резервів — кошти суб'єктів господарської діяльності та вклади фізичних осіб. Норма резервування — 10,93%. Готівкові гроші поза банківською системою — 19195,7 млн грн. Як зміниться пропозиція грошей, якщо НБУ зменшить норму обов'язкових резервів на 2 відсоткових пункти?

**Задача 3.** Безподатковий доход збільшився на 200 млн грн; гранична схильність до споживання — 0,75; граничний коефіцієнт податків — 0,2. Із кожної гривні споживчих витрат на покупку імпортованих товарів витрачається 0,24 грн. Розрахувати мультиплікатор витрат для відкритої економіки.

Державні закупки зросли на 1274 млн грн, а чисті податки — на 1075 млн грн. Розрахувати приріст ВВП для закритої та відкритої економіки. Пояснити різницю.

**Задача 4.** В структурі узагальненого балансового звіту комерційних банків України банківські зобов'язання становлять 67129,4 млн грн. Загальновизнані пасиви для розрахунку обов'язкових резервів — строкові депозити та депозити до запитання, які становлять 34% від загальних пасивів. Обов'язкова норма резервування — 8,7%. Готівкові гроші поза банківською системою — 26007,8 млн грн. Як зміниться пропозиція грошей, якщо НБУ одночасно підвищить норму резервування на 1,75 відсоткових пункти та випустить в обіг додатково 3055,1 млн грн готівки?

## РОЗДІЛ 25. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

### § 1. Суть економічного зростання

Мета стабілізаційної політики (в короткостроковому періоді) — збільшити випуск до потенційного рівня, залучивши у виробництво усі недовикористані ресурси суспільства. Відповідно визначення короткострокового зростання можна дати так: короткострокове зростання національного доходу — це динаміка ВВП в межах заданих ресурсів і технології до досягнення економічною системою умов повної зайнятості. Найбільш розповсюдженими визначеннями короткострокового економічного зростання є: 1) реальний приріст обсягу національного продукту в результаті збільшення кількості факторів виробництва або удосконалення техніки та технології; 2) збільшення реального обсягу ВВП або реального доходу на душу населення.

Але завдання економіки не вичерпуються досягненням повної зайнятості, тому що така зайнятість не гарантує поступального зростання економіки. Якщо проблема повної зайнятості розв'язана, виникає питання про збільшення обсягів виробництва за межі умов повної зайнятості — це основне питання (!) теорії економічного зростання. У такому разі, постає проблема довгострокового економічного зростання.

Економічне зростання — це довгострокова тенденція збільшення потенційного рівня виробництва за умов повної зайнятості. Стан повної зайнятості означає, що економіка країни знаходиться на кривій виробничих можливостей. Крива виробничих можливостей відображає поєднання варіантів випуску різноманітної продукції, яка може бути виготовлена при даній кількості і якості природних, трудових ресурсів і основного капіталу за даного рівня технологічного потенціалу. Економічне зростання визначається переміщенням кривої виробничих можливостей праворуч, тобто від АВ до CD (рис. 25.1), де: К — основний капітал; L — трудові ресурси.

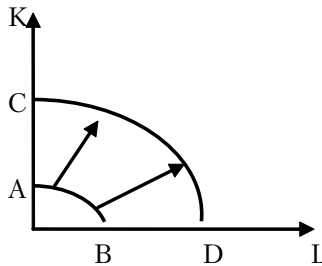


Рис. 25.1. Крива виробничих можливостей

Приріст кількості і якості ресурсів і вдосконалення технології забезпечує можливість такого переміщення. Повна зайнятість і оптимальний розподіл ресурсів мають суттєве значення для його реалізації. Моделювання економічного зростання на основі кривої виробничих можливостей не означає, що економіка в реальному житті рухається від одного стану повної зайнятості ( $\cup AB$ ) до іншого ( $\cup CD$ ). Досвід розвитку більшості країн показує, що в довгостроковому періоді тренд має тенденцію до

зростання. Це означає, що протягом тривалих проміжків часу в цих країнах спостерігається економічне зростання.

Довгострокова тенденція зростання обсягу виробництва є наслідком того, що циклічні підйоми перевищують циклічні кризи, як результат, позитивна різниця піднімає лінію тренда вище і вище (рис. 25.2).

Типи економічного зростання:

- Інтенсивний — збільшення виробничого потенціалу шляхом вдосконалення техніки і технології.
- Екстенсивний — збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва.
- Змішаний (реальний) — збільшення виробничих потужностей внаслідок збільшення кількості використовуваних факторів виробництва і вдосконалення техніки та технології.

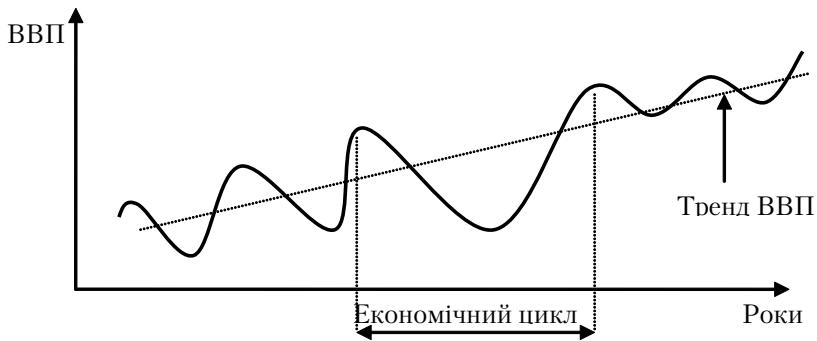


Рис. 25.2. Циклічні коливання на фоні довгострокового тренду

## § 2. Типи та фактори економічного зростання

Макроекономічні фактори економічного зростання:

- Фактори пропозиції: кількість і якість природних ресурсів; кількість і якість трудових ресурсів; обсяг основного капіталу (основні фонди); нові технології — науково-технічний прогрес; рівень розвитку підприємницьких здібностей в суспільстві.
- Фактори попиту: податковий тиск; ефективність кредитно-банківської системи; зростання споживчих, інвестиційних та державних витрат; розширення експортних поставок.
- Фактори розподілу: перерозподіл виробничих ресурсів у економіці; діюча система розподілу доходів.

Джерела економічного зростання — приріст обсягу виробництва ( $\Delta Q$ ) може бути досягнутий за рахунок трьох окремих джерел:

- приросту праці ( $\Delta L$ );
- приросту капіталу ( $\Delta K$ );
- технічних нововведень (Т.П.).



Відповідно приріст обсягу виробництва за рік визначається таким фундаментальним рівнянням:

$$\Delta Q = \alpha \Delta L + (1 - \alpha) \Delta K + T.П.,$$

де: Т.П. — технічний прогрес (або сукупна продуктивність факторів виробництва);

$\alpha$ ,  $(1 - \alpha)$  — відносні внески кожного фактора виробництва в економічне зростання відповідно до їхніх відносних часток у НД, які можуть змінюватися з часом.

В економічно розвинутих країнах зростання продуктивності праці забезпечується на 70–80% за рахунок Т.П.

Для визначення рівня економічного розвитку країни використовують низку показників. Основними серед них є такі: 1) валовий внутрішній продукт на душу населення; 2) показники ефективності функціонування економіки, що обчислюються на підставі ВВП; 3) виробництво та споживання основних видів продукції на душу населення (рівень розвитку окремих галузей); 4) рівень та якість життя населення.

### § 3. Моделі економічного зростання

#### *Модель економічного зростання Є. Домара*

Модель економічного зростання Євсея Домара (1947 р.) є однією з перших спроб обґрунтувати довгострокове економічне зростання на основі кейнсіанської макро-економічної теорії. Технологія виробництва в цій моделі задана виробничою функцією Василя Леонтєва з постійною граничною продуктивністю капіталу. Ця функція передбачає, що праця і капітал використовуються в заданій пропорції і не можуть замінювати один одного. Графічно модель зображується у вигляді ізоквант (рис. 25.3).

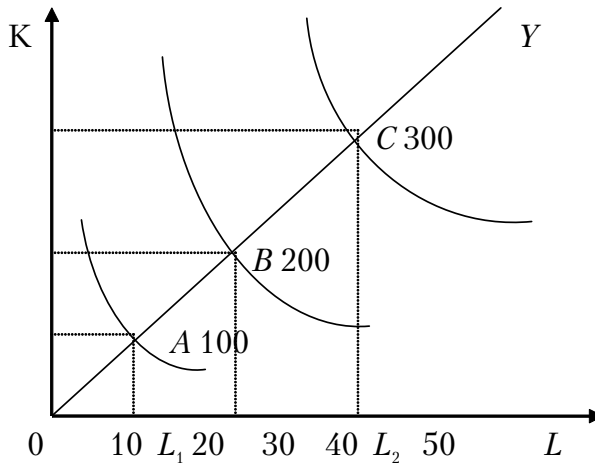


Рис. 25.3. Виробнича функція В. Леонтєва

На рис. 25.3 зображено три ізокванти, які показують комбінації праці (L) і капіталу (K), необхідні для виробництва певного обсягу продукту і доходу. Лінія 0Y

відображає економічне зростання. Відрізок АВ показує, що для виробництва 100 од. доходу необхідно використати 10 од. капіталу та 15 од. праці. Для виробництва 200 од. доходу — відповідно 20 од. капіталу і 30 од. праці і т.д. Це означає, що має місце постійна віддача від масштабу.

Відношення обсягу виробництва і доходу до чисельності зайнятих, тобто  $OA/OL_1$ ;  $OB/OL_2$ ;  $OC/OL_3$  є продуктивність праці, а відношення обсягу виробництва і доходу до обсягу використаного капіталу  $OA/OK_1$ ;  $OB/OK_2$ ;  $OC/OK_3$  — капітало-віддача.

Застосування моделі Домара передбачає ряд припущень:

- 1) єдиним фактором зростання сукупних витатків та випуску є збільшення інвестицій при кожному можливому рівні доходу;
- 2) аналіз здійснюється на кейнсіанському відрізковій кривій AS, отже на ринку праці є надлишкова пропозиція, тому рівень цін — постійний;
- 3) існує тільки ринок благ, який початково збалансований.

На відміну від Кейнса, у Домара інвестиції є не тільки фактором створення доходу, а й фактором створення капіталу. Динамічна збалансованість сукупних витатків та реального обсягу виробництва тут визначається динамікою інвестицій, тому що вони створюють і нові доходи, і новий капітал. Отже, необхідно визначити обсяги і темпи зростання інвестицій, необхідних для підтримки збалансованого довгострокового зростання. Домар запропонував систему з трьох рівнянь:

1. Рівняння сукупного попиту:

$$\Delta Y_t^D = \frac{\Delta I_t}{S_t}, \quad (1)$$

де:  $\Delta Y_t^D$  — приріст сукупного попиту в періоді  $t$ ;

$\Delta I_t$  — приріст інвестицій в періоді  $t$ ;

$S_t$  — гранична схильність до заощаджень.

2. Рівняння сукупної пропозиції:

$$\Delta Y_t^S = b \cdot \Delta K_t, \quad (2)$$

де:  $\Delta Y_t^S$  — приріст сукупної пропозиції в періоді  $t$ ;

$\Delta K_t$  — приріст капіталу в періоді  $t$ ;

$b$  — гранична продуктивність капіталу.

$$b = \frac{\Delta Y}{\Delta K} \quad \text{або} \quad b = \frac{Y}{K}, \quad (3)$$

де  $Y$  — створений продукт.

Остання формула пояснюється тим, що за умов відсутності технічного прогресу в довгостроковому періоді після досягнення оптимальних обсягів капіталу, які забез-

печують максимум прибутків, гранична продуктивність капіталу ( $\frac{\Delta Y}{\Delta K}$ ) стає постій-

ною і дорівнює середній продуктивності капіталу ( $\frac{Y}{K}$ ).

Для того, щоб на початок поточного періоду капітал збільшився на величину  $\Delta K$ , у попередньому періоді необхідно здійснити певний обсяг інвестицій:

$$\Delta K = K_t - K_{t-1} = I_{t-1}. \quad (4)$$

Тобто:

$$\Delta Y_t^S = b \cdot I_{t-1}. \quad (5)$$

3. Рівняння рівноваги:

$$\Delta Y_t^D = \Delta Y_t^S \quad (6)$$

або

$$\frac{\Delta I_t}{S_y} = b \cdot I_{t-1}, \quad (7)$$

звідки

$$b \cdot S_y = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}}. \quad (8)$$

Отже, в моделі Домара рівноважне економічне зростання досягається тоді, коли темпи приросту інвестицій ( $\frac{\Delta I_t}{I_{t-1}}$ ) дорівнюють добутку продуктивності капіталу (граничної або середньої) на граничну схильність до заощаджень. Змінити рівноважний темп зростання можливо лише за рахунок зміни граничної схильності до заощаджень ( $S_y$ ), тому що в стані динамічної рівноваги (виходячи з моделі Домара) гранична продуктивність капіталу ( $b$ ) визначається існуючим рівнем розвитку техніки.

### **Модель економічного зростання Р. Харрода**

Ця модель була запропонована автором у 1939 р. Вона ґрунтується на тих самих передумовах, що і модель Є. Домара.

Особливості моделі:

- на відміну від моделі Домара, яка базується на інвестиційній функції, заданій екзогенно, ця модель використовує ендогенну інвестиційну функцію;
- попередня модель ґрунтувалась на принципі мультиплікатора, ця ж на принципі акселератора;
- модель Домара виходила із незмінності очікувань підприємців, а модель Харрода – із змін, що відбуваються в їхніх очікуваннях.

Як і у попередній моделі, у моделі Харрода економіка представлена двома суб'єктами: фірмами і домогосподарствами. Модель враховує такі припущення:

- 1) якщо в попередньому періоді сукупний попит перевищує сукупну пропозицію, то підприємці збільшують темпи розширеного відтворення;
- 2) якщо в попередньому періоді сукупна пропозиція перевищує сукупний попит, то темпи виробництва зменшуються;
- 3) якщо в попередньому періоді сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції – темпи зростання залишаються незмінними.

Формалізовано це записується так:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = n \cdot \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}, \quad (9)$$

де  $n$  – темп розширеного відтворення;

$n > 1$ , якщо  $Y_{t-1}^D > Y_{t-1}^S$ ,

$n < 1$ , якщо  $Y_{t-1}^D < Y_{t-1}^S$ ,

$n = 1$ , якщо  $Y_{t-1}^D = Y_{t-1}^S$ .

Якщо обидві частини рівняння помножити на  $Y_{t-1}$  і додати до них  $Y_{t-1}$ , то отримаємо:

1. Рівняння сукупної пропозиції:

$$Y_t^S = Y_{t-1} \cdot \left( n \cdot \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 \right), \quad (10)$$

2. Рівняння сукупного попиту:

$$\Delta Y_t^D = \frac{\Delta I_t}{S_t}, \quad (11)$$

Ендогенна функція інвестицій базується на принципі акселератора (а):

$$I_t = a \cdot (Y_t - Y_{t-1}), \quad (12)$$

Акселератор є величиною, зворотною мультиплікатору. Тому рівняння сукупного попиту можна записати так:

$$\Delta Y_t^D = \frac{a \cdot (Y_t - Y_{t-1})}{S_t}, \quad (13)$$

3. Рівняння рівноваги:

$$Y_{t-1} \cdot \left( n \cdot \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 \right) = \frac{a \cdot (Y_t - Y_{t-1})}{S_y}, \quad (14)$$

або

$$n \cdot \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 = \frac{a}{S_y} + \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}, \quad (15)$$

Отже, останнє рівняння описує рівноважне економічне зростання.

Якщо економіка знаходиться в стані динамічної рівноваги, то  $n = 1$ . Тоді темп зростання виробництва в поточному періоді буде дорівнювати темпові зростання в попередньому періоді. Отже рівняння (9) набуде вигляду:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}. \quad (16)$$

Тепер рівняння (15) можна записати так:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} + 1 = \frac{a}{S_y} + \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}, \quad (17)$$

або

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{S_y}{a - S_y}. \quad (18)$$

Права частина рівняння (18) визначає величину рівноважного приросту в моделі Харрода. Цей темп Харрод назвав «гарантованим», тобто таким, що забезпечує повне використання капіталу. Підтримуючи його, підприємці будуть задоволені своїми інвестиційними рішеннями, їх сподівання здійсняться, бо сукупний попит буде урівноважений із сукупною пропозицією. Цей темп забезпечує динамічну рівновагу та повне використання усіх виробничих потужностей. Але повна зайнятість при цьому досягається не завжди.

Поряд з гарантованим Харрод виводить поняття «природного» темпу економічного зростання, який забезпечував би повну зайнятість. Якщо існує повна зайнятість і капіталоозброєність праці постійна, як це і припускається в неокейнсіанських моделях, то «природний» темп зростання економіки дорівнює темпу зростання трудових ресурсів.

Якщо фактичний темп економічного зростання дорівнює гарантованому, то такий стан прийнятний для підприємців, оскільки забезпечує повне використання капіталу, але не задовольняє найманих працівників, оскільки існує вимушене безробіття.

Якщо гарантований темп буде перевищувати природний, то матиме місце дефіцит трудових ресурсів. Тоді фактичний темп буде нижчим гарантованого. Очікування підприємців не виправдаються і вони будуть вимушені скоротити обсяг випуску та інвестиційний попит, що зумовить депресивний стан економіки. Якщо ж гарантований темп буде меншим за природний, то фактичний темп буде перевищувати гарантований. Така ситуація означає, що в економіці має місце неповна зайнятість і умови для збільшення інвестування. Економіка буде переживати бум.

Ідеальним, бажаним станом для економіки є ситуація, за якої фактичний, природний і гарантований темпи урівноважені.

Оскільки будь-яке відхилення економічної системи від умов гарантованого темпу зростання виводять систему з рівноваги, динамічна рівновага у цій моделі теж виявляється нестійкою. Ця обставина лежить в основі обґрунтування необхідності державного втручання в економіку.

### **Модель економічного зростання Домара-Харрода**

Схожість розглянутих моделей зумовила їх поєднання в модель Домара-Харрода. Її модифікації набули широкого практичного застосування. Ключовими елементами моделі Домара-Харрода є величина заощаджень і схильність до заощаджень.

Головні особливості моделі Домара-Харрода:

1. Модель ґрунтується на так званій капітальній теорії вартості. Тобто приймається, що вирішальне значення для економічного зростання мають запас капіталу та його збільшення. Праці відводиться підпорядкована роль. В основу моделі покладено, що при зростанні капіталу відбувається пропорційне зростання праці ( $\frac{\Delta L}{\Delta K} = const$ , де  $\Delta L$  — приріст праці;  $\Delta K$  — приріст капіталу).

2. Модель не враховує технологічних змін.

3. У моделі приймається, що  $\frac{Y}{K} = \frac{\Delta Y}{\Delta K}$ .

4. У моделі основним фактором економічного зростання є сукупний попит.
5. У моделі приймається, що інвестиції дорівнюють заощадженням.
6. Чисті інвестиції дорівнюють приросту капіталу.

Величину економічного зростання можна обчислити за формулами:

$$EZ = \frac{\Delta Y}{Y}, \quad (19)$$

де  $EZ$  – економічне зростання;

$\Delta Y$  – приріст продукту протягом певного періоду;

$Y$  – обсяг продукту в попередньому періоді.

$$S_y = \frac{S}{Y} = \frac{I}{Y}, \quad (20)$$

де  $S$  – схильність до заощаджень;

$S_y$  – обсяг заощаджень;

$Y$  – обсяг продукту;

$I$  – обсяг чистих інвестицій ( $I = S$ ).

Частка приросту капіталу ( $\Delta K$ ) у прирості продукту позначається  $k$ :

$$k = \frac{\Delta K}{\Delta Y} = \frac{I}{\Delta Y}. \quad (21)$$

Виходячи з того, що  $\frac{I}{Y} = S_y$ , а  $\frac{I}{\Delta Y} = k$ , і визначивши:

$$Y = \frac{I}{S_y} \quad \text{і} \quad \Delta Y = \frac{I}{k},$$

отримаємо функцію економічного зростання:

$$EZ = \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{I \div k}{I \div S_y} = \frac{S_y}{k}. \quad (22)$$

Отже, економічне зростання визначається часткою заощаджень у продукті, віднесеною до коефіцієнта, що показує внесок зростання капіталу у зростання продукту.

Згідно з формулою (22) економічне зростання можна забезпечити або шляхом збільшення заощаджень у національному доході, або шляхом підвищення ефективності використання додаткового капіталу.

Обмеженість кейнсіанських моделей економічного зростання – в їх передумовах:

- використанні виробничої функції В. Леонтєва, у якій праця і капітал не є товарами-субститутами, що суперечить дійсності;
- незалежність один від одного таких параметрів, як співвідношення доходу і капіталу, граничної норми заощаджень, приросту працюючих, що мінімізує вірогідність досягнення рівноважного економічного зростання. В цих умовах порушення рівноважного рівня одного з її параметрів руйнує рівновагу всієї системи.

Обмеженість кейнсіанських моделей макроекономічного зростання намагаються подолати неокласичні моделі.

### Модель економічного зростання Р. Солоу

Неокласична модель економічного зростання була розроблена Робертом Солоу в 1950–1960-ті роки, за що він одержав Нобелівську премію з економіки. Ця модель показує, як три основні фактори пропозиції — капітал, праця і науково-технічний прогрес — впливають на обсяг виробництва, тобто на економічне зростання. Неокласична модель зростання Роберта Солоу слугує базовим знаряддям для розуміння процесу економічного розвитку всіх груп країн.

Основні риси моделі Солоу:

1) враховується вплив трьох факторів — запасу капіталу, зростання населення та технологічного прогресу.

Вводяться наступні позначення:

$\Delta y$  — приріст продукту на одного працюючого, або продуктивність праці;

$\Delta k$  — приріст капіталу на одного працюючого, або капіталоозброєність праці;

$L$  — чисельність працюючих;

$n$  — приріст населення;

$E$  — ефективність технологічного прогресу;

$I$  — інвестиції;

$K$  — капітал;

$A$  — амортизація (вибуття) капіталу;

$An$  — норма амортизації;

$S$  — заощадження;

$S'$  — норма заощадження;

$C$  — споживання.

2) серед чинників зростання визначено ті, що мають короткотерміновий вплив (запас капіталу та зростання кількості населення) і довготерміновий (технологічний прогрес);

3) визначальну роль відіграють заощадження, що споріднює її з моделлю Домара-Харрода;

4) кінцевим результатом є не зростання продукту як такого ( $Y$ ), а зростання продуктивності праці ( $Y/L = y$ );

5) заощадження дорівнюють інвестиціям.

Пропозиція валового продукту в моделі Солоу формалізується у вигляді виробничої функції  $Y = F(K, L)$ , де МРК — граничний продукт капіталу (рис. 25.4).

В міру зростання капіталоозброєності крива виробничої функції стає пологою. Така функція характеризується спадним граничним продуктом: кожна додаткова одиниця капіталу виготовляє менше продукту, ніж попередня. Коли обсяг капіталу на працівника невеликий, кожна його додаткова одиниця забезпечує значний додатковий обсяг продукції. За високого рівня капіталоозброєності додаткова одиниця капіталу менш ефективна і дає менше додаткової продукції.

Для простоти аналізу в моделі Солоу враховують попит на товари і послуги лише споживачів та фірм (інвесторів), а від двох інших покупців — уряду та іноземців — абстрагуються. Тому національний продукт (дохід) на працівника ( $y$ ) ділиться між споживанням на працівника ( $c$ ) та інвестиціями на працівника ( $i$ ), тобто ( $y = c + i$ ). Модель Солоу передбачає, що споживання залежить лише від доходу. Якщо  $s$  — рівень заощаджень, то функція споживання дорівнює:  $c = (1 - s) \cdot y$ . Щорічно частка  $(1 - s)$  доходу споживається, а частка  $s$  заощаджується.

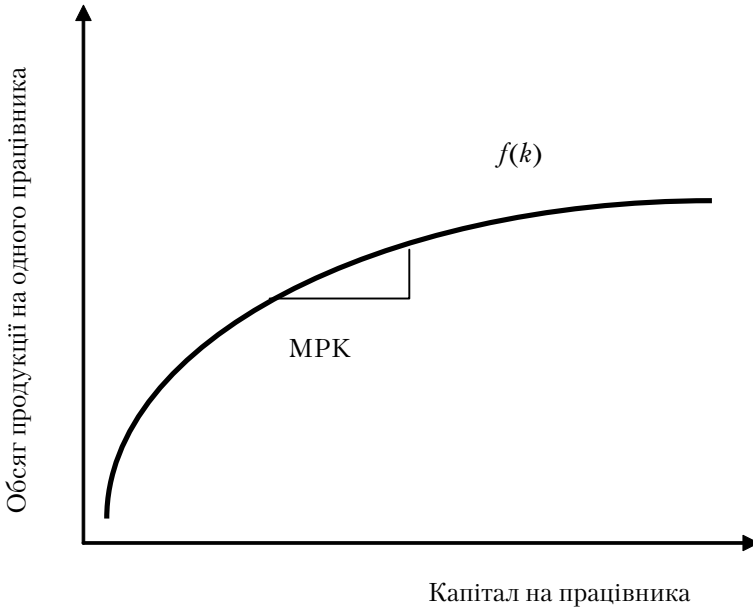


Рис. 25.4. Виробнича функція для одного працівника

Тепер замість  $s$  підставимо  $(1 - s) \cdot y$  і отримаємо:

$$y = (1 - s) \cdot y + i.$$

Після перетворення маємо:  $i = s \cdot y$ . З цієї рівності випливає, що інвестиції, як і споживання, пропорційні доходам. Оскільки в національній економіці сукупні інвестиції дорівнюють сукупним заощадженням, то рівень заощаджень ( $s$ ) показує, яка частка створеного продукту спрямовується на капіталовкладення.

Виробнича функція записується у вигляді взаємозв'язку між рівнем продуктивності праці і фондоозброєності:

$$\frac{Y}{L} = f\left(\frac{K}{L}\right)$$

або

$$y = f(k),$$

де  $y$  — рівень продуктивності праці  $\left(\frac{Y}{L}\right)$ ;

$k$  — рівень фондоозброєності (капіталоозброєності)  $\left(\frac{K}{L}\right)$ .

Обсяг капіталу залежить від обсягу інвестицій та вибуття капіталу (амортизації). Тобто це є чисті інвестиції, які визначають зростання капіталу.

Функція інвестицій зображується рівнянням:

$$I = S' \cdot f(K).$$



В останній функції прийнято, що норма заощаджень є постійною, а заощадження дорівнюють інвестиціям. Оскільки це так, то саме норма заощаджень визначає розподіл продукту на споживання (С) та інвестиції (І).

Отже, інвестиції на працівника є функцією обсягу капіталу на працівника. Зі збільшенням обсягу капіталу  $k$  збільшуються обсяг продукту  $f(k)$  та інвестиції І. Це рівняння пов'язує наявний обсяг капіталу  $k$  із нагромадженням нового капіталу І.

На рис. 25.5 показано, як рівень заощаджень розподіляє обсяг продукту між споживанням та інвестиціями для кожного значення  $k$ .

Чим більшим є обсяг капіталу, тим більшим буде його зношування. Але в економіці завжди є якийсь стійкий рівень капіталоозброєності праці ( $k^*$ ), за якого досягається рівність між величиною інвестицій та амортизації (вибуття) капіталу.

Отже, стійкий рівень капіталоозброєності ( $k^*$ ) — це певний стан рівноваги, що, за моделлю Солоу, визначає економічну динаміку. Це означає, що з якого б рівня капіталоозброєності не починався рух економіки, вона завжди тягнеться до рівноважного ( $k^*$ ) стану, за якого величина капіталу, що вибуває, дорівнює капіталу, що інвестується. Якщо рівень інвестицій перевищує рівень вибуття капіталу, то в економіці нарощуються запаси капіталу. І навпаки, якщо рівень інвестицій є меншим, ніж рівень вибуття капіталу, то це означає абсолютне зменшення запасу капіталу.

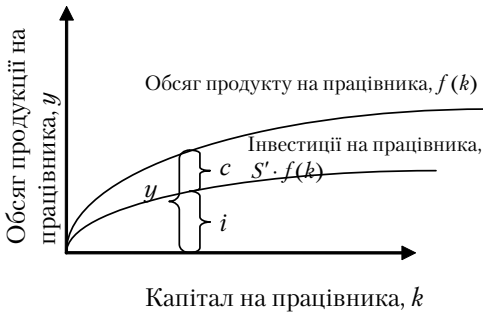


Рис. 25.5. Розподіл продукту між споживанням та інвестиціями

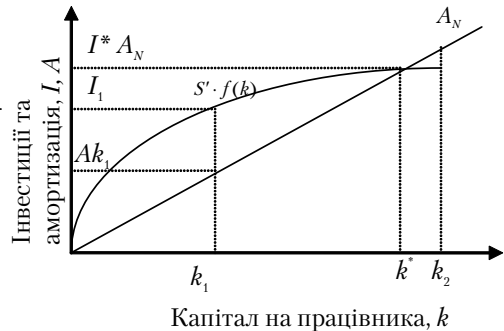


Рис. 25.6. Стаціонарний обсяг капіталу

Висновок Солоу: лише за умови, що капіталоозброєність праці не досягла стійкого стану (всі значення, менші за  $k^*$ ), зростання капіталоозброєності може розглядатись як фактор економічного зростання. Тобто, капіталоозброєність, як фактор зростання, діє обмежено, до досягнення значення  $k^*$ .

Знаючи виробничу функцію, норму заощаджень і норму вибуття капіталу, можна визначити стійкий рівень капіталоозброєності. Нарощування капіталу відбувається за умови, що інвестиції перевищують вибуття капіталу, тобто:

$$\Delta k = S' f(k) - A_N \cdot k.$$

На рівні  $k^*$  приросту капіталу немає, тобто  $\Delta k = 0$ , тому:

$$0 = S' f(k) - A_N \cdot k$$

або

$$S' f(k) = A_N \cdot k.$$

Розділивши обидві частини рівняння на  $A_N \cdot f(k^*)$ , запишемо:

$$\frac{S'}{A_N} = \frac{k^*}{f(k^*)}.$$

Отже, з рівняння моделі Солоу випливає, що норма заощаджень є ключовим параметром рівноважного економічного зростання. За інших рівних умов при зростанні норми заощаджень економіка матиме більше інвестицій, більший запас капіталу, більший рівень виробництва.

Але збільшення норми заощаджень супроводжується скороченням норми споживання. Дана суперечність вирішується через так зване «золоте правило», згідно з яким критерієм при виборі норми заощаджень є максимізація добробуту суспільства, тобто споживання. «Золотому правилу» відповідає така норма заощаджень, за якої формується стійка капіталоозброєність, але з урахуванням максимуму споживання. Максимум споживання в моделі Солоу досягається лише тоді, коли приріст продукту на додаткову одиницю капіталу дорівнює вибуттю капіталу. Тобто, «золоте правило» витримується за умови, коли гранична продуктивність капіталу дорівнює амортизації.

В моделі Солоу досліджується також вплив зростання населення і кількості зайнятих на капіталоозброєність праці. Доведено, що збільшення населення діє на капіталоозброєність так само, як і зношування капіталу. Якщо інвестиції збільшують запас капіталу і капіталоозброєність праці, то зношування капіталу та зростання кількості працюючих зменшують:

$$\Delta k = I - A_N \cdot k - n \cdot k = S' \cdot f(k) - (A_N + n) \cdot k.$$

Складову  $((A_N + n) \cdot k)$  називають критичною величиною інвестицій, оскільки вона показує, на скільки треба збільшити величину капіталу, щоб його запас, який припадає на одного працюючого з урахуванням вибуття капіталу та зростання кількості працюючих, залишився незмінним.

Зростання населення справляє неоднозначний вплив на економічне зростання. У межах стійкого стану економіки випуск продукції ( $Y$ ) на одного працівника залишається незмінним, оскільки незмінною є капіталоозброєність ( $k^*$ ). Однак сукупний продукт може зростати за рахунок збільшення кількості працюючих. Але зростання кількості працюючих може викликати і зменшення капіталоозброєності ( $k^*$ ), якщо воно не компенсується зростанням інвестицій.

Цей елемент моделі Солоу використовується як аргумент для пояснення того, чому в країнах із високим щорічним темпом приросту населення є низькими продуктивність праці та випуск продукції на душу населення. Високий темп приросту населення гальмує економічне зростання у тому випадку, коли зростання інвестицій не може його компенсувати.

Третє джерело економічного зростання за моделлю Солоу — технічний прогрес. З урахуванням цього фактору зростання виробнича функція набуває іншого вигляду:

$$Y = F(K, L \cdot E),$$

де  $E$  — ефективність праці одного працівника;

$L \cdot E$  — робоча сила, виміряна в одиницях праці з незмінною ефективністю.

Якщо прийняти, що технічний прогрес зумовлює приріст ефективності праці ( $E$ ) з темпом  $g$ , то це означає, що віддача від кожної одиниці праці зростає протягом певного часу на  $g$ . Тоді формули для визначення капіталоозброєності і продуктивності набувають вигляду:

$$k = \frac{K}{L \cdot E}; \quad y = \frac{Y}{L \cdot E},$$

де  $k$  — капітал на одиницю праці з постійною ефективністю;  
 $y$  — обсяг виробництва на одиницю праці з постійною ефективністю.

Звідси рівняння, що показує зміну капіталоозброєності має вигляд:

$$\Delta k = I - (A_N + n + g) \cdot k = S' \cdot f(k) - (A_N + n + g) \cdot k.$$

Висновок з моделі Солоу такий: якщо населення зростає з темпом  $n$ , а ефективність праці — з темпом  $g$ , то загальний обсяг виробництва збільшується під впливом приросту населення та технічного прогресу з темпом  $(n + g)$ . Провідною ідеєю моделі Солоу є те, що тільки технічний прогрес може зумовити зростання рівня життя населення. Адже він забезпечує постійне зростання продуктивності та загального обсягу виробництва.

Врахування технічного прогресу вносить певні зміни у формулювання «золотого правила»: для максимізації споживання потрібно, щоб чиста гранична продуктивність капіталу (приріст продукту на додаткову одиницю капіталу без амортизації) дорівнювала темпу приросту загального обсягу виробництва  $(n + g)$ .

Отже, визначальними в моделі Солоу є три рівняння:

1. Рівняння капіталоозброєності, що визначає економічну динаміку:

$$\frac{S'}{A_N} = \frac{k^*}{f(k^*)}.$$

2. Рівняння впливу зростання населення на економічне зростання через динаміку капіталоозброєності:

$$\Delta k = I - (A_N + n) \cdot k.$$

3. Рівняння впливу технічного прогресу на економічне зростання:

$$\Delta k = I - (A_N + n + g) \cdot k.$$

Перевагами неокласичної моделі Солоу є, по-перше, те, що в ній описується механізм довгострокового рівноважного економічного зростання за повного використання усіх видів ресурсів.

По-друге, до цієї моделі вводиться чинник технологічного прогресу, який забезпечує постійне економічне зростання, що являє собою надійну основу зростання добробуту.

По-третє, вона дає відповідь щодо критерію оптимальності економічного зростання — максимізації споживання.

Недоліки моделі:

По-перше, модель Р. Солоу, будучи моделлю довгострокового економічного зростання, не ставить, а тому і не відповідає на питання короткострокового зростання. А останні вельми важливі для економічної політики та популярності чи непопулярності уряду.

По-друге, такі екзогенно задані параметри, як норма заощадження, норма амортизації, темп приросту населення, темп приросту ефективності праці, зумовлений технологічним прогресом, досконаліші моделі прагнуть перетворювати на ендегенні, оскільки вони тісно пов'язані з параметрами системи і можуть суттєво впливати на економічне зростання.

По-третє, модель не враховує таких обмежень економічного зростання, як екологічні, інституційні, стохастичні, глобалізаційні тощо.

Не зважаючи на зазначені недоліки, неокласична модель Р. Солоу є базовою для новітніх досконаліших моделей економічного зростання. Останні, окрім вказаного, мають враховувати особливості сучасного економічного зростання, пов'язані з процесами глобалізації, соціалізації, динамізму, екологізації та нарощення елементів непередбачуваності (випадковості) у розвитку економічних систем.

У ХХ ст. простежувалося декілька важливих закономірностей економічного зростання в розвинутих країнах: зокрема капіталоозброєність, продуктивність праці та реальна заробітна плата підвищувалися. У процесі економічного зростання відбувалися глибокі зміни в галузевій структурі економіки цих країн. Чисельність зайнятих у сировинних галузях і сільському господарстві знижувалася. Водночас зростала зайнятість у наукоємних галузях — приладобудуванні, електроніці тощо. У галузевій структурі вітчизняної економіки в останні роки відбуваються несприятливі зміни.

В останні три десятиліття темпи економічного зростання в розвинутих країнах уповільнилися. Економісти поки що не дійшли згоди щодо конкретних причин цього уповільнення, але здебільшого його пов'язують зі зниженням темпів поліпшення виробничої функції. Вчені пропонують декілька варіантів економічної політики, спрямованої на прискорення темпів економічного зростання розвинутих країн: розширення сукупного попиту, стимулювання пропозиції та структурну політику. Більшість країн світу належать до економічно відсталих із низьким подушним доходом. Дефіцит природних ресурсів, величезна чисельність населення та високі темпи його зростання, низька капіталоозброєність праці й малі потенційні можливості для заощаджень та інвестування, а також допотопні технології створюють серйозні перешкоди для розвитку цих країн. Держави Азії, Африки та Латинської Америки опинилися в «заклятому колі бідності»: низькі доходи обмежують заощадження і нагромадження людського й фізичного капіталу, що своєю чергою стримує зростання продуктивності праці й доходів. Країни, що розвиваються, закликають до створення нового світового економічного порядку, який передбачає полегшення боргового тягаря цих країн, їхній ширший доступ до світових ринків, припинення економічного колоніалізму, лібералізацію розвинутими країнами імміграційної політики тощо.

Причини глибокої кризи економіки України в 1991–1998 рр. можна поділити на дві групи: успадковані від СРСР; ті, що виникли в роки незалежності. Тільки здійснення радикальних економічних реформ у суверенній Україні створить реальні перспективи для формування динамічної відкритої національної економіки ринкового типу з високим ступенем мотивації підприємницької й трудової діяльності для подальшого розвитку виробництва в інтересах українського народу.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Що є основним питанням теорії економічного зростання?
2. Що таке економічне зростання? Поясніть місце кривої виробничих можливостей в аналізі економічного зростання. Які є типи економічного зростання?
3. Охарактеризуйте макроекономічні фактори економічного зростання?
4. Опишіть кейнсіанські та неокласичні моделі економічного зростання. Що таке стаціонарний обсяг капіталу? Сформулюйте Золоте правило.
5. Опишіть характерні риси економічного зростання розвинутих країн у ХХ ст.
6. Що є причиною відсталості економік країн Азії, Африки та Латинської Америки?

### Контрольні тести

1. В моделі економічного зростання Домара не існує припущення, що:
  - а) економіка є закритою;
  - б) існує тільки ринок благ і він початково збалансований;
  - в) на ринку праці є надлишкова пропозиція і це забезпечує постійний рівень цін;
  - г) фактором зростання сукупного попиту і сукупної пропозиції є приріст інвестицій.
2. Основним показником економічного розвитку країни є:
  - а) зовнішньоторгівельне сальдо;
  - б) золотовалютні резерви;
  - в) ВВП на душу населення;
  - г) обсяг основних засобів виробництва.
3. Яких макроекономічних факторів економічного зростання не існує:
  - а) фактори пропозиції;
  - б) фактори попиту;
  - в) фактори розподілу;
  - г) фактори прогнозувань та очікувань.
4. Зростання, яке здійснюється за рахунок збільшення кількості ресурсів, без зміни продуктивності праці — це:
  - а) інтенсивний тип економічного зростання;
  - б) екстенсивний тип економічного зростання;
  - в) економічна криза;
  - г) всі відповіді неправильні.
5. Найбільш суттєва причина економічного зростання у розвинутих країнах — це:
  - а) зростання кваліфікації працівників;
  - б) збільшення обсягів капіталу, що застосовується;
  - в) технологічні зміни у виробництві;
  - г) реалізація грошово-кредитної та фіскальної політики, яка сприяє економічному зростанню.

6. Відношення показника росту ВВП фактичного періоду до показника ВВП базисному періоду — це:
- а) коефіцієнт росту;
  - б) темп росту;
  - в) темп приросту;
  - г) всі відповіді правильні.
7. Зростання здійснюється за рахунок збільшення кількості використаних ресурсів, не змінює при цьому продуктивність праці — це:
- а) інтенсивний тип економічного зростання;
  - б) екстенсивний тип економічного зростання;
  - в) економічна криза;
  - г) всі відповіді неправильні.
8. Найбільш суттєва причина економічного зростання у розвинутих країнах — це:
- а) зростання кваліфікації працівників;
  - б) збільшення обсягів капіталу, що застосовується;
  - в) технологічні зміни у виробництві;
  - г) реалізація грошово-кредитної та фіскальної політики, яка сприяє економічному зростанню.
9. Економічне зростання може бути проілюстровано:
- а) рухом точки по кривій виробничих можливостей;
  - б) зрушенням вліво кривої виробничих можливостей;
  - в) зрушенням вправо кривої виробничих можливостей;
  - г) рухом від однієї точки до іншої за межами кривої виробничих можливостей.
10. В економіці, яка характеризується повною зайнятістю, високі темпи економічного зростання вимагають:
- а) зниження норми заощаджень та інвестицій;
  - б) високої норми заощаджень і високої норми інвестицій;
  - в) низької норми заощаджень та високої норми інвестицій;
  - г) високої норми заощаджень і низької норми інвестицій.

### Задача

Нехай національні економіки двох країн — А і Б — описує така виробнича функція:  $y = \sqrt{k}$ . Рівень заощаджень у А становить 29%, темпи зростання робочої сили — 0,5%, а у Б відповідно 18 і 5%. В обох країнах норма амортизації дорівнює 5,7%. Темпи науково-технічного прогресу — у країні А — 3,5 у країні Б — 1,5%. Капітал на одиницю праці: у А — 2,3, у Б — 1,2. Визначити стаціонарний обсяг капіталу в цих країнах.

# **ЧАСТИНА ІV. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ**

## **РОЗДІЛ 26. ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ ТА ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ**

### **§ 1. Предмет, структура та функції економічної історії**

Історія людства — це історія економіки. Війни, які складають лише частину історії, є результатом розвитку економіки, захисту економічних інтересів народів та держав. Тому історичною спадщиною народів є не те, скільки вони провели війн, завоювали чужих територій, а в тому, що вони внесли в цивілізацію, що побудували, створили, винайшли.

Справжні історичні герої — люди, які зробили внесок у розвиток ремесел, науки, економіки держави, а не воєначальники — завойовники, бо перші — це люди, які допомагають людям жити, творити, другі — руйнівники, які знищують людей і створені ними матеріальні та культурні цінності. Та й знамениті воєначальники не могли з'явитися в країні, де не було сильної армії. В свою чергу, сильна армія може бути лише в державі, яка має достатньо могутній економічний потенціал, який дозволяє забезпечити її необхідним озброєнням.

Релігії також виникли на матеріальній базі. Кожне плем'я мало своїх богів, у яких люди просили допомоги в полюванні, захисту від стихійних лих і ворогів. Економічні процеси постійно впливали на розвиток ідеологій та релігій. Одночасно з цим для вирішення економічних проблем постійно використовувалися ідеології та релігія. Ідеологічна, релігійна боротьба, як правило, відображала боротьбу економічну.

Отже, закони розвитку людського суспільства кореняться не в політичних, а в економічних процесах. Саме економічний розвиток складає основу розвитку суспільства, а економічна історія — основу всієї його історії.

Економічна історія — важлива нормативна дисципліна циклу природничо-наукової та загальноекономічної підготовки, складова вищої освіти. Вона вивчає господарську діяльність людства в історичному розвитку, основні явища та процеси матеріального виробництва, діяльність економічних організацій та установ, економічну політику найбільш розвинутих країн світу і України, досліджує загальні закономірності економічного життя, а також його особливості в окремих країнах.

В системі економічних наук економічна історія займає одне з провідних місць, нагромаджуючи конкретні факти економічного розвитку окремих країн та аналізуючи економічні процеси, які відбуваються в різні епохи. Стежачи за зміною форм господарського розвитку в їх історичній послідовності, економічна історія дає можливість побачити, як здійснюється сам хід перетворень одних господарських форм на інші, в якому напрямку відбувається процес змін, чим було підготовлено сучасний нам народногосподарський лад.

Економічна історія пов'язана з суспільними та економічними дисциплінами, в системі економічних наук вона наряду з економічною теорією та історією економічної думки є фундаментальною. Фундаментальність економічної історії обумовлюється тим, що вона забезпечує економічну теорію фактичним матеріалом про господарський розвиток людства.

Крім кола економічних (галузевих та функціональних економічних наук) економічна історія тісно пов'язана з географічними, суспільними (соціологія, політологія, психологія та ін.), та історичними дисциплінами.

Економічна історія як наука зародилася на стику історичних та економічних наук, а в середині XIX ст. сформувалася як самостійна дисципліна, виділившись з політекономії.

Перші твори, присвячені окремим аспектам розвитку економіки з'явилися ще в період пізнього середньовіччя. Згодом питання економічної історії розроблялися в економіко-статистичних творах У. Петті («Трактат про податки і збори», 1662), в «Дослідженні про природу і причини багатства народів» (1776) А. Сміта, в численних працях французьких авторів XVIII ст.

На рубежі XIX–XX ст. вона стала викладатися як самостійний предмет в європейських університетах. На початку XX ст. перші кафедри економічної історії були створені в Оксфордському та Кембриджському університетах. Сьогодні ця дисципліна займає належне місце в системі академічної та вузівської підготовки розвинутих країн світу.

Функції економічної історії:

- акумулююча (в зборі, вивченні і узагальненні господарського досвіду людства);
- пропедевтична (підготовча), яка полягає в тому, щоб на конкретних фактах і прикладах із світової економіки засвоїти зміст базових економічних термінів;
- світоглядна (у формуванні економічною історією наукової картини світового процесу господарської еволюції людства, показуючи безперервну зміну форм власності, господарських механізмів, форм виробництва, управління, а також їх відмінності по країнах та епохах;
- формування реалізму економічного мислення (у вивченні та аналізі не тільки позитивного досвіду господарського розвитку країн і народів, але й помилок та прорахунків економічної політики держав).

## § 2. Методи історико-економічного аналізу

**Методи вивчення економічної історії** пройшли свою еволюцію протягом тих етапів розвитку, які пройшла сама економічна історія. Найважливішими з них є:

1) історичний (історико-генетичний метод), який ґрунтується на послідовному аналізі фактів і процесів генези та еволюції об'єктів, які досліджуються (способів виробництва, господарства окремих країн та регіонів, галузей народного господарства, економічних процесів та явищ);

2) системно-структурний (вивчення цілого та його різних частин як взаємопов'язаної системи);

3) історико-порівняльний (базується на порівнянні об'єктів історико-економічного аналізу);



- 4) синхронний (передбачає одночасне вивчення історико-економічних явищ, які проходять в господарському житті країн);
- 5) хронологічний (виклад історико-економічного матеріалу в хронологічній послідовності);
- 5) кількісні (математичні методи).

### § 3. Періодизація економічної історії

З часу виникнення економічної історії робилися численні спроби її періодизації, тобто встановлення певних хронологічно послідовних етапів у економічному розвитку суспільства. Російський географ Л. І. Мечников в основу періодизації поклав географічний фактор, зокрема водні шляхи сполучення. Німецький економіст Гільдербранд застосував для цього історію грошей. Інші дослідники господарства брали за основу торгівлю та обмін, грошовий обіг, кредит, культуру, релігію.

В нинішній час існує 3 основні підходи до цієї проблеми:

- 1) економічна історія трактується як сходження від нижчого до вищого;
- 2) теорії історичного круговороту;
- 3) теорії цивілізацій.

До першої групи належить теорія Л. І. Мечникова, німецького вченого Б. Гільдербранда, американського дослідника Е. Хентінгтона, формаційна теорія К. Маркса, теорія стадій економічного зростання американського економіста У. Ростоу, концепція «постіндустріального суспільства», представлена Д. Беллом, Дж. Гелбрейтом, З. Бжезінським (США), А.Туреном (Франція).

Друга група — теорії історичного круговороту, або циклічності історико-економічного розвитку суспільства (Дж. Віко, Й. Гердер, Е. Мейер). Так, італієць Дж. Віко (XVIII ст.), висунув концепцію історичних кіл, стверджуючи, що розвиток усіх народів відбувається циклами. Е. Мейер висловив думку про те, що історія людства — це ряд замкнутих циклів — наприклад, Стародавній світ, середньовіччя — і в кожному з них присутні елементи як феодальної, так і капіталістичної економіки, в кожному з циклів можна знайти і найману, і примусову працю.

Третя група — теорії цивілізацій, які наближені до теорій циклічного круговороту. Цивілізаційний підхід будується на аналізі внутрішніх особливостей даної цивілізації: припускається, що цивілізація характеризується певною економічною системою, творчим мисленням, релігією, філософією. Цей принцип об'єднує людей в народ даної цивілізації, забезпечує його єдність і збереженість на протязі всієї історії.

На думку англійського вченого А. Тойнбі, всесвітня історія є простою сумою глибоко специфічних, не зв'язаних між собою цивілізацій, кожна з яких проходить одні і ті ж стадії в своєму розвитку: зародження, досягнення розквіту, занепад і загибель. Він виділив 13 основних цивілізацій, з яких 5 — великих. Найбільш активною з п'яти цивілізацій, які існували з давнини до наших днів, А. Тойнбі вважав західну, яка найбільше вплинула на інші цивілізації. В числі інших великих цивілізацій — далекосхідна (Китай), індуська (Індія), близькосхідна (ісламська), східнослов'янська (православна). Загальна кількість цивілізацій в людській історії — близько 30, більшість з яких загинули, не зумівши суттєво вплинути на розвиток людства.

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ**

### **Контрольні запитання**

1. Що вивчає економічна історія?
2. Які етапи пройшла в своєму розвитку історико-економічна наука?
3. Назвіть функції економічної історії
4. Охарактеризуйте варіанти періодизації економічної історії.

## РОЗДІЛ 27. ГОСПОДАРСТВО ПЕРВІСНОЇ ДОБИ

### § 1. Особливості господарства первісної доби, основні риси її періодизації

- Вивчення історії первісного суспільства характеризується рядом специфічних рис:
- це самий довгий в історії людства період — від виникнення найдавнішої людини до формування на Землі перших держав. В порівнянні з ним всі решта епох за часом дуже мізерні.
  - у вивченні історії первісного суспільства дуже багато «білих плям». Це пояснюється тим, що не існує письмових джерел (писемність, як відомо, була створена уже в епоху виникнення класів); знахідки кістяних решток первісних людей одиничні й інтерпретувати їх важко; дані археологічних розкопок, як правило, дають інформацію лише про деякі сторони матеріальної культури життя людей.
  - немає і спільної думки про те, коли на Землі з'явилися перші люди — вказуються дати від 5 млн до 500 тис. років тому, коли з'явилася людина вміла. Спірним є і питання про господарсько-культурні типи і час їх виникнення.

Матеріальна культура первісного суспільства поділяється на кам'яний (палеоліт, мезоліт, неоліт), бронзовий і ранній залізний вік. Найважливішими рисами первісної доби були перехід від привласнюючого до відтворюючого господарства, існування роду як господарської одиниці, який поділявся на великосімейні виробничі колективи, колективна форма власності на землю.

### § 2. Господарство кам'яного віку

**Палеоліт**, або давній кам'яний вік (5 млн — 10 тис. р. до н.е.), був найважчим і найдовшим періодом, який збігся з льодовиковим періодом в історії Землі. Завершилася ця епоха виникненням людини сучасного типу близько 100 тис. років тому.

Найдавніший період людської історії прийнято називати епохою первісного людського стада. Назва ця не випадкова: людина в той час ще практично ніяк не відділилася з тваринного світу. Господарський побут пралюдей майже повністю вкладався в порядки, які існують в інших тварин.

Протягом цього періоду знаряддя праці еволюціонували від палиці-копалки і примітивних кам'яних знарядь до мікролітів (невеликих відщепів і пластин), складних знарядь з вкладками. Поширилося використання кістки і рогу. Головними заняттями населення були збиральництво, загінне полювання, рибальство. Людина навчилася видобувати та підтримувати вогонь, що було найвизначнішим технічним досягненням. З'явилися постійні житла.

У **мезоліті**, або середньому кам'яному віці (X–VI тис. до н.е.) умови життя людей істотно змінилися, що було пов'язано з із закінченням льодовикового періоду, потеплінням клімату. Зникли великі звірі, такі як мамонти та шерстисті носороги. Люди були змушені харчуватися дрібними тваринами, птахами. Поряд із збиральництвом і полюванням одним з головних занять було рибальство вудкою. Тоді ж були винайдені

гарпуни, лук, стріли, рибальські голки, плетені сітки, тенета. Зроблені перші спроби приручити диких тварин. Виник найдавніший транспорт — водний (плоти, човни, видовбані зі стовбурів дерев). Вдосконалюються способи виготовлення кам'яних знарядь. Для мезоліту характерні подальше полегшення їх ваги, зменшення об'єму. Прикладами мезолітичних знарядь праці були так звані мікроліти — маленькі, довжиною 1–2 см., загострені вироби з твердих порід каменю. Особливістю цього періоду є винайдення досить складних комбінованих знарядь — ножів, кинджалів, сокир.

Зміни у суспільних відносинах призвели до об'єднання родів у племена. Мезоліт став епохою початку патріархату. Найважливішим науковим досягненням цього періоду була поява передписемності — піктографії (рисуночної писемності). Був накопичений солідний запас знань з географії, астрономії, зоології, ботаніки, мінералогії, астрономії, метеорології, медицини. Розпочався процес формування народів.

Перехідною епохою від мезоліту до неоліту був протонеоліт. Цей період характеризувався виснаженням мисливських ресурсів, кризою привласнюючого і зародженням відтворюючого господарства, яке розпочалося з тваринництва. Першими прирученими тваринами були собака, бик і свиня. В цей час виникло землеробство і виникли перші постійні житла.

У **неоліті** (новому кам'яному віку) (VI–IV тис. до н.е.) відбувся перехід від привласнюючого до відтворюючого господарства. Цей процес дістав назву «неолітична революція». Складовою частиною цієї епохи був мідний вік, або енеоліт, коли відтворює господарство стало домінуючим.

#### **Причини переходу до відтворюючого господарства:**

- 1) зменшення запасів дичини і рослин;
- 2) зростання чисельності населення;
- 3) високий технічний рівень знарядь праці;
- 4) наявність сприятливих умов для розвитку землеробства і скотарства. Місця переходу — Таїланд, Передня Азія, долина Нілу, Індія, Китай, Центральна Америка.

Значення переходу до відтворюючого господарства:

- 1) вирішення проблеми їжі;
- 2) у людей з'явилися ресурси часу, які відкривали перспективи для створення приватної власності та держави;
- 3) поява додаткового продукту і виникнення обміну.

Неоліт характеризується більш високою технікою обробки каменю, появою гончарства, ткацтва. Поряд з відомими способами обробки каменю — оббивкою, сколюванням, з'являється його шліфування, свердління. Просунулася вперед техніка обробки кістки та рогу. Широко розповсюджувалися сокири, долота, серпи, зернотерки, ступки, кам'яні та кістяні мотики, сокири.

### **§ 3. Господарство мідного, бронзового та залізного віків**

**Мідного** віку у чистому вигляді не було. Розклад первісного господарства хронологічно пов'язаний з періодом **енеоліту** — мідно-кам'яного віку (IV–III тис. до н.е.), який простежується лише в окремих районах Європи. Його істотною рисою була поява перших металевих (мідних) знарядь праці. Однак мідь — метал рідкісний, тугоплавкий і м'який — не отримала широкого розповсюдження при виготовлення зна-

рядь праці, і не витіснила камінь. Відтворююче господарство в е неолітичну добу стає домінуючим.

Найвідомішою культурою цієї доби на території України була трипільська. Основним заняттям трипільців було хліборобство. Сіяли ячмінь, просо, пшеницю, вирощували майже всі садово-городні культури, відомі сьогодні. Рілля обробляли дерев'яною мотикою з кам'яним чи кістяним наконечником, пізніше — ралом. Зерно на борошно мололи кам'яними зернотерками (жорнами). Збіжжя жали кістяними або крем'яними серпами. Трипільці розводили велику і дрібну рогату худобу, коней, свиней. Розвивалися ремесла (гончарство, ткацтво). Трипільля ставить Україну в один ряд з найдавнішими світовими культурами.

За мідним віком настав **бронзовий**, який охопив III–II тис. до н.е. на Стародавньому Сході, а в Європі — II тис. до н.е. Визначальними рисами цього періоду було існування відтворюючого господарства, швидкий розвиток тваринництва і орного землеробства, виділення скотарських племен. Високим був рівень громадського ремесла, насамперед гончарного і бронзолivarного. Виникли місцеві центри металургії та обробки бронзи. Обмін набув постійного та регіонального характеру. Обмінювалися мідь, бронза, золото, бурштин, сіль.

Бронза була досить твердим металом, але не витіснила камінь повністю. Це відбулося лише з відкриттям заліза. Але бронза постійно ставала основним матеріалом для виготовлення зброї, прикрас.

Знаряддя праці з бронзи були більш досконалими кам'яних та мідних. Використання металевих знарядь праці зіграло велику роль у розвитку усіх галузей господарства, але особливо у розвитку землеробства і скотарства. У багатьох країнах Азії та Європи в епоху бронзи вже застосовувалися дерев'яні знаряддя для обробки землі — плуги.

Удосконалення знарядь праці, розширення виробництва їх з металу, поділ виробничої сфери на сільське господарство і ремесло, виробництво додаткового продукту, підготували економічні умови для створення держав (кінець IV тис. до н.е.).

Перехід до виробництва заліза на межі II–I тис. до н.е. стає визначальним моментом початку раннього **залізного** віку. У Західній Європі він поділявся на два періоди: гальштадський (900–500 рр. до н.е.) і латенський (500 р. до н.е. — початок нашої ери). Для гальштадської культури характерними були співіснування бронзових і залізних знарядь праці, перехід від мотики до сохи та плуга. У латенський період з'явилися залізні серпи, плужні лемеші, розвивалися ремесла, особливо ковальство, ювелірна справа, гончарство.

Основними ремісничими професіями були ковалі, зброярі, гончарі, будівельники. Зразки їхніх виробів знайдено у великій кількості як в розкопаних поселеннях, так і в могильниках. Виявлено чимало ремісничих майстерень, у тому числі ковальських, гончарських, ювелірних. Серед знайдених виробів найчастіше зустрічаються залізні сокири, серпи, ножі, рибальські гачки, наконечники списів, стріл, бронзові пряжки, браслети, шпильки, посуд, античні прикраси, кераміка, намиста, амфори.

Отже, на ранній стадії господарства первісної доби переважало полювання, рибальство, збирання плодів. Згодом з удосконаленням знарядь праці почалась обробка шкіри, глиняного посуду, будівництво наземних споруд. Протягом бронзового та залізного віків відбулись великі зрушення в розвитку скотарства, а особливо землеробства. Між ними виник перший поділ праці, налагодився економічний обмін між окремими родами, общинами, племенами.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Які етапи виділяють у розвитку економіки первісного господарства?
2. Поясніть термін «неолітична революція».
3. Назвіть найважливіші науково-технічні винаходи людства в первісну добу.
4. Дайте характеристику процесів еволюції господарства в період кам'яного, мідного, бронзового та залізного віків.

### Контрольні тести

1. Природний тип людського господарства:
  - а) рослинництво;
  - б) скотарство;
  - в) ремесло;
  - г) збиральництво.
2. Хто з предків сучасної людини навчився штучно видобувати вогонь?
  - а) пітекантропи;
  - б) синантропи;
  - в) неандертальці;
  - г) кроманьйонці.
3. Які знаряддя праці були винайдені в мезоліті?
  - а) серпи, мотики, сокири;
  - б) списометалки, риболовні гачки, кам'яні рубила, гарпуни;
  - в) лук, стріли, ножі.
4. У який з періодів кам'яного віку виникла приватна власність і майнова нерівність?
  - а) в палеоліті;
  - б) в мезоліті;
  - в) в неоліті.
5. Початком залізної доби на території України була:
  - а) кіммерійська культура;
  - б) трипільська культура;
  - в) черняхівська культура;
  - г) зарубинецька культура.
6. Основні галузі привласнюючого господарства:
  - а) рослинництво;
  - б) тваринництво;
  - в) рибальство, збиральництво;
  - г) збиральництво, рибальство, мисливство.

## РОЗДІЛ 25. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СТАРОДАВНІХ ЦИВІЛІЗАЦІЙ

### § 1. Особливості економічного розвитку країн Стародавнього Сходу

Звертаючись до історії стародавнього сходу, ми розуміємо країни і народи південної Азії, частково Північної Африки, а також Індію і Китай.

Місце Стародавнього Сходу у всесвітній історії ні в якому випадку не можна недооцінювати. Саме там вперше відбувся розклад первіснообщинного ладу і з'явилася приватна власність, класовий антагонізм і державна влада. На Сході виникли і найдавніші системи писемності.

Саме тут вперше відбувся перехід до класового суспільства у тих країнах, в яких був теплий клімат і основну частину території склали долини великих повноводних рік (Ніл, Тигр і Євфрат, Ганг, китайські річки). Природні умови сприяли прискореному розвитку продуктивних сил. Навіть при низькому рівні техніки на родючих землях можна було отримати значний додатковий продукт.

Специфіка соціально-економічного розвитку країн Стародавнього Сходу, особливості функціонування рабовласницького ладу дали підставу науковцям називати східний спосіб виробництва «східним рабством». «Східне рабство» суттєво відрізнялося від античного, яке мало місце значно пізніше — у Стародавній Греції та Римі у II–I тис. до н.е.

**Особливості східного рабства** можна узагальнити так:

- воно не володіло суспільним виробництвом. Головна сфера економічного життя — сільське господарство — залишалася поза рабовласницьким виробництвом. Лише частково праця рабів використовувалася для обробки ґрунту, особливо у системі царського і храмового господарства;
- раби належали в основному державі, головними джерелами рабства були війни, піратство, борги;
- використання рабської праці було однобоким і непродуктивним. Рабів використовували для обслуговування рабовласників, вони брали участь у будівництві пірамід, каналів тощо;
- «східне рабство» не було класичним, у ньому перепліталися громадські і рабовласницькі елементи (співіснування сільської общини з рабовласницькими елементами, слабкий розвиток приватної власності на землю);
- на Сході раби не були головною продуктивною силою суспільства. Виробництвом матеріальних благ, сільським господарством і ремеслом займалися в основному люди, які вважалися вільними.
- земля на Сході знаходилася у державній або державно — общинній власності.

Причини таких особливостей полягали у збереженні общинних відносин. На Сході не можна було розділити зрошувальну систему, а роботи по зрошуванню та осушуванню вимагали колективних зусиль. Тому община зберігалася.

Зрошувальні системи були власністю держави. Земля без води не становила цінності, тому держава стала верховним власником землі. До того ж общинну землю легше було зробити державною, ніж приватну власність. Держава підпорядкувала собі

общинників — землеробів, і останні практично перестали бути вільними. На відміну від звичайних рабів це була дармова робоча сила, її не потрібно було купувати, кормити, одягати. Ця велика трудова армія використовувалася централізовано на громадських роботах (будівництво іригаційних каналів, пірамід, храмів, і т.д.)

Одними з перших, які виникли на нашій планеті у IV тис. до н.е., були стародавні держави Месопотамії. До 2040 р. до н.е. у Месопотамії існувало 2 великі держави — Шумер і Аккад. Пізніше вони були об'єднані у Шумеро-Аккадське царство.

Теплий клімат, наявність води і родючого ґрунту сприяли тому, що вже у VIII–VI тис. до н.е. тут вирощували ячмінь, пшеницю. Ці племена дали світу першу соху і плуг, зрошувальну систему. Тут у V тис. до н.е. з'явилося перше гончарне коло. Тут же вперше стали виробляти глиняну цеглу, яка стала основою будівництва.

Основу економіки держав **Месопотамії** складало сільське господарство. На перших етапах розвитку стародавнього суспільства це було скотарство. Бурхливо розвивалося і землеробство. Вирощували ячмінь, пшеницю, просо, сезам, кунжут. Ячмінь використовувався не тільки для виготовлення хліба, але і на виробництво пива. Якість виробництва і ціна продажу пива регулювалися державою. Його технологія була розроблена у Месопотамії приблизно 3000 р. до н.е.

Важливими галузями сільського господарства були садівництво, виноградарство, овочівництво. Особлива увага приділялася розведенню фінікової пальми, яка навіть рахувалася священним деревом. За збірником законів Хаммурапі за зрубане у чужому саду дерева мав сплачуватися штраф у пів — міни (252 г. срібла). Держава підтримувала розведення садів і захищала їх.

Розвиток землеробства, раннє створення держави сприяли швидкому виділенню з сільського господарства ремесла як самостійної галузі.

Так як у країні було мало лісів, то в якості конструкційного матеріалу широко використовувалася глина, очерет, тростина, яких було багато. Це і стало основою розвитку гончарства і цегляного виробництва. Глина була і матеріалом для письма. Навіть сам клинопис виник внаслідок використання глини (на глиняних табличках було зручніше видавлювати знаки). Очерет і тростина використовувалися для виготовлення плетених речей і кораблебудування. Кораблі з тростини плавали не тільки по річках, а й по морю.

Поява металургійного виробництва дала поштовх для виробництва спочатку мідних, а пізніше — бронзових і залізних знарядь. Розвиток скотарства забезпечував сировиною шкіряне виробництво. Виробляли і тканини з вовни, льону, бавовни.

Надлишки сільськогосподарської та ремісничої продукції сприяли обміну між виробниками. Про рівень торгівлі і наявність в країні уже у III тис. до н.е. широких торговельних зв'язків свідчать тексти торгових угод, які дійшли до нашого часу. Продавали не лише сільськогосподарську та ремісничу продукцію, але й нерухомість (землю, будинки). Розвивалася міжнародна торгівля.

Для забезпечення розвитку економічних відносин, виконання державою своїх функцій і, відповідно, збору податків, вводиться грошова і податкова системи. Спочатку податки збирали натурою (худобою, зерном), а потім у II тис. до н.е. стали застосовувати металічні гроші у вигляді злитків срібла (шекелів), вага яких становила близько 8 г. Мірилом вартості було срібло у злитках (сикль — 8 г, міна — 500 г., талант — 30 кг.).

Операції з нерухомістю, торгівля всередині країни, особливо зовнішня, викликали потребу створення банків, які з'явилися у II тис. до н.е. Банки надавали позики.



Якщо матеріальний стан позичальника був стабільним, то він отримував позику під 20–30% річних. Якщо його становище було сумнівним, то банк брав під свій контроль його нерухомість.

В **Стародавньому Єгипті**, як і у державах Месопотамії, головним заняттям населення було сільське господарство. Вирощували головним чином ячмінь, овочі, льон, пшеницю, цибулю, часник, редьку, огірки та ін. овочі. Землеробство повністю залежало від зрошення. Єгипет поділявся на Нижній та Верхній. У північній частині Єгипту переважало виноградарство і виноробство, у південній — вирощування фінікових пальм, інжиру. Земля належала фараону.

У Єгипті рано стала розвиватися металургія. Виплавляли мідь, свинець. Високого рівня розвитку досягло ювелірне виробництво.

Вперше в світі у Єгипті була розроблена технологія виготовлення матеріалу для письма — папірису.

Єгиптяни були добрими будівельниками. Перші піраміди були побудовані у XXVII ст. до н.е. (піраміда Хеопса будувалася 20 років). Піраміди мають однаковий напрям осей, а сторони пірамід зорієнтовані за сторонами світу.

Економіка східного рабства характерна і для **Стародавньої Індії та Китаю**. Вже в IV тис. до н.е. в долині Інду зародилося зрошувальне землеробство, розвивалося тваринництво. З найдавніших часів (V тис. до н.е.) тут стали культивувати бавовну, а з IV тис. до н.е. — цукрову тростину. Землевласниками були вільні общинники, з яких бралися на користь царя натуральні податки. В господарстві царя, храмів, великих землевласників застосовувалася праця рабів.

Високого рівня розвитку досягло ремесло (гончарство, ткацтво), Виникли ремісничі міста, торгівля. Уже в III тис. до н.е. тут були створені міста-держави Мохенджо-Даро і Хараппа. У цей період тут значного поширення набули залізні знаряддя праці, які значно полегшили не лише землеробство, а й спорудження іригаційних споруд. Посилюється спеціалізація ремесла, що, у свою чергу, підштовхує внутрішню торгівлю. Так, Пенджаб та Кашмір веде торгівлю вовною, Гімалаї — золотом, південні райони — перлами та іншими коштовностями. Надзвичайного розвитку досягло бавовняне виробництво, крім бавовняних тканин виробляли також вовняні та шовкові. Але все-таки виробництво зберігало натуральний характер, хоча Індія і залучена в цей час у міжнародні торговельні зв'язки. Звідси вивозили прянощі, бавовняні та шовкові тканини, дорогоцінні метали, фарби. Статтею імпорту були коні та деякі інші товари.

Як і в інших стародавніх країнах, в основі економіки Стародавнього Китаю була сільська община. Основним видом діяльності населення було сільське господарство. Вирощували просо, ячмінь, пшеницю, пізніше головною зерновою культурою стає рис, а з I ст. до н. е. стали вирощувати чай.

У Китаї використовувалася трипільна система землеробства, вперше стали застосовувати мінеральні добрива, займатися шовківництвом. Винайдення технології отримання шовкових ниток дало поштовх до різкого підвищення рівня ткацтва. Китайські майстри винайшли ткацький верстат, який працював на основі водяного колеса.

Добре розвивалася торгівля. В Китаї вперше були зроблені спроби заміни металевих грошей на казначейські білети.

Китайці знали технологію отримання штучних перлів. Тут вперше були винайдені компас та сейсмограф.

## § 2. Господарство Стародавньої Греції та Риму

Криза рабовласництва на Близькому Сході призвела до відродження цього режиму в країнах Середземномор'я, куди поступово перемістилися центри Стародавнього світу. Це виявилось в економічному піднесенні Греції та Риму.

У світовій історії розпочався новий період, відомий під умовною назвою античний (від латинського — давній). Хронологічно він охоплював першу половину I тис. до н.е. — першу половину I тис. н.е. В період античності рабовласництво досягло повного розквіту. В економічному відношенні античне суспільство було більш розвиненим за східне.

### Особливості античного рабства:

- якщо в країнах Стародавнього Сходу раби займалися переважно важкою непродуктивною працею, то у античних країнах праця рабів застосовувалася в усіх сферах господарства;
- якщо у країнах Стародавнього Сходу основними джерелами рабства були війни і піратство, то у країнах античного світу набуло поширення боргове рабство;
- у стародавній Греції переважало міське, промислово — торгове, у Стародавньому Римі панувало латифундійне рабство.

Першою з античних держав у авангард світового прогресу стала **Стародавня Греція**. Численні острови, оточені гірськими хребтами, затоки і гавані визначали відокремленість, автономію економічного життя грецьких общин. Внаслідок цього антична громада, на відміну від сільської східної громади, виступала в основному як поліс (місто). Саме це зумовило перевагу грецького міста над селом. Сільське господарство, внаслідок гострої нестачі землі, мало другорядне значення.

Значне місце в господарстві країни займали ремесла. Основною ланкою ремісничого виробництва були **ергастерії** — великі майстерні, у яких працювали раби. Повільніше розвивалося сільське господарство. Греки спеціалізувалися на вирощуванні пшениці, ячменю, розведенні садів, виноградників, оливкових гаїв (оливкова олія була головним експортним товаром). Торгівля зосереджувалася в руках купців. Зростання товарного виробництва та широкий розвиток торгівлі зумовили появу у Греції різних видів кредитних і банківських операцій. Грошовий обмін здійснювали лихварі, які володіли обмінними пунктами — **трапезами**. У Греції було стільки видів монет, скільки і міст — полісів.

Однією з основних причин розквіту Стародавньої Греції було широке використання праці величезної кількості рабів, які застосовувалися в різних сферах матеріального виробництва. На відміну від держав Стародавнього Сходу, в Греції рабська праця стало продуктивною силою суспільного виробництва.

Однак технічні можливості рабоволодіння швидко вичерпали себе, продуктивність невеличкої праці падала. Нескінченні конфлікти між грецькими містами, боротьба демосу з аристократією, рабів з рабовласниками паралізували економічне життя країни.

У 338 році до н.е. Грецію завоювала Македонія, а в II ст. до н.е. Балканський півострів став легкою здобиччю Римської держави.

В економічному житті **Стародавнього Риму** вирішальна роль належала сільському господарству. У Римській державі провідна роль належала виноградарству,

городництву, садівництву. Успішно розвивалося тваринництво, птахівництво, вирощувалися зернові (пшениця, ячмінь, просо, овес), а також технічні культури. Головною формою рабовласницького господарства була **вілла** — маєток площею 25–100 га. землі, яку обробляли 50–60 рабів. Внаслідок концентрації землі, дешевої рабської сили сформувалися **латифундії** з десятками тисяч гектарів землі та великою кількістю рабів.

Значних успіхів було досягнуто в ремеслі. Ремесло Стародавнього Риму мало географічну та галузеву спеціалізацію. Місто Капуя було відоме виготовленням світильників, інших побутових товарів. У містах Падуя, Мілан, Парма виготовляли дахівку, посуд, вовняні тканини. Рим був відомий текстильними та шкіряними товарами. Розкопки м. Помпеї, знищеного виверженням вулкану Везувій (79 р. н.е.) дають реальну картину ремісничого розвитку римської держави. У місті була велика кількість майстерень, в яких виготовляли вовняні тканини, лампи з бронзи та глини, залізні та скляні вироби, різноманітні інструменти — хірургічні, ковальські, столярні, слюсарні. У Помпеї археологи виявили ювелірні, парфумерні, скульптурні майстерні.

У Римській державі успішно розвивалася торгівля, яка приносила більше прибутків, ніж ремесло. Поступово Рим перетворився у світовий центр грошових операцій. Товарно-грошові відносини досягли найвищого рівня розвитку в I–II ст. н.е.

### §3. Криза рабовласницького ладу. Її причини

У добу пізньої Римської імперії (III–V ст. н.е.) господарство занепало і прийшло до кризового стану. Причиною кризи було загострення суперечностей рабовласницького суспільства. Дешева рабська праця не стимулювала технічний прогрес. Контроль за працею рабів у латифундіях був утруднений, що призводило до зниження продуктивності праці. Витіснення з економічного життя невеликих власників підірвало господарські засади держави, її військову могутність. Зазнала краху завойовницька політика Риму, внаслідок чого припинилося регулярне поповнення господарства рабами. Ціни на них зросли, використання стало нерентабельним.

Криза рабовласницького господарства в аграрному виробництві виявилася у зменшенні площі оброблюваних земель, нерентабельності вілл та латифундій, поширенні екстенсивних форм ведення господарства. Обмежувалася абсолютна власність рабовласника над рабами. Провідною формою виробничих відносин у сільському господарстві став колонат — латифундії дробили на парцели, до яких стали прикріплювати колонів — дрібних землеробів та рабів, відпущених на волю.

У 476 р. н.е. Західна Римська імперія перестала існувати. Її падіння вважають кінцем історії стародавнього світу.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Які ви знаєте країни східного рабства? Розкрийте його особливості.
2. Які галузі виробництва розвинули стародавні греки? Якого рівня досягли їхня торгівля, фінанси, кредит?
3. Якими були основні причини занепаду античного рабовласницького господарства?
4. У чому полягала відмінність між античним і східним рабством?
5. Чому господарство Стародавнього Риму називають класичним?

### Контрольні тести

1. Чому земля у країнах Стародавнього Сходу знаходилася у державній власності?
  - а) через необхідність організації будівництва та підтримання у робочому стані іригаційних споруд;
  - б) держава підпорядковувала собі общинників-землеробів;
  - в) общинну землю легше було зробити державною;
  - г) у зв'язку з низькою продуктивністю праці в сільському господарстві.
2. Перехід від мотичного землеробства до плужного вперше відбувся в:
  - а) Стародавній Месопотамії;
  - б) Стародавньому Єгипті;
  - в) Стародавньому Китаї;
  - г) Стародавньому Римі.
3. Коли з'явився перший банк?
  - а) в XI ст.;
  - б) у II тис. до н.е.;
  - в) у V ст.;
  - г) у XV ст.
4. Яка з країн стала батьківщиною терасної системи землеробства?
  - а) Стародавній Рим;
  - б) Стародавня Греція;
  - в) Стародавня Сирія;
  - г) Стародавня Індія.
5. У якій з країн був винайдений перший сейсмограф?
  - а) Стародавній Китай;
  - б) Стародавня Греція;
  - в) Стародавній Рим;
  - г) Стародавній Вавилон.
6. Що являла собою ергастерія?
  - а) велику майстерню, в якій працювали раби;
  - б) велику майстерню, в якій працювали вільні ремісники;
  - в) ділянку землі;

- г) торговельну спілку.
7. Латифундія у Стародавньому Римі — це:
- а) господарство у декілька гектарів, де працювали десятки рабів;
  - б) господарство в тисячі і десятки тисяч гектарів, де працювали тисячі рабів;
  - в) господарство, у якому панувало натуральне господарство;
  - г) господарство, орієнтоване на ринок.
8. Пригаційні системи виникли на базі техніки:
- а) кам'яної;
  - б) мідної;
  - в) залізної;
  - г) дерев'яної.
9. Основне призначення рабства на річкових цивілізаціях:
- а) продуктивна праця;
  - б) полігамія;
  - в) престиж влади;
  - г) будівництво.
10. Головне джерело античного рабства:
- а) неплатоспроможні боржники;
  - б) військова здобич;
  - в) сім'ї рабів;
  - г) осуджені злочинці.

## РОЗДІЛ 29. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

### § 1. Основні риси та періодизація феодальної економіки

Після падіння Римської імперії в V ст., яке відбулося внаслідок розвитку кризових процесів всередині античного суспільства і нашествия варварів (варварами в Римській імперії називали народи, які не знали латинської мови і були чужі античній культурі — кельти, германці, слов'яни), в Європі починає формуватися соціально-економічна система, відмінна від античної і варварської (первіснообщинної). Італійські гуманісти епохи Ренесансу період між загибеллю Римської імперії та їх сучасністю назвали «Середні віки». До середніх віків історики відносять V — першу половину XVII ст.

В історії господарства середньовіччя характеризується такими загальними ознаками:

- панування приватної власності, основою якої була земля у формі феода;
- монополія феодалів на землю;
- протиріччя між великою власністю на землю і дрібним селянським виробництвом;
- особиста, поземельна, судово-адміністративна і військово-політична залежність селянина від землевласника;
- рентна форма експлуатації феодально-залежного селянства;
- переважання натурального господарства та другорядна роль обміну;
- аграризація економіки.

Розвиток господарства країн Західної Європи епохи Середньовіччя пройшов три періоди. У ранньому Середньовіччя (V–X ст.) сформувалися визначальні риси феодального господарства. XI–XV ст. — період зрілості феодального господарства в умовах розвитку міст і товарного виробництва. У пізньому Середньовіччі (XVI — перша половина XVII ст.) зароджується ринкове господарство, з'являються ознаки індустріальної цивілізації.

### § 2. Господарство раннього середньовіччя

Для цього періоду характерний низький рівень розвитку продуктивних сил, відсутність міст, панування натурального господарства, аграризація економіки. В цей час відбувається становлення феодальних відносин. Створюється велика земельна власність, вільні селяни — общинники потрапляють в залежність від феодалів.

Становлення феодальних відносин яскраво простежується на прикладі Королівства франків, яке було створене германськими племенами франків на території колишньої римської провінції — Північної Галлії (сучасної Франції).

Племена варварів, які захопили римські території і утворили на них свої держави, були осілими землеробами, в кінці V — на початку VI ст. приватної власності на землю не знали. Жителі одного села складали територіальну (сільську общину) — **марку**. Кожній сім'ї община надавала в користування ділянку землі. Особиста (приватна) власність общинника включала тільки будинок, присадибну ділянку та рухоме майно.

В кінці VI — на початку VII ст. всередині общини відбувається процес майнового розшарування і розподілу общинної землі на приватну, вільно відчужувану власність — **алод**. З утвердженням алоду розпочалося відчуження землі. Король (в державі франків) зі свого земельного фонду надавав церкві, своїм намісникам, знатним особам земельні володіння у вигляді **бенефіцій**, тобто в користування без права передачі в спадок і при умові несення військової служби. Поступово термін володіння (користування) став пожиттєвим. У IX–X ст. пожиттєвий бенефіцій поступово перетворюється в спадкове земельне володіння, або фактично у власність (**феод, або лен**). Разом зі створенням феодальної (ленної) системи земельної власності йшов процес формування категорії залежних селян.

Основною господарською одиницею середньовіччя стає велике феодальне помістя, де здійснювався процес феодального виробництва у двох основних формах: панщинне та оброчне господарство. Панщина та оброк були формами **феодальної земельної ренти** — сукупності різноманітних повинностей, які селяни виконували на користь феодала.

Для раннього середньовіччя характерна панщина (відробіткова) рента та продуктивний (натуральний оброк).

### § 3. Господарство класичного середньовіччя (X–XV ст.)

Період характеризується завершенням процесу формування феодальних відносин. Селяни були поставлені в поземельну і особисту залежність. Спостерігається зростання продуктивних сил. Завдяки поступовому вдосконаленню знарядь праці і підвищенню її продуктивності проходить спеціалізація працівників в різних галузях виробництва — ремесло відділяється від землеробства в окрему галузь. Зростаюча спеціалізація призводить до зростання обміну, розширення торговельних зв'язків. З'являються купецькі гільдії, розвивається ринкове господарство.

Основною формою організації виробництва в сільському господарстві залишається феодальне помістя, у якому в XI–XIII ст. панувало натуральне господарство (повністю забезпечувалися потреби за рахунок власних ресурсів). Однак, в XIV–XV ст. починається розклад феодальних відносин. Відбувається заміна відробіткової ренти грошовою (комутація ренти), розвивається оренда. Дворяни починають застосовувати в господарстві найману працю. В основі цих процесів поглиблюється суспільний поділ праці, розвиваються товарно-грошові відносини. Зміна феодальної ренти призвела до послаблення, а потім і ліквідації особистої феодальної залежності.

В XI ст. в економічному житті Західної Європи почався період **урбанізації** — відродження античних міст (Рим, Неаполь, Париж, Генуя, Ліон, Лондон) і утворення нових (Гамбург, Любек, Лейпциг, Магдебург). Відокремлення ремесла від сільського господарства, розвиток товарних відносин стимулював виникнення міст як центрів ремесла і торгівлі. Ремісники, як дрібні товаровиробники, які мали високу кваліфікацію для захисту своїх інтересів об'єднувалися в особливі корпорації — цехи.

Середньовічний **цех** — підприємство, у якому використовувалася ручна праця, був відсутній поділ праці і застосовувалася робоча сила залежних працівників. Кожний цех мав свій статут. Повноправним членом цеху був майстер — дрібний товаровиробник, який був власником майстерні і засобів виробництва. В якості помічників

у нього працювали один або декілька учнів. В XI–XII ст. кожний учень міг, здавши екзамен, отримати звання майстра. Перші цехи виникли в X ст. в Італії.

У перші століття свого існування цехи мали прогресивне значення, адже забезпечували високу якість виробів, однак з середини XIV ст. цехова організація ремесла з її жорсткою регламентацією, заборонаю реклами, нерозголошенням секретів виробництва, стає перешкодою економічному розвитку.

Ріст міст в XI–XV ст. сприяв розвитку внутрішньої і зовнішньої торгівлі. Середньовічна торгівля була в основному морською. Зовнішня торгівля була сконцентрована в басейнах Середземного, Балтійського та Північного морів. Середземноморська торгівля об'єднувала купців Іспанії, Франції та Італії, які торгували між собою, а також із Візантією і Сходом. Найбільший вплив у цій торгівлі мали купці могутніх міських республік Північної Італії — Генуї та Венеції. Зі Сходу везли в Європу предмети розкоші, вино, прянощі, фрукти. В торгівлі по Північному та Балтійському морях брали участь північно — німецькі міста, Нідерланди, скандинавські країни, Північна Франція, Англія, західні землі Російської держави (Новгород, Псков). Провідна роль у північній торгівлі належала Гамбургу, Любеку, Бремену, Брюгге, Лондону. Згодом вони об'єдналися у спілку приморських міст під назвою **Ганза** (об'єднання, спілка), яка об'єднувала більше 70 міст на чолі з німецьким містом Любеком. Ганзейські купці везли з Північної та Східної Європи хліб, рибу, мед, віск, смолу, дьоготь, пушину в обмін на сукно з Англії та Фландрії, німецькі металічні вироби, французькі вина. Діяльність спілки тривала з XII до XVII ст.

Товари східного та південного потоків зустрічалися на ярмарках, які були найбільш розповсюдженою формою середньовічної міжнародної торгівлі. В XIII–XIV ст. самим жвавим місцем торгівлі було графство Шампань (Франція), де ярмарки проходили цілий рік. В другій половині XIV ст. ярмаркові центри перемістилися в Ліон та Женеву. В XV ст. центром ярмаркової торгівлі в Європі стало м. Брюгге (Фландрія).

Торгівля, як відомо, без грошей нормально розвиватися не може. У Західній Європі в середні віки в грошовому обігу була велика кількість найрізноманітніших монет. Розібратися у їх повноцінності, обміняти їх було досить складно. На допомогу купцям прийшли так звані міняйли. Поступово міняйли перетворилися на банкірів. Вперше вони з'явилися на півночі Італії у XV ст. В багатьох містах були організовані установи, які видавали кредити під заставу цінних речей, беручи за це 5%. Їх ініціаторами стали францисканські монахи. Спочатку ці установи називали «горою милосердя», а згодом — ломбардами, тобто установами, які винайшли італійці. Перший ломбард був заснований у 1462 р. у м. Перуджі (провінція Ломбардія). Банки виникли в Італії ще в XI ст.

Інтенсивний розвиток сільського господарства, промисловості, торгівлі, грошового обігу, банківської системи, кредиту свідчить, що в ряді країн Західної Європи з'явилися паростки нового, прогресивнішого виробництва. Виникають спеціалізовані райони з виробництва різноманітних товарів, численні ярмарки, товарно-грошові відносини, формуються національні ринки.



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Як проходив процес еволюції форм землеволодіння у Західній Європі в період раннього середньовіччя?
2. Назвіть основні риси феодальної економіки.
3. Охарактеризуйте процеси, які відбувалися в економічному житті Західної Європи у ранньому середньовіччі.
4. Які форми феодальної ренти ви знаєте?
5. Розкрийте фактори розвитку і піднесення міст Західної Європи в XI ст.
6. Опишіть цеховий лад середньовічного ремесла, покажіть його економічну раціональність у XII–XIV ст.
7. Охарактеризуйте риси, характер європейської торгівлі в середні віки, її головні шляхи, учасників.
8. Що вам відомо про розвиток банків та кредитної системи у середні віки?

### Контрольні тести

1. В якому столітті у Західній Європі розпочався процес урбанізації?
  - а) X ст.;
  - б) XI ст.;
  - в) XV ст.;
  - г) XVI ст.
2. Центр ярмаркової торгівлі у XIII–XIV ст. був розміщений у:
  - а) Франції;
  - б) Швейцарії;
  - в) Нідерландах;
  - г) Німеччині.
3. Який з єзуїтських орденів заснував перший ломбард?
  - а) орден тамплієрів;
  - б) орден францисканців;
  - в) орден домініканців;
  - г) орден бенедикціанців.
4. У якій країні було вперше винайдено книгодрукування?
  - а) в Англії;
  - б) у Франції;
  - в) в Німеччині;
  - г) в Італії.
5. У якій послідовності з'явилися форми феодального землеволодіння?
  - а) бенефіцій — алод — феодед;
  - б) феодед — бенефіцій — алод;
  - в) алод — феодед — бенефіцій;
  - г) алод — бенефіцій — феодед;
  - д) феодед — алод — бенефіцій.

6. Провідну роль в Ганзейському союзі відігравали:
  - а) Гамбург, Бремен, Любек;
  - б) Париж, Рига, Гданськ;
  - в) Ліон, Версаль, Мілан;
  - г) Гамбург, Рига, Ліон;
  - д) Париж, Любек, Гданськ.
7. Цехова регламентація середньовічного ремесла була зумовлена:
  - а) потребами виживання у міських умовах дрібних виробників;
  - б) релігійними канонами;
  - в) іміджевими професійними причинами;
  - г) підвищенням якості виробів.
8. Гільдія — це об'єднання:
  - а) ремісників;
  - б) купців;
  - в) лихварів;
  - г) суднобудівників;
  - д) мореплавців.
9. Прекарна угода складалася між феодалом та селянином з приводу:
  - а) передачі землі феодала у приватну власність селянину;
  - б) передачі землі селянина у приватну власність феодалу;
  - в) передачі панської землі в оренду селянам;
  - г) видачі селянинові кредиту для ведення сільськогосподарського виробництва.
10. За чийого князювання у Київській Русі вперше почали карбувати монети?
  - а) Володимира Великого;
  - б) Святополка;
  - в) Ярослава Мудрого.

## **РОЗДІЛ 30. ГОСПОДАРСТВО КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ ТА США У ПЕРІОД РОЗПАДУ ФЕОДАЛІЗМУ ТА ЗАРОДЖЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА (XVI–XVIII СТ.)**

### **§ 1. Основні фактори розкладу феодального господарства та становлення індустріального суспільства**

Розклад феодального господарства був пов'язаний з такими процесами, як розвиток товарного господарства, посилення майнової та соціальної диференціації, формування великих капіталів і розвиток розширеного відтворення, перетворення феодальної земельної власності на об'єкт купівлі-продажу, використання найманої робочої сили тощо.

Значну роль у занепаді феодального господарства та становленні індустріального суспільства відіграло мануфактурне виробництво. Оскільки від ролі мануфактури в економічній структурі країн залежав розвиток їх у цілому, господарство XVI–XVIII ст. можна охарактеризувати як мануфактурне. Мануфактура — підприємство, засноване на ремісничій техніці, поділі праці, вільнонайманій робочій силі. Це стадія промисловості, що історично передувала великому машинному виробництву. Існували два типи мануфактур — розсіяна (децентралізована) та централізована.

Розсіяна мануфактура, що розвивалася в основному в XVI — першій половині XVII ст., ґрунтувалася на сільських промислах і дрібному ремеслі. Робітники при даному типі виробництва, не зважаючи на їхню просторову відособленість, були пов'язані поділом праці: одні робили з сировини напівфабрикат, інші доводили його до необхідної кондиції.

Централізована мануфактура характеризувалася територіальною єдністю виробництва і утвердилася в другій половині XVII ст.

Мануфактури виникали в тих галузях, де рівень спеціалізації та технічного розвитку створював умови для реорганізації виробництва. Такі умови в XVI ст. були в сукняному виробництві, металургії, суднобудуванні, книгодрукуванні.

Фактором, який значно прискорив розклад феодалізму, стали Великі географічні відкриття кінця XV — початку XVI ст.

Найважливішими з них стали:

- відкриття Америки Х. Колумбом в 1493 р.;
- відкриття морського шляху в Індію Бартоломео Діасом та Васко да Гамою (1487, 1497);
- відкриття Північної Америки Дж. Кеботом (1497–1498);
- перша кругосвітня подорож Ф. Магеллана (1519–1522).

#### **Передумови Великих географічних відкриттів:**

- криза Левантійської торгівлі, яка виникла після загарбання турками Константинополя у 1453 р. Завоювавши Візантію турки перерізали торгівельний шлях з Європи на Схід;
- нестача золота як грошового металу;
- розвиток науки і техніки, особливо суднобудування та навігації;
- політичні передумови.

### **Наслідки Великих географічних відкриттів:**

- «революція цін», викликана притоком в Європу великої кількості золота та срібла. Як наслідок, в Іспанії та Португалії ціни виростили в 4–4,5 р., в Італії та Німеччині — в 2 рази. Як не парадоксально, потік золота не збагатив Іспанію та Португалію, а наніс удар по її господарству, тому що в цих країнах панувало натуральне господарство. Навпаки, «революція цін» посилила Англію та Нідерланди, країни з розвинутим товарним виробництвом, чії товари йшли в Іспанію та Португалію.
- створення світового ринку;
- створення колоніальної системи;
- збільшення обсягів торгівлі.

Відбулися значні зрушення у сфері торгівлі, обігу та розподілу. Просте товарне виробництво переростало в ринкове, поглиблювався міжнародний поділ праці, формувалися національні, європейський та світовий ринки товарів і грошей. З'явилися монополні торгові компанії, вдосконалилися товарні біржі.

Значну роль у процесі генези індустріальної цивілізації відіграли буржуазні революції в Нідерландах, Англії, Північній Америці, Франції.

## **§ 2. Особливості генези індустріального суспільства в Голландії, Англії, Франції**

Революція та визвольна війна перемогли тільки у північних провінціях Нідерландів (Голландії), яка у 1581 р. проголосила свою незалежність. Звільнення від іспанського феодального панування стало додатковим стимулом для економічного зростання Голландії. У середині XVII ст. голландські мануфактури (кораблебудівні, текстильні та ін.) були кращими в Європі. Успішно розвивалися парусні, канатні, паперові, цукрорафінадні, миловарні, скляні, пивоварні мануфактури. Після революції майже повністю були ліквідовані феодальні відносини на селі. Розвивалося торгове землеробство, городництво, садівництво. У XVII ст. Голландія займала I місце в світі за розвитком продуктивного скотарства.

Економічний підйом Голландії XVII ст. був тісно пов'язаний з торгівлею. Вона мала універсальний характер і охоплювала весь світ. У 1602 р. була створена Ост-Індійська компанія. Голландці, витіснивши португальців, створили імперію, що простягнулася від Мозамбіка до Японії. Вони не тільки монополізували постачання прянощів і східних товарів, а й займалися каботажними перевезеннями. Вест-Індійська компанія, створена в 1621 р., займалася піратством і работоргівлею. Голландія володіла найбільшим у Європі морським торговим флотом.

Розвиток торгівлі зумовив зростання ролі банківської справи і кредиту. На початку XVI ст. в Антверпені склався грошовий ринок, де у міжнародних розрахунках використовували векселі, які були в обігу замість готівки. У 1598 р. було засновано Страхову палату. Упродовж XVII ст. Амстердам перетворюється у найбільший міжнародний фінансовий центр. Голландія стала самою багатією країною, країною — банкіром.

Однак, на початку XVIII ст. Голландія поступово втрачає світову першість на користь Великобританії. Це пояснювалося тим, що її торгове панування не відповідало промисловому потенціалу.

З середини XVI ст. Англія вступила в мануфактурний період капіталізму. Третина населення була зайнята у виробництві сукна. Успішно розвивалися бавовняні, паперові, скляні, металургійні, кораблебудівні мануфактури. За темпами і масштабами англійська промисловість у кінці XVIII ст. зайняла перше місце в Європі.

У ході аграрного перевороту («обгороджування») було ліквідовано дрібні селянські господарства, утверджувалась велика земельна власність лендлордів і фермерів. Результатом цього процесу став прискорений розвиток капіталізму на селі, створені необхідні резерви робочої сили для розвитку великої промисловості.

Для переходу від дрібнотоварного виробництва були потрібні значні кошти. Процес так званого «первісного нагромадження капіталу» найбільш яскраво проявився в Англії. Його основними джерелами були: аграрний переворот та Реформація, колоніальна система, монопольна торгівля, піратство, работоргівля, протекціоністська політика уряду щодо національної буржуазії, система міжнародного кредиту.

Накопичений капітал в Англії, на відміну від Голландії, вкладався не в торгівлю, а в промисловість — в мануфактури. До середини XVIII ст. країна перетворилася на світову колоніальну імперію, стає провідною капіталістичною державою. У діловому світі панує англійський фінансовий капітал.

До половини XVIII ст. Франція була однією з наймогутніших держав світу. За рівнем промислового розвитку Франція нічим не поступалася Англії, проте тут переважало ремісниче виробництво, а цеховий устрій активно підтримувався державою. У містах країни у XVI ст. проживало 15–17% населення. Кількість мануфактур була незначною і займалися вони в основному виробленням предметів розкоші: шовку, атласу, оксамиту, меблів, килимів, військових обладунків тощо. Франція займала провідне місце в Європі з виробництва полотна, яке виготовляли сільські жителі. Організаторами і власниками розсіяних текстильних мануфактур були, як правило, купці та лихварі. Повільними темпами розвивалися аграрні відносини. У XVI–XVIII ст. у Франції зберігалось велике землеволодіння. Зберігалися рентні відносини, утверджувалися такі форми взаємовідносин як оренда та наймана праця. Відносно невисокий економічний потенціал Франції, пасивність буржуазії зумовили відставання країни у колоніальній експансії та зовнішній торгівлі.

Загострення соціальних суперечностей вилилося у революцію (1789–1794 рр.), як суттєво вплинула на економічне життя в країні. Було ліквідовано середньовічні порядки — феодальні привілеї, селянські повинності, інші особисті примуси селян, а також їхні борги феодалам. Підлягали знесенню: данина, чинші, феодальні суди, продаж урядових посад тощо. Було скасовано цеховий устрій та державну регламентацію промислового виробництва. Проголошувалася свобода торгівлі.

У цілому Французька демократична революція 1789–1794 рр. мала великий вплив на подальший розвиток Європи і світу, стала переломним фактором у переході від традиційного, аграрно-ремісничого суспільства до індустріального.

### **§ 3. Економічний розвиток північноамериканських колоній**

Колонізацію Північної Америки європейці розпочали ще у XVI ст. Найбільших успіхів у цьому процесі досягла Англія, яка створила 13 колоній на Атлантичному узбережжі материка. Організація англійських колоній була задумана на суворих

феодалних засадах. Політика англійського уряду зводилася до того, щоб зберігати американські землі у якості аграрно-сировинного придатку Британської імперії. У цьому відношенні англійський парламент прийняв ряд законів і постанов, спрямованих на жорстку регламентацію в колоніях землеволодіння, землекористування, на обмеження розвитку цілого ряду галузей промисловості, внутрішньої та зовнішньої торгівлі. У 1770 р. було суворо заборонено вивозити до Північної Америки щойно винайдені машини. Колоніям дозволялося торгувати лише з Англією.

Це привело у 1775 р. до війни за незалежність, яка закінчилася перемогою північноамериканських колоній і створенням Сполучених Штатів Америки у 1776 р. Війна одночасно була буржуазною революцією. Вона знищила феодальні маєтки, конфісувала і розподілила землі прихильників Англії. Було сформовано фонд державних земель на Заході, що створювало сприятливі умови для розвитку фермерства. Революція прискорила розвиток промисловості та торгівлі. Однак необхідно зробити поправку: наслідки війни та революції торкнулися головним чином північних і центральних штатів країни, не зв'язаних з системою плантаційного рабства. На Півдні плантаційне рабство по-старому було оплотом старого соціально-економічного порядку, гальмом для розвитку капіталізму.

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ**

### **Контрольні запитання**

1. Назвіть економічні причини і наслідки Великих географічних відкриттів.
2. Дайте визначення мануфактури, її типів. Розкрийте особливості мануфактурного періоду в розвитку промисловості у країнах Західної Європи та США.
3. Розкрийте значення буржуазних революцій XVI–XVIII ст. для становлення індустріального суспільства.
4. Якими були наслідки аграрного перевороту в Англії?
5. Охарактеризуйте процес первісного нагромадження капіталу, його джерела.

### **Контрольні тести**

1. Суть політики меркантилізму полягала в:
  - а) в сприянні торговому капіталу;
  - б) у запровадженні мит і тарифів;
  - в) у підтримці експансії торгівельного капіталу та заохоченні вітчизняної промисловості;
  - г) у заходах, спрямованих на отримання активного зовнішньо-торгівельного балансу.
2. Батьківщиною мануфактурного виробництва була:
  - а) Великобританія;
  - б) Італія;
  - в) Нідерланди;
  - г) Франція.
3. Морський шлях в Індію був відкритий:
  - а) Х. Колумбом;
  - б) Дж. Каботом;
  - в) Ф. Магелланом;
  - г) Бартоломеу Діасом та Васко да Гамою.
4. Перша товарна біржа була створена в:
  - а) Антверпені;
  - б) Амстердамі;
  - в) Парижі;
  - г) Лондоні;
5. Яка з країн отримала монопольне право на торгівлю з Індією у XV ст.?
  - а) Португалія;
  - б) Іспанія;
  - в) Італія;
  - г) Англія.
6. У результаті «революції цін» після Великих географічних відкриттів ціни на товари в країнах Західної Європи :
  - а) знизилися у 2–3 рази;

- б) підвищилися у 2–3 рази;
  - в) підвищилися у 3–4 рази;
  - г) не змінилися.
7. У чому полягає головне економічне значення великих географічних відкриттів?
- а) створення світового ринку та світової колоніальної системи;
  - б) «революція цін»;
  - в) поява нового асортименту товарів.
8. Голландська Ост-Індійська компанія займалася торгівлею:
- а) прянощами;
  - б) слоновою кісткою;
  - в) рабами;
  - г) шовковими тканинами.
9. Основна причина сповільнення темпів економічного розвитку Голландії у кінці XVIII ст.:
- а) надмірна увага розвитку промислового капіталу;
  - б) реалізація політики протекціонізму та меркантилізму;
  - в) перевага торгового капіталу над промисловим;
  - г) занепад мануфактурного виробництва
10. У чому суть процесу огорожування в Англії?
- а) перетворення орної землі на пасовиська;
  - б) виділення ділянок для видобутку корисних копалин;
  - в) виділення земель для підприємств;
  - г) перетворення пасовиськ в орну землю.



## **РОЗДІЛ 31. ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ У НАЙБІЛЬШ РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ ТА США**

### **§ 1. Причини, хід та наслідки промислового перевороту в Англії**

Капіталізм перемагає тільки з другої половини XVIII ст. Чому? Тому що тільки з цього часу розпочинається промисловий переворот — перехід від мануфактури з її ручною ремісничою технікою до великого машинного фабрично-заводського виробництва. Батьківщиною першого промислового перевороту була Англія — в останній третині XVIII — середині XIX ст.

Причини промислового перевороту в Англії:

- накопичення капіталу;
- знищення класу селянства і повний перехід сільського господарства на шлях капіталізму;
- Англійська буржуазна революція;
- створення колоніальної імперії (до середини XIX ст.);
- створення армії найманих робітників.

Розпочався промисловий переворот у текстильній промисловості, і перш за все в бавовняній галузі. Потіснивши дороге сукно, бавовняна тканина, виготовлена з допомогою нових машин, стала більш дешевою та якісною. Саме вона змогла забезпечити як власний значний попит, так і витіснити конкурентів на світовому ринку.

Саме ткацтво стало об'єктом удосконалень та винаходів. Розпочався промисловий переворот з того, що у 1733 р. механік Джон Кей винайшов найпростіший ткацький верстат з літаючим човником. Винахідником — ткачем Джеймсом Харгрівсом у 1765 р. була винайдена механічна прялка «Дженні», на якій можна було працювати спочатку на 8, а потім на 80 веретенах. У 1769 р. була сконструйована «ватерна машина Хайса», яка приводилася в рух водою. В останній третині XVIII ст. С. Кромптон створив «мюль-машину», яка базувалася на принципах роботи прялки «Дженні», але виготовляла тонку і міцну бавовняну пряжу. Вона поширилася у виробництві і стала технічною основою механізованого прядіння.

Процеси ткацтва деякий час відставали від механізованого прядіння, але ця невідповідність була ліквідована винаходом механічного ткацького верстата Е. Картрайта у 1785 р. Він заміняв роботу 40 ткачів. Так в англійській промисловості з'явилися перші машини і фабрики. У 60-80-х роках XVIII ст. вони з'явилися в інших галузях промисловості.

Епохальне в історії промисловості значення мав винахід шотландського механіка Джеймса Уатта, який у 1769 р. винайшов першу парову машину. У 1782 р. Дж. Уатт удосконалив її, і з цього часу парова машина стала основним джерелом енергії британської текстильної промисловості. Це дало змогу широко використовувати вугілля як основне паливо, ліквідувало залежність від водяного двигуна, відкрило для промисловості нові регіони країни.

Застосування машин прискорило розвиток металургії, вугільної промисловості. Виникло машинобудування, основу якого складала винахід і широке застосування токарного верстата та свердлильної машини. Зростання промислового виробництва

зумовило появу нових досконаліших та швидкісних транспортних засобів. Наявність парової машини зробила можливим її застосування на залізничному і морському транспорті. У 1812 р. в Англії пущено пароплав на р. Клайд. У той же час розпочалися експерименти на залізницях. Р. Тревтик збудував декілька моделей парових повозок. Продовжив його пошуки Дж. Стефенсон, який створив самохідну паросилову установку на основі стаціонарної парової машини. Локомотив Стефенсона у 1829 р. пройшов перші випробування і розвивав швидкість 22 км/год. У 1830 р. була збудована перша в Англії та світі залізниця, яка з'єднала Манчестер і Ліверпуль та мала велике господарське значення. Будівництво залізниць викликало докорінні зміни в економіці Англії, створивши стабільні комунікації між різними районами та галузями промисловості.

Промисловий переворот змінив економічну географію Англії. Виникли нові промислові райони, які спеціалізувалися на виробництві окремих видів товарів і продуктів. Значно зросли обсяги промислового виробництва. На середину ХІХ ст. країна перетворилася у «майстерню» світу, виробляючи близько половини світової промислової продукції, і зайняла виняткове становище в світовому господарстві й міжнародній політиці.

Промислово-торговій гегемонії Англії сприяла економічна політика держави. До 40-х років ХІХ ст., коли індустріалізація ще не була завершена, в Англії панували високі митні збори на іноземні товари. Коли ж англійська промисловість наскільки зміцніла, що перестала боятися іноземної конкуренції, буржуазія проголосила необмежену свободу торгівлі — так зване фрітредерство (від «фрі тред» — вільна торгівля). Його суть полягала в повному звільненні від мита майже всіх товарів, що завозилися в Англію, і була розрахована на взаємне сприяння, тобто зустрічну відміну чи значне скорочення мита на ввіз англійських товарів в інші країни. Це забезпечувало Великобританії як вільний збут за кордоном своїх товарів, так і дешеву імпортовану сировину та продовольство.

Перемога машинного виробництва в Англії дала поштовх до формування соціальної структури індустріального суспільства. Промисловий пролетаріат становив 45,5% зайнятого населення. Урбанізація перетворила Великобританію на країну міст і фабричних поселень. На кінець ХІХ ст. у містах проживало майже 75% населення.

## § 2. Особливості промислового перевороту у Франції та Німеччині та США

Промисловий переворот у Франції мав свої особливості і специфіку. Він розпочався пізніше, ніж в Англії, і був затяжним. Перші машини тут з'явилися ще в кінці ХVІІІ ст., але не мали широкого застосування. Промислове піднесення відбулося у 1805–1810 рр. в часи правління Директорії та Наполеона, які активно підтримували промисловість і торгівлю. У цей же час у Франції знайшли поширення англійські винаходи. Разом з тим з'являлися і французькі. Особливу роль у текстильній галузі промисловості відіграли верстат Жаккара, створений у 1804–1808 рр., який виготовляв тканини з візерунком, та машини Жирара (1810 р.), що здійснювали хімічно-механічну обробку льону. Щоправда, ці винаходи поширилися у французькій текстильній промисловості лише у 40-х роках. У цілому інженерно-технічна думка у Франції відставала від англійської.

Континентальна блокада Англії, яку проводив Наполеон у 1806 р., закрила французький і європейський ринки для англійських промислових товарів, створила великі економічні труднощі для Англії. Вона прискорила становлення і розвиток деяких галузей французької промисловості (суконної, хімічної, металообробної). Проте ті галузі промисловості, які працювали на колоніальній сировині (бавовняна, цукрова), переживали занепад. Франція на довгі роки була позбавлена англійських машин, металовиробів та вугілля, необхідних для механізації виробничих процесів.

На другому етапі промислового перевороту (1815–1848 рр.) хід економічного розвитку Франції прискорюється. Зростають темпи механізації виробництва, розвивається текстильна, металургійна, поліграфічна, керамічна та інші галузі промисловості. У 20-х роках зароджується французьке машинобудування. За обсягом виробництва промислової продукції в середині XIX ст. Франція займала друге місце у світі після Великобританії. Однак її технічний рівень і конкурентоспроможність залишалися низькими. У Франції зберігалися невеликі мануфактури та дрібне кустарне виробництво.

Вже на етапі промислового перевороту у Франції сформувалися фінансова буржуазія, яка відіграла значну роль в державі, зате мало опікувалася розвитком промисловості. Вона збагачувалася за рахунок лихварства, фінансових та біржових спекуляцій. Грошовий капітал зростав швидше, ніж промисловий.

Третій етап промислового перевороту у Франції відбувся після революції 1848–1849 рр. і тривав до кінця 60-х років. У цей період фабрично-заводське виробництво охопило більшість галузей промисловості. Загальний обсяг промислової продукції за 1851–1865 рр. зріс майже вдвічі.

За прикладом Англії було проголошено свободу торгівлі, ліквідовано обтяжливі мита. Успішно розвивалася кредитна справа, а біржа, банки і акціонерні товариства досягли небувалої сили і значення.

Отже, в результаті промислового перевороту французька економіка остаточно перейшла на шлях індустріального розвитку. Однак проблема індустріалізації не була вирішена і за структурою економіки країна залишалася аграрно-індустріальною. Провідне місце у державі займала не промислова буржуазія, а фінансова. Франція стає міжнародним банкіром та світовим лихварем.

Німеччина вийшла на шлях капіталістичного розвитку пізніше, ніж Англія та Франція. Промисловий переворот тут розпочався лише в 30-х роках XIX ст. і тривав до 70-х років. Найважливішою причиною такого відставання була наявність феодальних середньовічних порядків в сільському господарстві, збереження цехів у промисловості та політична роздробленість країни. До середини XIX ст. переворот не вийшов з початкової стадії.

Промисловий переворот прискорюється у 50–60-х роках, коли німецька промисловість переходить від мануфактурної стадії до фабрично-заводської. Але навіть до 1870 р. фабрика не витіснила мануфактуру і ремесло.

Особливості запізнілого промислового перевороту та індустріалізації в Німеччині:

- розвивалася головним чином важка промисловість, а легка відставала. Випереджаючий розвиток важкої промисловості можна пояснити будівництвом залізниць та військовими потребами;
- Німеччина була країною молодого капіталізму (німецькі заводи будувалися на півстоліття пізніше англійських і, природно, оснащувалися новітньою на той

час технікою, купленою в Англії, хоча було здійснено ряд власних винаходів. Тут, наприклад, відкрили методи виробництва анілінових фарб, і в результаті цих відкриттів почала успішно розвиватися хімічна промисловість;

— значна частина необхідних для розвитку промисловості капіталів знаходилася не в буржуазії, а в поміщиках.

Промисловий переворот США розпочався в останньому десятилітті XVIII ст., але проходив в особливих умовах. Однією з таких умов був постійний притік емігрантів з різних країн Європи. Якби не ця обставина, американська промисловість не мала б робітників. Другою умовою промислового перевороту був хронічний дефіцит робітників, тому що вони постійно йшли на захід, у фермери.

Як і в більшості країн Європи, переворот розпочався у бавовняній галузі. В 90 — ті рр. XVIII ст. англійський робітник Слейтер, який приїхав в Америку, по пам'яті відновив креслення ватерної машини, однієї з перших прядильних машин. У ті ж роки американський учитель Уїтні винайшов бавовноочисну машину (1793 р.). Перша фабрика в США була заснована в 1791 р. М. Браном у штаті Род-Айленд. Однак початковим етапом технічної революції в бавовняній промисловості вважається заснування Френсісом Лоуелом в 1815 р. в Уотелі (штат Масачусетс) фабрики, де вперше в світі був налагоджений процес виробництва під одним дахом.

До середини XIX ст. переворот у бавовняній промисловості був закінчений і США за виробництвом бавовняних тканин вийшли на II місце в світі після Англії.

Американці не тільки швидко переймали європейську техніку, але й створили ряд власних винаходів: молотарка, косарка, револьверний станок, бесмерівський процес в металургії, трактор, швейна машинка, пневматична шина, фосфорний сірник та ін. У 50-х роках XIX ст. в промисловості Північно-Східної частини США запанувала фабрична система.

Бурхливий розвиток металургії, будівництво залізниць стали добрим стимулом для розвитку вугільної промисловості (Пенсільванія). У 1807 р. на р. Гудзон з'явився колісний пароплав, збудований Р. Фултоном, швидкими темпами прокладалися канали, які мали велике господарське значення.

Та все ж до середини XIX ст. США залишалися в основному аграрною країною, промисловий переворот завершився лише в північних штатах. Південь залишався аграрним районом з рабовласницьким плантаційним господарством. Суперечності між північними і південними штатах викликали Громадянську війну в США (1861–1865 рр.), яка водночас була буржуазною революцією. Війна закінчилася перемогою Півночі. Важливими її наслідками було скасування рабства, ліквідація політичної та економічної роз'єднаності США та остаточне завершення промислового перевороту.

### **§ 3. «Пруський» та «американський» шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві**

Первісне накопичення капіталу в Німеччині в основному проходило лише в XIX ст. і було пов'язане з ліквідацією кріпосного права. За законами селяни при звільненні повинні були віддати частину своєї землі поміщикам і в якості викупу заплатити їм суму, яка в 20 разів перевищувала величину річної ренти. В результаті проходила капіталізація ренти, тому що для поміщика феодална рента перетворюва-

лась в дохід з капіталу: поклавши викуп в банк, поміщик продовжував би отримувати у вигляді процентів такий же дохід, який він раніше отримував у вигляді оброку з селян.

Пруський шлях був найбільш важким і соціально несправедливим для селян. Невеликі ділянки землі, які не забезпечували життя селянина, прив'язували його до попереднього пана, дозволяли експлуатувати працю селянина напівфеодальними методами. Такі «батраки» з наділом склали саму безправну частину населення. Але для розвитку сільського господарства цей шлях виявився сприятливим, тому що поміщики (юнкери) переходили до великого товарного виробництва.

Таким чином, розвиток капіталізму в сільському господарстві Німеччини проходив шляхом перетворення феодальних помість у великі капіталістичні господарства, шляхом перетворення поміщиків в сільських капіталістів, а селян — у найманих працівників.

Чому цей шлях названо пруським, а не німецьким? Тому що єдиної німецької держави поки не було, а найбільшою з німецьких держав була Пруссія.

Американський шлях — це шлях розвитку фермерських господарств, але на відміну від європейських держав — без великого землеволодіння вчорашніх феодалів, без пережитків феодалізму. Він розпочався із «Закону про гомстеди» (1862 р.), за яким кожний громадянин США міг отримати практично безплатно ділянку землі в 70 га. при умові, що буде використовувати її для ведення фермерського господарства. Такі ділянки були названі гомстедами. В результаті американський фермер весь дохід використовував для підвищення технічного рівня свого господарства.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. У чому полягає суть промислового перевороту? Які його наслідки?
2. Якими були особливості промислового перевороту у Великобританії, Франції, Німеччині та США?
3. Що собою являв «Закон про гомстеди»? Яке значення він мав для аграрного розвитку США?
4. Поясніть зміст політики протекціонізму, меркантилізму, фрітредерства.
5. У чому суть «пруського» шляху розвитку капіталізму в сільському господарстві?

### Контрольні тести

1. Основна причина затяжного характеру промислового перевороту у Франції?
  - а) наполеонівські війни;
  - б) політика банків;
  - в) вузькість сировинної бази;
  - г) слабкість інженерної думки.
2. В чому полягала перевага більш пізньої індустріалізації Німеччини?
  - а) потребувала менше часу;
  - б) більше кредиту;
  - в) більша роль держави;
  - г) більш молода технологічна база.
3. Перший паровий двигун був сконструйований:
  - а) Д. Уаттом;
  - б) Р. Бенцем;
  - в) Р. Фултоном;
  - г) Р. Стефенсоном.
4. Перша в світі залізниця була побудована в:
  - а) Англії;
  - б) США;
  - в) Франції;
  - г) Голландії.
5. Яка галузь грала головну роль в англійській промисловості XIX ст.?
  - а) суднобудування;
  - б) металургія;
  - в) вугільна;
  - г) текстильна.
6. Перший в світі пароплав був сконструйований у:
  - а) Великобританії;
  - б) США;
  - в) Франції.

7. У якій галузі промисловості Великобританії у останній третині XVIII ст. розпочався промисловий переворот:

- а) металургійній;
- б) машинобудівній;
- в) легкій;
- г) вугільній.

8. Який з винахідників вперше винайшов механічний ткацький верстат:

- а) Д. Аркрайт;
- б) Е. Картрайт;
- в) Дж. Кей;
- г) Е. Уітні.

9. Перший у світі паровоз був сконструйований у

- а) США;
- б) Англії;
- в) Франції;
- г) Росії.

10. Яка соціальна група була ініціатором реалізації «пруського шляху» розвитку капіталізму в сільському господарстві?

- а) торгова буржуазія;
- б) заможні селяни;
- в) промислова буржуазія;
- г) поміщики.

## РОЗДІЛ 32. ГОСПОДАРСТВО ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ В ОСТАННІЙ ТРЕТИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ.

### § 1. Революція в галузі науки та її наслідки

Основною рисою економічного розвитку капіталістичних країн в кінці ХІХ ст. був поступовий перехід від капіталізму, заснованому на вільній конкуренції окремих самостійних підприємств, до монополістичного капіталізму.

За останні десятиріччя ХІХ ст. світова промислова продукція виросла більше ніж в 3 рази. В різних галузях промисловості на основі досягнень науки відбулися великі технічні зрушення. Особливо велике значення мали винаходи і вдосконалення в електротехнічній та хімічній промисловості, в металургії та машинобудування. Такий стрибок в розвитку світового промислового потенціалу був зв'язаний з початком II науково-технічної революції.

На рубежі ХІХ–ХХ ст. кардинально змінилися основи наукового мислення, переживає розквіт природознавство, йде створення єдиної системи наук. Цьому сприяло відкриття електрона і радіоактивності.

Пройшла нова наукова революція, яка розпочалася у фізиці і охопила всі основні галузі науки. Її представляють М. Планк, який створив квантову теорію, та А. Ейнштейн, який створив теорію відносності, яка ознаменувала прорив в галузь мікросвіту.

Процес революційних перетворень в галузі науки охопив техніку та технологію. В 1867 р. в Німеччині В. Сіменс винайшов електромагнітний генератор. В 70-ті роки була винайдена динамо-машина, яку можна було використовувати як генератор електроенергії.

У 80–90-х роках винайдені двигуни внутрішнього згорання – карбюраторний (Н. Отто, Німеччина, 1887 р.) та дизельний (Р. Дизель – Німеччина, 1893 р.).

У 80-х роках двигуни внутрішнього згорання були вдосконалені. На їх базі німецькі винахідники І.Г. Даймлер і К. Бенц створили автомобіль.

Відкриття в галузі виробництва хімічної продукції (синтетичні барвники, кислоти, фарбувальні, лікарські, парфумерні та інші вироби) дали поштовх для прискороного розвитку хімічної промисловості.

Велике економічне значення мали технічні вдосконалення в металургії – конверторний спосіб виробництва сталі, впровадження мартенівських печей, що значно підвищували продуктивність праці.

Темпи технічного прогресу були вражаючими, їхні результати важко переоцінити. Технічні та технологічні відкриття різко підвищили ефективність праці, почалося масове виробництво товарів, знизилася їх собівартість.

Нова ступінь розвитку продуктивних сил капіталістичної промисловості обумовила значні зміни в самій структурі економіки. Прискорюється процес індустріалізації. Змінилася роль важкої промисловості порівняно з легкою: вона стає провідною.

### § 2. Перехід від вільної конкуренції до монополій

Розширення виробництва вимагало великих капітальних вкладень. Тому якісно нові зміни відбувалися і в організації та управлінні виробництвом. Провідне місце



належало товариствам на основі акціонерної колективної власності, завдяки яким залучалися вільні капітали. Посилився процес концентрації виробництва і централізації капіталу, що охопив усі розвинуті країни й основні галузі їхньої економіки. У промисловості, банківській сфері виникають і розвиваються монополістичні об'єднання. Зрощення банківського капіталу з промисловим зумовило формування фінансової олігархії. Основними формами монополістичних об'єднань були картелі, синдикати, трести та концерни.

З переходом до монополістичного капіталізму посилюється циклічність капіталістичної економіки, зростає нерівномірність економічного розвитку країн. В кінці XIX – на початку XX ст. найбільш високі темпи розвитку економіки мали відносно молоді країни – США, Німеччина, та Японія, які зайняли провідне місце в світі за обсягами промислового виробництва і обігнали Англію та Францію.

### **§ 3. Особливості економічного розвитку провідних країн світу в кінці XIX – на початку XX ст.**

**Німеччина** в останній третині XIX – на початку XX ст. за обсягами і темпами промислового виробництва зайняла II місце в світі та перше в Європі. Цьому сприяло ряд факторів, серед яких найголовнішими можна вважати:

- завершення об'єднання Німеччини, що призвело до ліквідації митних кордонів, створення державної системи фінансів, грошового обігу;
- перемогу у франко-пруській війні 1870–1871 рр., яка дала контрибуцію в 5 млрд. фр.
- для розвитку промисловості були значні запаси вугілля, залізної руди, калієвої солі;
- приєднання Ельзасу та Лотарингії, багатих на залізну руду;
- аграрні реформи;
- інтенсивне будівництво залізниць.

Особливістю індустріалізації у Німеччині було те, що прискорений розвиток промисловості, особливо важкої, був спрямований у мілітарне русло. Державні замовлення на зброю, боеприпаси у значній мірі зумовили ріст галузей важкої індустрії. Успішно розвивалися нові галузі промисловості: хімічна, електротехнічна, автомобілебудівна.

Оскільки у важкій промисловості не могло бути дрібних підприємств, Німеччина виходить на I місце в світі за концентрацією виробництва. Темпи економічного зростання у країні були найвищими у Європі. Монополізація економіки Німеччини теж мала свої особливості. Процес монополізації відбувався тут на основі картелів та синдикатів. Найбільше їх виникло у вугільній, хімічній, електротехнічній, суднобудівній та військовій галузях промисловості. Напередодні першої світової війни у Німеччині було близько 600 монополістичних об'єднань.

У кінці XIX ст. **США** стали провідною капіталістичною державою світу. Причинами економічного підйому були:

- перемога Півночі над Півднем, створення національного капіталістичного ринку;
- наявність величезних природних багатств;

- високий рівень накопичення національного капіталу і притік капіталів з Європи;
- зростання чисельності населення, головним чином за рахунок емігрантів;
- завершення промислової революції і індустріалізації по всій території країни і прискорений технічний прогрес.

США вийшли на перше місце у світі за обсягом промислової продукції, обігнали Великобританію, яка втратила роль «фабрики світу».

Вражаючими були темпи економічного розвитку країни. Національний дохід з 1870 по 1913 рр. виріс у 5 разів, а національне багатство — майже у 7 разів. Найвищими темпами зростало промислове виробництво. Особливо швидкими темпами розвивалися нові галузі важкої промисловості — нафтова, алюмінієва, гумова, електротехнічна, автомобільна, сталеплавильна.

У кінці XIX — на початку XX ст. відбулися якісно нові зміни в управлінні виробництвом, викликані ростом концентрації виробництва і централізації капіталу. Почали виникати акціонерні товариства, монополістичні об'єднання. Перші монополії виникли ще у 60–70-х роках. Одна з найбільших — «Стандарт ойл Компані» — була створена Дж. Рокфеллером у 1872 р. Згодом вона приєднала ще 14 компаній з видобутку та переробки нафти. У 1882 р. була реорганізована у трест і монополізувала виробництво понад 90% очищеної нафти у країні. На початку XX ст. у США було близько 800 трестів, у які входило понад 5 тис. підприємств з капіталом у 7 млрд. доларів. Монополізація сприяла ефективнішому управлінню виробництвом, однак поступово монополії зосередили у своїх руках велику економічну владу. Уряд США був змушений приймати антимонопольні закони, втручатися в економічні процеси.

Перехід до індустріального суспільства в **Японії** відбувся пізніше, ніж в країнах Західної Європи та США, і мав ряд особливостей. До середини XIX ст. вона була типовою аграрною країною, в якій панувала феодальна система господарства, формувалося мануфактурне виробництво. Однак у кінці XIX ст. Японія стала доганяти провідні держави світу.

Особливості японського монополістичного капіталізму проявилися по — перше, в особливій формі монополій — джайбацу. Це були не зовсім монополії, тому що вони виникли не в ході конкурентної боротьби і концентрації виробництва, а при роздачі державних підприємств у приватні руки. І місце серед джайбацу займав концерн «Міцубісі», до якого входили банк, текстильні, гірничі, торгові підприємства. На II місці знаходився концерн «Міцубісі». До його складу входили судноплавні та суднобудівні підприємства, вугільні шахти.

Японські монополії зразу ж склалися як фінансово — промислові групи, що поєднувалося державним характером японського капіталізму.

В останній третині XIX ст. в **Англиї** почали знижуватися темпи промислового виробництва. Інтенсивний процес індустріалізації США, Німеччини, Росії, Японії зумовив виникнення нових центрів промислового виробництва. Англійська промисловість почала втрачати іноземні ринки збуту. Водночас американські та німецькі товари, дешевші та кращі за якістю, потрапляли на внутрішній ринок країни.

Головною причиною відставання Англії було поступове фізичне і моральне старіння виробничої бази британської промисловості. Англійські фабрики та заводи були збудовані ще в кінці XVIII — першій половині XIX ст. і оснащені машинами та механізмами доби промислового перевороту. Вони неспроможні були виготовляти

таку кількість виробів і такої якості, як американські та німецькі, що базувалися на ефективнішій виробничій основі, створеній науково-технічним процесом останньої третини XIX ст.

Технічна модернізація англійської промисловості була вкрай необхідною, але надзвичайно дорогою і складною, вона вимагала додаткових капіталовкладень. Англійські підприємці та банкіри віддавали перевагу експорту капіталу за кордон, в колонії та залежні країни, в яких наявність дешевої робочої сили забезпечувала їм високу прибутки. Вивіз капіталу був бажаним також з огляду на зростаючі потреби в колоніальній сировині — нафті, руді, кольорових металах, каучуку та ін.

Тим не менше, в англійській промисловості поступово відбувалися структурні зміни. Як і в США та Німеччині, в Англії високими темпами розвивалися галузі важкої промисловості, особливо сталеплавильна, електротехнічна, хімічна. Вони випередили традиційно розвинені галузі — видобуток вугілля, виплавку чавуну, переробку бавовни. На розвитку англійської промисловості позначалась слабка енергозабезпеченість країни.

Процес монополізації промисловості в Англії проходив повільніше, ніж в США та Німеччині, тут тривалий час зберігалися дрібні та середні підприємства. Банківський капітал випереджував промисловий за темпами концентрації і централізації. Напередодні першої світової війни 27 великих банків Англії володіли 86% усіх вкладів. Надлишковий капітал Англії інвестувала в економіку своїх колоній, які на початку XX ст. у 100 разів перевищували розміри метрополії.

**Франція** впродовж XIX ст. займала друге місце в світі за рівнем промислового виробництва, поступаючись лише Англії. Однак в кінці XIX ст. вона опинилася на четвертому місці.

Причини промислового відставання Франції:

- поразка у франко-пруській війні, сплата Німеччині 5 млрд. франків контрибуції, передачу частини своєї території — економічно розвинених провінцій Ельзасу та Лотарингії;
- слабкий технічний рівень виробництва;
- нестача сировини і палива;
- відстала структура економіки;
- політика буржуазії, за якою не вкладалися кошти у французьку промисловість.

Французькі капітали експортувалися і становили 30% світових інвестицій. За даними на 1908 р. у французьку промисловість і торгівлю було вкладено 9,5 млрд. франків, в облігації та закордонні цінності — 104,4 млрд. франків. Вивіз капіталу в колонії та напівколонії давав величезні прибутки.

Перед Першою світовою війною Франція залишалася аграрно-індустріальною країною.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Назвіть основні здобутки науки, техніки, технології виробництва в останній третині XIX ст., вкажіть їхні наслідки.
2. Які структурні зміни відбулися в економіці провідних країн світу протягом останньої третини XIX – на початку XX ст.?
3. Якими були передумови та наслідки створення монополістичних об'єднань? Назвіть основні форми монополій.
4. Назвіть основні причини економічного відставання Великобританії та Франції.
5. У чому проявилися особливості японського монополістичного капіталізму?

### Контрольні тести

1. Перший у світі радіоприймач був винайдений:
  - а) В. Сіменсом;
  - б) Г. Герцем;
  - в) А. Поповим;
  - г) Т. Едісоном.
2. Основна форма американських монополій:
  - а) концерн;
  - б) картель;
  - в) синдикат;
  - г) трест.
3. Двигун внутрішнього згорання винайшов:
  - а) А. Лодигін;
  - б) Дж. Флемінг;
  - в) Т. Едісон;
  - г) Р. Дизель.
4. Провідне місце у промисловому виробництві Європи в кінці XIX – на початку XX ст. займала:
  - а) Німеччина;
  - б) Англія;
  - в) Франція;
  - г) Росія.
5. Головна причина економічного підйому Німеччини в кінці XIX ст.:
  - а) перемога над Францією у франко-пруській війні;
  - б) об'єднання країни;
  - в) більш пізній початок промислового перевороту;
  - г) відносно дешева робоча сила.
6. В англійському експорті кінця XIX ст. переважали:
  - а) промтовари;
  - б) капітал;

- в) сировина;
- г) позики.

7. Основна форма німецьких монополій:

- а) трест;
- б) картель;
- в) концерн;
- г) синдикат.

8. Чим була зумовлена втрата Англією світової економічної першості наприкінці XIX ст.?

- а) слідуванням принципу «життя за рахунок колоній»;
- б) втратою промислової монополії;
- в) політикою фритредерства;
- г) світовою аграрною кризою.

9. У якій країні у кінці XIX – на початку XX ст. провідною формою монополій стають «джайбацу»?

- а) Німеччині;
- б) США;
- в) Японії;
- г) Італії.

10. Які причини обумовили економічне піднесення США та перетворення їх у провідну індустріальну державу світу в останній третині XIX ст.?

- а) перемога капіталістичної Півночі над рабовласницьким Півднем у громадянській війні 1861–1865 рр.;
- б) наявність величезних природних багатств;
- в) стандартизація продукції;
- г) розвиток сільського господарства.

## РОЗДІЛ 33. ГОСПОДАРСТВО СВІТУ В МІЖВОЄННИЙ ПЕРІОД

### § 1. Економічні наслідки Першої світової війни

Загострення на початку ХХ століття протиріччя між провідними країнами в ході боротьби за переділ світу, сфер впливу і прикладання капіталу, міжнародний ринок, джерела сировини призвели до жорстокої війни між двома коаліціями — німецько — австрійським блоком та Антантою.

Перша світова війна (1914–1918 рр.), охопивши спочатку більше 30 країн з 1,5 млрд. населенням (2/3 населення планети). Військові дії проходили на територіях Європи, Азії та Африки. Не виправдавши надій зачинщиків і не вирішивши основних протиріч, війна принесла численні біди (загальна чисельність втрат склала 36 млн. чол.). Крім того, країни — учасниці зазнали величезних воєнних втрат.

За Версальською мирною угодою територія Німеччини скоротилася на 1/8, а населення — на 1/10. Умови угоди передбачали повернення Німеччиною провінцій Ельзасу та Лотарингії Франції. В компенсацію за руйнування вугільних шахт півночі Франції в рахунок репарацій стала передача цій країні Саарського вугільного басейну. Німеччина позбавлялася і заморських володінь, які згодом були розділені між головними державами — переможницями.

Згідно Версальському мирному договору Німеччина зобов'язана була компенсувати збитки, які понесли держави — переможниці у вигляді репарацій (132 млрд. золотих марок). На певний час Німеччина перестала бути економічним конкурентом Великобританії та Франції.

Отже, матеріальні та людські втрати були грандіозні. І лише Японія на 25%, а США на 40% збільшили за роки війни своє національне багатство. Японія встановила монополію на торгівлю в південно-східній Європі, а США, знаходячись в географічному віддаленні від основних театрів військових дій і здійснюючи за ширмою нейтралітету торгівлю зброєю з обома воюючими угрупованнями і вступивши у війну лише у квітні 1917 р., сконцентрували у себе біля половини світового запасу золота і зробили своїми боржниками майже всі західні країни. У кінці війни США перетворилися на провідну, економічно могутню країну.

### § 2. Економічний розвиток провідних країн світу у 20-ті роки

До початку 20-х років **США** перетворилися у високорозвинену індустріальну країну. Після недовготривалої економічної кризи (1920–1922 рр.) у країні розпочинається економічний підйом і пов'язане з ним посилення позицій США у світовій економіці, підвищення рівня та якості життя американців, яке отримало в економічній історії назву «американського процвітання» (1923–1929 рр.).

Основу «процвітання» склали такі фактори:

- перетворення США у світовий фінансовий центр;
- масове оновлення основного капіталу;
- розвиток фундаментальних досліджень та впровадження наукової організації праці;

- розвиток найважливіших галузей важкої індустрії; чорної металургії, нафтовидобувної, електроенергетики, автомобільної, електротехнічної хімічної, радіотехнічної.

Символом американського «процвітання» став автомобіль. Випуск автомобілів здійснювався заводами Форда, компаніями «Дженерал Моторс», «Крайслер» та ін. Результатом промислового підйому стало збільшення національного доходу на 17%, збільшення доходів усіх верств населення.

**Японія** під час війни зміцнила свій економічний потенціал. Виступаючи на боці Антанти, вона фактично не брала участі у бойових діях. Змогла розширити свої колоніальні володіння, нав'язала невигідні економічно-торговельні умови Китаю. Все це дозволило за роки війни подвоїти промислове виробництво, втричі збільшити експорт промислових товарів у Китай та країни тихоокеанського регіону.

Після повоєнної економічної кризи (1920–1921 рр.) на протязі 1924–1926 рр. спостерігався швидкий ріст будівельної, металургійної, суднобудівної та інших галузей промисловості, а також торгівлі. Найбільші успіхи були досягнуті в металургії, машинобудівній та хімічній промисловості. Проте провідну роль по-старому відіграла легка промисловість. За час підйому (1924–1926 рр.) завершилося становлення японського машинобудування як самостійної галузі.

Японський капітал все більше зміцнював свої позиції у провідних галузях економіки. Так, концерни «Міцубісі» і «Сумітото» нарощували потужності у важкій промисловості, «Міцуй» та «Ясуда» — в галузях кредиту та зовнішньої торгівлі. Сімейні концерни (джайбацу) підтримували тісний зв'язок з правлячими колами.

Великим підприємцем була і держава. Технічний рівень її підприємств був значно вищим, ніж приватних.

**Англія** належала до країн — переможниць, проте війна знесилила її економіку, збільшила відставання від США. Англія зазнала значних людських і матеріальних втрат — 1/3 національного багатства. Збільшився державний борг. Світовий фінансовий центр перемістився із Лондона в Нью-Йорк.

Удвічі зменшився експорт товарів, натомість зріс імпорт. Продовжувалося відставання від США у розвитку окремих галузей промисловості, особливо у гірничодобувній, сталеплавильній, текстильній, суднобудівній, обладнання яких було застарілим. Водночас Англії вдалося збільшити свої колоніальні володіння. Вона частково компенсувала свої втрати за рахунок німецьких воєнних репарацій.

Лише в кінці 20-х років було досягнуто передвоєнного рівня розвитку. Ряд галузей промисловості (металургійна, вугледобувна, суднобудівна, текстильна) переживали спад. Держава вклала значні інвестиції в авіаційну, автомобільну, електротехнічну та деякі інші галузі, завдяки чому вони успішно розвивалися. Нові галузі давали, однак, всього 10% обсягу промислового виробництва країни. Спостерігалось технічне відставання ряду галузей, що призвело до збільшення собівартості та зниження конкурентоспроможності англійських товарів на світовому ринку. Великобританія залежала від імпорту сільськогосподарської продукції та промислової сировини, що також негативно позначалося на економіці країни.

**Франція** ще більше, ніж Англія, постраждала в роки війни. Німеччина окупувала найрозвиненіші промислові регіони Франції. Було зруйновано або вивезено фабрично-заводське обладнання, транспортні засоби. Франція втратила понад 10% працездатного населення, під німецькою окупацією опинилися кращі сільськогосподарські райони. Видатки на війну підірвали стабільність французької валюти.

У період економічного піднесення країна вступила у 1924 р. Швидкому економічному зростанню сприяло: повернення Ельзасу і Лотарингії, окупація Саару, репарації з Німеччини.

Успішно розвивалися нові галузі виробництва: автомобільна, авіаційна, електротехнічна, радіотехнічна, хімічна. Франція перетворилась на індустріально-аграрну країну.

Німеччина, яка відіграла найбільш активну роль у підготовці світової війни, стала її самою приниженою жертвою. Економіка країни збанкрутувала. Вже за перші два роки після завершення війни держава повинна була виплатити країнам Антанти 20 млрд. золотих марок. Оскільки таких грошей Німеччина не мала, то контрибуція сплачувалася паровозами, вагонами, фабрично-заводськими верстатами, автомобілями, сільськогосподарською сировиною тощо. Зазнала краху фінансово-кредитна система. Внаслідок цих явищ різко погіршився життєвий рівень людей. Німеччина опинилася на грані катастрофи.

Її становище викликало занепокоєння урядів країн Антанти. Саме тому США, Франція, Англія вирішили допомогти в оздоровленні німецької економіки. Цьому сприяло те, що господарство країн Антанти вийшло із кризи, породженої війною, і поступово стабілізувалося.

Новий репараційний план для Німеччини був розроблений міжнародним комітетом експертів під головуванням Чарльза Г. Дауеса, затверджений 16 серпня 1924 р. на Лондонській конференції представниками країн-переможниць у Першій світовій війні і прийнятий Німеччиною. Він передбачав різке зменшення щорічних репараційних платежів. Німеччині крім того була надана американськими кредиторами позика на 800 млн. марок (всього за планом Дауеса Німеччина отримала позику на суму 30 млрд. золотих марок). Ці капітали сприяли відновленню промислового виробництва, яке вже у 1927 р. досягло передвоєнного рівня. Поступово Німеччина стала випереджати Англію з експорту машин та індустріального обладнання. Прискореними темпами розвивалися хімічна та електротехнічна галузі промисловості.

### § 3. Світова економічна криза 1929–1933 рр.

**США.** Криза розпочалася різким падінням цін акцій на нью-йоркській біржі наприкінці жовтня 1929 р. Біржовий крах розорив багато тисяч власників цінних паперів. Одразу ж почався небачений в історії спад промислового виробництва і торгівлі. Так, випуск автомобілів, виплавляння чавуну та сталі скоротилися на 80%. У цілому промислове виробництво і торгівля скоротилися вдвічі. За роки кризи збанкрутували 130 тис. фірм, 19 залізничних компаній, 5760 банків. Мільйони громадян постраждали, втративши своє майно, нагромадження, робочі місця. Криза призвела до небаченого росту безробіття. На околицях міст вирости «гувервілі» — селища із халуп, у яких жили безробітні та їхні сім'ї (названі на «честь» президента США Герберта К. Гувера (1929–1933 рр.)). Зростала кількість голодуючих, жебраків. Мав місце масовий рух безробітних, «голодні походи» на Вашингтон. Безробіття досягло астрономічної цифри — 17 млн осіб.

Економічна криза в США поглиблювалася й невпевненими діями уряду, який відмовився від втручання в економічне життя.



**Німеччина.** Для неї криза мала катастрофічні наслідки. Незважаючи на величезні економічні здобутки, зумовлені «дауесизацією», країна опинилася у глибокій кризі. Різко скоротилося промислове виробництво, з'явилася велика кількість банкрутств. Припинили свою роботу навіть окремі галузі (сталеплавильна). Катастрофічно зменшився експорт. Якщо у 1929 р. він оцінювався у 13 483 млн марок, то у 1934 р. становив 4167 млн. Кількість безробітних у Німеччині досягла 8 млн. осіб. Країна не мала змоги виплачувати репарації.

План Юнга. Стурбовані катастрофічним становищем Німеччини, уряди США, Англії, Франції та деяких інших країн вирішили надати їй допомогу. Було розроблено новий репараційний план, названий у честь творця іменем О. Юнга, американського банкіра. Затвердили його на Гаазькій конференції у січні 1930 р. План Юнга передбачав зменшення розмірів щорічних репарацій та платежів (на 20%), ліквідацію всіх форм і видів контролю над економікою і фінансами Німеччини. У 1930 р., достроково, було припинено окупацію Рейнської області. Проте вже у 1931 р. Німеччина, у зв'язку з поглибленням кризи, відмовилася взагалі від сплати репараційних платежів. У тому ж році план Юнга припинив своє існування.

Економічна криза у Німеччині тривала до початку 1934 р., коли намітились ознаки стабілізації. Внаслідок кризи у Німеччині до влади прийшов один із найжорстокіших в історії людства політичних режимів — нацистський.

**Англія.** Економічна криза розпочалася дещо пізніше (в кінці 1929 р.). Найбільші труднощі виникли у зв'язку з перевиробництвом, з реалізацією товарів. Існувала проблема кредитів. Зупинялися тисячі підприємств, зростала кількість безробітних. У 1932 р. промислове виробництво скоротилося на 25% порівняно з 1929 р.

Англійський уряд своєчасно вжив цілий ряд заходів, спрямованих на подолання кризових явищ і оздоровлення економіки. При сприянні держави здійснювалася концентрація виробництва, встановлювався контроль за випуском продукції, її реалізацією та цінами. Все це робилося з допомогою примусових санкцій, кредитних привілеїв тощо. Під час кризи виникли і діяли змішані державно-приватні підприємства.

Виходу із кризи сприяла зовнішньоекономічна політика держави. У 1931 р. було створено «стерлінговий блок» 25 держав. Саме вони допомогли Англії подолати економічну кризу. Оздоровленню економіки сприяла також ліквідація у 1931 р. золотого стандарту фунту стерлінга.

**Франція** у 1929 р. зуміла уникнути руйнівної дії світової економічної кризи. Проте у 1930 р. «велика депресія» торкнулася її економіки.

Економічна криза у Франції була затяжною і тривала до 1936 р. Найбільшого удару зазнала легка промисловість, підприємства якої знаходились у приватному секторі. Виробництво вовняних і шовкових тканин скоротилося вдвічі. Криза промисловості переплелася з аграрною. Різко знизився (на 10%) рівень сільськогосподарського виробництва. У цій країні особливо відчутними були «ножиці цін». Деякі галузі промисловості так і не вийшли із кризи, а їхній занепад продовжувався до Другої світової війни.

**Японія** в середині 1929 р. опинилася в епіцентрі світової економічної кризи. Найрозвиненіша галузь господарства країни — торгівля — зазнала найтяжчого удару. Експорт товарів скоротився більше ніж у 2 рази. На 50% знизилось виробництво сільськогосподарської, на 32% — промислової продукції. У роки економічної кризи налічувалося до 10 млн. безробітних.

Японський уряд вирішив виходити з кризи шляхом мілітаризації країни та воєнної агресії. Капіталовкладення направлялися переважно в ті галузі економіки, які були пов'язані з воєнною промисловістю.

## § 4. Господарство розвинутих країн світу в 30-х роках

### *Сполучені Штати Америки. «Новий курс» Ф. Рузвельта*

Вихід з економічної кризи у США тісно пов'язаний з іменем президента Франкліна Делано Рузвельта. Програма виходу із кризи відома під назвою «новий курс». Фактично це передвиборна програма Ф. Рузвельта. Здійснювався «новий курс» упродовж 1933–1938 рр.

Першою акцією нової адміністрації було проголошення надзвичайного стану та закриття всіх банків на 1 місяць, припинено обмін банкнот на золото, яке вилучалося з обігу.

У 1933 р. було прийнято закон про відбудову промисловості. Він передбачав запровадження у різних галузях промисловості «кодексів чесної конкуренції», які фіксували ціни на продукти, рівень виробництва, розподіляли ринки збуту, встановлювали розміри заробітної платні тощо. Основне призначення кодексів — підтримка конкурентоздатного виробництва.

У тому ж році розпочав діяти закон про регулювання сільського господарства, спрямований на підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Документ, серед інших заходів, передбачав надання грошової компенсації фермерам, які скорочували зернові посіви і поголів'я худоби. Тимчасові труднощі уряд компенсував відповідною фінансовою підтримкою. Здійснювалися заходи з інтенсифікації, механізації сільськогосподарського виробництва.

У 1935 р. введено в дію закон про трудові відносини (закон Вагнера). У ньому фіксувалося право робітників на об'єднання у профспілки, проведення страйків і підписання колективних угод. У тому ж році вперше в історії США вступив у дію закон про соціальне страхування і допомогу безробітним.

У 1938 р. набув чинності закон про справедливий найм робочої сили, що встановлював мінімум заробітної плати і максимум тривалості робочого дня для деяких категорій робітників. Закон заборонив використання дитячої праці.

У тому ж 1938 році було прийнято новий закон про регулювання сільськогосподарського виробництва. Державне регулювання економіки у США успішно використовувалося і в наступні десятиліття.

Англія, як і США, пододала наслідки економічної кризи. Проте виходила вона з неї дуже повільно. Наприкінці 30-х років у країні панувало значне безробіття. Англійська промисловість залишалася на рівні 1929 р. У багатьох галузях депресію не було ліквідовано. Спостерігалися суперечливі тенденції розвитку старих і нових галузей. Так, у вугільній, металургійній, текстильній галузях був застій, а в автомобільній, хімічній, енергетичній, верстатобудівній — прогрес, значний приріст продукції.

Сільське господарство Англії у 30-х роках відставало від промисловості. Зовнішня переживала значні труднощі в зв'язку з посиленням конкуренції з боку США, Японії, Німеччини. Хоча Англія до самої Другої світової війни зберігала перше місце

в світовій торгівлі, однак впритул до неї підходили США, які зуміли відтіснити її на друге місце в світовому експорті.

Але особливо небезпечним для Англії виявився економічний і політичний наступ фашистської Німеччини, яка швидко витіснила англійські товари в Західній і Південно-Східній Європі та Латинській Америці.

Франція. Розвиток економіки Франції у 30-х роках не був схожий на поступ американської, німецької, англійської. Він виявився особливо повільним, зтяжним. Застій у головних галузях був тривалішим порівняно з іншими країнами. Зберігалось дрібне виробництво, де було зосереджено близько 40% всіх промислових робітників. Загалом французька промисловість за рівнем механізації і продуктивності праці відставала від всіх провідних держав. Не могло вийти зі стану кризи французьке сільське господарство.

Погіршувалося і міжнародне економічне становище Франції. Її питома вага в світовому промисловому виробництві знизилася з 7% в 1913 р. до 4% в 1938 р. Аналогічною була ситуація і в світовому експорті, де в результаті гострої конкурентної боротьби частка країни за період 1913–1938 рр. скоротилася з 7,2 до 3,7%. Франція, таким чином, поступалася не тільки США, Англії і Німеччині, але й Японії та Канаді.

Разом з тим у Франції посилювався процес концентрації фінансово-кредитних установ. До 1939 р. шість найбільших банків контролювали 86% усіх капіталів країни.

Німеччина. Економічна криза призвела до кризи політичної і приходу до влади нацистів на чолі із А. Гітлером. Його уряд вже у перші роки свого правління пішов на нечуване для мирного часу розширення державного регулювання господарського життя.

На кошти держави було розгорнуто будівництво автострад, що дозволило відразу різко скоротити чисельність безробітних та пожвавило будівельну індустрію.

Із середини 30-х років основна увага була зосереджена на прискореному розвитку військової промисловості. Лозунг «гармати замість масла» став наріжним каменем внутрішньої політики фашистської Німеччини. За 1933–1938 роки військові витрати зросли з 620 млн. до 15,5 млрд. рейхсмарок. З метою стимулювання економічного росту вводилися податкові пільги. При одночасному зростанні витрат та зниженні податків виник дефіцит бюджету, який покривався випуском паперових грошей. Щоб не допустити інфляції та зростання цін, уряд ввів контроль над цінами та зарплатою. Почався поступовий перехід де карткової системи розподілу. Це ще більше посилювало масштаби державного регулювання економіки.

Особливістю економіки нацистської Німеччини було те, що всі підприємства були об'єднані в галузеві картелі і підпорядковані Імперському міністерству господарства. У 1936 р. було прийнято чотирирічний план розвитку військової промисловості Німеччини, а уповноваженим з його реалізації призначено Германа Герінга. Створене ним відомство взяло під контроль всю економіку країни. Заводи державного концерну «Герман Герінг» виплавляли більше 1 млн. т. сталі, на них працювало 600 тис. осіб.

Нацисти встановили жорсткий контроль над ринком робочої сили та трудовими відносинами. Національні інтереси ставились вище інтересів окремих громадян. Було ліквідовано профспілки. Вводилася загальна трудова повинність. У Німеччині склалася тоталітарна модель державно — монополістичного капіталізму.

Мілітаризація економіки зумовила вихід з кризи та значне зростання виробництва.

Японія, як і Німеччина, виходила з економічної кризи 1929–1933 рр. шляхом мілітаризації. Після-встановлення окупаційної влади в Маньчжурії вона розпочала загарбання китайських територій. У 1937 р. їй вдалося захопити деякі провінції на півночі, а згодом — і в інших частинах Китаю. Війна набула затяжного характеру. На неї Японія витрачала понад 80% державного бюджету, що покривався за рахунок емісії паперових грошей.

Закон про загальну мобілізацію нації фактично довів робітників і службовців до становища кріпаків. Профспілки було розігнано, робочий день продовжено до 14–16 год., заробітну плату зведено до мінімуму.

У 30-х роках посилювався вивіз японського капіталу у країни Південно-Східної Азії. Його обсяг лише в 1939–1941 рр. збільшився вдвічі. З такою торгово-фінансовою експансією Японії не могли змиритися інші країни, насамперед США та Великобританія.

Отже, наприкінці 30-х років знову проявилися різкі протиріччя між провідними країнами світу, насамперед Німеччиною, Італією, Японією, з одного боку, та США, Англією, Францією, з другого. Їхні причини корінилися у намаганні правлячих кіл найбільш розвинутих держав вирішити свої проблеми за рахунок інших.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Проаналізуйте економічні наслідки Першої світової війни для воюючих країн.
2. Як розвивалося господарство світу у 1920-ті роки?
3. У чому полягала суть плану Дауеса?
4. Охарактеризуйте світову економічну кризу 1929–1933 рр. та її особливості у провідних країнах світу.
5. Назвіть основні заходи адміністрації Ф. Рузвельта щодо виходу економіки США з кризи.

### Контрольні тести

1. У якій країні вперше виникає масове поточне виробництво із застосуванням конвеєра:
  - а) Японії;
  - б) Англії;
  - в) США;
  - г) Франції.
2. Хто був автором першого антимонопольного законодавства?
  - а) Менн та Елкінс;
  - б) Пейн та Олдріч;
  - в) Сейлер та Кеффер;
  - г) Шерман.
3. Якою була мета плану Дауеса?
  - а) відновлення економічних позицій Німеччини після поразки у I світовій війні;
  - б) збільшення репараційних платежів Німеччиною;
  - в) зменшення репараційних платежів Німеччиною;
  - г) створення нових робочих місць.
4. Яка з європейських країн найбільше постраждала від економічної кризи 1929–1933 рр.?
  - а) Англія;
  - б) Німеччина;
  - в) Франція;
  - г) Чехословаччина.
5. «Велика депресія» 1929–1933 рр. розпочалася в:
  - а) Німеччині;
  - б) Англії;
  - в) США;
  - г) Франції.
6. Яка з країн була на економічному піднесенні після закінчення I світової війни?
  - а) США;

- б) Німеччина;
  - в) Англія;
  - г) Франція.
7. Першою монополією в США стала компанія:
- а) «Стальний трест» Дж. Моргана;
  - б) «Стандарт ойл» Дж. Рокфеллера;
  - в) «Дженерал електрик компані»;
  - г) компанія Г. Форда.
8. У чому полягало значення «Нового курсу» президента Ф. Рузвельта?
- а) відкрив шлях у «велике майбутнє Америки»;
  - б) розвинув державне регулювання капіталістичної системи;
  - в) сприяв виходу США з економічної кризи;
  - в) був прикладом для інших країн.

## **РОЗДІЛ 34. ГОСПОДАРСТВО КРАЇН СВІТУ В РОКИ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ТА РЕФОРМИ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД (1939–1970)**

### **§ 1. Економіка провідних країн в роки Другої світової війни. Економічні наслідки війни**

Друга світова війна (1939–1945) виникла в результаті загострення економічних та політичних протиріч імперіалізму. Вона була розв'язана головними агресорами — Німеччиною, Італією та Японією і стала найкрупнішою економічною катастрофою.

У війну були втягнуті 60 держав з населенням більше 4/5 мешканців планети. Військові дії відбувалися на території 40 держав Європи, Азії, Африки і охопили простори Атлантичного, Тихого, Індійського та Північного Льодовитого океанів. Війна забрала життя близько 55 млн осіб. Знищено національне багатство вартістю 316 млрд. дол.

Господарство воюючих країн було переведено на воєнні рейки, а виробництво зброї, боеприпасів, амуніції, бойової техніки тощо стало пріоритетним. Так, у Німеччині з початком війни промисловість працювала на військові потреби, випускаючи одні з кращих у світі танки, літаки, гармати. Виробництво військової техніки і зброї стимулювало розвиток важкої промисловості. Легка промисловість набагато відставала від неї.

Військові успіхи Німеччини на початковому етапі другої світової війни дали можливість використовувати економічний потенціал завойованих країн.

Військова промисловість під час війни була основою економіки. У 1939 р. її питома вага в загальній вартості валової продукції становила 80%. Потребу в робочій силі нацисти задовольняли за рахунок примусової праці військовополонених, мільйонів депортованих з окупованих країн.

Незважаючи на тотальну мілітаризацію, німецька економіка була неспроможною повністю задовольнити потреби фронту. З кінця 1943 р. Німеччина відчула серйозні труднощі в усіх галузях господарства. Були порушені зв'язки між окремими економічними комплексами, відчувалася гостра нестача сировини, палива, людських ресурсів, фінансових засобів.

З другої половини 1944 р. промислове та сільськогосподарське виробництво різко знижується. Наступає економічний крах.

Єдиною державою, що не лише не зазнала краху, а навпаки, виявилася сильною, були США. Ще до вступу у війну (7 грудня 1941 р.) США надавали в позику чи оренду зброю, боеприпаси, стратегічну сировину, продовольство та інші матеріальні ресурси країнам антигітлерівської коаліції. Ленд-ліз, так називалася широкомасштабна система допомоги США країнам-союзницям, став одним з найбільших джерел збагачення держави у роки Другої світової війни. Ленд-ліз забезпечив масовий збут американських товарів і продуктів на зовнішньому ринку (загальна сума поставок за ленд-лізом становила 46,7 млрд. дол.). Унаслідок цього США перетворилися на могутній військовий «арсенал», а промислове виробництво за період з 1939 по 1944 р.

зросло більш як удвічі. У розпал війни США давали 60% світового промислового виробництва. Частка США у світовому капіталістичному експорті зросла з 14 до 33%. У 1944 р. американський долар став головною валютою міжнародних платежів і розрахунків.

Значно більше, ніж США, постраждала в Другій світовій війні Великобританія. Було заблоковано морські комунікації, окуповано деякі колонії, втрачено частину торгового і військово-морського флоту. Промислове виробництво, незважаючи на значне збільшення випуску військової продукції, скоротилося на 5%, а сільськогосподарське — наполовину.

У роки війни і після неї активізувався національно — визвольний рух у колоніях Британської імперії. З її складу вийшли Індія, Цейлон, Бірма, інші колонії, що значно ускладнило економічне становище метрополії.

Безпосереднім наслідком війни для Англії стало посилення залежності від США.

Франція, незважаючи на значний економічний потенціал, у роки другої світової війни також зазнала величезних збитків. Рівень промисловості в 1944 р. порівняно з довоєнним становив 38%. Більшість шахт, електростанцій, суднобудівних заводів було зруйновано. Франція втратила весь торговий і військовий морський флот. Розпадалася французька колоніальна система. Національна валюта (франк) девальвувалася. Капіталовкладення за кордоном зменшилися в 10 разів. Загальні втрати країни у війні оцінювалися у 1440 млрд. довоєнних франків.

Японія виступила у війні на боці гітлерівської коаліції і на початковому етапі війни мала певний успіх — захопила Філіппіни, Бірму, Індонезію, В'єтнам та інші території. У 1941–1942 рр. вона, маючи запаси продовольства, паливно-енергетичних ресурсів, рідкісних металів, успішно вела війну зі США. Війна сприяла перетворенню Японії в індустріально-аграрну державу, збільшенню частки важкої промисловості. Зростала концентрація виробництва, а розміри контролюючого капіталу в компаніях «Міцубісі» й «Сумітомо» зросли у 10 разів, у «Міцуй» — більше ніж у 6 разів. Проте витримати тривале суперництво з американською військовою потугою Японія не змогла.

Після американських атомних бомбардувань Нагасакі і Хіросіми у серпні 1945 р. Японія капітулювала.

Отже, результатом війни було знищення, демонтаж індустріальних господарств Німеччини, Франції, Японії, багатьох менших індустріальних країн Європи. Частково було знищено господарство Англії. Єдиною індустріальною країною, яка під час війни пережила справжнє економічне піднесення, були США.

В результаті війни зазнав серйозних руйнувань механізм міжнародних валютних відносин. У 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США) відбулася міжнародна фінансова конференція, на якій був створений Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку.

У липні 1947 р. в Парижі було створено Організацію європейського економічного співтовариства (ОЄЕС), завданням якої було вироблення спільної програми відбудови Європи.



## **§ 2. План Маршалла та його внесок у відродження післявоєнного господарства країн Західної Європи**

У квітні 1948 р. Конгрес США затвердив план Маршалла (за ім'ям державного секретаря Маршалла) — план економічної допомоги країнам Європи шляхом надання їм допомоги з боку США. Мета плану — розвиток економіки на принципах індивідуальної свободи, вільних інститутів і справжньої незалежності. Європа розглядалася як єдиний економічний простір.

План складався з трьох частин:

- 1) поставки продовольства та одягу;
- 2) поставки промислового обладнання;
- 3) поставки сировини, сільськогосподарських машин, промислових товарів.

За 4 роки виконання плану Маршалла (1948–1951 рр.) США надали європейським країнам допомогу в сумі близько 17 млрд. дол. Причому, більше 2/3 цієї суми випали на долю 4 провідних європейських країн — Великобританії, Франції, Італії та ФРН. В той же час Західна Німеччина з агресора перетворилася в союзницю країн — переможниць.

План Маршалла позитивно вплинув на відновлення економічного потенціалу та ринкових господарств в країнах Західної Європи. Вже на початку 50-х роках було досягнуто довоєнного рівня виробництва.

## **§ 3. Економічна програма Л. Ерхарда в ФРН**

Після нищівної поразки в Другій світовій війні економіка ФРН знаходилася в стані жорсткої розрухи. Фактично країна виробляла менше половини продукції від випуску 1936 р. Державний борг гітлерівського уряду катастрофічно виріс з 27, 2 млрд. марок в кінці 1938 р. до 377,2 млрд. марок до моменту капітуляції країни, тобто майже в 14 разів. Інфляція наближалася до 600% свого довоєнного рівня. Німеччина повинна була виплатити репарації в обсязі 20 млрд. дол.

Оздоровлення економіки Німеччини вимагало радикальних реформ. Головним архітектором господарських реформ післявоєнної Німеччини став професор Людвіг Ерхард, пізніше — канцлер ФРН. Шляхами економічного відродження країни він бачив вільну приватну ініціативу і конкуренцію в поєднанні з активною участю держави в господарському житті. У книзі «Добробут для всіх», опублікованій у ФРН у 1957 р. він відзначає, що основною метою економічних реформ є створення «соціального ринкового господарства», підвищення купівельної спроможності всіх верств населення, концентрація всіх зусиль народного господарства на збільшенні народногосподарського доходу. Держава, на думку Л. Ерхарда, повинна підтримувати нормальне функціонування системи цін та забезпечити захист ринкової економіки від монополізму товаровиробників. Для попередження циклічних криз їй необхідно використовувати важелі кредитної, валютної, і податкової політики. Проте, втручання в господарську діяльність окремих підприємців з боку держави абсолютно недопустиме. Теорія «соціального ринкового господарства» стала основою економічної політики західнонімецького уряду у наступні десятиліття.

Плани Л.Ерхарда спиралися на грошову реформу, вільні ціни та підприємництво. Вранці 21 червня 1948 р. рейхсмарки були оголошені недійсними. Замість них кожен

мешканець одержав по 40 нових дойчмарок, потім до них додали ще 20. Пенсії і заробітна плата підлягали виплаті в нових марках у співвідношенні 1:1. У результаті Західна Німеччина звільнилася за 1 день від величезної маси знецінених грошей.

Через три дні після грошової реформи слідувала реформа цін. Вони були відпущені, у результаті чого зник «чорний ринок». Крамниці наповнювалися товарами. Припинилася інфляція. Стабілізаційним чинником для економіки ФРН стала і допомога за «планом Маршалла».

До середини 50-х р. р. ФРН вийшла на друге місце (після США) за обсягом золотого запасу, стає передовою країною Західної Європи, обганяючи в господарському відношенні своїх переможців.

«Німецьке диво» — це не тільки економіка. Народ Німеччини вийшов через чистилище реформ новою, вільною нацією.

#### § 4. Економічна політика голлізму у Франції

Відновлення економіки Франції йшло досить швидкими темпами. Величезну роль у відбудові господарства країни мала націоналізація, яка проводилася в 1945–1947 рр., в результаті якої були націоналізовані такі важливі галузі економіки як електроенергетика, вугільна промисловість, газові підприємства, значна частина авіаційної промисловості, автомобільні заводи фірми «Рено», морське судноплавство, повітряний транспорт.

Важливим етапом в економічній історії Франції був другий прихід до влади Ш. де Голля (раніше він був керівником уряду в 1944–1946 рр.). 1 червня 1958 р. він був затверджений прем'єр-міністром Франції, а з 21 грудня того ж року вибраний керівником держави на семирічний термін.

Суть економічної політики голлізму полягала у заохоченні швидкого розвитку практично всіх галузей промисловості, її структурна перебудова, подальша концентрація виробництва, створення великих корпорацій, використання досягнень НТП. Це була послідовна і жорстка політика держави, спрямована на всебічний і пропорційний розвиток всіх галузей економіки, яка згодом отримала назву політики «індустріального імперативу». Економічна політика голлізму була заснована на доктрині державного втручання в економічне життя країни.

Для післявоєнної Франції характерною рисою було широкомасштабне втручання держави в економіку. У 1957 р. держава володіла 36% усього національного майна, на її підприємствах створювалося біля 13% валового національного продукту. У 1958 р. в руках держави знаходилося 97% вугільної промисловості, 95% видобутку газу, 80% авіаційного виробництва, більше 40% автомобільної промисловості. Держава володіла залізницями, великими військовими підприємствами, акціями авіаційних і морських транспортних компаній.

У післявоєнний період Франція першою з країн Західної Європи застосувала так зване державне індикативне планування.

## § 5. Японське «економічне диво»

Японське «економічне диво» розпочалося приблизно у 1948 р., через три роки після нищівної поразки і воєнних руйнувань, коли країна ще була під військовою окупацією. До початку 1953 р. Японія досягла довоєнного економічного рівня, якщо говорити про ВВП. Відтоді вона зберегла високі темпи зростання виробництва. Протягом 1952–1963 рр. її ВВП майже потроївся і характеризувався щорічним приростом у 9%; протягом цих же років обсяг виробництва товарів зріс у 5 разів, а споживання подвоїлося. Від початку тріумфального економічного поступу і до 70-х років Японії вдалося утвердитися в ролі могутньої промислової держави. Які основні передумови японського «економічного дива»?

Американська окупаційна влада провела в країні цілий ряд важливих перетворень, які значною мірою сприяли розвитку японського суспільства і господарства. Було розпущено збройні сили, встановлено демократичні свободи, запроваджено загальне виборче право, сформовано парламент, уряд, прийнято конституцію. Окупаційні власті здійснили ряд економічних реформ. Було введено антимонопольне законодавство, згідно з яким розпущено найбільші монополні концерни. Американські фінансові радники провели реформу податкової системи. Були зменшені податки на підприємницьку діяльність. Встановлювався твердий обмінний курс ієни. Реформи в цілому похвалили і посилили конкуренцію підприємців, сприяли росту виробництва.

У 1946–1949 рр. була проведена земельна реформа, яка ліквідувала поміщицьке землеволодіння. Держава викупила у поміщиків і продала селянам майже 80% усіх сільськогосподарських угідь.

Важливу роль у повоєнній відбудові японської економіки відіграла американська допомога. Стабілізаційна лінія Дж. Доджа, якому президент США Г. Трумен доручив очолити перетворення в Японії, сприяла нормалізації фінансів, відновленню механізмів відтворення. Величезні американські капіталовкладення, а також внутрішні накопичення капіталу дали змогу повністю оновити обладнання, створити нові виробництва. У березні 1952 р. набрав чинності закон про сприяння раціоналізації виробництва. Згідно із законом підприємства отримували державну допомогу, податкові та інші фінансові пільги за умови модернізації виробництва, оновлення устаткування.

Японці успішно використовували зарубіжні досягнення в найсучасніших галузях індустрії. Закуповуючи патенти й ліцензії на наукові відкриття, оригінальні технології тощо і вмівло пристосовуючи їх до своїх умов, японці отримували величезні прибутки. Ряд значних технічних новинок народилися і були запроваджені в масове виробництво на японських фірмах. У другій половині 50-х років — нейлон, транзисторні приймачі, у 60–70-х роках — аудіостереосистеми, відеокамери і відеомагнітофони, у 80-х — комп'ютеризовані роботи, мікросхеми на кремнієвих кристалах (чіпи) та ін. Японія стала лідером у такій важливій галузі науково — технічного прогресу, як електронна промисловість.

Головним чинником економічного зростання є, безперечно, повсякденна наполеглива праця більш ніж 120-мільйонного японського народу, його працелюбність, самовіддача, жертвовність і високий патріотизм.

Японські робітники працюють інтенсивніше, за нижчу платню, у них довший робочий день, тиждень. Це впливало на зниження собівартості продукції, її ціну.

Завдяки цим та деяким іншим чинникам Японія досягнула передових рубежів у світі і перетворилася в один із світових центрів.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Які економічні наслідки Другої світової війни?
2. У чому полягає значення плану Маршалла для відбудови європейської економіки?
3. У чому сутність концепції соціально-орієнтованого ринкового господарства?
4. Чому економічна політика Л. Ерхарда в ФРН сприяла високій ефективності господарських реформ його уряду?
5. У чому сутність економічної політики голлізму?
6. Проаналізуйте чинники, що сприяли «економічному диву» в Японії.

### Контрольні тести

1. У якому році було створене Європейське економічне співтовариство («Спільний ринок»)?
  - а) 1945;
  - б) 1957;
  - в) 1933;
  - г) 1987.
2. Яка країна стала родоначальницею соціального ринкового господарства?
  - а) Швеція;
  - б) США;
  - в) Франція;
  - г) Німеччина;
  - д) Японія.
3. Хто з нижче вказаних політиків метою своїх реформ бачив створення «соціального ринкового господарства»?
  - а) М. Тетчер;
  - б) Л. Ерхард;
  - в) Р. Рейган;
  - г) Ф. Кастро.
4. У чому полягають причини японського «економічного дива» після II світової війни?
  - а) вкладення капіталу в нові галузі економіки;
  - б) оборонні плани;
  - в) специфічні риси японської наукової думки;
  - г) жахлива експлуатація робітників.
5. Мета плану Маршалла:
  - а) надати допомогу всім європейським країнам для післявоєнної відбудови народного господарства;
  - б) не допустити поширення впливу СРСР на країни Західної Європи;
  - в) створити воєнну організацію у Західній Європі;
  - г) підпорядкувати основні промислові підприємства західноєвропейських країн впливу США;
  - д) крок до створення світового ринкового господарства;
  - е) правильні відповіді: б), г).

## **РОЗДІЛ 35. СУЧАСНИЙ ЕТАП РЕФОРМУВАННЯ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ**

### **§ 1. Економічні проблеми сучасного етапу господарського реформування у зарубіжних країнах**

Сучасний етап господарського реформування економіки провідних капіталістичних країн зумовлений низкою об'єктивних причин, серед них особливий вплив мали спади економічної активності у 1973–1975 рр. і 1980–1982 рр., які відзначилися тим, що практично охопили всі провідні капіталістичні країни і перепліталися з галузевими, сировинними, енергетичними і структурними кризами.

Розбалансованість економіки була викликана такими основними факторами:

- НТР середини ХХ ст., яка означала перехід до принципово нової техніки і технологій. З середини 70-х рр. в провідних країнах світу здійснювалася реіндустріалізація, яка ознаменувала перехід до наукомістких складних технологій — інформаційних та ресурсозберігаючих, до біотехнологій, генної інженерії;
- тенденція до націоналізації промисловості, банків, транспорту, одержавлення економіки та посилення її державного регулювання, збільшення частки ВВП в державних бюджетах, до запровадження контролю держави за цінами, тарифами та зарплатою.

Економічні негаразди, які наступили з середини 70-х — початку 80-х рр. і виразилися в спаді економічної активності та інфляції, привели до капіталістичної раціоналізації економіки та скорочення державних соціальних програм, роздержавлення та приватизації при зниженні рівня безпосереднього втручання держави в економіку. Державними пріоритетами стають грошова, валютна, кредитно — фінансова і податкова політики, антимонопольні заходи.

За глибокими кризами середини 70-х — початку 80-х рр. наступило найтриваліше економічне піднесення (1983–1990). Але уже на кінець 90-х рр. відбулося різке зниження економічної динаміки, яке охопило більшість країн світу. Сповільнення економічного зростання привело до збільшення числа безробітних в промисловості розвинутих країн. Економічна криза 1990–1992 рр. привела до сповільнення зростання виробництва практично в усіх країнах. У другій половині 1992 р. економіка Західної Європи почала виходити з економічної кризи.

Підсумком економічного розвитку провідних країн стало виділення трьох основних центрів: США, Японії, Західної Європи — головним чином країн Європейського Союзу.

З останнього десятиріччя ХХ ст. відбувається глобалізація виробництва і споживання, яка стала головним фактором світового економічного розвитку.

### **§ 2. «Рейганоміка» та її результати**

В економічній науці економічна політика, яку проводила адміністрація президента США Р. Рейгана у 1981–1988 рр., одержала назву «Рейгономіка». Її ще іноді

називають неоконсервативною політикою. Ця політика була викликана погіршенням економічної ситуації 70-х рр. — уповільненням, а в окремі роки й абсолютним зниженням виробництва, структурною кризою, зростанням безробіття тощо.

Теоретичною основою нової моделі регулювання економіки розвинутих країн Заходу, пов'язаною з іменем Р. Рейгана (США), М. Тетчер (Англія), стала концепція «економіки пропозиції», сформульована А. Лазером та прихильниками монетаризму. Основні положення «рейгономіки» були викладені у «Програмі економічного відродження» (1981), яка стала своєрідним маніфестом неоконсервативного уряду. Всупереч твердженням авторів цієї програми та їх послідовників про послаблення ролі держави в економічному житті, насправді за часів президентства Р. Рейгана мала місце лише зміна методів, підходів до державного регулювання соціально-економічних процесів у країні за допомогою тих же важелів, які використовувалися і до цього: фінансової, податкової системи, процентних ставок, політики інвестицій тощо. У той же час рейгономіка передбачала курс на зниження ставок федеральних податків і надання корпораціям великих податкових пільг, спрямованих на стимулювання інвестицій, насамперед у наукомісткі галузі промисловості, їх структурну перебудову, обмеження зростання урядових видатків на соціальні потреби при одночасному нарощуванні військових витрат. Заходи фіскальної політики виявилися центральним елементом «рейгономіки». В 1981 р. був прийнятий закон про оподаткування який передбачав поетапне скорочення індивідуального податку в загальному на 23%, скорочення з 70% до 50% максимальної податкової ставки на доходи від капіталу, значне скорочення термінів амортизації, збільшення інвестиційної податкової скидки. Заходи неоконсервативної політики не ліквідували протиріч економічного розвитку США, а лише частково послабили напругу.

### § 3. Економічні реформи уряду М. Тетчер

Уже в перші післявоєнні роки при сприянні уряду лейбористів була проведена націоналізація деяких галузей промисловості. В 1945–1948 рр. була проведена націоналізація банків, багатьох підприємств вугільної промисловості, радіо, телеграфу, електроенергетики. В 1967 р. відбулася націоналізація підприємств чорної металургії та транспорту. Внаслідок цього в 1970 р. в руках держави знаходилось 95,1% найбільшої автомобільної компанії «Бритиш Мотор Лейленд Корпорейшн», 62,5% акцій енерготехнічної компанії «Франті», 93,5% — компанії по виробництву сталі. Уряд лейбористів, перебуваючи при владі з 1960 до 1970 рр., проводив політику «низьких» цін на продукцію націоналізованих підприємств. Це привело до того, що в 70-х рр. відбувається спад економічної активності: темпи інфляції становили 15%, загальмувалося зростання виробництва, припинилося зростання продуктивності праці. В середині 70-х рр. на 10,6%, в порівнянні з початком 70-х рр., скоротився обсяг промислового виробництва. Особливо скоротилися обсяги виробництва в будівництві та текстильній промисловості. З приходом до влади уряду консерваторів, на чолі з М. Тетчер, в основу політики була покладена теорія економічного лібералізму. Передбачалося значне скорочення регулюючої функції уряду в господарській діяльності, посилення дії ринкових механізмів. Було виділено як провідний напрямок економічної політики боротьбу з інфляцією: скоротилися позики приватному сектору

господарювання, посилювався контроль за темпами зростання грошової маси в обороті, підвищено ставки проценту, введено значний контроль держави над цінами і зарплатою.

Для впливу на економіку використовується бюджетна політика, більше, ніж 90% державного бюджету в кінці 70-х — початку 80-х рр. Англії складала податки. Уряд М. Тетчер скоротив на 3,5 млрд. фунтів стерлінгів прямі податки на великі доходи, підвищив роль непрямих податків. Уже в 1982–1983 рр. темпи інфляції знизилися о 5%, а в кінці 80-х рр. — до 3%.

Було взято рішучий курс на значне скорочення, а часто і ліквідацію державної належності підприємств. Обмежені права профспілок. Підняття рівня промислового виробництва в 80-х рр. сприяло те, що більша частина інвестицій направлялася на заміну і модернізацію обладнання, запровадження нових енерго- і ресурсозберігаючих технологій. На це йшло більше ніж 76% всіх інвестицій. Успішно розвивається сільське господарство. Відбувалося зростання виробництва сільськогосподарської продукції в середньому на 3% в рік.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Які основні напрямки господарського реформування в провідних країнах світу в 70–90-х рр. XX ст. та які основні економічні проблеми світу в кінці XX — на початку XXI ст.?
2. Що спричинило використання нових моделей регулювання в США та Англії?
3. У чому сутність монетаристської концепції «економіки пропозиції»?
4. Які основні положення теорії економічного лібералізму були покладені в основу економічної політики уряду консерваторів на чолі з Маргарет Тетчер?

### Контрольні тести

1. Економічна політика, заснована на концепції економічного лібералізму та його сучасній модифікації — монетаризму:
  - а) економічна політика Л. Ерхарда;
  - б) «рейганоміка»;
  - в) «тетчеризм»;
2. У чому полягає неоконсервативна економічна модель 70–80-х років XX ст. («тетчеризм», «рейганоміка»)?
  - а) подальша націоналізація;
  - б) денационалізація;
  - в) допомога монополіям.
3. Які спільні риси в економічній політиці урядів Р. Рейгана (США) та М. Тетчер (Англія)?
  - а) вони базувалися на принципах неоконсерватизму;
  - б) вони проповідували принципи економічного лібералізму;
  - в) застосування економічних методів державного регулювання економіки;
  - г) скорочення витратів держави на соціальні потреби;
  - д) скорочення прямих витратів на доходи.
4. Політика «рейганоміки» була характерна для:
  - а) Великобританії;
  - б) Німеччини;
  - в) США;
  - г) Японії.
5. Політика «шокової терапії» була характерною для:
  - а) країн Західної Європи;
  - б) країн південної Америки;
  - в) нових індустріальних країн;
  - г) країн східної Європи.
6. Сутність економічної політики уряду М. Тетчер полягала в:
  - а) посиленні державного регулювання економіки;
  - б) сприянні вільній конкуренції ;



- в) інтеграції до європейського Союзу;
  - г) націоналізації промисловості.
7. До нових індустріальних країн відноситься:
- а) Японія;
  - б) Індія;
  - в) Південна Корея;
  - г) Китай.
8. До складу РЕВ входила:
- а) Польща;
  - б) Україна;
  - в) ФРН;
  - г) Франція.
9. Які структурні зміни відбуваються в сучасній економіці?
- а) зміни у технологічному процесі;
  - б) енергооснащеність сільського господарства;
  - в) інтенсивне відновлення основного капіталу;
  - г) розквіт макро- і мікропроцесорної техніки.
10. Які нові форми і результати державно — монополістичного регулювання?
- а) економічна інтеграція;
  - б) гармонічний розвиток світової економіки;
  - в) нові суперечності, що виникли;
  - г) вирішення низки неекономічних проблем.

# ЧАСТИНА V. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

## РОЗДІЛ 36. СУТЬ І ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

### § 1. Суть, основні риси та етапи розвитку світового господарства

Національна економіка будь-якої країни все більше залежить від функціонування світового господарства, яке має свої закономірності та проблеми розвитку. Світове господарство — це сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними, що виникають на основі міжнародного поділу праці.

Сучасне світове господарство є цілісною системою, яка складалася поступово. Дана цілісність обумовлена рядом факторів:

- 1) прагнення народів світу вижити за умов нарощування ядерної зброї та загрози світового тероризму;
- 2) розвиток науково-технічного прогресу, що вимагає об'єднання зусиль для використання сучасних досягнень науки і техніки;
- 3) інтернаціоналізація господарського життя, тобто переростання процесу виробництва національних кордонів;
- 4) необхідність об'єднання зусиль країн для розв'язання глобальних проблем та для допомоги в екстремальних ситуаціях.

Вказані фактори сприяють формуванню цілісного організму світового господарства.

Для того щоб визначити характерні риси національних господарств, вказати їх місце у світовій економіці, а також передбачити перспективи розвитку, проводять систематизацію або класифікацію країн світу. Єдиного підходу до класифікації країн, які входять до світового господарства, не існує. Структурувати світову економіку можна за різними критеріями.

*Регіональний критерій* передбачає виділення країн за географічним місцезнаходженням країн: європейські, азіатські і т.д.

*Регіонально-економічний критерій* означає розподіл не лише за географічною, але й за економічною ознакою країн в межах регіону, що мають спільні економічні інтереси: країни Західної Європи, країни Близького Сходу, країни Південно-Східної Азії.

*Економічний критерій* включає такі групи країн:

- а) залежно від структури господарства — аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні, промислові країни;
- б) залежно від рівня економічного розвитку — промислово розвинені, або індустріальні країни і країни, що розвиваються. Найпотужнішу групу серед розвинених країн складають країни «Великої сімки» (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Канада). Ці та ще 22 країни входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку. Серед країн що розвиваються виділяють три рівні економічного розвитку. Насамперед «нові індустріальні країни», розвиток яких

відбувався вже п'ятьма хвилями. Сьогодні до них відносять Аргентину, Бразилію, Туреччину, Китай, Індію. Критеріями зарахування країн до НІК є такі: питома вага промислової продукції у ВВП повинна становити 30% і більше, готові вироби в експорті — не менше 50%, дохід на душу населення — понад 8800 дол. До другої, проміжної групи відносяться країни, які мають нижчі, в порівнянні з НІК, показники, та характеризуються значною диференціацією галузевих структур, соціальних верств населення та їх становища у суспільстві. До третьої групи відносяться так звані «найменш розвинені країни». Ці країни мають вузьку, часто монокультурну структуру господарства, високий ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування. Критеріями зарахування країн до найменш розвинутих є: частка ВВП на душу населення не перевищує 400 дол. США; частка дорослого письменого населення — не більше за 20%; частка обробної промисловості у ВВП — не більше 10%.

*Організаційний принцип* передбачає групування країн за належністю їх до міжнародних економічних організацій і інститутів, наприклад, таких як Європейський Союз, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі та ін.

*Соціально-економічний принцип* включає декілька показників:

- ВВП на душу населення;
- галузеву структуру національної економіки;
- динаміку економічного зростання;
- рівень інтеграції країни у світове господарство;
- показники економічної ефективності;
- рівень та якість життя населення (індекс людського розвитку).

Класифікацію країн згідно з *індексом людського розвитку* було запропоновано Програмою Розвитку ООН (ПРООН). Він включає рівень доходу на душу населення, тривалість життя, рівень освіти тощо. В останні роки найвищий індекс людського розвитку мали Швеція, Норвегія, Канада.

Світове господарство у своєму розвитку пройшло декілька етапів.

1. Етап світової торгівлі. Він починається у період великих географічних відкриттів XV–XVI ст., коли спостерігається зародження світового господарства, формування господарських зв'язків між країнами. Характерні ознаки першого етапу:

- абсолютна перевага зовнішньої торгівлі у міжнародних економічних зв'язках;
- нерівноправність відносин і нееквівалентність обміну;
- відсутність стійких зв'язків і правової основи регулювання міжнародних економічних відносин;
- часте використання насилля у міжнародних відносинах.

2. Етап іноземних інвестицій починається з другої половини XIX ст. Особливості даного етапу:

- активний розвиток такої форми міжнародних зв'язків як вивіз капіталу;
- вдосконалення форм зовнішньої торгівлі;
- виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв'язків — міжнародна міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво.

3. Етап економічної інтеграції. Він починається з середини XX ст. Основні ознаки етапу:

- активний розвиток виробничої діяльності за кордоном на основі вертикальної і горизонтальної інтеграції;
- створення міжнародних економічних організацій, що координують діяльність суб'єктів різних країн для досягнення спільної мети.

## § 2. Міжнародні економічні відносини та їх форми

Вся сукупність національних економік у єдиному світовому господарстві пов'язана рухом товарів, послуг та факторів виробництва (економічних ресурсів). На цій основі між країнами виникають міжнародні економічні відносини. Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — система господарських зв'язків між країнами, що виникають у процесі розвитку міжнародного господарського обігу, обміну товарами та послугами, переміщення капіталів за межі національних кордонів, міжнародної міграції робочої сили.

Кожній економічній системі відповідає властивий їй тип МЕВ. Міжнародні відносини у період рабовласництва базувались на діяльності відносно великих торгових центрів у древніх містах і державах Риму, Греції, Єгипту та Індії, що підтримували зв'язки з оточуючими ці міста племенами. У цей період МЕВ не носили стійкого характеру. У період феодалізму міжнародні відносини, що були представлені в основному зовнішньою торгівлею, базувались на реалізації лишків сільськогосподарської продукції. При мануфактурному виробництві МЕВ приймають форму відкритого грабунку колоній з метою збагачення європейських держав. Вирішальним етапом розвитку міжнародних економічних відносин стало створення світового ринку.

Міжнародні економічні відносини формуються на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, що виростає із міжнародного поділу праці (МПП). МПП — це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості. Країни, які зайняли вагомe місце у МПП, мають вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, Південної Кореї та ін.

До факторів, які визначають розвиток МПП, відносять такі:

- природно-географічні умови;
- науково-технічний прогрес;
- соціально-економічні умови.

Природно географічні умови включають такі елементи: клімат, природні ресурси, розміри території, чисельність населення, економіко-географічне розташування. Протягом довгого часу ці умови відігравали головну роль у міжнародному поділі праці. Сьогодні розвиток науково-технічного прогресу призвів до зменшення значення природно-географічних умов. У розвитку МПП значну роль стали відігравати переваги науково-технічних досягнень, рівень соціально-економічного розвитку, механізм організації національного виробництва та механізм організації зовнішньоекономічних відносин. Головним напрямом розвитку МПП стало розширення спеціалізації і кооперування виробництва, які є його формами і виражають його суть. Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення у самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби. Основними формами прояву міжнародної спеціалізації виробництва є предметна, по детально (по вузлова) та технологічна (постадійна) спеціалізації. Другим елементом у МПП є міжнародне виробниче кооперування, тобто об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку. Коопераційні

зв'язки проявляються на всесвітньому, міжгалузевому або внутрігалузевому рівнях. У міжнародній практиці виділяють три основні форми кооперування:

- а) здійснення спеціальних програм;
- б) договірна спеціалізація;
- в) створення спільних підприємств.

Основними формами міжнародних економічних відносин, через які проявляється функціонування системи світового господарства, є такі:

1. Міжнародна торгівля товарами та послугами.
2. Міжнародний рух капіталів.
3. Міжнародна міграція робочої сили.
4. Міжнародні валютні відносини.
5. Міжнародний обмін технологіями.
6. Міжнародна економічна інтеграція.

Відмінна особливість сучасних МЄВ — це їх швидкий розвиток і поява нових форм відносин. Цьому сприяє процес концентрації виробництва, розвиток спеціалізації та кооперування, інтернаціоналізація господарського життя. Важлива риса сучасних міжнародних відносин — зростання їх значення для вирішення ряду глобальних проблем і загальнополітичних задач, в тому числі реалізації міжнародних програм розвитку, збереження екологічної рівноваги. МЄВ характеризуються наддержавним регулюванням через міжнародні економічні організації. Відображенням цього служить збільшення кількості міжнародних організацій, які в тій чи іншій формі займаються вирішенням проблем МЄВ.

### § 3. Економічні аспекти глобальних проблем

Хоча перед людством стоїть безліч завдань різного масштабу і характеру, з них можна виділити групу глобальних проблем, на що ще в 60-і роки ХХ ст. звернули увагу такі визначні економісти, як О. Тоффлер, Д. Медоуз, П. Кеннеді та ін.: обмеженість ресурсів, перенаселення планети, порушення екологічної рівноваги, інтернаціоналізація господарського життя, політики, науки, культури, розвиток науково-технічного прогресу, глобальна комп'ютеризація тощо. Галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасності і майбутнього людської цивілізації, одержала назву «глобалістика». У сферу інтересів цієї галузі науки входять проблеми світового характеру, які або зачіпають інтереси широкого кола держав чи навіть усього світового співтовариства, або ж ті, що вимагають рішучих дій на основі колективних зусиль з метою усунення загальної загрози або запобігання регресу в умовах життя людей.

Глобальні проблеми торкаються всього людства, торкаючись інтересів і долі всіх країн, народів і соціальних прошарків, вони призводять до значних економічних і соціальних втрат, а у випадку загострення можуть загрожувати самому існуванню людської цивілізації, вони вимагають для свого рішення співпраці в загально планетарному масштабі, спільних дій всіх країн і народів. Серед глобальних проблем частіше за все фігурують проблеми світу і роззброєння, екологічна, демографічна, енергетична, сировинна, продовольча, використання ресурсів Світового океану, освоєння космічного простору і деякі інші. Уважний погляд на них дозволяє помітити, що глобальні

проблеми тісно взаємопов'язані, зокрема, енергетична і сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна з демографічною, демографічна з продовольчою і т.д. Тому аналіз цих проблем, не кажучи вже про пошуки шляхів їх вирішення, являє собою складну наукову задачу. Підходи до аналізу причин виникнення самого кола цих проблем, наслідків і шляхів їх дозволу постійно видозмінюються. У 90-і рр. складалася приблизно наступна класифікація глобальних проблем:

1. Політичні і соціально-економічні проблеми (збереження світу і запобігання ядерній війні, обмеження гонки озброєнь і роззброєння, стійкість розвитку світової спільноти).

2. Проблеми, пов'язані з природно-економічним розвитком (екологічна, енергетична, сировинна, продовольча, проблема збереження клімату, проблеми Світового океану, і т.д.).

3. Соціальні проблеми (міжнаціональні конфлікти, проблеми демографії, питання культури, освіти і охорони здоров'я).

4. Змішані проблеми, виникнення і невирішеність яких таїть загрозу масової загибелі людей (військові і регіональні конфлікти, злочинність, техногенні катастрофи, стихійне лихо).

5. Наукові проблеми (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування в різних галузях і ін.).

Варто ще раз зазначити, що в розумінні, класифікації і ієрархії пріоритетних глобальних проблем відбуваються істотні зміни. Деякі автори вважають, що на першому місці серед глобальних проблем як і раніше залишається питання запобігання ядерній війні, інші на перше місце ставлять екологічну проблему, треті — демографічну, продовольчу або проблему подолання відсталості розвитку ряду країн світу. Очевидно, що всі ці проблеми можна назвати пріоритетними, оскільки всі глобальні проблеми стосуються виживання людства. Вони породжені різними чинниками, поява яких пов'язана передусім з інтернаціоналізацією господарського життя. Тому глобальні проблеми є об'єктом досліджень в області світової економіки, соціології, права, біології, географії, екології, океанології і ін.

Сьогодні почала розвиватися геоглобалістика, яка пропонує вивчення проблем на трьох послідовних рівнях — глобальному, регіональному, на рівні країни. Загострення загальних для всього людства глобальних проблем посилює необхідність узгоджених дій для їх вирішення, необхідність спільного вироблення оптимальних варіантів розвитку. Глобальні проблеми не можна вирішити швидко і на рівні окремих країн. Необхідний єдиний міжнародний механізм їх вирішення і регулювання, визначення міжнародних правових і економічних норм. Великі надії в розв'язанні глобальних проблем покладаються на ООН, МВФ, СОТ, регіональні і галузеві організації, які мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних відносин.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Дайте визначення світового господарства.
2. Чим обумовлена цілісність світового господарства?
3. Дайте характеристику етапів розвитку світового господарства.
4. Назвіть закономірності розвитку світової економіки.
5. У чому полягає економічний зміст МЕВ?
6. Перерахуйте принципи систематизації країн світу.
7. Розкрийте зміст міжнародного поділу праці.
8. Охарактеризуйте основні форми МЕВ.
9. У чому суть глобальних проблем?
10. Назвіть шляхи розв'язання глобальних проблем

### Контрольні тести

1. Виключити із переліку проблему, яка не є глобальною:
  - а) проблеми ліквідації відсталості країн;
  - б) екологічна проблема;
  - в) голод;
  - г) інфляція.
2. Критерії зарахування країн до найменш розвинутих:
  - а) частка ВВП на душу населення не перевищує 400 дол. США;
  - б) частка дорослого письменого населення — не більше за 20%;
  - в) частка обробної промисловості у ВВП — не більше 10%;
  - г) всі відповіді правильні.
3. Із переліку країн виключити ту, яка не входить в ОЕСР:
  - а) Польща;
  - б) Греція;
  - в) Ізраїль;
  - г) Нідерланди.
4. Для характеристики НРК характерне:
  - а) невтручання в економічні процеси;
  - б) істотне державне регулювання, яке перевищує можливості держави;
  - в) обмежене втручання держави в ціноутворення;
  - г) невикористання можливостей субсидування різноманітних галузей економіки.
5. Із переліку країн виключити ту, яка не є найменш розвинутою:
  - а) Чад;
  - б) Нігерія;
  - в) ПАР;
  - г) Заїр.
6. Яка з названих рис не характерна для НРК:

- а) низький рівень освіти громадян країни;
  - б) бездефіцитність державних бюджетів;
  - в) ВВП на душу населення не перевищує 400 дол.;
  - г) середня тривалість життя населення не перевищує 60 років.
7. Основним джерелом зовнішнього фінансування НРК є:
- а) офіційна допомога розвитку;
  - б) інвестиції ТНК;
  - в) інвестиції країн, що розвиваються;
  - г) правильна відповідь відсутня.
8. Виключити критерії, за якими не визначаються НІК:
- а) високі темпи економічного зростання;
  - б) ВВП на душу населення;
  - в) загальний розмір ВВП;
  - г) частка обробної промисловості в ВВП.
9. Із переліку виключіть рису, яка не характерна для НРК:
- а) до індустріальний рівень продуктивних сил;
  - б) вкрай вузька сфера функціонування товарно-грошових відносин;
  - в) відносно висока роль держави в мобілізації та використанні ресурсів;
  - г) значні обсяги імпорту, постійне його зростання.
10. Яка країна займає перше місце в світі з обсягу ВВП?
- а) США;
  - б) Японія;
  - в) Німеччина;
  - г) Китай.
11. Яка країна має найвищий показник Індексу людського розвитку?
- а) США;
  - б) Японія;
  - в) Німеччина;
  - г) Канада.
12. Яка країна першою з держав Південно-Східної Азії отримала статус «індустріальної країни»
- а) Сінгапур;
  - б) Південна Корея;
  - в) Лаос;
  - г) Малайзія.
13. Міжнародний поділ праці — це:
- а) прями іноземні інвестиції в економіку країни;
  - б) спеціалізація окремої країни на виготовленні певних видів продукції з метою взаємного обміну ними;
  - в) сукупність різних форм міжнародних економічних відносин;
  - г) розміщення окремих стадій виробництва продукту у різних країнах.



## РОЗДІЛ 37. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

### § 1. Суть та значення міжнародної торгівлі

Зв'язок між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці представляє собою міжнародну торгівлю. Міжнародна торгівля включає процес купівлі (імпорт) і продажу (експорт), що здійснюється між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах. Про зростаюче значення міжнародної торгівлі в сучасному світовому економічному розвитку свідчать такі дані. У 1900 р. обсяг світової торгівлі щодо світового ВВП становив 12%, а під кінець століття — близько 30%. Середньорічні темпи зростання світової торгівлі й світового сукупного продукту у 2000 р. були відповідно 12,5% і 5%. У Європейському Союзі торгівля випереджає виробництво у 3 рази.

Чому міжнародна торгівля вигідна для країни? Існує декілька теорій, які дають на це відповідь. Перша — це теорія меркантилізму, яка набула поширення у XVI–XVII ст. Згідно цієї теорії країнам необхідно було одночасно заохочувати експорт і обмежувати імпорт товарів. Наступною стала теорія абсолютних переваг Адама Сміта. Згідно з цією теорією країни, що володіють природними перевагами та перевагами, пов'язаними з розвитком технологій та високою кваліфікацією працівників у виробництві тих чи інших товарів, можуть виготовляти їх ефективніше, ніж інші. Ця теорія вперше дала змогу пояснити, чому нічим не обмежена вільна торгівля вигідна для держави. На основі ідей Сміта виникло дві інші теорії — теорія порівняльних переваг і теорія відносної забезпеченості чинниками виробництва (теорія Гекшера–Оліна). Суть першої — кожна країна виготовляє який-небудь товар з меншими витратами і отримує вигоду, спеціалізуючись на його виробництві і обмінюючи на товари, які вона сама неспроможна ефективно виробляти.

Найважливіші тенденції у розвитку міжнародної торгівлі спричинені вирішальним впливом на її динаміку й структуру сучасної науково-технологічної революції, радикальних змін, що відбуваються в системі «наука-техніка-виробництво». Різко загострюється конкуренція на світових ринках товарів і послуг, посилюються регіоналізація міжнародної торгівлі та відповідна сегментація єдиного світового ринку, зростає інтернаціоналізація торгівлі, тобто відносно відокремлюється міжфірмовий товарообмін з метою економії на ринкових трансакціях.

Історична практика свідчить про існування різних форм міжнародної торгівлі: факторії, ярмарки, торгівельні компанії і товарні біржі, аукціони, міжнародні торги, торгівельні будинки, пряма міжнародна торгівля на основі кооперації, зустрічна торгівля, внутрішньо фірмовий обмін.

Обсяг світового експорту досягав у середині дев'яностих років близько 4 трлн. \$. Серед найбільших експортерів — США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, частка яких становить майже половину світової торгівлі. Серед провідних країн за обсягом експорту на душу населення — Сінгапур, Гонконг, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди. У 2006 році Німеччина експортувала товарів на 893,6 млрд. євро, США — на 825 млрд., а Китай — на 770 млрд. За даними СОТ, Китай випередив за експортним показником США ще на початку 2007 року, а з вересня Китай вперше став найбільшим світовим експортером, випередивши і Німеччину. Тепер на Китай

припадає вісім процентів світового експорту. Біля 46% товарів, що вивозяться Китаєм за кордон, складає обладнання, продукція машинобудівної галузі та автомобілі. Світовий товарний експорт розміщується по країнах та регіонах світу досить нерівномірно. Так, на Північну Америку припадає 15,5% світового товарного експорту, на Латинську Америку – 4%, Західну Європу – 46%, Центральну, Східну Європу і колишній СРСР – 2,5%, Африку – 3%, Середній Схід – 3,5%, Азію – 2,5%.

Істотні зрушення стались у структурі світового товарного експорту. Головна і довготривала тенденція полягає в тому, що в загальному товарообороті збільшується частка готових промислових виробів при відповідному зменшенні питомої ваги сировинних товарів.

Показником розвитку експорту продукції може бути співвідношення обсягу постачання товарів на зовнішній ринок до величини ВВП. У 80-ті роки такий показник становив у Люксембурзі – 59%, Нідерландах – 46%, Швеції і Швейцарії – 28%, Німеччині – 27%, Данії – 25%, Франції – 18%, Англії та Італії – 16%, Японії – 9%, США – 7%. Ці дані свідчать, що в країнах з невеликою територією і малою чисельністю населення складається виробнича структура з обмеженим колом галузей і як наслідок цього має місце велика частка експорту. Відповідно до питомої ваги експорту у цих країнах приблизно така ж сама частина продукції імпортується. У країнах, де господарство має більш комплексний характер, економіка менш залежить від зовнішніх зв'язків. У невеликих країнах розвиток нових наукоємних виробництв можливий тільки за умов широкої участі у міжнародній спеціалізації і кооперації. У всіх країнах ступінь зовнішньої наукової, технічної і економічної залежності останніми роками швидко зростає.

## § 2. Ціноутворення в міжнародній торгівлі

Ціни у сфері міжнародних торгово-економічних відносин є результатом взаємодії мікро і макропроцесів у світовій та національних економіках. З одного боку, вони формуються під впливом взаємодії ринкових сил національних економік і світових ринкових факторів, з іншого боку, їх конститує економічна політика незалежних держав, що розвивається в межах від політики вільної торгівлі до тих чи інших видів протекціонізму, від прийнятих фіксованих до плаваючих валютних курсів.

На ціноутворення у світовій економіці поряд з національними державними структурами впливають інститути міжнародного співробітництва та інтеграції. Серед них насамперед треба виділити Європейський Союз, Світову організацію торгівлі, Міжнародний валютний фонд та Світовий банк; рішення і рекомендації сімки найрозвинутіших індустріальних держав світу. Крім того, всілякі торговельні та економічні міжнародні об'єднання на зразок Асоціації вільної торгівлі, економічних вільних зон, митних союзів, тощо, теж накладають свій відбиток на міжнародне ринкове ціноутворення.

Експортні ціни виконують ряд важливих функцій:

- вони мають забезпечити фірмі одержання прибутку;
- комунікаційно-інформаційна функція. Ціна повинна забезпечити зв'язок виробника з потенційним споживачем і переконати його у необхідності купівлі товару. Вона має також надати інформацію для складання коротко-, середньо- і довгострокових планів розвитку фірми.

В нинішніх умовах світової торгівлі існують кілька методів ціноутворення. Передусім, це затратне ціноутворення, коли ціни визначаються на ґрунті всіх видів витрат: основних, обігових і експортно-зумовлених. Інший метод — «двоїсте» ціноутворення, що ґрунтується на цінах граничних витрат і внаслідок цього експортні ціни нижчі внутрішніх. Цей метод полягає у врахуванні всіх прямих витрат на виробництво і реалізацію експортного продукту. У таку ціну не входять всі сукупні витрати. Слід зазначити, що в багатьох країнах і особливо в країнах Західної Європи експортні ціни нижчі за внутрішні, національні. Крім методики обчислення витрат, це пояснюється ще й тим, що на внутрішні продукти податки вищі, ніж на ті, що йдуть на експорт. Податок на додану вартість звичайно повертається експортерам товарів.

Існує також ринково-диференційне ціноутворення. Головне для цього методу — зібрати найновішу інформацію про зовнішні ринки і діяти відповідно до неї.

Установлюючи ціну на свої товари, експортер прагне по можливості включати в неї витрати, пов'язані безпосередньо з експортом. У сукупності ці прямі і приховані витрати підвищують ціну порівняно з ціною на цей же товар, який продається на внутрішньому ринку.

До зростання витрат призведе вже те, що продаж на зовнішньому ринку вимагає модифікації і адаптації експортного продукту, утримання відповідного апарату, дослідження зарубіжного ринку, страхування і транспортування продукції. Окремих витрат вимагає і сам факт входження на зарубіжний ринок. Внаслідок цього до внутрішньої ціни додається величина вартості зазначених витрат, отже ціна зростає. Цей процес називається ескалацією ціни.

Процес формування експортної ціни визначається тими ж завданнями і факторами, що і процес ціноутворення на внутрішньому ринку. Передусім ціна має забезпечити початок входження на новий ринок, своєчасно мінятися відповідно до змін в умовах конкуренції та в загальному попиті на товари.

Важливим кроком у ціноутворенні є встановлення ціни при першому входженні на ринок (початкова ціна). Цей тип ціни може розв'язувати лише відособлені, часткові завдання. Їх можна визначити як «скімінг», що означає «зняття вершків», встановлення високої ціни на новий удосконалений продукт. При цьому потрібна точна ринкова орієнтація і швидка реакція на конкурентні умови ринку. Експортер розраховує мати найбільший зиск за короткий період часу. З наповненням ринку дедалі більшою кількістю товарів, збільшенням їх обсягу знижується ціна, а отже, і можливість «скімінгу».

Інший тип початкової ціни ґрунтується на встановленні її з урахуванням того, що на даному ринку вже є товари, які пропонуються експортером. За цих обставин кінцева ціна встановлюється умовами конкуренції на ринку. Для її встановлення вирішальними є витрати на виробництво і його життєвий цикл. Експортер точно повинен знати той об'єм продажу, який спроможний забезпечити достатній інвестиційний дохід. Після цього він встановлює ціну, враховуючи витрати виробництва і маркетинг.

Ще один тип ціни — це ціна проникнення. Вона вимагає масового споживання і покупця, чутливого до рівня цін. Якщо обстеження або інші заходи покажуть, що є можливість для збільшення обсягу продажу, а відповідно і до зниження виробничих витрат і вартості маркетингу, то можна встановити ціну проникнення. Її характеристикою є насамперед низький рівень. Однак низька доходність одиниці товару буде компенсована достатньою сукупною виручкою, прибутковістю.

Серед великого розмаїття сучасних стратегій і методів цінової політики фірм на зовнішньому ринку можна виділити і такі:

- встановлення цін на товари з погляду захисту позицій. Цей метод застосовується тоді, коли фірма контролює певний сегмент ринку і основні зусилля спрямовує на поліпшення споживчих властивостей вже існуючих товарів, і за рахунок цього підвищує їх ціну. У споживача при відповідній рекламі накидка на ціну викликає позитивну реакцію, бо береться до уваги той факт, що вища якість.
- встановлення цін на товари із врахуванням проходження по сегментах ринку. Спочатку встановлюються великі ціни для покупців — новаторів, а потім знижують ціни і завойовують широке коло покупців.
- встановлення цін на товар із врахуванням задовільного покриття затрат. Прибуток при цьому складає 15–20%.
- встановлення цін на товар із врахуванням стимулювання комплексного продажу. Цей метод називають політикою «збиткового лідера». Відбувається продаж не одиничних товарів, а комплексів. Низька ціна одного товару покривається великою кількістю інших товарів, які продаються за вищою ціною.
- встановлення цін на основі закритих торгів — розрахунок ціни з огляду на очікувані цінові пропозиції конкурентів.
- встановлення зональних цін — за географічним принципом.

### § 3. Регулювання міжнародної торгівлі

Для регулювання МЕВ держава користується цілою системою економічних інструментів. Відповідно до способу дії інструменти можна розділити на такі, що безпосередньо впливають на об'єкт регулювання (інструменти прямої дії) та інструменти опосередкованої (непрямої) дії.

До інструментів прямої дії відносяться:

- державні витрати (на створення нового виду послуг або якогось фізичного об'єкту);
- безпосередній контроль за економічними процесами (регулювання кількісних обсягів імпорту та експорту, встановлення максимально можливих рівнів цін чи валютних курсів);
- різного роду законодавчі постанови (напр. декрети про націоналізацію чи приватизацію певних підприємств).

Характерною рисою більшості інструментів непрямої дії є те, що вони впливають на вартісні пропорції господарства. Так, з допомогою податків можна знизити рівень споживання певних товарів чи послуг, а підвищення процентної ставки стимулює заощадження. Девальвація національної валюти створює сприятливі умови для експортерів.

Важливим інструментом регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є митні тарифи. Тарифами або митними зборами називаються податки, які встановлюються на імпортні товари з метою підвищення їх ціни на ринку країни-імпортера.

Загалом мотиви, якими керуються держави при застосуванні тарифів, можна умовно розділити на три основні групи.

До першої групи належать міркування економічного характеру. Класичним прикладом таких міркувань є аргументація на користь захисту молодих, недостатньо розвинутих галузей чи видів виробництва. Цей аргумент вперше з'явився у Великобританії, а потім розвинувся в Німеччині.

Другу групу мотивів складають міркування неекономічного характеру, до яких відносяться аргументи на користь активного втручання держави в економіку взагалі. Саме такі мотиви лежать в основі тарифного захисту галузей економіки, які мають стратегічний характер.

Окремі дослідники, крім зазначених двох груп виділяють і такі міркування, які можна умовно назвати економічно немотивованими.

Головна мета митних тарифів — це захист національного ринку. Їх використання має сім основних економічних наслідків (ефектів), які потрібно враховувати при виробленні та реалізації зовнішньоекономічної політики.

**Виробничий ефект.** Очевидно, що за інших рівних умов виробництво товару, який знаходиться під захистом митних тарифів, зростає, оскільки аналогічні імпортовані товари дорожчі і не можуть задовольняти існуючий попит.

**Споживчий ефект.** За інших рівних умов споживання товару, який обкладається митом, знижується.

**Бюджетний ефект.** Митні тарифи є джерелом бюджетних надходжень, значення яких надзвичайно велике, особливо для країн, що розвиваються. Але тут є певні обмеження: чим вищий тариф, тим менший обсяг імпорту і відповідно бюджетні надходження.

**Ефект перерозподілу прибутків.** Він полягає у тому, що національні виробники в умовах відсутності або обмеженого характеру конкуренції з боку іноземних фірм можуть підвищувати ціни на свій товар і отримувати вищі прибутки.

**Конкурентний ефект.** Цей наслідок застосування тарифів забезпечує ефективну діяльність обмеженої кількості національних виробників. Разом з тим вилучення з економічного змагання іноземних фірм може призвести до втрати національними виробниками стимулів до підвищення ефективності виробництва та зниження цін.

**Вплив на платіжний баланс.** Митні тарифи, як уже зазначалося, призводять до скорочення споживання імпортованих товарів. Це означає, що зменшуються витрати за кордоном, а більша частина прибутків реалізується вдома. Такий процес за інших рівних умов сприяє поліпшенню платіжного балансу.

**Вплив на умови торгівлі.** Очевидно, що застосування митних тарифів змушує іноземні фірми знижувати ціну товарів, які ввозяться до даної країни. А це, у свою чергу, веде до зміни співвідношення між експортними та імпортованими цінами.

Закон України «Про єдиний митний тариф» базується на міжнародно визнаних нормах, передусім рекомендаціях і рішеннях СОТ, і спрямовується на максимальну відповідність загальноприйнятим у міжнародній практиці принципам і правилам митної справи. Він являє собою систематизований перелік ставок мит, які встановлюються на товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території.

Закон визначає такі головні види мита:

- адвалерні, що розраховуються в процентах до тарифної вартості товарів;
- специфічні, які обчислюються в установленому грошовому розмірі на одиницю товарів, на які сплачується мито;

— комбіновані, що об'єднують обидва вищезгадані види мита.

Законом запроваджується порядок обчислення ввізного, вивізного та сезонного мита. Визначається також сфера застосування особливих видів мита: спеціальних, антидемпінгових і компенсаційних. Спеціальні статті закону регулюють порядок обчислення і сплати мита, тарифні пільги і преференції.

Важливо розрізнити ввізне і вивізне мито. Перше нараховується на товари при ввезенні на митну територію України. Друге нараховується на товари при вивезенні за межі митної території України.

На окремі товари може встановлюватись сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення.

Спеціальне мито застосовується:

- як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів.
- як запобіжний захід щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують загальнодержавні інтереси діяльності України.

Антидемпінгове мито застосовується в разі ввезення на митну територію товарів за ціною, значно нижчою за конкурентну ціну в країні експорту на момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає шкоди вітчизняним виробникам. Цей вид мита застосовується також в разі вивезення за межі митної території України товарів за ціною, значно нижчою за ціни інших експортерів.

Компенсаційне мито застосовується в разі ввезення на митну територію товарів, виробництво яких прямо чи побічно субсидувалося.

Поряд із митом у зовнішній торгівлі з метою боротьби за ринки використовуються також і кількісні обмеження. Основні форми кількісних обмежень — це квотування (контингентування) та ліцензійний порядок імпорту.

Контингентування — це обмеження державною владою ввозу товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу. Контингенти можуть встановлюватися шляхом укладання двосторонніх угод. У такому разі контингенти дійсні тільки для країн, що підписали цю угоду. В іншому разі уряд країни встановлює загальний (глобальний) контингент, який можуть використовувати всі країни.

Слід розрізнити тарифні контингенти, котрі дозволяють ввозити певну кількість товарів за зниженим митом або безмитно. Товар, який ввозиться понад тарифний контингент, обкладається звичайним митом, встановленим у митному тарифі.

Введення імпорتنих квот переслідує дві основні цілі: захист національних виробників від іноземної конкуренції та зменшення імпорту з метою поліпшення торгового балансу.

Результати застосування імпорتنих квот подібні до ефекту від митних тарифів, хоча між ними, як відзначають економісти, зберігаються певні відмінності.

По-перше, імпортні квоти по-іншому впливають на державні доходи. Якщо імпортні ліцензії розподіляються безкоштовно, то в цьому випадку безпосередньо виграє імпортер. Якщо ж ліцензії на імпорт продаються, то держава отримує у вигляді доходу частину різниці між ціною товару на світовому ринку та ціною на національному ринку.

По-друге, якщо захист національного виробництва здійснюється за допомогою митних тарифів, то надмірне підвищення цін національних виробників на свої товари призведе до того, що споживачі почнуть купувати імпортні вироби і спроба обмежен-

ня іноземної конкуренції зазнає невдачі. У випадку використання імпорتنих квот обмежується загальна кількість товару на ринку і відповідно створюються передумови значного підвищення цін.

По-третє, застосування імпорتنих квот веде до появи всіляких адміністративних ускладнень, пов'язаних з їх розподілом.

Крім імпорتنих тарифів і квот, у національному регулюванні зовнішньоекономічних зв'язків важливу роль відіграють податки на експорт, добровільні експортні обмеження, експортні субсидії.

Добровільні експортні обмеження застосовуються, як правило, в результаті неформальних домовленостей між заінтересованими сторонами і не мають справді добровільного характеру, оскільки приймаються країною-експортером під загрозою застосування певних санкцій. Такі обмеження застосовуються США та деякими країнами ЄС проти японського експорту автомобілів, експорту електронних виробів з деяких країн Азії тощо.

Експортна субсидія — це певна грошова винагорода, яка виплачується експортеру. Такі субсидії використовуються для заохочення розвитку експортних виробництв і сприяють переорієнтації діяльності національних фірм з внутрішнього на зовнішній ринок. З метою протидії країна-імпортер може застосовувати так звані компенсаційні податки, тобто податки на імпорт, спрямовані на зниження конкурентної переваги, отриманої іноземною фірмою завдяки експортній субсидії.

Важливим інструментом регулювання зовнішньої торгівлі є різні стандарти та технічні норми. Деякі з них мають чітко виражений протекціоністський характер, інші, хоча і не належать до інструментів захисту національного ринку, але на практиці діють як протекціоністські бар'єри.

Істотну роль відіграють також державні закупки певних товарів.

#### § 4. Україна на світовому ринку товарів і послуг

Найбільш прийнятною для України є експортно орієнтована модель економічного розвитку, що передбачає всебічне використання світових ринків як додаткового чинника економічного зростання. Аналіз зовнішньої торгівлі України вказує на те, що вона стає дедалі більш відкритою для зарубіжних партнерів. Частка України у світовому ВВП складає 0,07%, а світового експорту — 0,3%. Досить характерним є те, що третина національного виробництва України опосередкована дією зовнішніх економічних зв'язків. Це підкреслює виняткову важливість даної сфери у системі життєзабезпечення держави. До факторів, які детермінують тісну взаємодію української економіки і світового ринку, варто зарахувати такі:

- а) досить розвинутий внутрішній поділ і кооперацію праці;
- б) ресурсна обмеженість (особливо паливно-енергетичні ресурси);
- в) традиційні господарські зв'язки з країнами СНД і насамперед з Росією;
- г) зростаюча необхідність створення наукоємної конкурентної продукції;
- д) залучення інвестиційних і фінансових ресурсів із високорозвинених країн світу та ін.

За 2007 р. експорт товарів склав 49248,1 млн дол. США, імпорт — 60669,9 млн дол. США. Порівняно з відповідним періодом 2006 р. експорт збільшився на 28,4%,

імпорт — на 34,7%. Від'ємне сальдо становило — 11421,8 млн. дол. (за 2006 р. — 6670,6 млн дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту складав 0,81 (за 2006 рік — 0,85).

Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 204 країн світу.

Обсяги експортних поставок до країн СНД становили 37,8% від загального обсягу експорту, Європи — 30% (у т.ч. до країн Європейського Союзу — 28,3%), Азії — 21%, Африки — 5,7%, Америки — 5,5%.

Найбільші обсяги експортних поставок за 2007р. здійснювались до Російської Федерації — 25,7% від загального обсягу експорту України, Туреччини — 7,4%, Італії — 5,4%, Німеччини та Польщі — по 3,3%, Білорусі — 3,2% та Казахстану — 2,9%.

У загальному обсязі експорту товарів за 2007 р. порівняно з 2006 р. збільшилась частка механічних машин — з 5,3% до 5,6%, електричних машин — з 3,3% до 4,5%, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання — з 2,8% до 3,7%, жирів та олій тваринного або рослинного походження — з 2,5% до 3,5%, наземних транспортних засобів — з 1,5% до 2%. Натомість зменшилась частка виробів з чорних металів — з 6,2% до 5,9%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки — з 6,7% до 5,3%, продуктів неорганічної хімії — з 2,8% до 2,3%, руд, шлаків та золи — з 2,4% до 2,2%, зернових культур — з 3,5% до 1,6%.

Імпорт з країн СНД становив 42,2% від загального його обсягу, Європи — 38% (у т.ч. з країн Європейського Союзу — 36,6%), Азії — 14,7%, Америки — 3,7%, Африки — 1,1%, Австралії і Океанії — 0,2%.

Найбільші імпортні надходження здійснювались з Російської Федерації — 27,8%, Німеччини — 9,6%, Туркменістану — 7%, Китаю — 5,5%, Польщі — 4,8%, Італії — 2,9%, Казахстану — 2,6%.

На відміну від негативного торговельного сальдо товарами, Україна має перевагу в експорті послуг, де домінуючі позиції посідають транспортні послуги. Україні, як транзитній державі, необхідно приділяти більшу увагу. крім трубопровідного транспорту, розвитку інших видів транспортних послуг. Завдяки технологічним можливостям та потенціалу у галузях літако- і суднобудування, Україна має добрі перспективи у розвитку додаткових транспортних послуг, пов'язаних з ремонтом і обслуговуванням.

Україна також має значний науково-технічний потенціал та напрацювання у багатьох наукоємних галузях. Розвиток секторів комп'ютерних, науково-дослідницьких та пов'язаних з ними послуг сприятиме стимулюванню технологічного прориву у різних секторах економіки, розширенню використання інформаційних технологій.



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Назвіть показники міжнародної торгівлі.
2. Яка структура сучасної міжнародної торгівлі?
3. Назвіть сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.
4. Які існують форми державного регулювання міжнародної торгівлі?
5. Дайте визначення мита та назвіть його класифікацію.
6. Які методи ціноутворення на світовому ринку ви знаєте?
7. Які методи кількісних обмежень вам відомі?
8. Які приховані методи торгової політики ви знаєте і в чому їх економічний зміст?
9. За яких умов застосовують антидемпінгове мито?
10. Назвіть основних торгівельних партнерів України.

### Контрольні тести

1. Частка міжнародної торгівлі у світовому ВВП:
  - а) падає;
  - б) зростає;
  - в) залишається незмінною;
  - г) корелюється з темпами зростання ВВП.
2. Найбільшим експортером товарів і послуг є:
  - а) США;
  - б) Німеччина;
  - в) Японія;
  - г) Китай.
3. Найбільшим імпортером сировини в світі є:
  - а) США;
  - б) Німеччина;
  - в) Японія;
  - г) Великобританія.
4. Ескалація експортної ціни — це:
  - а) зниження ціни на світовому ринку в порівнянні з цінами на ринку країни-експортера;
  - б) підвищення ціни на світовому ринку в порівнянні з цінами на ринку країни-імпортера;
  - в) зниження ціни на світовому ринку в порівнянні з цінами на ринку країни-імпортера;
  - г) підвищення ціни на світовому ринку в порівнянні з цінами на ринку країни-експортера.
5. Скімінг– це:
  - а) підвищення ціни на ринку країни-імпортера;

- б) зниження ціни на ринку країни-імпортера;
  - в) зниження ціни на окремі види товарів на світовому ринку;
  - г) встановлення високої ціни на світовому ринку на продукцію, яка не має аналогів.
6. Зовнішньоторговельний оборот країни, це:
- а) різниця між експортом та імпортом;
  - б) сума експорту та імпорту;
  - в) лише експорт;
  - г) лише імпорт.
7. Політика протекціонізму, це політика:
- а) невтручання держави у зовнішню торгівлю;
  - б) підтримки національного виробника;
  - в) підтримки іноземного інвестора;
  - г) правильна відповідь відсутня.
8. У структурі світової торгівлі найбільша частка належить:
- а) машинам і устаткуванню;
  - б) нафті і газу;
  - в) побутовим товарам;
  - г) харчовим продуктам.
9. У структурі українського експорту найбільша частка припадає на:
- а) машини і устаткування;
  - б) продукцію металургії;
  - в) сільськогосподарську продукцію;
  - г) хімічні товари.
10. У структурі українського імпорту найбільша частка припадає на:
- а) машини і устаткування;
  - б) паливо;
  - в) хімічну продукцію;
  - г) продукти харчування.
11. Найбільшим торговельним партнером України є:
- а) Польща;
  - б) США;
  - в) Німеччина;
  - г) Росія.
12. Основні напрямки руху товарів і послуг у сучасному світі:
- а) з розвинутих країн у країни, що розвиваються;
  - б) з розвинутих країн у країни з перехідною економікою;
  - в) з розвинутих країн у розвинуті країни;
  - г) з країн, що розвиваються, у країни, що розвиваються.
13. Квоти належать до:
- а) прихованих обмежень;
  - б) фінансових обмежень;

- в) кількісних обмежень;
  - г) правових обмежень.
14. Добровільні експортні обмеження, це:
- а) небажання країни розширяти свій експорт;
  - б) обмеження щодо експорту світової організації торгівлі;
  - в) заборона ввезення певного товару на територію країни;
  - г) вимушене обмеження експорту на вимогу торговельних партнерів.
15. Ембарго — це:
- а) добровільне експортне обмеження;
  - б) тимчасова заборона на ввезення товарів;
  - з) підвищення ціни на світовому ринку;
  - г) правильна відповідь відсутня.
16. СОТ виникла в:
- а) 1990 р.;
  - б) 1993 р.;
  - в) 1995 р.;
  - г) 2000 р.
17. Компенсаційне мито застосовується:
- а) у разі ввезення товарів, що прямо чи побічно субсидувались;
  - б) для компенсації додаткових затрат на транспортування;
  - в) для компенсації затрат на рекламу;
  - г) правильна відповідь відсутня.
18. Демпінг — це:
- а) встановлення цін на світовому ринку нижче цін країни-експортера;
  - б) встановлення цін на світовому ринку вище цін країни-імпортера;
  - в) встановлення цін на світовому ринку вище цін країни-експортера;
  - г) встановлення цін на світовому ринку нижче цін країни-імпортера.
19. Адвалорне мито обчислюється:
- а) у відсотках до вартості товару;
  - б) у встановленому грошовому виразі на одиницю товару;
  - в) поєднує обидва вищесказані методи;
  - г) правильна відповідь відсутня.
20. Специфічне мито обчислюється:
- а) у відсотках до вартості товару;
  - б) у встановленому грошовому виразі на одиницю товару;
  - в) поєднує обидва вищесказані методи;
  - г) правильна відповідь відсутня.

## РОЗДІЛ 38. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

### § 1. Суть, причини та наслідки руху капіталу

Вивіз капіталу — експорт вартості в грошовій чи товарній формі фірмами і державами в інші країни з метою одержання більшого прибутку, для зміцнення економічних і політичних позицій в боротьбі за світові ринки, за утвердження конкурентоспроможності.

Вивіз капіталу — це не просто його переміщення з країни в країну, а ціла сукупність міжнародних економічних відносин, тісно пов'язаних з внутрігосподарськими національними відносинами. Ці відносини необхідно розмежувати, виділивши:

- 1) відносини, що пов'язані з вивозом капіталу в країни, що розвиваються;
- 2) відносини стосовно міграції капіталу з однієї розвинутої країни в іншу.

В першому випадку вивіз капіталу виступає як засіб прямого економічного панування, встановлення відносин залежності слаборозвинутих країн. В другому випадку вивіз капіталу є головним чином знаряддям конкуренції, міжнародної боротьби фінансових капіталів.

До основних причин вивозу капіталу можна віднести такі:

1. Відносно надлишковий капітал в даній країні, який шукає більш вигідного вкладення коштів.
2. Більша ємність ринків збуту продукції
3. Можливість одержання вигоди і пільг в процесі реалізації продукції. Досить широкий діапазон митних зборів, різні курси валюти, різноманітні транспортні витрати — все це відображається на витратах руху і вкладення капіталу.
4. Бажання окремих фірм і корпорацій використати менш жорстке законодавство щодо охорони навколишнього середовища.
5. Наявність в країнах, куди експортується капітал, більш дешевої сировини і робочої сили. Так, наприклад, німецький робітник в обробній промисловості «коштує» в 4 рази більше тайванського, в 9 раз більше бразильського і 50 разів більше українського.
6. Бажання менш розвинутих країн використати науковий потенціал і управлінський досвід розвинутих країн.
7. Стабільна політична ситуація і в цілому сприятливий інвестиційний клімат в приймаючій країні, пільговий інвестиційний режим в спеціальних вільних економічних зонах.
8. Несприятлива соціально-політична і економічна ситуація в якій-небудь країні, різке погіршення фінансової кон'юнктури та ін. Вивіз капіталу в такому випадку приймає характер відтоку, втечі.

Для країн, що експортують капітал, наслідки вивозу мають позитивне значення, оскільки вирішуються такі питання, як проблема надлишкового капіталу, в певній мірі зменшується гострота економічних криз, зміцнюються позиції фінансового капіталу. Але разом з тим вивіз капіталу має і ряд негативних наслідків:

1. Поглиблюється структурна криза економіки розвинутих країн, із-за відсутності коштів ряд галузей приходить в занепад.

2. З'явилися нові сфери, які вимагають великих капіталовкладень усередині країни, але ця потреба ігнорується монополістичним капіталом. Прикладом цього може служити екологічна сфера.

3. Вивіз капіталу супроводжується і вивозом робочих місць, що поглиблює проблему безробіття.

Наслідки вивозу капіталу для країн-імпортерів також неоднозначні. Для країн, що розвиваються, імпорт капіталу має позитивний характер в тому плані, що прискорюється розвиток продуктивних сил, відсталі регіони світу все більше втягуються в орбіту світогосподарських зв'язків. Разом з тим розвиток продуктивних сил часто має односторонній напрямок. Характерним показником наслідків вивозу капіталу в країни, що розвиваються, є сальдо балансу руху фінансових ресурсів між ними і промислово розвинутими країнами — з розвиваючих країн коштів вивозиться набагато більше, ніж вкладається в їх економіку.

## § 2. Форми руху капіталу

У відповідності з міжнародною практикою фінансові ресурси, що залучають із-за кордону, розділяють на офіційні й приватні. До офіційних належать безплатні позики (дари) і кредити, що надаються іноземними урядами, державними організаціями, а також міжнародними фінансовими закладами (Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку та ін.). В деяких випадках до офіційних ресурсів включають кредити іноземних приватних (комерційних) банків, гарантовані державними організаціями.

До приватних ресурсів відносять негарантовані на державному рівні кредити комерційних банків, різних посередників.

Капітал вивозиться у двох формах — підприємницькій і позичковій. В першому випадку капітал розміщується в виробничі підприємства, а в другому надається у вигляді позики підприємцям чи уряду країни-імпортера.

Розрізняють дві головні форми міжнародних інвестицій — портфельні та прямі.

Портфельні інвестиції — це винятково фінансові активи у вигляді облігацій та акцій, які деномінуються у національну валюту. Переважного розвитку дана форма міжнародних економічних відносин набула ще до I світової війни. Головним інвестором виступала Англія, яка була зацікавлена в отриманні у такий спосіб додаткових природних ресурсів із менш розвинутих держав і колоній. Купуючи акції та облігації, інвестор претендував тільки на чистий дохід фірми. Портфельні, або фінансові інвестиції здійснювалися насамперед з допомогою банків чи інвестиційних фондів. Після I світової війни портфельні інвестиції занепали й відновилися лише у 60-і роки.

Значно більше поширені в наш час прямі інвестиції, які є реальними капіталовкладеннями в підприємства, землю чи реманент або ж здійснюються з допомогою експортних інвестиційних товарів чи передачі технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі інвестиції використовуються, як правило, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над діючою фірмою шляхом закупівлі контрольного пакету акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції використовуються транснаціональними

корпораціями у виробництві готових промислових виробів, видобутку сировини, розширенні сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

Всього на початку 90-х років вивіз прямих інвестицій у світовій економіці перевищував щорічно суму у 200 млрд. дол. Серед найбільших експортерів капіталу — Японія, США, Франція, Німеччина, Великобританія. Із всього обсягу експорту прямих зарубіжних інвестицій більше 95% припадає на розвинуті країни. Географічно майже 80% прямих зарубіжних інвестицій переміщується між самими розвинутими країнами, решта спрямовується у країни, що розвиваються та держави з перехідною економікою.

Найбільш важливими особливостями сучасного вивозу капіталу є:

1. Гігантські темпи, що випереджають основні економічні показники. Наприклад, приватні капіталовкладення США за межами країни на протязі 1950–1985 рр. збільшилися більше ніж в 40 разів, а темпи приросту ВВП щорічно складали 2–3%.

2. Різко виросла «щільність» зарубіжних інвестицій, їх концентрація в окремих регіонах світу. Бувші країни соціалістичної системи випали зі сфери міжнародного вивозу капіталу.

3. Відбулися зміни в напрямках вивозу капіталу. На протязі довгого періоду головним об'єктом вкладення капіталу були країни, що розвиваються, які мали багаті джерела сировини і дешевої робочої сили. В даний час в країни, що розвиваються, розміщують лише 35% всіх зарубіжних інвестицій, а інша частина направляється в розвинуті країни. Переорієнтація основних потоків міжнародного руху капіталу має такі причини:

а) розвиток НТР, що вимагає матеріало- і ресурсозберігаючих технологій;

б) потреба не стільки в дешевій, скільки у висококваліфікованій робочій силі;

в) зменшення в умовах автоматизованого виробництва сумарних затрат на робочу силу і т.д.

4. Експорт капіталу перетворився в міжнародний капіталообмін. Міжнародний кругообіг капіталу здійснюється в рамках транснаціональних корпорацій, які мають філіали в різних країнах.

5. Посилилась нерівномірність експорту і імпорту капіталу окремими країнами. В США, як і раніше, є лідером по масштабах зарубіжних активів, але по розмірах щорічних прямих зарубіжних капіталовкладень вперед вийшли Японія, Великобританія і Німеччина. В той же час США перетворились в головного імпортера капіталу: розміри щорічних іноземних інвестицій в США в 2 рази перевищують величину експортного американського капіталу.

6. Відбувається еволюція форм вивозу капіталу, змінюється співвідношення між підприємницькою і позиковою формами експорту капіталу. Наприклад, у США протягом десятиріч переважав підприємницький капітал, а починаючи з 80-х років — позиковий.

7. Ріст ролі держави у вивозі капіталу, розвиток державного регулювання міжнародного капіталообміну. Держава, по-перше, сама є великим інвестором, що вивозить капітал головним чином в позичковій формі; по-друге, вона надає всебічну підтримку своїм монополіям: виступає страховим гарантом приватних зарубіжних інвестицій, надає податкові пільги і т.д.; по-третє, держава часто бере під прямий контроль міграцію капіталу, встановлюючи максимальні розміри його експорту, норми репатріації прибутку на зарубіжні інвестиції та ін.

### § 3. Іноземні інвестиції в Україні

Світовий досвід показує, що країни з перехідними економіками неспроможні вийти з економічної кризи без залучення й ефективного використання іноземних інвестицій. Акумуляючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, а й динамізують інші факторні ринки та ринки товарів і послуг. Крім того, іноземні інвестиції, як правило, сприяють заходам з макроекономічної стабілізації, дозволяють вирішувати окремі соціальні проблеми трансформаційного порядку.

Сприятливий інвестиційний клімат повинен забезпечити захист інвестора від інвестиційного ризику (непередбачених фінансових втрат капіталу і доходів). Фактори, що забезпечують подолання чи зменшення ризиків, формують інвестиційний клімат. До цих факторів відносяться:

1. Політична воля адміністрації:
  - а) створення загальних умов до припливу інвестицій;
  - б) валютне регулювання;
  - в) досягнення стійкості національної валюти;
  - г) забезпечення інвестиційного рейтингу.
2. Правове поле:
  - а) законодавство в інвестиційній діяльності;
  - б) регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
  - в) створення земельного законодавства;
  - г) законодавство про підприємництво.
3. Інвестиційна активність населення:
  - а) виконання державної програми приватизації;
  - б) зміна структури форм власності;
  - в) мотивація фізичних і юридичних осіб відносно процесів приватизації.
4. Стан інвестиційного ринку
  - а) функціонування фондової біржі;
  - б) стан ринку капіталів та інвестиційних товарів;
  - в) наявність інфраструктури тендерів.
5. Статус іноземного інвестора:
  - а) режим іноземного інвестування;
  - б) умови реєстрації іноземних інвестицій і підприємств;
  - в) наявність вільних економічних і офшорних зон;
6. Стан фінансово-кредитної системи:
  - а) інвестиційна діяльність банків, її рівень;
  - б) діяльність банків як інвесторів;
  - в) рівень розвитку і функціонування парабанківської системи.
7. Рівень розвитку продуктивних сил:
  - а) структура виробничого потенціалу;
  - б) інвестиційна привабливість регіонів і галузей;
  - в) інвестиційна діяльність міжгалузевих корпорацій.
8. Рівень розвитку інвестиційної сфери:
  - а) рівень розвитку будівельного комплексу;

б) система матеріально-технічного забезпечення інвестицій;

в) умови комплектування галузі вітчизняним та імпортом обладнанням.

У 2007 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 8710,6 млн дол. США прямих інвестицій, у т.ч. з країн СНД — 632,9 млн дол. (7,3% до загального обсягу), з інших країн світу — 8077,7 млн дол. (92,7%). У той же час нерезидентами вилучено капіталу на 1178,5 млн дол.

Інвестиції надійшли зі 123 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр — 5941,8 млн дол., Німеччина — 5917,9 млн дол., Нідерланди — 2511,2 млн дол., Австрія — 2075,2 млн дол., Сполучене Королівство — 1968,8 млн дол., Російська Федерація — 1462,2 млн дол., Сполучені Штати Америки — 1436,8 млн дол., Франція — 1046,2 млн дол., Віргінські острови, Британські — 1045,7 млн дол. та Швеція — 1006,6 млн дол.

Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості — 8138,0 млн дол. (27,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), у т.ч. переробної — 6941,0 млн дол. та добувної — 1059,5 млн дол. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів — 1685,6 млн дол., у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів — 1564,0 млн дол., машинобудування — 1049,6 млн дол., хімічну та нафтохімічну промисловість — 838,8 млн дол.

У фінансових установах акумульовано 4793,9 млн дол. (16,3%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку — 3056,4 млн дол. (10,4%) та в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, — 2550,6 млн дол. (8,6%).

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2008 р. становила 4001,6 млн дол. Найбільше їх надійшло з Кіпру — 1082,6 млн дол., Нідерландів — 577,5 млн дол., Франції — 434,9 млн дол., Німеччини — 340,2 млн дол., Польщі — 211,8 млн дол., Російської Федерації — 209,0 млн дол., Сполучених Штатів Америки — 206,8 млн дол. та Сполученого Королівства — 160,3 млн дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал, на 1 січня 2008 р. становив 33491,0 млн дол.

У 2007 році з України в економіку інших країн світу спрямовано суттєві обсяги прямих інвестицій — 6006,6 млн дол. Понад 90% обсягу інвестовано у вигляді цінних паперів. Майже 89% прямих інвестицій здійснено підприємствами, що зареєстровані за видом економічної діяльності «операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям».

Обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 1 січня 2008 р. склав 6196,1 млн дол., у т.ч. у країни СНД — 220,2 млн дол. (3,5% до загального обсягу), в інші країни світу — 5975,9 млн дол. (96,5%). Прямі інвестиції з України здійснено у 52 країни світу, переважна їх частка спрямована до Кіпру. Сума кредитів та позик, наданих українськими резидентами підприємствам прямого інвестування, на 1 січня 2008 р. становила 123,4 млн дол.

Загальний обсяг прямих інвестицій в економіку інших країн світу, включаючи позичковий капітал, склав 6319,5 млн дол. США.



## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Назвіть основні форми капіталу за джерелом його походження, за характером використання, за терміном вкладення, за виконавчими функціями.
2. Які причини експорту та імпорту прямих інвестицій?
3. Охарактеризуйте суть портфельних інвестицій.
4. Які наслідки руху капіталу для країни-експортера?
5. Які наслідки руху капіталу для країни-імпортера?
6. Продемонструйте, як можуть бути залучені прямі закордонні інвестиції.
7. Назвіть фактори, які формують інвестиційний клімат країни.
8. Покажіть, як і чому держави впливають на рух капіталу.
9. Як прямі закордонні інвестиції можуть стимулювати торгівлю?
10. Яка тенденція надходжень іноземних інвестицій в Україну?
11. Які галузі економіки України є найбільш привабливі для іноземних інвесторів?
12. Які країни входять у десятку найбільших експортерів капіталу в Україну?

### Контрольні тести

1. Пріоритетні напрямки вивозу капіталу у сучасних умовах:
  - а) з розвинутих країн у країни, що розвиваються;
  - б) з розвинутих країн у розвинуті країни;
  - в) з країн, що розвиваються у країни, що розвиваються;
  - г) з країн, що розвиваються у розвинуті країни.
2. Найбільшим експортером капіталу є:
  - а) США;
  - б) Німеччина;
  - в) Великобританія;
  - г) Японія.
3. Сприятливий інвестиційний клімат обумовлений:
  - а) географічним розташуванням країни;
  - б) кліматичними умовами країни;
  - в) політичною стабільністю;
  - г) політичною нестабільністю.
4. Прямі інвестиції, це:
  - а) вклад капіталу, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом;
  - б) вклад капіталу, коли інвестор претендує тільки на чистий дохід фірми;
  - в) правильна відповідь відсутня;
  - г) перші дві відповіді обидві правильні.
5. Портфельні інвестиції, це:
  - а) вклад капіталу, коли інвестор зберігає контроль над виробництвом;
  - б) вклад капіталу, коли інвестор претендує тільки на чистий дохід фірми;

- в) правильна відповідь відсутня;  
г) перші дві відповіді обидві правильні.
6. Вивіз капіталу як форма МЕВ виник:  
а) разом з розвитком міжнародної торгівлі;  
б) лише в другій половині ХХ ст.;  
в) в XV–XVI ст.;  
г) в кінці ХІХ ст.;
7. Найбільшими інвесторами в українську економіку є;  
а) США;  
б) Західна Європа;  
в) Росія;  
г) Польща.
8. Вивіз капіталу сприяє:  
а) зменшенню безробіття в країні-експортері;  
б) розвитку капіталоемких, але не прибуткових галузей в країні-експортері;  
в) зростання безробіття в країні-експортері;  
г) зростання безробіття в країні-імпортері;
9. На одного мешканця України прямих закордонних інвестицій припадає:  
а) від 100 до 500 дол.;  
б) від 500 до 1000 дол.;  
в) від 10 до 50 тис. дол.;  
г) від 1000 до 1500 дол..
10. Вивіз капіталу сприяє:  
а) зростання безробіття в країні-імпортері;  
б) залученню управлінського досвіду країною-імпортером;  
в) односторонньому розвитку економіки країни-експортера;  
г) всі відповіді правильні.
11. Найбільш привабливим регіоном України для вкладення іноземного капіталу є:  
а) Київ;  
б) Київська область;  
в) Одеська область;  
г) Дніпропетровська область.
12. 80% прямих зарубіжних інвестицій рухається:  
а) між розвинутими країнами;  
б) між країнами, що розвиваються;  
в) між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються;  
г) між розвинутими країнами і країнами з перехідною економікою.
13. Який регіон має найменшу щільність зарубіжних інвестицій:  
а) Південна Америка;  
б) Східна Європа;  
в) Південно-Східна Азія;  
г) СНД.

14. Яка країна вийшла вперед з розміром щорічних прямих зарубіжних капітало-вкладень:

- а) США;
- б) Японія;
- в) Великобританія;
- г) Німеччина;

15. До офіційних фінансових ресурсів, що залучаються із-за кордону належать:

- а) кредити, що надаються комерційними банками;
- б) кредити, що надаються іноземними урядами;
- в) кредити різних посередників;
- г) всі відповіді правильні.

16. Що є причиною ввозу капіталу країни-імпортера:

- а) бажання обійти жорстке законодавство щодо охорони навколишнього середовища;
- б) нестабільна політична ситуація в країні-експортері;
- в) бажання використати передовий досвід країн-експортерів;
- г) бажання використати дешеву сировину і робочу силу.

17. Наслідки вивозу капіталу з України:

- а) вирішується проблема надлишкового капіталу;
- б) зменшується гострота економічної кризи;
- в) поглиблюється проблема безробіття;
- г) всі відповіді правильні.

18. При приватизації в Україні іноземні інвестиції:

- а) залучаються;
- б) не залучаються;
- в) заборонені законом;
- г) правильна відповідь відсутня.

19. Тенденція надходжень іноземних інвестицій в Україну:

- а) зростають;
- б) падають;
- в) залишаються незмінними;
- г) правильна відповідь відсутня.

20. До приватних фінансових ресурсів, що залучаються з-за кордону, належать:

- а) кредити, що надаються комерційними банками;
- б) кредити, що надаються іноземними урядами;
- в) кредити, що надаються центральними банками;
- г) всі відповіді правильні.

## РОЗДІЛ 39. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

### § 1. Суть, причини та наслідки міграції робочої сили

Як форма міжнародних економічних відносин міжнародна міграція робочої сили виникає і розвивається водночас зі становленням і еволюцією міжнародної міграції капіталу, міжнародної торгівлі. Інтенсивно цей процес відбувався наприкінці XVIII — на початку XIX ст. із здійсненням промислової революції та формуванням технологічного способу виробництва, заснованого на машинній праці.

Міжнародна міграція робочої сили спричинена насамперед економічними факторами:

- по-перше, дією законів капіталістичного нагромадження, народонаселення, нерівномірності економічного розвитку тощо, які зумовлюють відносно перенаселення в одних країнах та нестачу робочої сили в інших;
- по-друге, істотною різницею в умовах праці, рівні заробітної плати, рівні життя, умовах підприємницької діяльності тощо;
- по-третє, циклічним характером економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах;
- по-четверте, нерівномірним розгортанням НТР, структурних криз і структурних реформ;
- по-п'яте, демографічними факторами, різницею у природному прирості населення. Так, якщо у XX ст. темпи щорічного приросту населення у слаборозвинутих країнах становили приблизно 2,5%, то в розвинутих вони не перевищували 1%;
- по-шосте, політичними, військовими, національно-етнічними та іншими не-економічними чинниками.

Міжнародна міграція робочої сили — форма міграції населення, яка полягає в переміщенні працездатного населення у межах світового господарства в пошуках роботи, кращих умов життя відповідно до економічних законів.

Певною мірою таке переміщення зумовлене неекономічними факторами. З погляду речового змісту міграція малокваліфікованої та некваліфікованої, недостатньо освіченої робочої сили відбувається, по-перше, з азіатських та африканських країн у розвинуті країни західної Європи, з латиноамериканських країн — до США та ін. Цей вид міграції наймасовіший. По-друге, має місце міграція висококваліфікованої та освіченої робочої сили із західноєвропейських країн до США, частково із слаборозвинутих країн, країн колишнього СРСР (зокрема з України до США та країн Західної Європи і деяких країн Східної Європи).

З погляду соціально-економічної форми міжнародна міграція робочої сили означає процес формування її інтернаціональної вартості, а також певну сукупність відносин економічної власності між різними суб'єктами з приводу привласнення створеного нею необхідного і додаткового продукту.

Процес формування інтернаціональної вартості робочої сили складається з трьох основних елементів:

1) формування нових витрат, пов'язаних з утриманням самого працівника і членів його сім'ї. Такі витрати — це зрослі фізичні, нервові, психічні, розумові витрати,

зумовлені підвищенням інтенсивності та продуктивності праці; споживання певної кількості матеріальних і духовних благ за іншими цінами, оплата житла тощо. Зміни в утриманні членів сім'ї пов'язані з грошовими переказами на утримання сім'ї, а в разі міграції найманого працівника з сім'єю — зі споживанням інших благ та новими цінами на них;

2) поява нових витрат, зумовлених необхідністю перекваліфікації, отримання нової професії, вивчення мови тощо;

3) розвиток нових потреб найманого працівника в якісно новому середовищі. Йдеться про модифікацію соціально-історичного елемента вартості робочої сили, в якому відображається розвиток матеріальних, соціальних і духовних потреб.

Як засвідчив чималий досвід формування інтернаціональної вартості робочої сили в країнах Європейського Союзу, така вартість утворюється на основі середніх для певного регіону рівнів освіти та кваліфікації працівників, середньої складності праці, середніх умов відтворення робочої сили нормальної якості. Виявом цього процесу є вирівнювання заробітної плати на середньому (а не нижчому і не вищому) для ЄС рівні, на яку (зарплату) впливає не лише інтернаціональна вартість товару, а й його ціна. Остання, у свою чергу, може відхилитися вгору й донизу від вартості залежно від попиту та пропозиції на товар, економічної кон'юнктури загалом та інших чинників.

В інших країнах та регіонах інтернаціональна вартість може формуватися на нижчому від середнього рівні. Це зумовлено тим, що імпортована робоча сила переважно використовується на непрестижних, низько оплачуваних роботах, має місце дискримінація в її використанні (а отже, й в умовах праці та оплати), в обмеженні економічних, соціальних, політичних та громадських прав. Така ж ситуація складається в межах ЄС і у випадку міграції малокваліфікованої робочої сили з асоційованих країн, держав колишнього СРСР.

Щорічно в пошуках роботи, кращих умов життя в 90-х роках емігрувало до 25 млн осіб (на початку 80-х років — приблизно 20 млн осіб). Кількість іноземних працівників у США в середині 90-х років становила 7–8 млн осіб, в країнах Західної Європи — понад 10 млн осіб, у нафтодобувних країнах Близького Сходу — до 4 млн осіб. Це свідчить про переміщення центру міграції робочої сили зі США до Західної Європи.

Створюючи кращі умови праці, встановлюючи вищу заробітну плату, США проводять активну політику переміщення кадрів вищої та найвищої кваліфікації, особливо молодих. Тому не дивно, що майже третина всіх лауреатів Нобелівської премії в цій країні — емігранти.

Найбільшого динамізму й завершеності набула міжнародна міграція робочої сили в країнах Європейського Союзу, про що буде сказано далі.

Важливою її особливістю в 90-ті роки стала масова міграція працездатного населення як всередині СНД, так і в інші розвинуті країни. Наприклад, у Росії в середині 90-х років налічувалося до 3 млн. мігрантів, зокрема й з України.

Якісно новою формою міграції робочої сили в епоху НТР є масові переміщення науково-технічних кадрів із Західної Європи та країн СНД (насамперед з Росії та України) до США.

Ще однією рисою міжнародного руху робочої сили в сучасних умовах є послаблення стихійності та посилення регульованості цього процесу як з боку окремих національних країн, так і міжнародних організацій. Крім того, постійно зростають

масштаби нелегальної еміграції. Так, щорічний потік нелегальних емігрантів до США перевищує 1 млн осіб. Розвинуті країни світу намагаються проводити імміграційну політику з метою припливу й використання найбільш працездатної, мобільної, в розквіті фізичних та розумових здібностей робочої сили.

Як і будь-яка форма міжнародних економічних відносин, міжнародна міграція робочої сили має позитивні й негативні наслідки. Позитивним для країн-експортерів робочої сили є зменшення безробіття, набуття емігрантами нових знань і досвіду, поліпшення їх (та членів їх сімей) умов життя, отримання країною-експортером додаткового джерела валютних доходів у формі грошових переказів від емігрантів, а отже, покращення й платіжного балансу (крім того, повертаючись з еміграції, наймані працівники привозять з собою цінності та заощадження на суму, яка приблизно дорівнює їх грошовим переказам).

До негативних наслідків країни-експортера відносять насамперед вплив високоосвічених та висококваліфікованих кадрів (так звана «втеча умів»). Якщо виходити з наведених вище оцінок про середню вартість створюваної однієї складної робочої сили в США, яка в середньому перевищує 400 тис. дол., а інженера — до 800 тис. дол., то у випадку постійного виїзду з країни таких спеціалістів держава-експортер зазнає відповідних збитків по кожному емігранту. Ще більших збитків вона зазнає у разі виїзду за кордон кандидата або доктора наук, підготовка яких обходиться від 1 до 2 млн дол.

## § 2. Сучасні світові ринки робочої сили

У світі склалось кілька ринків робочої сили. Перший дуже швидко створюється в районі нафтодобувних країн Близького Сходу. Тут зайнято близько 3 млн. Іноземних робітників із сусідніх арабських країн. Про інтенсивність цієї еміграції свідчить значна питома вага іноземної робочої сили в її загальній чисельності. Так в Об'єднаних Арабських Еміратах вона становить близько 90%, Катарі — понад 50%, Кувейті — близько 70%.

Другий ринок склався в країнах Західної Європи, де почали активно використовувати іноземну робочу силу. Іноземні робітники традиційно використовуються у тих сферах, де велика частка ручної праці і де робота є небезпечною або неprestижною для місцевого населення. Їхня зайнятість тут інколи досягає 70%. В імміграції додаткової робочої сили і міждержавному пересуванні в основному бере участь молодь до 25 років, яка придатна до найважчих фізичних робіт.

Третій ринок традиційно належить США, трудові ресурси яких історично склалися за рахунок іммігрантів. У теперішній час вони становлять близько 5% загальної кількості робочої сили.

Четвертий ринок сформувався в Латинській Америці, де в основному Аргентина приймає робітників із сусідніх країн. Загальна чисельність іммігрантів досягає 8 млн. осіб.

Щоб зберегти деяку суму для переказу додому, іммігранти вимушені обмежувати власні потреби, необхідні для нормального відновлення працездатності. При переказі частини заробітної плати на Батьківщину вони здають у банки іноземну валюту, а їх родини одержують перекази у вітчизняній валюті, яка звичайно має нижчу купі-

вельну здатність порівняно із зданою валютою, тобто недодержують належну їм купівельну здатність грошового переказу. Проте через велику різницю в заробітній платі у різних країнах ці перекази є суттєвою підтримкою для залишених на Батьківщині родин іммігрантів. У багатьох країнах добре відпрацьований принцип «ротації» іммігрантського контингенту, який передбачає оновлення людського матеріалу, тобто іноземні робітники неодноразово замінюються новими, молодшими.

Статистика промислово розвинутих країн включає до економічно активного населення громадян від 15 років, тоді як в країнах що розвиваються — із 12–14 років, а в окремих африканських країнах — навіть із шестирічного віку. Ця частина населення у промислово розвинутих країнах складає трохи більше 45%, у країнах, що розвиваються — трохи менший від 40%. Прогнози показують, що до 2000 р. все населення землі досягне приблизно 6,2 млрд. осіб, в тому числі економічно активне населення буде сконцентровано переважно в країнах «третього світу», (приблизно 1,9 млрд. осіб.), а в індустріально розвинутих країнах в результаті старіння населення ця частка скорочуватиметься.

В основі десятиріччя демографічна ситуація на Заході, а також у деяких державах СНД, в тому числі в Україні, характеризується тривожними тенденціями. Йдеться про те, що в окремих країнах населенню збільшується повільно або ж не зростає зовсім. Чисельність населення України з 1.01.94. до 1.01.95 рр. Зменшилось з 52,1 до 51,7 млн осіб. Таке зниження є наслідком як природного так і міграційного руху населення. З індустріально розвинених країн США — єдина держава, де населення стабільно збільшується, причому не лише за рахунок природного приросту, а й в результаті притоку іммігрантів, який на кінець 80-х років становив в середньому 100 тис. осіб на рік.

Високі темпи приросту населенню країн, що розвиваються (Африка — 2,9%, Латинська Америка — 2,3%, Азія — 2,2%, при збереженні його «омолоджені» вікової структури) майже 34% людей у віці до 15 років формують збільшення масштабів трудових ресурсів. Це призводить до необхідності створення нових робочих місць з метою ліквідації часткового чи повного безробіття (до 2000 р. потрібно створити майже 1 млрд. робочих місць). Розрахунки експертів МОП показують, що для задоволення потреби в зайнятості й ліквідації безробіття до 2025 р. на планеті необхідно щорічно додавати 50 млн. робочих місць, в тому числі 40 млн — у країнах, що розвиваються. Однак такі оцінки не дають підстав для оптимізму. Відомо, що НТР, крім позитивних результатів, має й негативні, один з яких — зростання безробіття. Так, в Японії кожний робот позбавляє роботи 3–4 осіб. Згідно з даними МОП, найбільш гостро від безробіття страждають Іспанія, Болівія та Пуерто-Ріко, де більше 20% активного населення — безробітні. Згідно з оцінками, рівень безробіття буде збільшуватись і в країнах Східної Європи і найближчим часом досягне 15%.

Науково-технічна революція «сприяла» розвитку й такого явища, як міжнародна міграція науково-технічної інтелігенції. Сьогодні «зарубіжний внесок» інтелектуальної еліти в розвиток знань світового співтовариства настільки високий, що про нього можна говорити як про новий феномен. У 50–60-ті роки міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів відбувалася головним чином серед промислово розвинутих країн Заходу, у 30–70 роки цей процес іде по лінії «Південь-Північ», тобто плинність науково-технічних кадрів та спеціалістів проходить головним чином з країн, що розвиваються, в розвинуті країни, а від середини 80-х років виникає навіть

емігрантський потік кваліфікованих кадрів — з ССРСР і країн Східної Європи. Його поява зменшує третій стан «витоку умів». Лише з 1986 по 1990 рр. із країн Східної Європи та колишніх республік колишнього Союзу до США й країн Західної Європи виїхало приблизно 1,3 млн осіб. Спеціалістів серед яких 30%.

### § 3. Міграційні процеси в Україні

Міграційні зв'язки України з країнами зарубіжжя останнім часом позжавлились. Згідно законодавства громадяни України здобули право самостійно вибирати країну працевлаштування, а іноземці — з різних мотивів в'їжджати в Україну.

Падіння «залізної завіси», створення відповідної законодавчої бази, суттєве спрощення механізму оформлення документів на виїзд стали своєрідним каталізатором стрімкого зростання еміграційної активності в суспільстві. Але основна економічна причина небувалого зростання обсягів еміграції українських громадян за кордон у 90-ті роки полягала у кризовому становищі на внутрішньому ринку праці та різкому падінні рівня життя населення.

Масова еміграція з України спричинюється такими обставинами:

- зростанням безробіття;
- величезною різницею в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні і країнах Заходу;
- відсутністю перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей;
- економічною нестабільністю в країні і невизначеністю шляхів виходу з неї;
- гуманітарними мотивами;
- відсутністю безпеки громадян.

Аналіз сучасного стану внутрішнього ринку праці та рівня життя населення України не дає підстав для сподівань на поліпшення економічної ситуації, збільшення обсягів виробництва, розширення пропорцій зайнятості, реального зростання заробітної плати. Принаймні найближчим часом зупинити ескалацію труднощів, з якими повсякденно стикаються всі верстви суспільства, навряд чи вдасться. Чинниками зниження рівня життя населення України є: загальна економічна криза; наявність формальної неоплачуваної зайнятості; значна чисельність безробітного населення, яке отримує мізерну допомогу від держави; невисокий рівень заробітної плати, особливо в бюджетних організаціях, а також постійні та тривалі затримки її виплати: падіння курсу гривні; відтік грошей у тіньову економіку; систематичне зростання цін.

Постійно зменшується чисельність працюючих у наукоємких та соціально орієнтованих галузях економіки. Скоротилася чисельність зайнятих у галузях машинобудівного комплексу та переробної промисловості. Більшість працівників, що звільнилися, перейшла у сферу торговельно-посередницької діяльності, тобто відбулася значна професійна декваліфікація кадрового потенціалу. Досягти найближчим часом оптимальної зайнятості ми не зможемо, насамперед через те, що якість робочої сили не відповідає суспільним потребам, а для створення нових робочих місць у різних секторах економіки не вистачає інвестицій.

Систематично збільшується чисельність громадян України, котрі виїжджають на сезонні роботи або здійснюють ділові поїздки за кордон. За деякими даними, тільки



з Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської та Чернівецької областей на тимчасові роботи за кордон щорічно виїздить близько 700 тис. осіб, а загалом цей процес охоплює від 5 до 7 млн громадян України.

Значна частина трудових мігрантів з України працює за кордоном нелегально. За деякими оцінками, спробу працевлаштуватися за кордоном під час поїздки за приватним запрошенням робить половина з тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх, по суті, можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки вони все ж таки мають право на в'їзд у ту чи іншу країну.

Сучасна еміграція з України — це п'ята у вітчизняній історії хвиля масового виїзду різних категорій населення в пошуках засобів існування за кордон на постійне чи тимчасове проживання. У 80-ті роки, крім етнічних емігрантів, за межі України виїжджали переважно представники творчої інтелігенції — вчені, музиканти, артисти, художники. На початку 90-х років обсяги еміграції зростали за рахунок високоосвічених та кваліфікованих фахівців зі знанням іноземних мов та комп'ютерної техніки. Паралельно з цим розширилась і географія виїзду: якщо раніше це були 2–3 найрозвинутіші країни, то тепер наші співвітчизники працюють по всьому світові.

Нині для міграційних процесів в Україні характерною є тенденція до інтелектуалізації складу еміграції. Ця тенденція зберігатиметься до подолання економічної кризи, оскільки за її умов значна частка висококваліфікованих фахівців не знаходить належного застосування для своїх знань та кваліфікації на батьківщині.

Після 1994 р. в еміграційне русло включилися й представники менш кваліфікованих видів праці: будівельники, водії, автомеханіки, слюсарі, офіціанти, домогосподарки. Відтік кадрів за кордон набуває дедалі більших масштабів, українські фахівці займають все нові «ніші» на міжнародному ринку праці.

У травні 1996 р. в Україні була введена державна статистична звітність про чисельність та склад громадян України, які тимчасово працюють за кордоном. Зібраний офіційний матеріал дає певне уявлення про кількісний та якісний склад українських працівників, які виїхали на роботу за кордон в останні роки.

Серед країн, у яких офіційно працевлаштовуються українські громадяни, перше місце посідає Греція, на яку припадає третина всіх офіційно зареєстрованих за кордоном трудових мігрантів з України. Значна їх частина працює в Чехії, Швейцарії, на Кіпрі, у Великій Британії та Ірландії.

Понад 80% наших емігрантів становлять мігранти, які працюють за кордоном на підставі трудового договору (контракту) з закордонним роботодавцем, на другому місці — громадяни, які працюють за договорами підряду (де них належать особи, відряджені українським роботодавцем на роботу за кордон для виконання певного обсягу робіт або послуг згідно з договорами, укладеними між українськими та закордонними суб'єктами господарської діяльності), на третьому — сезонні працівники (особи, які працевлаштовують ся за кордоном протягом відповідного сезону), на четвертому — стажисти (працюють за наймом у закордонного роботодавця за отриманою професією з метою підвищення свого професійного чи кваліфікаційного рівня).

Основна частина українських трудових емігрантів влаштовується за кордоном на робочі місця, які не потребують спеціальної підготовки та професійного навчання, незважаючи на те, що це люди з достатньо високий рівнем освіти: до 50% — мають вищу освіту, а понад 30% — професійно-технічну підготовку.

Еміграція для багатьох людей та їхніх сімей є способом виживання, оскільки вони не можуть знайти роботу у своєму регіоні чи в межах країни не тільки за фахом, але й будь-яку. Має значення і той факт, що навіть на найбільш низько кваліфікованих і непрестижних роботах за кордоном трудові мігранти отримують у кілька разів вищу зарплату, ніж вони могли б заробити вдома. У Чехії, наприклад, протягом року працюють близько 0,5 млн громадян України, які зайняті головним чином у будівництві, легкій промисловості, сільському та домашньому господарстві. Потреба в робочій силі з України тут зумовлена ще й тим, що дуже значним є вплив чеських громадян на роботу до Німеччини.

Економічні та професійні мотиви еміграції полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним становищем, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, тим, що наша слабка матеріально-технічна та інформаційна база не дає змоги реалізувати їхні творчі можливості.

Що стосується вікової характеристики, то найвищий рівень міграційної активності зафіксований серед осіб 28–40 років, понад 70% українців, працюючих за кордоном, — молодші за 40 років. Отже, вітчизняний ринок праці постійно втрачає найактивнішу й найконкурентоспроможнішу частину трудового потенціалу країни.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Дайте визначення поняття еміграція, імміграція, рееміграція.
2. З'ясуйте причини міжнародної міграції робочої сили.
3. Які наслідки переміщення робочої сили для країн-експортерів?
4. Які наслідки переміщення робочої сили для країн-імпортерів?
5. Визначте основні напрями сучасної міжнародної міграції робочої сили.
6. Охарактеризуйте світові ринки робочої сили.

### Контрольні тести

1. Загальною причиною і умовою міжнародної міграції робочої сили є:
  - а) різниця в темпах нагромадження капіталу;
  - б) безробіття;
  - в) низький рівень заробітної плати;
  - г) воєнні конфлікти.
2. Кількість українських емігрантів в останні роки складає:
  - а) 1–2 млн осіб;
  - б) 2–3 млн осіб;
  - в) 3–4 млн осіб;
  - г) 5–7 млн осіб.
3. Еміграція — це:
  - а) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону;
  - б) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон;
  - в) переселення працездатного населення з одних країн в інші терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру;
  - г) правильна відповідь відсутня.
4. Імміграція — це:
  - а) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону;
  - б) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон;
  - в) переселення працездатного населення з одних країн в інші терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру;
  - г) правильна відповідь відсутня.
5. Міграційне сальдо — це:
  - а) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів;
  - б) різниця еміграції з країни та імміграції в країну;
  - в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання;
  - г) всі відповіді правильні.
6. Рееміграція — це:
  - а) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів;

- б) різниця еміграції з країни та імміграції в країну;
  - в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання;
  - г) всі відповіді правильні.
7. Кількість мігрантів у світі:
- а) постійно зростає;
  - б) постійно падає;
  - в) залишається на тому ж рівні;
  - г) змінюється хвилеподібно.
8. Уряду ФРН вигідно стимулювати імміграцію тому що:
- а) іммігранти скорочують безробіття;
  - б) іммігранти приносять технологічні знання, яких не вистачає;
  - в) обидві відповіді правильні;
  - г) обидві відповіді неправильні.
9. Міжнародна міграція робочої сили у світовому масштабі приводить до:
- а) стабілізації обсягів виробництва;
  - б) зменшення обсягів виробництва;
  - в) збільшення обсягів виробництва.
10. До причин еміграції відносять:
- а) безробіття;
  - б) відмінності в оплаті праці;
  - в) різне пенсійне забезпечення;
  - г) всі відповіді правильні.

## РОЗДІЛ 40. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

### § 1. Світова валютна система та етапи її становлення.

Світова валютна система є функціональною формою організації валютних відносин на рівні міждержавних зв'язків. Їх розвиток регулюється відповідними міждержавними валютними угодами, втілення яких забезпечується утвореними на колективній основі міждержавними валютно-фінансовими і банківськими установами та організаціями. Складовими ланками світової валютної системи є: міжнародні ліквідні ресурси (іноземна валюта, золото та інші платіжні засоби), механізм регулювання валютних паритетів і курсів, міжнародні валютні ринки і ринки золота, система міжнародного кредитування та міждержавних розрахунків, відповідні інфраструктурні ланки тощо.

Міжнародна валютна система в своєму еволюційному розвитку пройшла три основні етапи: золотого, золотовалютного (доларового) і паперово-валютного стандартів.

Система золотого стандарту сформувалася на початку XIX ст. і функціонувала до 20–30-х років XX ст. Її визначальними ознаками були: функціонування золота як світових грошей: фіксація золотого змісту національних валют; їхня безпосередня конвертованість у золото; наявність на цій основі фіксованих валютних курсів.

У період дії золотого стандарту золото знаходилося в обігу у вигляді чеканних монет не лише на зовнішньому ринку, а й поряд з розмінними паперовими грошима на внутрішньому ринку.

Обмінний валютний курс національних паперових грошей розраховувався за співвідношенням їхнього золотого змісту (масштабу цін), який установлювався державою. Так, якщо ємність американського долара становила  $\frac{1}{20}$  унції золота, а англійського фунта стерлінгів —  $\frac{1}{4}$  унції, то легко визначити, що обмінний курс їх дорівнював 1:5. Фунт стерлінгів обмінювався на 5 доларів.

Країни, що дотримувалися золотого стандарту, мали забезпечувати жорстке співвідношення між наявними запасами золота і кількістю грошей в обігу, а також вільну міграцію золота-його експорт та імпорт.

Система золотого стандарту забезпечувала загальність світових грошей, їхню повну конвертованість, стійкість купівельної спроможності та валютних курсів, а також автоматичне (внаслідок міграції золота) урівноваження платіжних балансів окремих держав, стабільність світових цін.

Разом з тим система золотого стандарту мала й істотні обмеження. Вона була занадто жорсткою, недостатньо еластичною, дорогою, залежною від рівня видобутку монетарного товару. Найбільшою їх вадою було те, що умови функціонування золотого стандарту суттєво обмежували можливості проведення окремими державами власної валютно-грошової політики. Це пояснюється тим, що безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягів паперової емісії та інфляційне знецінення національних грошей був відтік золота за кордон і відповідне зменшення золотих запасів. Це обмежувало можливості державного втручання в сферу грошових і валютних відносин,

їхнього цільового регулювання, використання у конкретних напрямках економічної політики.

Зазначені обмеження стали підставою для заміни після першої світової війни золотого стандарту золотовалютним (золотодевізним). Сутність останнього зводилась до того, що поряд з золотом функцію міжнародних платіжних засобів взяли на себе і деякі валюти провідних країн світу. Інституціонально система золотодевізного стандарту була заснована рішеннями міжнародної Генуезької конференції, що відбулася у 1922 р. Однак і після укладення Генуезької угоди грошові системи майже 80 країн Заходу продовжували функціонувати у режимі золотого стандарту.

Повний відхід країн Заходу від золотого стандарту відбувся в період «великої депресії» і у перші післякризові роки. Спочатку Англія (1931 р.), а далі і США (1933 р.) вимушені були відмовитися від внутрішньої конвертованості паперових грошей на золото. До початку другої світової війни практично всі країни Заходу припинили розмін на золото паперових знаків вартості, чим підірвалися внутрішні основи функціонування золотого стандарту.

Причини цього не пов'язані безпосередньо з кількісною невідповідністю між централізованими запасами золота і масою грошових знаків в обігу, як може здатися на перший погляд.

Головна причина — загальна трансформація економічної структури господарювання, що ґрунтувалася на ринкових саморегуляторах, у державно регульовану економічну систему. Така трансформація відбулася на основі теоретичних розробок Кейнса. Відповідно до цієї трансформації змінилася і система валютно-грошових відносин. Виходячи з цього, стає зрозумілим, що якщо золото як національні та світові гроші є елементом стихійно регульованої ринкової економіки, то паперові знаки вартості, котрі мають кредитну основу, більш повно відповідають економіці, яка поєднує в собі ринкові та державні регулятори.

У роки другої світової війни система міжнародної торгівлі та валютних відносин зазнала фактично повного краху. Для виправлення цього становища в 1944 р. в місті Бреттон-Вудсі (США) зібралася міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій було утворено міжурядову установу при ООН з регулювання валютних відносин — Міжнародний валютний фонд. Згідно зі статутом МВФ було визначено основні принципи нової валютної системи, яка дістала назву Бреттон-Вудської. На відміну від золотого стандарту її основою стала система золотовалютного стандарту, яка у своєму подальшому розвитку трансформувалася у систему золото-доларового стандарту. Бреттон-Вудська валютна система функціонувала до середини 70-х років і відіграла суттєву роль у поглибленні міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, інтенсивному розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Основні принципи функціонування Бреттон-Вудської системи такі:

1. Завдяки тому, що паритети майже всіх валют було зафіксовано в МВФ в доларах США, зв'язок їх з монетарним товаром здійснювався за системою: золото-долар-національні валюти. У цьому поєднанні долар виступав як знак золота, як різновид світових грошей.

2. Бреттон-Вудська валютна система, як і система золотого стандарту, дотримувалася принципу фіксованих валютних курсів, що мало суттєве значення для розвитку зовнішньої торгівлі. Офіційні курси валют установлювалися визначенням їхнього золотого змісту і відповідно до цього твердо фіксувалися по відношенню до долара.

3. Долар, функціонуючи у режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за визначеним паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: 1 долар = 0,888 г. золота; ціна 1 унції (31,1 г.) — 35 дол.

4. Важливою нормою Б–В системи була заборона вільної (приватної) купівлі-продажу золота. Ці операції могли здійснюватися лише на рівні центральних банків з фіксованою ціною — 35 доларів за 1 унцію.

Тривалий час ефективність функціонування Б–В системи (золото-долар-національна валюта) забезпечувалася високим рівнем стійкості та довіри до долара, який виконував функцію міжнародного засобу платежу і резервної валюти. Ця довіра ґрунтувалася на його конвертованості у золото для центральних банків. Така конвертованість забезпечувалася нагромадженням США значної частки централізованих запасів золота. У 1949 р. централізовані золоті запаси США оцінювали в 24,6 млрд. доларів, що в 3,15 рази перевищувало загальну суму доларів, яка була розміщена в іноземних банках.

Слід врахувати і надзвичайно високу частку США у світовій торгівлі та експорті капіталу, а також бездефіцитність протягом тривалого часу платіжного балансу цієї країни.

У кінці 60-х початку 70-х років ситуація суттєво змінилася. США значною мірою втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги: виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. Почалася масова погоня за золотом як більш стійким грошовим активом і відповідна відмова від долара. У цій ситуації США, по суті, повністю втратили можливість здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною. Визначаючи це, 15 серпня 1971 р. було прийнято рішення про припинення конвертованості долара на золото. Відміна одного з вихідних принципів Б–В системи означала її фактичний крах.

Контури нової валютної системи, що функціонує і розвивається у світовій економіці й понині були визначені на нараді представників країн-членів МВФ, що відбулася в місті Кінгстоні на Ямаїці в січні 1976 р. Кінгстонська угода поклала початок утворенню Ямайської валютної системи. Ця система почала функціонувати після відповідних ратифікації зазначеної Угоди державами — учасниками з квітня 1978 р. Зміст визначальних принципів Ямайської валютної системи такий:

1. Кінгстонською угодою проголошено повну демонетизацію золота в сфері валютних відносин. Відмінено офіційний паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію масштабу цін (вмісту золота) національних грошових одиниць, знято будь-які обмеження у його приватному використанні.

2. Кінгстонська угода поставила за мету перетворити створену ще у 1969 р. Міжнародним Валютним Фондом колективну міжнародну одиницю — спеціальні права запозичення — СДР на головний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежу. Сьогодні величина СДР визначається на основі кошика валют країн, частка яких у сфері міжнародної торгівлі найвища. З 1981 р. до складу так званого стандартного кошика входить 5 валют: долар США — 42%, марка — 19%, франк, ієна та фунт стерлінгів — по 13%.

3. Особливо важливою ознакою механізму Ямайської системи є запровадження «плаваючих» валютних курсів національних грошових одиниць.

## § 2. Суть та основні інструменти валютної політики

Валютна політика являє собою комплекс регулюючих (економічних, правових, організаційних) заходів, здійснюваних державними та міжнародними фінансовими інститутами з метою впливу на валютно-фінансові відносини. Залежно від цілей та форм валютна політика поділяється на структурну (довгострокову) та поточну.

Структурна політика спрямована на здійснення довгострокових заходів для послідовного поліпшення міжнародного валютного та кредитного механізмів. Вона реалізується у формі валютних реформ, інституціональної перебудови світової валютної та кредитної систем, міждержавних переговорів та угод і передбачає зміну основних елементів валютної системи, тобто порядку міжнародних розрахунків, режиму валютних курсів та валютних паритетів, використання золота, резервних валют і міжнародних платіжних засобів, функціональних завдань міжнародних і регіональних валютно-фінансових установ. Структурна валютна політика значною мірою визначає поточну валютну політику.

У межах поточної політики здійснюється оперативний вплив на валютно-ринкову кон'юнктуру, в тому числі регулювання валютних курсів, валютних, кредитних та розрахункових операцій, діяльності валютного ринку і ринку золота, світового ринку позичкового капіталу.

Головними інструментами валютної політики є дисконтна (облікова) політика, девізна політика та її різновид — валютна інтервенція, а також диверсифікація валютних резервів, регулювання ступеня конвертованості валюти і режиму валютного курсу, ревальвація та девальвація, валютні обмеження.

Суть дисконтної політики полягає в зміні облікової ставки центрального банку з метою регулювання валютного курсу та впливу на платіжний баланс. Вона здійснюється шляхом впливу на міжнародний рух короткострокових капіталів, з одного боку на стан споживчого й інвестиційного попиту, динаміку та рівень цін, обсяг грошової маси — з іншого. Офіційна облікова ставка використовується для регулювання всієї сукупності процентних ставок на грошовому ринку країни. Підвищення процентних ставок при пасивному платіжному балансі сприяє припливу капіталів із країн, де облікові ставки нижчі, стримує відплив національних капіталів. Це підвищує курс валюти даної країни й поліпшує стан її платіжного балансу. Підвищення облікової ставки є також традиційним засобом, який застосовується центральним банком для збереження або поповнення офіційних валютних резервів. І навпаки, зниження облікової ставки призводить до відпливу капіталів в інші країни, падіння курсу національної валюти, зменшення активного сальдо платіжного балансу.

Девізна політика являє собою метод впливу на валютний курс шляхом купівлі — продажу іноземної валюти (девіз). Для підтримання курсу національної валюти центральний банк продає, а для його зниження — скуповує іноземну валюту. Нині девізна політика здійснюється переважно у вигляді валютних інтервенцій.

Валютну інтервенцію можна визначити як цільові операції національних банків або її аналогів на валютному ринку щодо купівлі-продажу іноземної валюти з метою обмеження коливань чи динаміки курсу національної валюти. Вони сприяють урівноваженню попиту і пропозиції на іноземну валюту, що веде до стабілізації курсу національної валюти. Матеріальною базою проведення валютних інтервенцій є, як правило, офіційні валютні резерви. Зміна їх рівня вважається найбільш доступним



показником масштабів державного впливу на процес формування валютних курсів. Крім офіційних резервів, джерелом коштів для валютних інтервенцій можуть бути короткострокові позики, банківські угоди типу «своп».

Валютні інтервенції можуть використовуватись і для підтримання валютного курсу на штучно низькому рівні з метою сприяння підвищення конкурентоспроможності національних експортерів. Різниця між курсом національної валюти та її купівельною спроможністю на внутрішньому ринку створює умови для валютного демпінгу, тобто масового експорту товарів за цінами, які нижчі за світові.

Якісно новим методом валютної політики є скоординовані (або узгоджені) багатосторонні інтервенції, що являють собою форму міждержавного регулювання валютних ринків. Їх застосування зумовлене швидким зростанням обсягів операцій на валютних ринках, що робить недостатнім використання коштів лише однієї держави. Різновидом скоординованих інтервенцій, є диверсифіковані інтервенції, здійснювані в різних валютах, а не в одній. Вони сприяють розподілу тягаря інтервенції між різними валютами.

Застосування валютних інтервенцій має свою межу. Вони вигідні лише в разі незначної неврівноваженості платіжного балансу, яка характеризується тимчасовою зміною пасивного сальдо активним і навпаки. При докорінному порушенні рівноваги платіжного балансу, яке зумовлене глибокими економічними причинами, валютні інтервенції можуть призвести до виснаження валютних резервів країни, не відвертаючи знецінення національної валюти. Тому країни з хронічно пасивними платіжними балансами змушені вдаватися до різних видів валютних обмежень.

Валютні обмеження являють собою певну сукупність законодавчих або адміністративних норм, які регламентують (і в тому числі можуть забороняти) проведення операцій з валютою, золотом, іншими валютними цінностями. Вони можуть здійснюватись також за допомогою механізму міжнародних розрахунків, на основі регулювання міжнародних платежів, перевезення капіталів, руху товарів і послуг.

Конкретні цілі валютних обмежень — регулювання платіжного балансу і валютного курсу, концентрація валютних коштів у руках держави, недопущення валютної спекуляції, забезпечення конкурентоспроможності національних виробників, а також заохочення економічної експансії національного капіталу в пошуках вигідних сфер цього застосування. Валютні обмеження застосовуються в різноманітних сферах міжнародних економічних відносин. Головними сферами валютних обмежень є поточні операції платіжного балансу (торгові і неторгові угоди), а також фінансові операції (рух капіталів і кредитів, переказ прибутків, податкових та інших платежів).

Валютні обмеження можуть набувати таких форм:

1) вимога проводити всі валютні операції виключно через центральний або уповноважені (девізні) банки.

2) ліцензування операцій з іноземною валютою та обмеження сфери обігу національної й іноземної валюти, золота, цінних паперів.

3) повне або часткове блокування валютних рахунків.

4) обмеження конвертованості валюти шляхом диференціації її режиму для резидентів та нерезидентів.

5) заборона або обмеження вивозу, а іноді й ввозу капіталу, в тому числі — надання кредитів.

На міждержавному рівні валютні обмеження реалізуються у формі платіжних угод, які визначають і регулюють організацію взаємних розрахунків і платежів між країнами.

За характером регулювання розрахунків платіжні угоди бувають неклірингового типу, платіжно-клірингові угоди та клірингові. Платіжні угоди неклірингового типу передбачають, що зовнішньоторговельні та всі види неторгових платежів здійснюються у вільно конвертованій валюті.

Платіжно-клірингові угоди передбачають, що платежі між країнами здійснюються як шляхом заліку взаємних зустрічних вимог і зобов'язань, так і шляхом платежів у вільноконвертованій валюті.

Основним різновидом платіжних угод є міжнародні валютні кліринги — угоди між двома чи більше країнами про обов'язковий взаємний залік вимог та зобов'язань у розрахунках у зовнішній торгівлі та інших формах міжнародних економічних відносин.

З практикою валютних обмежень пов'язане регулювання ступеня конвертованості валюти.

Залежно від ступеня конвертованості валюти поділяються на:

- вільно конвертовані, що без обмежень обмінюються на будь-які іноземні валюти.
- частково конвертовані, тобто валюти тих країн, які застосовують валютні обмеження.
- неконвертовані (замкнуті) валюти країн, де діє заборона на обмін валют.

В умовах функціонування класичного стандарту проблеми конвертованості — здатності вільного обміну валют — фактично не існувало. Це визначалося твердою фіксацією золотого вмісту національних валют їх обов'язковою розмінністю на монетарний товар. З часу припинення такого обміну (цей процес завершився перед початком другої світової війни) практично всі валюти світу (за винятком долара США і швейцарського франка) втратили цю особливість. У повоєнні роки значна частина країн поступово відновила конвертованість своїх грошових одиниць. За даними МВФ, на 30 квітня 1989 р. з 151 країни-члена Фонду конвертованими були валюти 65 країн. Нині кількість країн, що забезпечують конвертованість своїх валют, зросла майже до 100.

На відміну від золотого стандарту, режим конвертованості кредитно-паперових грошових одиниць визначається інституціональними нормами. Йдеться про одну з важливих ланок валютної політики, що здійснюється кожною країною. Разом з тим існують і загальновизначені МВФ вимоги щодо змісту режиму конвертованості.

Теорія і практика розрізняють повну і часткову, зовнішню і внутрішню конвертованість.

За режиму повної конвертованості усі юридичні та фізичні вітчизняні та зарубіжні особи, що володіють певною сумою грошей цієї країни, мають можливість вільно (без будь-яких обмежень) використовувати ці гроші на будь-які цілі: безперешкодно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції. Нині існує досить обмежена кількість валют, що діють у режимі повної конвертованості.

При частковій конвертованості на обмінні операції вводяться певні обмеження. За вимогами МВФ ці обмеження не повинні стосуватися платежів за поточні міжнародні операції. До таких операцій належать платежі за результатами зовнішньої торгівлі, короткостроковими банківськими і кредитними операціями, платежі з погашення позики та процентів, переведення прибутків з інвестицій, грошових переказів некомерційного характеру. У зв'язку з тим, що здійснення таких операцій є невід'ємною ознакою конвертованості, їх обмеження відповідно до вимог Статуту

МВФ не припускається. При застосуванні обмежень за міжнародними поточними операціями валюта втрачає за регламентом МВФ статус конвертованої.

При зовнішній конвертованості повна свобода валютних операцій для здійснення розрахунків з іншими країнами надається лише іноземним (фізичним і юридичним) особам. Йдеться про надання можливості зазначеним особам вільно обмінювати зароблену в цій країні валюту на будь-яку іноземну валюту і здійснювати перекази цієї валюти за кордон.

За режиму внутрішньої конвертованості правом обмінних операцій національних грошових одиниць на іноземну валюту користуються лише фізичні та юридичні особи цієї країни.

Важливим об'єктом та інструментом регулювання виступає режим валютних курсів. Залежно від ступеня втручання держави у сферу міжнародних валютних відносин, у міжнародних розрахунках застосовуються плаваючі (гнучкі) та фіксовані (тверді) курси валют. Плаваючі курси валют поділяються на дві групи: курси, які формуються стихійно і вільно коливаються під впливом попиту та пропозиції, і ті курси, вільна зміна яких коригується за допомогою валютної політики. Фіксовані курси валют поділяються на дійсно (реально) фіксовані на базі золотого паритету й договірно фіксовані на базі узгодженого еталону, тобто на офіційних валютних паритетах або на умовно встановленій ціні золота. Сьогодні в світі існують найрізноманітніші режими валютних курсів. Серед них визначають:

1. Режими курсів, які регулюються. Тут у свою чергу можна виділити:

- незалежне «плавання», засноване на відокремленому «плаванні» валютного курсу, коли цей курс формується під впливом попиту і пропозиції на валютних ринках. (США, Японія, Великобританія, Аргентина, Австралія, Венесуела та інші;
- кероване «плавання». Воно схоже на вільне, але характеризується більшим втручанням центральних банків, які періодично здійснюють коригування валютних курсів (Греція, Індія, Туреччина, Південна Корея);
- спільне «плавання» валют країн ЄВС відносно іноземних валют при фіксованих межах взаємних коливань валют.

2. Режим фіксованих («пов'язаних») курсів, заснований на жорсткій фіксації курсу національної валюти стосовно однієї, добровільно обраної іноземної валюти або «кошика» валют. Такий курс автоматично змінюється в тих самих пропорціях, що й курс базової валюти. Його різновидами є:

- ординарні валютні курси, прив'язані до долара США (Таїті, Гондурас, Ямайка), французького франка (країни-члени Західноафриканської співдружності);
- ординарні валютні курси, прив'язані до інших валют (до індійської рупії — валюта Бутану);
- валютні курси, прив'язані до кошика валют головних торгівельних партнерів (Австрія, Алжир, Фінляндія, Швеція, Ізраїль).
- валютний курс, який базується на принципі ковзаючого паритету. В цьому випадку за твердої фіксації валютного курсу щодо базової валюти зв'язок між курсами встановлюється не автоматично, а з урахуванням розбіжностей у темпах зростання цін (Бразилія, Чилі, Колумбія, Португалія).

Традиційними методами валютної політики є девальвація і ревальвація. Девальвація являє собою зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют або відносно міжнародних валютних одиниць. Ревальвація, навпаки, підвищення

### § 3. Структура та основні механізми валютного ринку

Невід'ємною ланкою МВС є валютний ринок.

Сучасний валютний ринок являє розгалужену систему механізмів, функціонування яких покликане забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземних валют з метою їх використання для обслуговування міжнародних платежів.

Йому притаманні атрибути будь-якого ринку:

1. Валютний ринок виступає завжди як конкурентний ринок. Суб'єкти ринку конкурують між собою з приводу одержання якнайбільшого доходу.
2. Будь-які обмінні операції на валютному ринку містять у собі елементи валютного ризику.
3. Сучасний валютний ринок інституційно регульований.
4. Регулятивні основи валютного ринку реалізуються в повних межах.

Суб'єктами валютного ринку є:

- фірми, організації та індивідуальні особи, зайняті в різноманітних сферах зовнішньоекономічної діяльності;
- брокерські фірми, контори і окремі брокери, які займаються посередницькою діяльністю;
- некомерційні банківські установи, які забезпечують валютне обслуговування зовнішніх зв'язків;
- державні установи, основне місце серед яких займають центральні банки та державні скарбниці окремих країн.

Статистика, яка визначає щорічні обсяги операцій на валютному ринку, відсутня. За існуючими оцінками нинішній оборот валютних ринків досягає 100 трлн. доларів на рік. Найбільші валютні центри знаходяться у країнах, де валютні обмеження зведено до мінімального рівня. Такими центрами є валютні ринки в Нью-Йорку, Лондоні, Парижі, Цюріху, Торонто, Токіо. На цих ринках обсяги валютних операцій можуть досягати 100 млрд. доларів в день і більше.

Найбільша частина валютних операцій припадає на долари США (2/3 загального обсягу).

У практиці функціонування валютного ринку застосовуються 2 групи валютних операцій. Це, по-перше, операції, що здійснюються на умовах «СПОТ». Йдеться про валютні угоди, які реалізуються на короткостроковій основі — поставка валюти здійснюється протягом 48 год. Курс визначається на момент укладання угоди. По-друге, операції форвардного типу. Це термінові операції, розрахунки за які мають здійснюватися більш ніж за 2 дні. Однією з функціональних форм термінових угод є опціонні операції, за якими суб'єкти ринку мають право купити або продати валюту в майбутньому за курсом, зафіксованим на момент укладання відповідної угоди.

Валютні цінності обертаються на валютному ринку в найрізноманітніших формах. Йдеться про обіг міжнародних засобів платежу, у яких здійснюються відповідні розрахункові операції.

В період становлення валютного ринку провідним засобом міжнародних розрахунків були комерційні переказні векселі (тратти). Почали існувати з 2-ї половини XVI ст. і існують сьогодні.

Переказний вексель, що використовується у зовнішній торгівлі, являє собою розпорядження, що вимагає від банку, який представляє імпортера, заплатити експортеріві в обумовленій валюті певну кількість грошей. Переказний вексель може бути оплачений негайно або протягом певного часу. Якщо його оплата відстрочується, він може бути реалізований на відкритому ринкові цінних паперів.

З 50–60-х років ХХ ст. у структурі міжнародного валютно-кредитного обміну найбільшого поширення набули телеграфні перекази. Вказані операції проводять банківські установи різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські відносини, відкриваючи для цього один одному поточні рахунки — авуари. Переказ грошових ресурсів здійснюється не пізніше другого дня після проведення торгівельної операції.

В останні роки у практиці міжнародних валютних переказів почали широко використовуватися кредитні картки та інші види електронних грошей. В 1977 р. було започатковано міжнародну угоду системи «Віза», у якій взяло участь 12 тис. банків 55 країн світу. Нині кредитні картки системи «Віза» є найбільш досконалою та ефективною формою електронних переказів валюти. До системи «Віза» приєдналися і деякі комерційні банки України.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Дайте визначення світової валютної системи.
2. Проаналізуйте етапи становлення світової валютної системи.
3. Що таке валюта і які її основні види?
4. Дайте характеристику видів валютних курсів.
5. В чому суть та які види валютного ринку?
6. Назвіть основні елементи валютної політики.
7. Дайте характеристику дисконтної політики.
8. Дайте характеристику девізної політики.
9. В чому суть валютних інтервенцій?

### Контрольні тести

1. Поставка валюти при операціях, що здійснюються на умовах «СПОТ», відбувається:
  - а) протягом 48 годин;
  - б) більше як за 2 доби;
  - в) протягом 2 годин;
  - г) правильна відповідь відсутня.
2. Розрахунки за операціями форвардного типу здійснюються:
  - а) протягом 48 годин;
  - б) більше як за 2 доби;
  - в) протягом 2 годин;
  - г) правильна відповідь відсутня.
3. За опціонних операцій суб'єкти ринку мають право купити або продати валюту:
  - а) за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди;
  - б) за курсом, який буде в майбутньому.
4. Система «золотого стандарту» характеризувалася:
  - а) заборонаю вільної міграції золота;
  - б) вільним експортом та імпортом золота;
  - в) заборонаю безпосередньої конвертованості національних валют у золото;
  - г) наявністю золота в обігу у вигляді чеканних монет лише на зовнішньому ринку.
5. Бреттон-Вудська система характеризувалася:
  - а) розміном на золото паперових знаків вартості;
  - б) заборонаю вільної (приватної) купівлі-продажу золота;
  - в) наявністю плаваючих валютних курсів;
  - г) усі відповіді правильні.
6. Підвищення облікової ставки при пасивному платіжному балансі сприяє:
  - а) відпливу капітали в інші країни;
  - б) падінню курсу національної валюти;

- в) зменшенню активного сальдо платіжного балансу;
  - г) поповненню офіційних валютних резервів.
7. Для підтримання курсу національної валюти центральний банк:
- а) продає іноземну валюту;
  - б) скуповує іноземну валюту;
  - в) продає національну валюту;
  - г) усі відповіді правильні.
8. Падіння курсу національної валюти призводить до:
- а) зменшення експорту товарів і послуг;
  - б) збільшення експорту товарів і послуг;
  - в) збільшення імпорту товарів і послуг;
  - г) правильна відповідь відсутня.
9. Підвищення курсу національної валюти призводить до:
- а) зменшення імпорту товарів і послуг;
  - б) збільшення імпорту товарів і послуг;
  - в) збільшення експорту товарів і послуг;
  - г) правильна відповідь відсутня.
10. Країни з хронічно пасивними платіжними балансами змушені:
- а) вдаватися до різних видів валютних обмежень;
  - б) надавати перевагу валютним інтервенціям;
  - в) надавати перевагу дисконтній політиці;
  - г) надавати перевагу девізній політиці.
11. Ревальвація — це:
- а) підвищення курсу національної валюти щодо іноземних валют;
  - б) зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют;
  - в) підвищення курсу іноземних валют;
  - г) правильна відповідь відсутня.
12. Платіжні угоди клірингового типу передбачають:
- а) зовнішньоторговельні та всі види неторгових платежів здійснюються у вільно конвертованій валюті;
  - б) взаємний залік вимог і зобов'язань у розрахунках у зовнішній торгівлі та інших формах міжнародних економічних відносин;
  - в) платежі між країнами здійснюються як шляхом взаємного заліку так і у вільно конвертованій валюті;
  - г) усі відповіді правильні.
13. Встановлення «валютного коридору» означає
- а) встановлення фіксованого курсу валют;
  - б) визначення території, на якій дозволяється вільне здійснення валютних операцій;
  - в) встановлення меж, в яких дозволяється коливання курсу національної валюти;
  - г) визначення території, на якій заборонене вільне здійснення валютних операцій.

14. Україна є членом МВФ з:
  - а) 1950 року в складі СРСР;
  - б) 1992 року;
  - в) 1998 року;
  - г) правильна відповідь відсутня.
15. Ямайська валютна система виникла в :
  - а) 1960 р.;
  - б) 1975 р.;
  - в) 1976 р.;
  - г) 1980 р..
16. Дисконтна політики — це:
  - а) регулювання облікової ставки;
  - б) купівля-продаж іноземної валюти;
  - в) установлення валютного коридору;
  - г) заборона ввозу іноземної валюти.
17. Девізна політика — це:
  - а) регулювання облікової ставки;
  - б) купівля-продаж іноземної валюти;
  - в) установлення валютного коридору;
  - г) заборона ввозу іноземної валюти.
18. Девальвація — це:
  - а) підвищення курсу національної валюти щодо іноземних валют;
  - б) зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют;
  - в) підвищення облікової ставки;
  - г) заборона ввозу іноземної валюти.
19. Валютні інтервенції — це:
  - а) повне або часткове блокування валютних рахунків;
  - б) заборона вивозу капіталу;
  - в) заборона ввозу капіталу;
  - г) цільові операції центральних банків щодо купівлі-продажу іноземної валюти.
20. Умовами для валютного демпінгу є:
  - а) установлення різниці між курсом національної валюти та її купівельною спроможністю на внутрішньому ринку;
  - б) заборона ввозу іноземної валюти;
  - в) заборона вивозу іноземної валюти;
  - г) установлення валютного коридору.
21. Матеріальною базою проведення валютних інтервенцій є:
  - а) офіційні валютні резерви;
  - б) офіційна допомога розвитку;
  - в) державний бюджет;
  - г) всі відповіді правильні.



22. Повна конвертованість валюти означає:

- а) усі юридичні та фізичні вітчизняні і зарубіжні особи мають можливість вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції;
- б) повна свобода валютних операцій надається лише іноземним фізичним та юридичним особам;
- в) правом обмінних операцій користуються лише фізичні та юридичні особи даної країни;
- г) всі відповіді правильні.

23. Вираження курсів двох валют одна до одної через курс кожної з них щодо третьої валюти — це:

- а) крос-курс;
- б) пряме котирування;
- в) обернене котирування;
- г) всі відповіді правильні.

## РОЗДІЛ 41. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

### § 1. Суть, передумови та форми інтеграції

Інтернаціоналізація господарського життя в другій половині XX ст. стала провідною тенденцією розвитку світового господарства. Вона є результатом розвитку МПП і міжнародної кооперації виробництва і являє собою такий процес, при якому виробництво переростає національні межі. Інтернаціоналізація господарського життя є основою розвитку інтеграції. Інтеграція проявляється в утворенні великих зон впливу тієї чи іншої держави чи групи найбільш розвинутих країн. Схематично процеси, що ведуть до економічної інтеграції, можна виразити таким взаємопов'язаним ланцюгом: розвиток продуктивних сил — МПП — інтернаціоналізація виробництва і капіталу — економічна інтеграція.

Нагромаджений досвід розвитку інтеграційних процесів у світовому господарстві свідчить про необхідність проходження чотирьох етапів в становленні і розвитку економічної інтеграції.

Перший етап — створення зони вільної торгівлі з відміною митних тарифів і інших обмежень між країнами — учасницями. Зона вільної торгівлі виникає тоді, коли група країн скасовує обмеження на взаємну торгівлю, але, разом з цим, кожна країна-учасниця зберігає свою власну систему тарифів і квот на торгівлю з третіми країнами. Іншими словами, це зона, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами. Розрізняють повну та промислову зони вільної торгівлі. Промислова зона вільної торгівлі репрезентує незначну ступінь економічної інтеграції і охоплює торгівлю лише промисловими товарами. Прикладом промислової зони вільної торгівлі є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ).

Митний союз — це інтеграційне об'єднання, що утворюється тоді, коли країни — учасниці усувають будь-які обмеження на взаємну торгівлю, а також вводять спільну систему тарифів і квот по відношенню до третіх країн. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Спільний ринок — це митний союз з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів: капіталу і робочої сили. Створення єдиного спільного ринку вимагає гармонізації та уніфікації значної кількості законодавчих правил та норм у багатьох сферах діяльності, що потребує формування наднаціональних органів управління і контролю. Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням дійсно єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції — економічного союзу.

Економічний союз — складна форма міждержавної економічної інтеграції, що потребує проведення єдиної економічної і валютно-фінансової політики, створення системи регулювання соціально-політичних процесів, координацію національних, податкових, антиінфляційних, валютних та інших заходів.

Економічний союз — це об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики.

Економічний союз виникає на етапі високого економічного розвитку. Проводиться погоджена (чи навіть єдина) економічна політика і на цій основі йде зняття всіх перешкод. Створюються міждержавні (наддержавні) органи. Йдуть великі економічні перетворення у всіх країнах-учасниках.

Економічний і валютний союз — найвища сходинка економічної інтеграції, передбачає проведення єдиної валютної політики, введення єдиної валюти, створення нового інституту — Єдиного Центрального банку, який разом з Центральними банками країн-учасниць створить єдину систему Центральних банків країн, що входять до економічного і валютного союзу.

Валютний союз — форма економічного союзу й одночасно велика складова економічного союзу. Характерними рисами валютного союзу є: погоджене (спільне) плавання національних валют; установлення за згодою фіксованих валютних курсів, що цілеспрямовано підтримуються Центробанками країн-учасниць; створення єдиної регіональної валюти; формування єдиного регіонального банку, що є емісійним центром цієї міжнародної валютної одиниці.

Варто підкреслити: якщо зона вільної торгівлі, митний союз чи спільний ринок здебільшого виникають внаслідок ліквідації обмежень, то створення економічного союзу та економічного і валютного союзу потребує згоди всіх країн-членів на передачу економічного суверенітету до нових наднаціональних установ. В ідеалі, поглиблення інтеграції призводить до повної економічної інтеграції, з єдиною економічною політикою і, як наслідок, уніфікацією законодавчої бази. Умови повної економічної інтеграції є:

- загальна податкова система;
- наявність єдиних стандартів;
- єдине трудове законодавство.

Цілі і значення міжнародної економічної інтеграції:

1. Досягнення найбільш високої ефективності виробництва.
2. Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні.
3. Насичення ринку товарами.
4. Забезпечення економічної і політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки.

## § 2. Інтеграційні процеси в Європі

8 квітня 1951 р. в Парижі був підписаний договір про Європейське об'єднання вугілля і сталі, в яке увійшли 6 країн — Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди і Люксембург. Так було зроблено перший крок до створення економічного співтовариства. Новий могутній імпульс західноєвропейська інтеграція одержала в 1957 р., коли в Римі тими ж країнами були підписані договори про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Європейського співтовариства по атомній енергії (Євроатом).

В склад співтовариства увійшли країни з високим рівнем розвитку, що сприяло значним темпам його росту. За перші 15 років розрив за обсягом ВВП на душу населення між країнами скорочувався: 26% в 1960 р., 13,5% в 1970 р. і 15% в 1973 р., що свідчить про зближення рівнів економічного розвитку учасників співтовариства.

В 1973 р. відбулося перше розширення ЄЕС до 9 членів (добавились Великобританія, Данія і Ірландія). Це серйозно посилило диспропорції по країнах, насамперед із-за відносно низького рівня економічного розвитку Ірландії. В результаті розширення співтовариства в нього увійшли три країни, де доход на душу населення був нижчий середнього по співтовариству.

У 1981 року членом ЄЕС стала Греція, у 1986 році — Іспанія і Португалія, у 1995 році — Швеція, Австрія, Фінляндія, у 2004 році — Польща, Чехія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Мальта, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва, у 2007 році — Болгарія та Румунія. На початок нового сторіччя ЄС залишається найбільшим і найпотужнішим інтеграційним об'єднанням у світі, метою якого є сприяння економічному добробуту, підвищенню життєвого рівня народів Європи, зміцненню миру і свободи та створенню стійкого союзу народів Європи.

Введення спільної валюти є одним із найскладніших етапів західноєвропейської інтеграції, який завершує перехід від Спільного ринку (СР) через Економічний Союз (ЕС) до найвищого рівня інтеграції — Економічного і Валютного Союзу (ЕВС). Основними завданнями цього етапу є початок функціонування Європейської Системи Центральних Банків, перехід до єдиної валюти «євро» та проведення єдиної валютної політики.

Введення в обіг з 1 січня 1999 року спільної валютної одиниці (євро) найбільшу в світі єдину валютну зону. «Євро» — зона охоплює більше 15 країн, які зуміли успішно провести стабілізацію державних фінансів у відповідності із встановленими критеріями і, звісно, виявили бажання приєднатися до Економічного і Валютного Союзу. Це — Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Німеччина, Італія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Австрія, Фінляндія Греція, Словенія та ін. За межами зони «євро» з тих чи інших причин опинилися Великобританія, Швеція, Данія.

Утворена «євро» — зона має загальну чисельність населення 314 мільйонів, її ВВП складає близько 19 відсотків світового. Для порівняння, частка США у загальному світовому виробництві — близько 20 відсотків. Таким чином, загальна євровалюта підводить остаточну базу під сформовані в ЄС єдині ринки товарів, послуг, капіталу і робочої сили і перетворює його в завершену валютно-економічну спілку.

Крім ЄС у Європі в 1960 р. виникла ще одна організація на основі підписаної в Стокгольмі конвенції. ЄАВТ — це торгово-економічне об'єднання, створене з ініціативи Великобританії, як відповідь на утворення Загального ринку. В момент створення в ЄАВТ увійшли: Австрія, Великобританія, Данія, Норвегія, Португалія, Швейцарія і Швеція. В 1961 р. до ЄАВТ приєдналася Фінляндія в якості асоційованого члена. У 1970 р. учасницею ЄАВТ стала Ісландія. У 1973 р. з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія, у 1986 р. — Португалія, а в 1995 р. — Австрія, Швеція і Фінляндія. В даний час членами ЄАВТ залишаються Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн.

Основу ЄАВТ складає зона вільної торгівлі. У взаємній торгівлі скасовані мита і кількісні обмеження, проте, відсутній єдиний зовнішній тариф. Кожна держава проводить самостійну торгівельну політику стосовно третіх країн, і товари з цих країн не можуть вільно переміщатися всередині ЄАВТ (крім промислових товарів із ЄС).

Асоціація не ставить своєю ціллю створення економічного і валютного, а тим більше політичного союзу.

Відмінності ЄАВТ від ЄС:

- 1) в ЄАВТ немає наднаціональних органів, вищий керівний орган — консульта-тивна Рада, у котрій кожна країна має один голос;
- 2) режим вільного, безмитного товарообігу в рамках ЄАВТ діє тільки у відношен-ні промислових товарів і не поширюється на сільгосппродукцію (інтеграції ринків аграрної продукції не передбачається, оскільки сільське господарство ЄАВТ не змо-гло б витримати конкуренцію з боку ЄС);
- 3) за кожною країною — членом ЄАВТ зберігається зовнішньоторговельна авто-номія і власні мита в торгівлі з третіми країнами;
- 4) в ЄАВТ не існує єдиного митного тарифу.

### **§ 3. Особливості інтеграційних процесів у Північній та Латинській Америці**

Інтенсивно інтеграційні процеси розвиваються в Північній Америці. В зовніш-ньоєкономічному плані США також включились в інтеграційну модель міжнародної економічної взаємодії. Так, уся територія Північної Америки охоплена Північноа-мериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА), укладеною в 1992 р. (набула чинності в 1994 році).

Протягом тривалого часу (1988–1992 рр.) інтеграційні процеси відбувались тут переважно на корпоративному та галузевому рівні і не були пов'язані з міждержавним (наддержавним) регулюванням. Про масштаби економічної взаємозалежності цих країн на основі взаємної торгівлі, руху капіталів та виробничого співробітництва мож-на судити на підставі таких даних: на початку 1990-х років США реалізувалось близь-ко 80% канадського експорту (або 20% ВВП Канади), що трохи менше частки ЄС. Для США канадський ринок також є найбільшим серед зарубіжних — 70% імпорту Канади становлять американські товари. Мексика — це величезний потенційний ринок спо-живчих товарів, тут також найнижчий рівень зарплати. При сукупному населенні цих трьох країн понад 360 млн. чоловік торговельний обіг між ними становив у 2002 р. 626 млрд. доларів. Торговельний обіг лише між Канадою та США набагато перевищує обсяг будь-якої двосторонньої торгівлі в світі, а в майбутньому він зросте ще більше.

Зона вільної торгівлі за участю трьох названих країн робить їх повністю незалеж-ними від зовнішніх поставок енергоресурсів. Виробники кожної з трьох країн отри-мують необмежений доступ на ринки двох інших. Сільське господарство і промисло-вість Канади та Мексики значно виграють, якщо, використовуватимуть розроблені в США технологічні процеси. Поширення сучасної технології особливо сприятливе для Мексики, оскільки воно вплине на зниження рівня безробіття, яке в неї особли-во велике. Винесення ж у Мексику американських виробництв дозволить північно-американській продукції ефективніше конкурувати з товарами з Японії, Західної Європи та Південно-Східної Азії. Експерти пророкують, що найбільші виробництва переселяються в США, а найбільш спеціалізовані — в Канаду. Вільний приплив по-рівняно нескладних товарів у США з Мексики істотно вплине на матеріаломісткі і трудомісткі галузі промисловості, змушуючи або модернізувати їх, або переключити ресурси на більш складне виробництво. Угодою про вільну торгівлю передбачалося усунення всіх обмежень до 1998 р., полегшення взаємних капіталовкладень. Кожна країна — учасниця угоди встановлює свої зовнішні тарифи.

Процес лібералізації торгівлі в НАФТА відбувається поступово. З 1994 р. знижено митні податки в торгівлі промисловими і продовольчими товарами; в наступні 5 років зниження становило ще 5%. Остаточо митні податки були усунені в 2003 р.; таким чином, процес усунення всіх обмежень тривав на 5 років довше, ніж передбачалося угодою (до 1998 року).

Створення північноамериканського спільного ринку відкриває нові горизонти економічної взаємодії США і Канади з країнами Латинської Америки. Спочатку це відбуватиметься через зв'язки Мексики, яка має режим вільної торгівлі з п'ятьма державами Центральної Америки, а потім вибудується нова модель відносин інших латиноамериканських країн з могутніми північними сусідами.

Тристороння угода про вільну торгівлю передбачає також порядок урегулювання торговельних конфліктів, які виникають між його учасниками.

Найкращими прикладами зон вільної торгівлі слугували:

- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ), яка була створена в 1960 р. і проіснувала до 1980 р.;
- Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРАФТА), що була створена в 1965 р. і проіснувала до 1973 р.

Однак жодна з цих організацій не реалізувала представлених цілей:

- поступової ліквідації торговельних бар'єрів;
- зниження митних стягнень.

Головною причиною їх краху виявилось те, що країни-учасниці цих угруповань торгували більше із США, ніж одна з одною. А відтак усередині цих організацій відсутніми були стимули, які працювали в ЄС.

Прикладом спільного ринку служить Андська група (Андський пакт, або Картагенська угода), створена в 1969 р. і деякими колишніми членами ЛАВТ (Болівія, Перу, Еквадор, Венесуела). Вони вважали, що потрібно щось більше, ніж лише вільна торгівля. Так Андська група передбачає:

- єдині зовнішні тарифи;
- обмеження припливу іноземних інвестицій;
- інтеграційну політику в економічній та соціальній сферах.

Ці ж цілі ставлять перед собою такі об'єднання:

- Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР), створений у 1960 р., який включив п'ять країн (Коста-Ріку, Сальвадор, Гватемалу, Гондурас, Нікарагуа);
- Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРІКОМ), створений у 1973 р.; включає 14 країн.
- Спільний ринок країн Південного Конуса (МЕРКОСУР), створений в березні 1991 року: включає чотири країни (Аргентину, Бразилію, Парагвай, Уругвай).

Перелічені вище угруповання також не базуються на стабільних загальних стимулах, притаманних ЄС.

Андська група вирішила розвивати промисловість у своєму субрегіоні і розміщувати підприємства в країнах-учасницях, що повинно було сприяти їх подальшому розвитку, але регіональні політичні та економічні проблеми завадили групі повною мірою скористуватися перевагами інтеграції, оскільки менше 5% сукупного торговельного обігу країн-учасниць припадало на їхню торгівлю одна

з одною. В 1987 р. група послабила обмеження на іноземні інвестиції, сподіваючись залучити додатковий капітал. Крім того, вихідна мета створення регіональної промисловості перетворилась в практику надання допомоги дрібним та середнім підприємствам регіону. До кінця 1960 р. ЦАСР вдалось усунути приблизно 80% торговельних обмежень серед країн-учасниць. Серйозною причиною труднощів є те, що вигоди від інтеграції непропорційно перепливали до більш багатих і розвинутих країн-учасниць. Більше того, політичні проблеми в зоні асоціації перешкоджали подальшому прогресу.

14 членів Карибського співробітництва (КАРІКОМ) розширили співробітництво, поставивши за мету досягнення повної економічної інтеграції. Планом передбачається вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу, вироблення єдиних зовнішніх тарифів, перегляд правил визначення походження товарів, гармонізація інвестиційних стимулів, координація політики розвитку торгівлі і бізнесу, а також фінансової політики, створення кредитно-грошового союзу. Швидкість змін в Європі та високі темпи зростання економіки ряду країн в Азії спонукали членів КАРІКОМ усвідомити, що їм залишається або швидко просуватися, або опинитись далеко позаду.

Країни-учасниці МЕРКОСУР прагнуть підійти ближче, ніж усі країни, що розвиваються, до формування субрегіонального торговельного блоку завдяки активізації та розширенню взаємної торгівлі, зняття митних тарифів між країнами-учасницями, підвищення якості і конкурентоспроможності їхніх товарів, широкого залучення іноземних інвестицій, створення координуючого органу — Ради спільного ринку.

Однак у цієї субрегіональної організації виникли труднощі, які пов'язані з величезними зовнішніми боргами їхніх учасників, високим рівнем інфляції та «закритістю» економік. Аргентина і Бразилія, а також Уругвай мають більш відкриту економіку, тоді як у Парагваї ринкова економіка знаходиться на початковій стадії розвитку. Двом останнім країнам знадобиться чимало часу, щоб збалансувати господарські структури і модернізувати промисловість, яка сьогодні поки що не в змозі конкурувати з партнерами по МЕРКОСУР. Існує також небезпека, що цей розрив в економічному розвитку країн може поставити Уругвай і Парагвай у залежність від Аргентини та Бразилії.

#### § 4. Інтеграція в Азії та Африці.

Основними інтеграційними утвореннями в Азії є Асоціація Південно-Східної Азії (АСЕАН), яка створена в 1967 р. і включає дев'ять країн (Бруней, Малайзію, Індонезію, Таїланд, Сінгапур, В'єтнам, Камбоджу, Лаос та Філіппіни), а також Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), засноване в 1989 р.

АСЕАН — найбільш динамічне інтеграційне об'єднання, націлене на послідовне проходження п'яти етапів інтеграції:

- 1) відкриту економічну асоціацію;
- 2) зону вільної торгівлі з відміною тарифів та інших обмежень;
- 3) митний союз із встановленням єдиних тарифів у торгівлі і вільним переміщенням капіталу і робочої сили;
- 4) економічний союз без будь-якої дискримінації з погодженням економічної політики країн-учасниць;

5) повну інтеграцію з єдиною економічною політикою, спільною валютою та органами наднаціонального регулювання.

Згідно з наведеною класифікацією, зону торгівлі в системі АСЕАН відносять до першого етапу економічної інтеграції. Країни АСЕАН ще не дійшли до створення зони вільної торгівлі, проте вони співробітничать у справі її створення, у тому числі і в галузі зниження тарифів. У 1992 р. її учасники поставили перед собою завдання протягом п'ятнадцяти років створити зону регіональної вільної торгівлі шляхом поетапного зниження тарифів усередині неї. Що ж стосується господарського зближення країн АСЕАН, взаємодоповнюваності їхніх економік, то ці процеси ще не набули широкого розвитку.

Кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою Японії, США та з новими індустріальними державами Азії (Гонконгом, Південною Кореєю, Тайванем). Значна частина їхньої зовнішньої торгівлі припадає на торгівлю між місцевими філіями японських, американських, канадських, а також тайванських і південнокорейських корпорацій.

Модель інтеграції АСЕАН відрізняється від моделі північноамериканської та західноєвропейської тим, що інтегрування там ішло від створення єдиного ринку до економічного, валютного та політичного союзу, що супроводжувалось формуванням та зміцненням наднаціональних структур. В АСЕАН же інтеграційні процеси надійно охоплюють мікрорівень на основі діяльності ТНК. Так, в усіх країнах АСЕАН на компанії з участю японського капіталу припадає 40–70% виробництва радіоапаратури. З 1994 р. тут спостерігається різкий стрибок імпорту Японією напівпровідників та утворення спільних підприємств, збудованих у країнах АСЕАН. Японія, яка не є учасницею АСЕАН, досягла великого успіху, вкладаючи кошти в економіку країн — учасниць асоціації, використовуючи їхню сировину для виробництва готових товарів, які реекспортуються в ці ж країни. Це стало приводом для серйозних суперечностей усередині АСЕАН.

Країни АСЕАН намагаються співробітничати в багатьох сферах, включаючи промисловість і торгівлю. В галузі промисловості робиться натиск на реалізацію спільних проектів і створення в різних країнах-учасницях середніх за розмірами галузей. В таких галузях 60% власності контролюється країною-господаркою, а 40% — рештою членів АСЕАН. Так, наприклад, були реалізовані проекти будівництва заводів по виробництву добрив в Індонезії, Малайзії та ін. До 1983 р. в АСЕАН було створено 15 спільних підприємств, на яких 40% власності належить приватним компаніям з двох і більше країн — учасниць асоціації. На експорт продукції СП в країни АСЕАН розповсюджуються пільгові митні збори. Базовий договір про торговельні преференції всередині асоціації був схвалений ГАТТ і привів до деякої лібералізації взаємної торгівлі.

За чверть століття свого існування АСЕАН успішно сприяла формуванню субрегіону вільної торгівлі. Однак у цілому процес оформлення економічних організацій в цьому регіоні істотно відставав від розвитку подій в Європі та Америці, хоча він і перетворюється у величезного імпортера капіталу. У 2002 р. сукупний експорт АСЕАН становив 405 млрд. дол., на внутрішньорегіональну торгівлю припадало 24%.

Найбільшим у світі за територією й населенням інтеграційним об'єднанням є Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС). До нього входить 21 держава: Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Кірибаті, Малайзія, Маршаллові Острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа — Нова Гвінея, Республіка



Корея, Перу, Сінгапур, США, Таїланд, Філіппіни, Чилі, Японія, а також Росія (з 1997 р.). Частка країн АТЕС у світовому ВВП становить 54%, в світовій торгівлі — 41,5%.

АТЕС являє собою міждержавний форум, що має консультативний характер. Головною метою організації є узгодження політики в галузі торгівлі та інвестицій, співробітництво в таких галузях, як енергетика, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона довкілля. В 1993 р. в межах АТЕС утворено Комітет з торгівлі й інвестицій. Регулюванням підприємницької діяльності відає Тихоокеанський діловий форум і робочі групи. Передбачається створення зони вільної торгівлі до 2020 року.

Серед інших інтеграційних об'єднань Азії й Азіатсько-Тихо-океанського регіону слід назвати:

- «План Коломбо» із спільного економічного й соціального розвитку в Азії й Тихому океані; утворений в 1951 р. і об'єднує 24 держави Південної, Південно-Східної, Східної Азії, а також США, Австралію;
- Асоціацію регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК); утворена в 1985 р., об'єднує 7 країн регіону (Бангладеш, Бутан, Індію, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланку).

Регіональні інтеграційні процеси розвиваються і на Африканському континенті, який має свої географічні, демографічні, економічні, екологічні та соціальні особливості (специфіку). Африка — це регіон, який економічно швидко розвивається, де розташовано понад 50 держав з населенням понад 500 млн. осіб, і знаходиться в безпосередній близькості до Близького Сходу. Більшість молодих африканських держав володіють значним, здебільшого не освоєним економічним потенціалом. Це — багаті запаси сировини, сприятливі, як правило, природно-кліматичні умови для ведення сільського господарства, значні трудові ресурси. Проте цей потенціал розподілений між африканськими країнами вкрай нерівномірно. Так, основні запаси нафти знаходяться на північному (Єгипет, Лівія, Туніс, Алжир) та західному (Нігерія, Камерун, Конго, Ангола) узбережжі. Густина населення на континенті — 19 осіб. на 1 кв. км — одна з найнижчих у світі. Все це зумовлює істотні відмінності між країнами Африки щодо темпів економічного зростання, рівня розвитку економіки, її структури та зовнішньої торгівлі.

Процес економічного розвитку країн Африки в цілому характеризується суперечливими тенденціями. Після здобуття незалежності в регіоні загострилася суперечність між накопиченням і споживанням: максимізація накопичення і недостатній рівень споживання. Вузькість внутрішніх ринків, зростання соціальної напруженості, дефіцит власних кваліфікованих кадрів, низькі виробнича культура та дисципліна праці — всі ці проблеми, пов'язані з незадовільним станом споживання, стали негативно позначатися на загальній динаміці капітальних вкладень, на їх структурі. Уповільнився приплив до ключових галузей капіталів, посилилась диспропорціональність розвитку. Що суттєво знижувало темпи економічного зростання.

Особлива роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону належить гірничодобувній промисловості. Розвиток виробництва в державах регіону пов'язаний з витратами значних фінансових ресурсів, що визначає зростаючий попит цих країн на капітал. У зв'язку з цим економічний розвиток країн Африки значною мірою залежить від надання іноземних позик, а також безоплатної міжнародної допомоги.

Через орієнтованість економік країн Африки на зарубіжні ринки виключно важлива роль у забезпеченні їх економічного розвитку належить зовнішньоторговельним зв'язкам, а значить, вирішенню питань спільного ринку та ефективному розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільшою з африканських інтеграційних груп країн є ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки). До складу ЕКОВАС входять 16 країн Африки з населенням понад 247 млн осіб. і ВВП понад 278 млрд. дол.

Основні зусилля співтовариства спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифа, що повинно перетворити ЕКОВАС у митний союз на зразок ЄС. Проте надто проблематичним є вихід ЕКОВАС на подібні до ЄС форми інтеграції, оскільки в регіоні існують й інші види міждержавного співробітництва, а також у зв'язку з тим, що у країн-учасниць цієї організації відсутня зацікавленість в успішній діяльності її.

В Африці існують також й інші інтеграційні угруповання: митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК), що об'єднує 6 країн; спільний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА), що об'єднує 20 країн регіону; південноафриканське співтовариство розвитку (САДК), що об'єднує 11 країн регіону.

Інтереси багатьох груп постійно стикаються один з одним. Майже всі групи прагнуть до співробітництва, створюючи ті чи інші форми інтеграції, яка, здебільшого відбувається на низькому рівні. Африканські країни настільки бідні, а їхнього економічна активність настільки низька, що бази для їх співробітництва поки що практично нема.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Поясніть, в чому суть економічної інтеграції.
2. Які основні форми інтеграції ви знаєте?
3. Яка основна характеристика зони вільної торгівлі?
4. Назвіть характерні риси митного союзу.
5. Визначте основні етапи формування Європейського Союзу.
6. Що являє собою Європейська асоціація вільної торгівлі?
7. Назвіть основні умови загальноєвропейської економічної інтеграції.
8. Визначте цілі та функції НАФТА.
9. Назвіть зони вільної торгівлі Латинської Америки.
10. Які інтеграційні угруповання Азії ви знаєте?
11. Які економічні угруповання існують в Африці?

### Контрольні тести

1. Угоду про створення Європейського економічного співтовариства підписано у:
  - а) 1951 р.;
  - б) 1960 р.;
  - в) 1990 р.;
  - г) 1957 р..
2. Перше розширення ЄС відбулося в:
  - а) 1965 р.;
  - б) 1970 р.;
  - в) 1973 р.;
  - г) 1980 р..
3. Маастрихтський договір підписано в:
  - а) 1992 р.;
  - б) 1994 р.;
  - в) 1995 р.;
  - г) 1998 р..
4. Яка з названих країн не є членом ЄС:
  - а) Австрія;
  - б) Швеція;
  - в) Фінляндія;
  - г) Норвегія.
5. СНД створено в:
  - а) 1990 р.;
  - б) 1991 р.;
  - в) 1992 р.;
  - г) 1993 р..
6. СНД за формою інтеграції належить до:

- а) зони вільної торгівлі;
  - б) митного союзу;
  - в) економічного союзу;
  - г) не є формою інтеграції.
7. ЄС за формою інтеграції є:
- а) зона вільної торгівлі;
  - б) митний союз;
  - в) спільний ринок;
  - г) економічний союз.
8. Зона вільної торгівлі передбачає:
- а) зниження чи ліквідацію мита у торгівлі з третіми країнами;
  - б) зниження чи ліквідацію мита у взаємній торгівлі;
  - в) встановлення єдиного мита у торгівлі з третіми країнами;
  - г) вільне переміщення товарів і капіталів.
9. Міжнародна організація ОПЕК передбачає:
- а) ліквідацію мита у взаємній торгівлі;
  - б) встановлення єдиного мита у торгівлі з третіми країнами;
  - в) встановлення квот продажу нафти на світовому ринку;
  - г) всі відповіді правильні.
10. Україна є членом:
- а) ЄС;
  - б) ЄАВТ;
  - в) ЧЕС;
  - г) ЄОВіС;
11. АСЕАН об'єднує країни:
- а) центральної Азії;
  - б) Південної Азії;
  - в) Близького Сходу;
  - г) Південно-Східної Азії.
12. «Митний союз» передбачає:
- а) зниження чи ліквідацію мита у торгівлі з третіми країнами;
  - б) зниження чи ліквідацію мита у взаємній торгівлі;
  - в) встановлення єдиного мита у торгівлі з третіми країнами;
  - г) вільне переміщення товарів і капіталів.
13. «Спільний ринок» передбачає:
- а) зниження чи ліквідацію мита у торгівлі з третіми країнами;
  - б) зниження чи ліквідацію мита у взаємній торгівлі;
  - в) встановлення єдиного мита у торгівлі з третіми країнами;
  - г) вільне переміщення товарів, капіталів і робочої сили.
14. «Нафта» за формою інтеграції є:
- а) зона вільної торгівлі;
  - б) митний союз;

- в) спільний ринок;
- г) економічний союз.

15. «Нафта» об'єднує:

- а) нафтодобуваючі країни світу;
- б) нафтодобуваючі країни Азії;
- в) нафтодобуваючі країни Європи;
- г) правильна відповідь відсутня.

## РОЗДІЛ 42. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

### § 1. Спільні підприємства, їх природа та функції

Міжнародний бізнес — це частина загальної системи міжнародних економічних відносин, що відповідає стосункам, пов'язаним з діловою діяльністю промислового, комерційного, валютно-фінансового, перевізного типів. Кожна форма міжнародних економічних відносин відображена в міжнародному бізнесі, і виходячи з них можна говорити про такі види міжнародного бізнесу, як валютний, промисловий, фінансово-кредитний, торговий, аграрний, — кожен з яких, має свої підвиди.

Найпоказовішим проявом міжнародного бізнесу є спільне підприємництво та транснаціональний бізнес.

Спільне підприємництво — це діяльність в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів двох, або більше країн, котрі спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів.

Спільні підприємства розрізняються в залежності від того де, з ким, з якою часткою участі партнерів і з якою метою вони створюються. З обліком цього можна виділити 4 основних ознаки для характеристики спільних підприємств, а також їхньої класифікації:

**1. Місцезнаходження спільного підприємства.** При організації спільного підприємства хоча б один з партнерів є представником іноземної держави.

По ознаці приналежності учасників до різних країн спільні підприємства можна поділити на 4 типи:

а) промислово розвинуті країни — промислово розвинуті чи країни відносини «Захід — Захід»;

б) промислово розвинуті країни і країни, що розвиваються — відносини «Північ—Південь»);

в) колишні країни соціалістичного табору і промислово розвинуті капіталістичні країни — відносини «Схід — Захід»;

г) колишні країни соціалістичного табору і країни, що розвиваються.

**2. Структура партнерів.** Можуть бути розглянуті 3 основних типи спільних підприємств:

а) за участю лише приватного капіталу (переважно в розвинутих капіталістичних країнах);

б) за участю приватних фірм і державних підприємств і організацій. Цей варіант розповсюджений при створенні СП у країнах що розвиваються соціалістичних країнах. Створені також підприємства з місцезнаходженням у західних країнах з метою збуту і після продажного обслуговування експортної продукції партнера з колишніх соцкраїн;

в) за участю національних і міжнародних організацій.

**3. Частка участі партнерів у капіталі спільного підприємства.** Тут також розглядаються 3 варіанти, що мають свої переваги і недоліки:

а) *Участь на паритетних засадах.* Ця форма розповсюджена в промислово розвинутих країнах, коли СП створюється майже винятково з підприємницьких мотивів

при участі рівних за значенням партнерів. Рівна частка участі в капіталі СП розглядається як доказ рівноправного співробітництва і взаємного визнання партнерів і тим самим представляється ідеальним рішенням організації СП. Однак таке співробітництво має і негативну сторону в тому випадку, коли одному з партнерів необхідно взяти на себе відповідальність за рішення якого-небудь питання (відсутність «лідера» у конфліктних ситуаціях).

Створення СП на паритетних засадах може також бути наслідком правового регулювання, по якому участь закордонного партнера не повинне перевищувати частку місцевого партнера. У зв'язку з цим можна відзначити, що місцеві уряди усе більше і більше прагнуть до націоналізації економіки, тому існує тенденція до встановлення більшої частки капіталу місцевого партнера.

Порушується рівний розподіл капіталу між партнерами, якщо для розвитку СП необхідні додаткові капіталовкладення, а один з партнерів

(звичайно місцевий) не в змозі збільшити частку своїх капіталовкладень з метою збереження паритету. Така ситуація може привести і до конфлікту, якщо більша участь іноземного капіталу заборонено в законодавчому порядку;

б) *Більша участь іноземного капіталу.* Ця форма має місце, коли іноземний партнер прагне забезпечити максимальний контроль за діяльністю СП. Більша участь іноземного капіталу необхідно також у тому випадку, коли місцевий партнер не має у своєму розпорядженні фінансові засоби, щоб збільшити свою частку в підприємстві.

Для таких СП негативним моментом є те, що місцеві влади розглядають подібне СП не як національне, а як іноземне підприємство, і можуть відмовити йому в наданні визначених пільг. Іноді для усунення цього недоліку іноземні підприємці намагаються перекласти на плечі місцевого партнера поточне керування СП, свою власну діяльність обмежуючи контролем. У цьому випадку в оперативні відносини з державними органами вступає тільки місцевий партнер;

в) *Менша частка участі іноземного партнера.* Такого роду участь у СП, на думку деяких бізнесменів, є несприятливою формою, з огляду на прагнення західних фірм до контролю над діяльністю СП. При цьому іноземні інвестори встановлюють строгий взаємозв'язок між долею капіталу і правом контролю, щоправда, без обліку спеціальних застережень в угоді. Так, наприклад, К. Зайберт у книзі «Спільні підприємства як стратегічний інструмент у міжнародному маркетингу», пише, що «право на керування може бути встановлено договором про порядок діяльності спільних підприємств поза залежністю від частки капіталу, чи навіть шляхом висновку угоди в області «ноу-хау», чи ліцензійної угоди». Додаткові угоди такого роду легше укласти в тому випадку, якщо місцевий партнер має потребу в технології і «ноу-хау» іноземного учасника.

Закордонні інвестори були змушені часом упокорюватися з меншою часткою свого в капіталі СП, особливо в країнах, де починаються значні заходи для націоналізації економіки. У протилежному випадку вони могли понести збитки внаслідок дискримінації, офіційних регламентацій, що обмежують діяльність СП.

СП, у капіталі якого іноземний партнер має меншу частку участі, за своїм характером є більш близьким до національних підприємств і внаслідок цього користується різними пільгами, наданими державою, місцевими владою, повніше використовує місцеву робочу силу, сировину, а також можливості збуту продукції на місцевому ринку. В даний час ці обмеження усунути.

**4. Вид діяльності.** У залежності від цільових настанов партнерів розглядаються наступні типи СП:

а) СП науково-дослідного характеру, створювані з метою об'єднання досвіду і результатів наукових, проектних розробок для створення нових продуктів, «ноу-хау», устаткування і т.п.;

б) СГТ виробничого характеру, при створенні яких закордонний інвестор має на меті зниження витрат у процесі виробництва і збуту продукції. Можуть застосовуватися різні форми корпоративних зв'язків, наприклад, об'єднання окремих комплектуючих вузлів інвестора і місцевого партнера, технології, досвіду організації виробництва, наданих інвестором, і сировини, робочої сили місцевого походження і т.д.;

в) закупівельні СП, створювані з метою закупівель на місцевому ринку більш дешевої сировини, напівфабрикатів, необхідних для виробництва кінцевого продукту на підприємствах закордонного партнера;

г) збутові СП, створювані з метою освоєння нових ринків збуту як у країні місцезнаходження СП, так і в третій країнах;

д) комплексні СП, при яких сполучаються різні види діяльності.

Окремі види СП відбивають розходження інтересів партнерів, а також формуються в рамках дуже складних і різноманітних законодавчих і нормативних регламентацій у країнах місцезнаходження СП.

СП можуть приймати різні організаційні форми, що залежить від різних факторів, у тому числі і від мети партнерів. Для багатьох західних корпорацій міжнародна господарська кооперація стала однією з провідних стратегій розвитку і вирішення проблем виходу на нові ринки, подолання протекціоністських бар'єрів, прискорення науково-технічного прогресу, зменшення ступеня ризику капіталомістких проектів виробництва нових продуктів, полегшення доступу до джерел сировини і матеріалів. У практиці світогосподарських зв'язків використовують чотири головні організаційні форми спільних підприємств: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства та холдинги.

Незалежно від мотивів, спільне підприємство представляє собою засіб досягнення ділових і економічних цілей, що виходять за рамки можливостей кожного учасника окремо. Це є головною відмінною рисою й основною перевагою такої форми співробітництва.

При організації спільного підприємства партнери надають внесок у вигляді матеріальних і нематеріальних цінностей у власність такого підприємства в обмін на право участі в ньому. Звичайно цей внесок обкладається податком. Кожен партнер воліє зробити свій внесок у виді чи технології інших матеріальних і нематеріальних цінностей, що мають більш низький рівень їх податкового обкладення.

СП є формою співробітництва, що повинна дотримувати довірою і чесним поводженням партнерів між собою. Поряд з юридичними виробничо-економічними і технічними аспектами не можна також недооцінювати цей соціальний аспект. Навіть найкращий договір не зможе замінити цей фактор.



## § 2. Транснаціональні компанії, їх суть та еволюція

В зарубіжній та вітчизняній економічній літературі можна зустріти безліч визначень міжнародних монополій: 1) багатонаціональні корпорації, 2) транснаціональні компанії, 3) інтернаціональні корпорації, 4) глобальні компанії та ін.

Найчастіше виділяють транснаціональні корпорації (ТНК) і багатонаціональні корпорації. Транснаціональні корпорації — це національні монополії з закордонними активами. Їх виробнича і торговельна діяльність виходить за межі однієї держави.

Правовий режим ТНК передбачає ділову активність, що здійснюється в різних країнах через створення в них філіалів і дочірніх компаній. Ці компанії мають відносно самостійні служби виробництва і збуту готової продукції, науково дослідних розробок та ін. В цілому вони складають великий виробничий комплекс з правом власності над акціонерним капіталом лише представників країни-засновника.

Багатонаціональні корпорації — це міжнародні корпорації, що об'єднують національні компанії ряду держав на виробничій і науково-технічній основі. Найбільш яскравим прикладом є англо-голландський концерн «Роял/Датч/Шелл». Сучасний капітал цієї компанії ділиться в пропорції 60 : 40.

Відмінними ознаками ТНК є 1) наявність багатонаціонального акціонерного капіталу; 2) існування багатонаціонального керівного центру. ТНК — це компанії, які мають філії в інших країнах.

Більшість сучасних ТНК виникли в результатах міжнародної експансії американських компаній, звідси і американська назва — корпорації. Існують сьогодні міжнародні компанії, що виникли і в інших країнах. прикладом може бути англійська «Юнілевер» — виникла ще в кінці минулого століття. Вона контролює біля 500 компаній в 47 країнах і виробляє масу продуктів: від мила і мінеральної води до полімерів і будівельних матеріалів.

ТНК — це гігантські організації, на яких працюють десятки і сотні тисяч людей. Наприклад на підприємствах американської компанії ІВМ зайнято біля 300 тис. осіб. Обсяг річного продажу такої компанії, як «Дженерал моторс» у 80-ті роки був більший, ніж ВВП малої латиноамериканської країни, крім Бразилії.

ТНК складається з головної компанії і філій, чи дочірніх компаній в різних країнах. Головна компанія може мати до 100% фінансового контролю над філіями.

Принципова відмінність транснаціональної компанії від монополістичної, навіть тієї, що продає значну частину своєї продукції за кордоном, полягає в тому, що ТНК створює свої виробничі, торгові чи фінансові підприємства в декількох країнах, а не в одній. У ТНК нема батьківщини. Вони створюють виробництво там, де їм найбільш вигідно.

Так, ТНК розміщують окремі стадії виробництва в тих країнах, де для цього існують оптимальні виробничі умови. В країнах з ємним ринком, створюють підприємства по виробництву готового продукту з комплектуючих, які виготовлені в різних країнах.

Саме складне питання, пов'язане з ТНК — це перерозподіл прибутку між головною компанією і її філіями. Справа в тому, що ціни в розрахунках між підприємствами, що входять в одну компанію, не обов'язково відображають реальні витрати. Вони є розрахунковими або внутрішніми. Дякуючи цьому, ТНК мають можливість розраховувати свій прибуток таким чином, що основна його частина приходить на

підприємства в країнах, з пільговим оподаткуванням. Економія на податках — це одна з визначених переваг ТНК порівнюючи з монопольними компаніями.

Віднесення компанії до ТНК визначається такими критеріями: річний оборот вище 199 млн дол.; філіали більше ніж у шести країнах; розмір відсотку продаж за межами країни походження компанії; більше 25% активів за кордоном; число зайнятих за кордоном у загальній кількості персоналу та ін.

У 1970 р. в світі було зареєстровано лише 7 тис. ТНК. За 25 років їх кількість збільшилась в 8,5 рази і склала 60 тис., які контролювали за межами своїх країн 250 тис. дочірніх підприємств. Разом з тим світове значення має невелика кількість міжнародних компаній.

У середині 90 років 500 найбільших міжнародних компаній контролювали 70% всіх іноземних інвестицій. Зараз налічується 400 найбільших ТНК. Ці компанії реалізують 80% світової продукції електроніки і хімії, 95% фармацевтики, 76% продукції машинобудування. В принципі 75% світового ВВП створюється 300 ТНК. Основна частина міжнародних корпорацій розміщена в США, Японії і ЄС.

ТНК мають максимальну вигоду з переваг міжнародної спеціалізації і успішно обходить бар'єри, що виникають на її шляху. Але те, що вигідно для ТНК, не завжди вигідно для економіки країни, де створюються філії. Держави, на території якої знаходяться іноземні підприємства, зацікавлені в тому, щоб прибуток йшов на розширення виробництва, а не за кордон. ТНК ж навпаки, вкладають гроші туди, де очікується прибуток, за рахунок маніпулювання внутрішніми цінами.

### § 3. Вільні економічні зони та їх роль в міжнародному бізнесі

Прообрази нинішніх вільних економічних зон (ВЕЗ) виникли понад 2 тисячоліття тому на грецькому острові Делос у 166 р. до н.е. Торгові люди, які прибували туди, звільнялися від податків, мита, виконання адміністративних формальностей.

У середні віки у формі ВЕЗ виступали порто-франко — вільні міста-порти — Бремен, Гамбург, Венеція, Генуя, Марсель та ін. У 1817 р. статус порто-франко дістала Одеса.

Сучасні вільні торговельні зони були започатковані в США в 1934 р. Модель ВЕЗ другої половини ХХ ст. апробована в м. Шенноні в Ірландії в 1959 р. Всього нараховується близько 600 ВЕЗ. Виручка від експорту у ВЕЗ перевищує 20 млрд. дол.

Вільна економічна зона являє собою частину національної території країни, на якій встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування законодавства країни, орієнтований на посилення зовнішньоекономічних зв'язків, насамперед за рахунок залучення іноземного капіталу. Такого типу територіальні утворення не є характерними для якогось одного континенту, а стали важливим елементом структурних перетворень у світовій економіці. Функціонування більш як 600 ВЕЗ практично в усіх країнах світу справляє вплив на загальноекономічні процеси — збільшення обсягів виробництва, посилення зовнішньоекономічного обміну, зростання чисельності зайнятих, підвищення рівня життя тощо. Найбільша кількість ВЕЗ сконцентрована в країнах, які розвиваються, а частка продукції, виробленої на території всіх ВЕЗ перевищує 5% загального обсягу світової торгівлі.

Тільки на території США функціонує близько 300 ВЕЗ різної орієнтації. Вони займають значні території у містах Нью-Йорк, Чикаго, Сан-Франциско, Бостон та ін. Але для всіх є характерною рисою надання пільг підприємцям у вигляді зменшення податків або повного їх скасування.

Свого часу саме завдяки створенню ВЕЗ вдалося у багатьох районах Франції, Англії стабілізувати економічну ситуацію й вивести їх з кризового стану. Значного поширення набули вільні зони в індустріальних країнах Тихоокеанського регіону, зокрема у Південній Кореї, Тайвані. Ідея створення ВЕЗ дістала підтримку в країнах колишнього соціалістичного табору: Угорщині, Болгарії, Польщі. Але особливих успіхів у цій справі досягнуто в Китаї. Результати створення і функціонування ВЕЗ Китаю позитивні: зони забезпечують до 40% загального обсягу експорту, широко залучається іноземний капітал, щорічне зростання промислового виробництва сягає 70%, впроваджуються у виробництво нові технології.

При організації ВЕЗ використовують два різних підходи: територіальний і функціональний. В першому випадку зона розглядається як відокремлена територія, де всі підприємства користуються пільговим режимом господарської діяльності. В другому — це пільговий режим, який застосовується до певного виду підприємницької діяльності незалежно від місцезнаходження відповідної фірми в країні. Організаційно-функціональна структура ВЕЗ досить різноманітна. Можна виділити таку структуру:

- торгові зони;
- промислово-виробничі зони;
- техніко-впроваджувальні зони;
- сервісні зони;
- комплексні зони;
- міжнародні зони.

Торгові зони включають вільні безмитні зони, зони вільної торгівлі.

Вільні безмитні зони виникли в XVII–XVIII ст. Вони являють собою склади для зберігання, упаковки та незначної обробки товарів для експорту. Зони звільняються від мита на ввіз і вивіз товарів.

Зони вільної торгівлі найбільше поширення мають в США. Такі зони являють собою обмежені частки території США, в межах яких встановлюється пільговий порівнюючи з загальним режим господарської, в тому числі зовнішньоекономічної діяльності.

До найпростіших зон вільної торгівлі можна віднести спеціальні магазини «д'юті фрі» в великих міжнародних аеропортах. З точки зору режиму вони розглядаються як такі, що знаходяться за межами державних кордонів. До зон вільної торгівлі відносяться також і традиційні вільні порти з пільговим торговим режимом.

Промислово-виробничі зони відносяться до зон другого покоління. Вони виникли в результаті еволюції торгових зон, коли в них стали ввозити не тільки товар, а й капітал, займатись не тільки торгівлею, а й виробничою діяльністю. Ці зони користуються значними податковими і фінансовими пільгами.

Техніко-впроваджувальні зони відносяться до зон третього покоління. (70–80 рр.). Вони створюються стихійно (США) або спеціально з державною підтримкою навколо великих наукових центрів (Японія, Китай). В них концентруються національні і закордонні дослідницькі, проектні, науково-виробничі фірми, що користуються єдиною системою податкових і фінансових пільг.

В США їх називають технопарками, в Японії — технополісами, в Китаї — зонами розвитку нової і високої технології.

Найбільш відомий в світі і США технопарк «Сілікон велі» дає 20% світового виробництва засобів обчислювальної техніки і комп'ютерів. В ньому зайнято біля 20 тис. робітників. Всього в США біля 80 подібних зон.

Сервісні зони являють собою території з пільговим режимом підприємницької діяльності для фірм і організацій, що надають різні фінансово-економічні, страхові та інші послуги.

До сервісних зон відносяться офшорні зони і податкові гавані.

Головна вимога до компанії, що зареєстрована в офшорній зоні і претендує на одержання податкових і інших пільг — не бути резидентом країни, де знаходиться офшорний центр і не одержувати на його території прибуток. Сьогодні налічується біля 300 офшорних центрів.

Країни, де функціонують офшорні зони — Ліхтенштейн, Панама, Гонконг, Ліберія, Ірландія, Швейцарія, Мальта, Ізраїль та ін.

Офшорний бізнес концентрується, як правило, в банківській, страховій справі, морському судноплавстві, операціях з нерухомістю та інші. Капітал, задіяний в сфері офшорного бізнесу досягає 500 млрд. дол.

Діяльність офшорних зон оцінюється неоднозначно. З одного боку визнається їх важлива роль в міжнародному рухові капіталу. А з іншого — офшорна зона є часто місцем відмивання «брудних грошей» і різного роду банківських афер.

Комплексні зони створюються шляхом встановлення особливого, пільгового режиму господарської діяльності на території окремих адміністративних утворень.

Міжнародні вільні економічні зони створюються при участі декількох держав. Наприклад, готується проект Туманган. Ця зона повинна бути створена на кордоні Росії, Китаю і Кореї. В середині 90-х рр. створені євро регіони «Карпати», «Буг», де важливу роль відіграють Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина, Україна.

Види пільг у ВЕЗ:

1. Зовнішньоторгівельні пільги. Вони передбачають запровадження особливого митно-тарифного режиму (зменшення або відміни мита) та спрощеного порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій.

2. Податкові пільги мають норми, пов'язані з податковим стимулюванням конкретних видів діяльності чи поведінки підприємців. Ці пільги можуть стосуватись податкової бази (прибуток, вартість майна і т.д.), окремих її складових (амортизаційні відрахування, витрати на заробітну плату, НІОКР), рівня податкових ставок, питання постійного чи тимчасового звільнення від оподаткування.

3. Фінансові пільги, які включають різні форми субсидій. Вони надаються у вигляді більш низьких цін за комунальні послуги, зниження орендної плати за користування земельними ділянками і виробничими приміщеннями, пільгових кредитів тощо.

4. Адміністративні пільги надаються адміністрацією зони з метою спрощення процедур реєстрації підприємств і режиму в'їзду-виїзду іноземних громадян.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Контрольні запитання

1. Назвіть основні види міжнародного бізнесу.
2. Які причини створення транснаціональних компаній?
3. Назвіть критерії зарахування до ТНК
4. Які мотиви створення спільних підприємств?
5. Назвіть типи спільних підприємств.
6. Який механізм створення транснаціональних компаній?
7. Які види вільних економічних зон ви знаєте?
8. Охарактеризуйте види пілг у вільних економічних зонах.

### Контрольні тести

1. До критеріїв визначення ТНК відносяться:
  - а) не менше 2 філіалів за кордоном;
  - б) не менше 3 філіалів за кордоном;
  - в) не менше 4 філіалів за кордоном;
  - г) не менше 6 філіалів за кордоном.
2. До критеріїв визначення ТНК відносяться:
  - а) частка закордонних активів не менше 10%;
  - б) частка закордонних активів не менше 25%;
  - в) частка закордонних активів не менше 50%;
  - г) частка закордонних активів не менше 70%.
3. Формування закордонних філій відбувається такими способами:
  - а) придбання закордонних підприємств;
  - б) заснування власних підприємств;
  - в) обидві відповіді правильні.
4. Придбання закордонних підприємств відбувається:
  - а) через міжнародні злиття і поглинання;
  - б) через міжнародні злиття;
  - в) через міжнародні поглинання;
  - г) через заснування власних підприємств.
5. Види пілг у вільних економічних зонах:
  - а) соціальні;
  - б) технологічні;
  - в) транспортні;
  - г) податкові.
6. Види пілг у вільних економічних зонах:
  - а) податкові;
  - б) фінансові;
  - в) адміністративні;
  - г) всі відповіді правильні.

7. Зовнішньоторговельні пільги у ВЕЗ включають:
  - а) зменшення мита;
  - б) відміна мита;
  - в) спрощення порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій;
  - г) всі відповіді правильні.
8. Податкові пільги у ВЕЗ стосуються:
  - а) податкової бази;
  - б) рівня податкових ставок;
  - в) питань постійного чи тимчасового звільнення від оподаткування;
  - г) всі відповіді правильні.
9. Фінансові пільги ВЕЗ включають:
  - а) різні форми субсидій;
  - б) спрощення процедури реєстрації підприємств;
  - в) зменшення мита;
  - г) всі відповіді правильні.
10. Адміністративні пільги ВЕЗ включають:
  - а) різні форми субсидій;
  - б) спрощення процедури реєстрації підприємств;
  - в) зменшення мита;
  - г) всі відповіді правильні.
11. Комплексні зони:
  - а) створюються шляхом встановлення особливого пільгового режиму господарської діяльності на території окремих адміністративних утворень;
  - б) створюються при участі декількох держав.
12. Міжнародні зони:
  - а) створюються шляхом встановлення особливого пільгового режиму господарської діяльності на території окремих адміністративних утворень;
  - б) створюються при участі декількох держав.
13. Технопарки є різновидом:
  - а) техніко-впроваджувальних зон;
  - б) промислово-виробничих зон;
  - в) сервісних зон;
  - г) торгових зон.
14. Функціональний підхід при організації ВЕЗ означає, що це:
  - а) відокремлена територія, де всі підприємства користуються пільговим режимом господарської діяльності;
  - б) пільговий режим, який застосовується до певного виду підприємницької діяльності незалежно від місцезнаходження відповідної фірми в країні;
15. Торгові зони включають:
  - а) вільні безмитні зони;
  - б) офшорні зони;
  - в) технополіси;

- г) всі відповіді правильні.
16. Спільне підприємство — це:
- а) національні монополії з закордонними активами;
  - б) підприємство, яке ґрунтується на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності країни та іноземних суб'єктів господарської діяльності.
17. У практиці світогосподарських зв'язків використовують такі форми СП:
- а) акціонерні товариства;
  - б) товариства з обмеженою відповідальністю;
  - в) холдинги;
  - г) всі відповіді правильні.
18. За часткою участі партнерів у капіталі СП виділяють:
- а) участь на паритетних засадах;
  - б) більша участь іноземного капіталу;
  - в) менша частка іноземного капіталу;
  - г) всі відповіді правильні.
19. У промислово розвинутих країнах більш поширена така форма СП:
- а) участь на паритетних засадах;
  - б) більша участь іноземного капіталу;
  - в) менша частка іноземного капіталу;
  - г) всі відповіді правильні.

## ГЛОСАРІЙ

**АБСОЛЮТНА ПЕРЕВАГА** — здатність країни виробляти товари чи послуги ефективніше (більший обсяг продукції з одиниці фактора виробництва) за інші країни.

**АБСОРБЦІЯ** — сумарні національні (приватні та державні) видатки на товари і послуги.

**АБСТРАКЦІЯ** — вилучення з економічного аналізу економічних і позаекономічних фактів, що не стосуються певного процесу.

**АВАНТАЖ** — вигода, користь, сприятливе становище для здійснення бізнесу.

**АВТАРКІЯ** — стан країни, коли вона не підтримує економічних зв'язків з іншими країнами.

**АВТОМАТИЧНІ СТАБІЛІЗАТОРИ** — економічні інструменти, що зменшують амплітуду економічних коливань самостійно, без здійснення спеціальних заходів економічної політики.

**АВТОРИТАРНИЙ КАПІТАЛІЗМ** — економічна система, в якій матеріальні ресурси перебувають у приватній власності, а уряд у широких масштабах регулює і контролює економіку.

**АВУАРИ** — 1) різні активи (готівка, чеки, векселі, акредитиви), за рахунок яких можуть бути здійснені виплати і погашені зобов'язання їхніх власників;

2) грошові ресурси банку в чужоземних валютах, цінних паперах, золоті, що є на його рахунку у закордонних банках. Сукупність таких ресурсів, що належить певній країні, називається її закордонними авуарами. Ними здійснюються виплати, погашають зобов'язання, забезпечують розрахунки між державами.

**АГРАРНІ ВІДНОСИНИ** — Особливий вид економічних відносин між членами суспільства, господарствами, державою з приводу володіння та використання землі й привласнення інших об'єктів власності, а також виробництва, розподілу, обміну споживання та реалізації сільськогосподарської продукції та послуг.

**АГРЕГУВАННЯ** — поєднання окремих одиниць або даних в одну або декілька одиниць. Наприклад, усі ціни індивідуальних товарів і послуг об'єднують у загальний рівень цін або всі одиниці продукції об'єднують у реальний валовий внутрішній продукт.

**АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ** — Посилення виробничо-економічних зв'язків і органічне поєднання сільського господарства та галузей промисловості, транспорту, торгівлі тощо, які обслуговують сільське господарство, постачають ресурси і доводять його продукцію до споживача.

**АДВАЛОРНЕ МИТО** — мито, яке встановлюють у формі процента від митної вартості товару.

**АДЕНДУМ** — у страхуванні — доповнення до договору страхування чи перестраховування, яке містить узгоджені сторонами зміни до раніше визначених договором умов.

**АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ** — заходи державної влади, що мають своїм змістом заборону, дозвіл або примусові дії щодо діяльності суб'єктів економіки.



**АДМІНІСТРАТИВНО-КОМАНДНА СИСТЕМА (АКС)** — спосіб економічної організації суспільства, за якого усі питання вирішують державні органи. Головні ознаки АКС: державна власність на ресурси, бюрократизація та монополізація економіки, адміністративне ціноутворення, зрівняльний розподіл життєвих благ, панування номенклатури.

**АЖІО** — надвишка над ціною облігації, яка виникає внаслідок того, що облігація погашається не за номінальним, а за вищим курсом.

**АКВІЗИТОР** — 1) працівник страхової організації, страховий агент, діяльність якого полягає в укладанні чи відновленні страхових контрактів, договорів про страхування; 2) агент транспортної організації, який залучає нових вантажовідправників.

**А-КОНТО** — платіж, який здійснюється імпортером на основі рахунків експортера в якості попереднього розрахунку з останнім.

**АКРЕДИТИВ** — 1) документ, за яким одна кредитна установа (банк) згідно з заявою клієнта доручає іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуги або виплати пред'явникові А. певну суму грошей; 2) іменний цінний папір, що підтверджує право особи, на ім'я якої він виписаний, отримати у банку вказану в А. суму.

**АКТИВИ** — все, що має грошову вартість і є власністю фірми або особи.

**АКТУАРІЙ** — працівник страхової компанії, який оцінює страховий ризик і розраховує страхові внески, премії, використовуючи статистичні та математичні методи.

**АКЦИЗНИЙ ЗБИР** — непрямий податок, що накладають на певний продукт.

**АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО** — ділова одиниця, статутний капітал якої поділено на певну кількість акцій. Акціонери не несуть відповідальності своїм майном за зобов'язання акціонерного товариства і наражаються на ризик збитків лише в межах вартості акцій, які їм належать. Акціонерне товариство буває відкритим і закритим. Відкритим визнається акціонерне товариство, учасники якого можуть відчувувати акції, які їм належать, без згоди інших акціонерів (вільний продаж акцій). Закритим є акціонерне товариство, акції якого розподіляються лише серед його засновників або іншого заздалегідь обумовленого кола осіб.

**АКЦІЯ** — цінний папір, який свідчить про внесення паю в акціонерне товариство і дає право на отримання доходу у вигляді дивіденду.

**АЛЬПАРИ** — відповідність ринкового (біржового) курсу цінних паперів чи валюти їхньому номіналові (паритетові).

**АЛЬТЕРНАТИВНА ВАРТІСТЬ** — кількість інших продуктів, від яких потрібно відмовитися (пожертвувати), щоб виробити одиницю певного продукту.

**АМБАЛАЖ** — витрати на пакування; пакувальний матеріал.

**АМОРТИЗАЦІЯ** — відшкодування у грошовій формі вартості капітальних благ, яке відповідає їхньому зношенню (фізичному і моральному).

**АНАЛІЗ ВИТРАТ І ВИГІД** — порівняння витрат і вигід при ухваленні рішень про те, чи варто скеровувати ресурси і в якій кількості для реалізації проекту або програми (на виробництво товару чи послуги).

**АНАЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ** — мислене відображення економіки, її взаємозв'язків і закономірностей; вивчає поведінку людей у процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг в умовах обмежених ресурсів; є наукою про вибір суспільством раціональних способів використання ресурсів для задоволення своїх потреб у сучасному і майбутньому. Інша назва — економічна теорія.

**АНТИТРЕСТІВСЬКЕ ЗАКОНОДАВСТВО** — сукупність нормативно-правових актів країни, які забороняють таємні угоди між фірмами, монополізацію ринків, що дає змогу підвищувати ціни і обмежувати конкуренцію.

**АРБІТРАЖ** — спосіб розв'язання суперечок, конфліктів, нез'ясованих питань (у тому числі й фінансових), що виникають між юридичними особами у процесі їхньої господарської діяльності. Для здійснення А. сторони звертаються до арбітрів (третейських суддів), обраних за взаємною згодою сторін або призначених законом порядку. Прийняті А. рішення щодо стягнення грошових сум чи застосування санкцій виконуються примусово через фінансові органи, банки, судових виконавців.

**АРБІТРАЖ ВАЛЮТНИЙ** — купівля-продаж іноземної валюти з наступною зворотною угодою з метою отримання прибутку від різниці валютних курсів у часі (часовий А.в.) або за рахунок різниці в курсах певної валюти на різних валютних ринках (просторовий А.в). А.в. здійснюють із двома (простий А.в) чи більшим числом валют (складний А.в.) на умовах «спот» або «форвард».

**АРБІТРАЖ ФОНДОВИЙ** — біржова спекулятивна операція, що передбачає купівлю цінних паперів на одному ринку і продаж їх на іншому з метою отримання прибутку за рахунок курсової різниці.

**АСИМЕТРИЧНА ІНФОРМАЦІЯ** — ситуація, коли продавець (покупець) володіє більшим обсягом інформації про товар або послугу, ніж покупець (продавець).

**АСОЦІАЦІЯ КРАЇН ПВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ (АСЕАН)** — торговельне об'єднання країн, яке виникло в 1967 р. Об'єднує нині Індонезію, Малайзію, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, Бруней.

**АУТРАЙТ** — проста строкова валютна угода, що передбачає виплати в точно визначені сторонами терміни за курсом, зафіксованим на момент угоди (форвард).

**АФЕРА ВАЛЮТНА** — протиправна, шахрайська валютна операція з метою отримання незаконного доходу.

**А-ФОРТЕ** — фінансування міжнародної торгівлі шляхом обліку першокласних векселів без права регресу, коли покупець векселя бере на себе увесь ризик неплатежу і не може пред'явити претензії попередньому тримачеві.

**АЦИКЛІЧНИЙ** — той, що змінюється у напрямі, який не збігається з ходом ділового циклу.

**БАГАТСТВО (МАЙНО)** — чиста вартість матеріальних і фінансових засобів (усі активи мінус пасиви), якими володіє нація, особа чи фірма у певний проміжок часу.

**БАЗОВИЙ РІК** — рік, який при обчисленні індексів цін беруть за основу для порівняння з цінами минулих років.

**БАЛАНС** — бухгалтерська відомість, у якій показано активи і пасиви.

**БАЛАНС ЗОВНІШНЬО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ** — співвідношення між вартістю експорту й імпорту держави в її торгівлі з окремою країною чи групою країн за певний період часу (місяць, квартал, рік). Б.з. складається за даними митної статистики і показує не тільки товари, які перетнули кордон, але й платежі та надходження від експорту й імпорту, які у часі можуть не збігатися з рухом товарів. Баланс вважається активним, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту, і пасивним, якщо експорт менший від імпорту. Б.з охоплює угоди з фактично оплаченими товарами та угоди, здійснювані в кредит. У тій частині, в якій Б.з містить оплачені операції, він складає частину платіжного балансу держави.

**БАЛАНС МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ** — співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни щодо інших країн. Основними видами Б.м.р. є платіжний баланс держави, розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованості. Всі вони відбивають грошові зобов'язання та вимоги однієї країни щодо іншої.

**БАЛАНС МІЖНАРОДНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ** — співвідношення між грошовими і майновими вимогами та зобов'язаннями однієї країни щодо інших країн на певну дату. До активу Б.м.з. включають: підприємства, нерухомість, акції, облігації, векселі, поточні рахунки, різне майно й інші активи, якими організації та громадяни цієї країни володіють за кордоном, а також оплати репарацій та контрибуцій, що належать цій країні. Пасив Б.м.з. складають аналогічні майно та вимоги, що належать організаціям і громадянам інших країн у цій країні на ту ж саму дату.

**БАЛАНС РОЗРАХУНКОВИЙ** — співвідношення всіх грошових вимог і зобов'язань окремої країни відносно інших країн на певну дату або за певний період. У Б.р. відображають усі види розрахункових відносин цієї країни з іншими країнами незалежно від часу їх виникнення та завершення. На відміну від платіжного балансу, в Б.р. відображають поставки товарів у кредит з подальшою оплатою їх вартості, надання та сплату зовнішніх позик, що виходять за межі платіжного періоду. Б.р. за певний період подає лише динаміку заборгованості чи вимог цієї країни щодо інших держав, але не характеризує валютно-фінансового стану загалом. Тому для оцінювання міжнародної розрахункової позиції важливим є Б.р. на певну дату, котрий показує співвідношення всіх грошових вимог і зобов'язань країни незалежно від того, коли вони виникли. Активне сальдо такого балансу показує, що країна надала кредитів і здійснила зарубіжних інвестицій більше, ніж залучила. Пасивне сальдо Б.р. на певну дату характеризує країну як нетто-боржника і показує величину її майбутніх платежів. Тому такий баланс ще називають балансом міжнародної заборгованості.

**БАЛАНС МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ** — похідний від платіжного балансу статистичний звіт, що відображає зовнішні фінансові активи і зобов'язання країни.

**БАЛАНС РУХУ КАПІТАЛІВ І КРЕДИТІВ** — співвідношення вивезення та ввезення державних і приватних капіталів, а також наданих та одержаних міжнародних кредитів.

**БАЛАНСОВИЙ ЗВІТ** — баланс фінансового стану фірми на певну дату; відображає активи в одному підрозділі, пасиви — у другому.

**БАНКИ** — ділові одиниці, які надають грошові позики іншим діловим одиницям — головне за рахунок тих грошових коштів, які вони отримали у вигляді вкладів.

**БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ** — операції, які забезпечують функціонування і прибутковість банків. Розрізняють пасивні (залучення депозитів) і активні (надання кредитів) операції.

**БАНКРУТСТВО** — неспроможність фірм, установ, фізичних осіб здійснювати платежі за борговими зобов'язаннями, яку засвідчує судова інстанція.

**БАР'ЄР МИТНИЙ** — обмеження імпорту, метою якого є завадити ввезенню імпортних товарів через завищення ввізного мита.

**БАРТЕР** — безпосередній (без використання грошей) обмін одного товару на інший.

**БЕЗГОТІВКОВІ ГРОШІ** — запаси на рахунках у банках.

**БЕЗМЕЖНІ ПОТРЕБИ** — невиситиме бажання споживачів мати товари і послуги, які приносять їм задоволення або користь.

**БЕЗРОБІТТЯ** — ситуація у сфері зайнятості, коли працівники, які погодилися би працювати за наявну заробітну плату, не можуть знайти роботу. Основні види безробіття: фрикційне, структурне, циклічне. Структурне та циклічне безробіття разом становлять вимушене безробіття.

**БЕЗСТРОКОВИЙ ВКЛАД** — вклад у комерційному банку або ощадній установі, на який можна виписувати чеки; поточний рахунок або гроші на поточному рахунку.

«**БИКИ**» — біржовики, які грають на підвищенні курсу цінних паперів.

**БІДНІСТЬ** — становище, за якого особа не може задовольнити свої елементарні потреби.

**БІЖЕНЦІ** — особи, які залишають країну або територію всередині країни з причин політичної, економічної або етнічної дискримінації, а також унаслідок війни чи стихійного лиха.

**БІЛОННІ ГРОШІ** — монети, номінальна вартість яких вища за внутрішню реальну вартість металу.

**БІРЖА ПРАЦІ** — установа, яка надає спеціалізовані послуги із працевлаштування громадян на ринку робочої сили.

**БІРЖОВА СПЕКУЛЯЦІЯ** — здійснення на біржі угод з метою одержання прибутку завдяки різниці між курсами (або ціною) купівлі і продажу.

**БІРЖОВІ ІНДЕКСИ** — різні способи визначення тенденцій зміни цін на різні цінні папери (індекс Доу-Джонса у США, «Нікей» у Японії, ДАКС у Німеччині і т.д.).

**БЛОКАДА ВАЛЮТНА** — заходи, вживані державою для обмеження обігу в країні валюти іншої країни.

**БЛОКАДА КРЕДИТНА** — відмова однієї держави, групи держав чи міжнародних валютно-кредитних організацій надавати кредити іншій державі, групі держав, банкам чи підприємствам.

**БОРГ ДЕРЖАВНИЙ** — загальна сума заборгованості держави внаслідок непогашення позик та невиплати за ними процентів. Є способом тимчасового залучення державою додаткових коштів для покриття своїх витрат.

**БОРГ ЗОВНІШНІЙ** — фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та не сплачені за ними проценти) на певну дату стосовно іноземних кредиторів. Б.з. визначає державну заборгованість, що підлягає сплаті у встановлені терміни, міжнародним валютно-фінансовим організаціям, офіційним урядовим інститутам (центральним банкам та урядам), приватним банкам.

**БРЕТОН-ВУДСЬКА СИСТЕМА** — створена після Другої світової війни міжнародна валютна система, в якій регулювалися валютні курси. Міжнародний валютний фонд сприяв стабілізації валютних курсів, а золото і долар використовувалися як міжнародні валютні резерви.

**БРОКЕРИДЖ** — винагорода, яку отримують брокери за укладену на біржі угоду. Встановлюється у відсотках (%) від вартості угод або у фіксованій сумі.

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ПРИБУТОК** — різниця між виторгом і витратами фірми.

**БЮДЖЕТ ЗА ПОВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ** — показує рівень державних видатків і надходжень, надлишку або дефіциту бюджету за умови, що упродовж року національна економіка функціонувала за повної зайнятості.

**БЮДЖЕТНА ПРЯМА** — лінія, яка показує комбінації двох продуктів, котрі споживач може купити за свій грошовий дохід.

**БЮДЖЕТНЕ ОБМЕЖЕННЯ** — межа, якою розмір доходу споживача (а також рівень цін на товари і послуги) визначає його спроможність купувати товари і послуги; обмеження видатків величиною доходу.

**БЮДЖЕТНИЙ НАДЛИШОК** — перевищення надходжень до державного бюджету над його видатками.

**БЮЛЕТЕНЬ КУРСІВ ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТ** — зведена таблиця з інформацією про курси обміну національної валюти на іноземні або іноземних валют між собою.

**ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ (ВВП)** — вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні з ресурсів, що належать як резидентам країни, так і іноземцям.

**ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ (ВНП)** — вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених із ресурсів, що належать резидентам країни, незалежно від того, де ці ресурси застосовують — у національній економіці чи за кордоном.

**ВАЛЬВАЦІЯ** — визначення вартості (встановлення курсу) іноземної валюти в національній грошовій одиниці.

**ВАЛЮТА ІНОЗЕМНА** — грошові знаки інших країн, а також засоби і платежі, виражені в іноземних грошових одиницях. Використовують, як правило, в міжнародних розрахунках. У внутрішньому обігу іноземну валюту застосовують під час інтенсивного знецінення національної грошової одиниці.

**ВАЛЮТНИЙ АРБИТРАЖ** — операції з метою вилучення прибутку з різниці валютних курсів однієї і тієї самої грошової одиниці на різних валютних ринках (просторовий арбітраж:) або з різниці в динаміці курсу (часовий арбітраж).

**ВАЛЮТНИЙ КОШИК** — набір певної кількості національних валют, нерідко з встановленою часткою кожної з них у загальній величині «кошика», який використовують для котирування іноземної валюти при визначенні валютного курсу національної або міжнародної колективної валюти.

**ВАЛЮТНИЙ КУРС (ОБМІННИЙ)** — курс (або ціна), за яким валюту однієї країни обмінюють на валюту іншої країни.

**ВАЛЮТНИЙ РИНОК** — ринок, на якому гроші однієї країни використовують для купівлі валюти іншої країни.

**ВАЛЮТНИЙ СОЮЗ** — група країн, які запровадили у своїх національних економіках спільну грошову одиницю і, отже, проводять спільну монетарну політику.

**ВАРАНТ** — 1) свідоцтво, що дозволяє власникові облігацій чи привілейованих акцій купувати звичайні акції за наперед узгодженою ціною; 2) свідоцтво про прийняття товару на зберігання, що видається товарними складами і дає їм власникові право отримувати позику під заставу вказаного в ньому товару (складський В.).

**ВАРТІСТЬ ГРОШЕЙ** — кількість товарів і послуг, які можна обміняти на одиницю грошей; купівельна спроможність одиниці грошей; величина, обернена до рівня цін.

**ВАРТІСТЬ ІМПОРТНА** — сума валютних витрат на імпорт товару; сплачена за імпортований товар валютна ціна та пов'язані з імпортуванням додаткові витрати у

валюти (комісійні, транспортні тощо). Показник В.і. використовується для визначення ефективності імпорتنих операцій.

**ВАУЧЕР** — державний цінний папір, який забезпечує право громадянина на участь у приватизації державного майна.

**ВАУЧЕРНА ПРИВАТИЗАЦІЯ** — приватизація державного майна за широкої участі населення, яке наділене ваучерами.

**ВВП-РОЗРИВ** — природний реальний валовий внутрішній продукт мінус фактичний реальний валовий внутрішній продукт.

**ВЕКСЕЛЬ ПРОСТИЙ** — боргове зобов'язання, яке видає позичальник грошей на ім'я кредитора; містить дані про місце і час видачі, суму зобов'язання, місце і час платежу.

«**ВЕЛИКА СІМКА**» — група із семи розвинутих країн (США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія і Канада), лідери яких регулярно зустрічаються для обговорення спільних економічних проблем і намагаються узгоджувати свою економічну політику.

**ВЕЛИКА ФІРМА** — ділове підприємство, яке або виробляє істотний відсоток загального обсягу продукції галузі, або вважається великим за розміром (за чисельністю зайнятих чи акціонерів, обсягом продажу, розміром активів чи прибутків), або володіє обома ознаками.

**ВЕЛИЧИНА ПОПИТУ** — кількість певного товару або послуги, яку покупці бажать купити за конкретну ціну впродовж певного проміжку часу.

**ВЗАЄМОДОПОВНЮВАНІ ТОВАРИ І ПОСЛУГИ** — товари або послуги, які споживаються разом (скажімо, тенісні м'ячі та ракетки), коли ціна на один із товарів знижується (зростає), попит на другий збільшується (зменшується).

**ВЗАЄМОЗАМІНЮВАНІ ПРОДУКТИ** — товари або послуги, які задовольняють одну і ту саму потребу (чай і кава, масло і маргарин та ін.). Для цих продуктів існує пряма залежність між ціною на один із них і попитом на другий, тобто коли ціна одного продукту знижується (зростає), попит на інший продукт зменшується (збільшується).

**ВИВІЗ (ЕКСПОРТ) КАПІТАЛУ** — це одностороння міграція капіталу для розміщення за кордоном з метою отримання прибутку від підприємницької діяльності. Він здійснюється у формі банківського переказу чи у формі поставок засобів виробництва для реалізації комерційних проєктів.

**ВИДАТКОВИЙ ПІДХІД** — метод вимірювання валового внутрішнього продукту додаванням усіх видатків покупців на кінцеві товари і послуги.

«**ВИКАЧУВАННЯ УМІВ**» — еміграція із країни високоосвічених спеціалістів і висококваліфікованих робітників.

**ВИКОРИСТОВУВАНИЙ ДОХІД** — особистий дохід за вирахуванням особистих податків; дохід, що наявний для видатків на особисте споживання і для заощадження.

**ВИМІРЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ** — система рахунків, за допомогою яких визначають обсяг виробництва країни за певний проміжок часу.

**ВИПАДОК МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ** — обставини, за яких фірма має економічний прибуток, виробляючи такий обсяг продукції, коли прибуток максимальний; ситуація, коли ціна, за якою фірма може продавати свій продукт, вища за середні загальні витрати його виробництва.

**ВИПАДОК МІНІМІЗАЦІЇ ЗБИТКІВ** — обставини, за яких збитки фірми менші, ніж її загальні постійні витрати; виникає тоді, коли ціна, за якою фірма може продавати свій продукт, менша за середні загальні витрати, але більша за середні змінні витрати.

**ВИРОБНИЧА ЕФЕКТИВНІСТЬ** — виробництво певного блага з найнижчими витратами; досягається тоді, коли виробляється обсяг продукції, за якого середні загальні змінні витрати мінімальні, а граничний продукт на грошову одиницю затрат кожного вхідного фактора однаковий.

**ВИРОБНИЧА ЕФЕКТИВНІСТЬ** — виробництво певного блага з найнижчими витратами; досягається тоді, коли виробляється обсяг продукції, за якого середні загальні змінні витрати мінімальні, а граничний продукт на грошову одиницю затрат кожного вхідного фактора однаковий.

**ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ** — математична функція, яка визначає можливий обсяг виробництва в межах фірми або економіки країни за даних ресурсів і технології.

**ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ КОБА-ДУГЛАСА** — виробнича функція у такій формі:  $F(K, L) = AK^{aL^{1-a}}$ , де  $K$  — капітал,  $L$  — праця,  $A$  і  $a$  — параметри.

**ВИРОБНИЧІ РЕСУРСИ** — сукупність ресурсів, що використовують для виготовлення товарів і послуг: земля, праця, капітал і підприємницькі здібності.

**ВІДКРИТА ЕКОНОМІКА** — економіка країни, що пов'язана з іншими країнами інтенсивним рухом товарів і капіталів, тобто економіка, яка експортує та імпортує товари та послуги. Для закритої економіки характерна відсутність зовнішньоекономічних зв'язків.

**ВІДПЛИВ КАПІТАЛУ** — сума видатків резидентів країни на купівлю речового і фінансового капіталу в резидентів інших країн.

**ВІДРЯДНА ФОРМА ОПЛАТИ ПРАЦІ** — оплата праці, яка прямо залежить від кількості виробленої продукції.

**ВІЙНА МИТ** — встановлення мита однією країною у відповідь на введення мита іншою країною призводить до зменшення переваг від міжнародної торгівлі та зниження рівня доброту в кожній із країн зокрема та у світі і цілому.

**ВІЙНА ЦІН** — тривале зниження цін на продукцію фірм олігопольної галузі, завдяки якому фірми сподіваються збільшити обсяги продажу і доходів; рідко приносить фірмам вигоду.

**ВІКОВИЙ ТРЕНД** — підвищення і зниження рівня ділової активності за тривалі періоди часу.

**ВІЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ЗОНА** — територія, де іноземні та вітчизняні фірми користуються податковими пільгами.

**ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ** — політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

**ВІЛЬНЕ ПЛАВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ** — курси валюти, які визначаються попитом на валюту та її пропозицією, отже, можуть знижуватися і зростати.

**ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ** — загальний обсяг активів мінус загальний обсяг пасивів фірми або окремої особи.

**«ВМОНТОВАНІ СТАБІЛІЗАТОРИ»** — вплив на національну економіку не дискреційної фіскальної політики; зміна прямих податків, що перебувають у прямій залежності від зміни валового внутрішнього продукту.

**ВНУТРІШНЄ НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ** — збільшення обсягу капіталу країни завдяки заощадженню та інвестуванню частини виробленої в цій країні продукції.

**ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МЕВ** — це внутрішня факторна будова системи міжнародних економічних відносин разом з її внутрішніми законами існування, функціонування й розвитку.

**ВНУТРІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ** — заборгованість держави своїм громадянам, фірмам та інституціям (тобто власниками державних цінних паперів є резиденти).

**«ВТЕЧА» КАПІТАЛІВ** — стихійний, не регульований державою відплив грошових коштів підприємств і населення (валюти) за кордон з метою більш надійного і вигідного їх розміщення, а також для того, щоб уникнути інфляції, високого рівня оподаткування чи експропріації.

**ВТРАТА КУРСОВА** — збитки власників валюти, пов'язані зі зниженням валютного курсу.

**ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ** — частка продукції галузей національної економіки у ВВП країни.

**ГАЛУЗЬ** — група фірм, які виробляють однакові або подібні продукти.

**ГАРАНТІЯ РИЗИКУ ЕКСПОРТУ** — державна чи банківська гарантія щодо ризиків (виробничого, транспортного, ризику відмови чи несплати) у процесі проведення експортних операцій.

**ГЕДЖ** — страхування від ризиків несприятливої зміни цін; ф'ючерсний контракт, який слугує для страхування від ризиків несприятливої зміни цін.

**ГЕДЖЕР** — особа, що здійснює операції хеджування на ф'ючерсній біржі.

**ГЕДЖИНГ (ГЕДЖУВАННЯ)** — страхування від значних збитків внаслідок несприятливої зміни цін по ф'ючерсних угодах способом купівлі чи продажу ф'ючерсних контрактів.

**ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТАРИФІВ І ТОРГІВЛІ (ГАТТ)** — міжнародна угода, досягнута у 1947 р. між 23 державами, згідно з якою кожна з них погодилася забезпечити іншим рівний і недискримінаційний режим торгівлі, скорочувати ставки мита на основі багатосторонніх домовленостей, з часом усунути імпорتنі квоти. Нині її підписали 124 держави.

**ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА ПРО ПОЗИКИ** — угода щодо залучення Міжнародним валютним фондом (МВФ) фінансових ресурсів економічно розвинутих країн для надання кредитів іншим країнам-учасникам угоди в разі браку коштів для здійснення своїх функцій у МВФ. Країни, що підписали угоду (США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Нідерланди, Канада, Бельгія, Швеція, Швейцарія) зобов'язані на першу вимогу МВФ надати йому кредити в національних валютах у межах встановлених лімітів, передбачених угодою.

**ГПЕРІНФЛЯЦІЯ** — дуже високі темпи зростання рівня цін (понад 50% за місяць).

**ГІПОТЕЗА ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ** — теорія споживання, яка наголошує на ролі заощаджень і позик у переміщенні ресурсів між різними періодами життя особи для зрівноваження обсягу її споживання.

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ** — формування цілісного світового господарства на основі розвитку щільних економічних зв'язків між фірмами, країнами і регіонами.

**ГНУЧКИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС** — курс, який змінюється під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку і на який держава може за певних умов впливати шляхом валютних інтервенцій.



**ГОТІВКА** — сума випущених в обіг паперових і металевих грошей.

**ГРАДУАЛІСТСЬКИЙ ПЕРЕХІД ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ** — система заходів економічної політики, результатом яких є поступова заміна директивних механізмів керування національною економікою ринковими.

**ГРАНИЧНА КОРИСНІСТЬ** — додаткова корисність, яку отримує споживач із додаткової одиниці товару або послуги.

**ГРАНИЧНА СХИЛЬНІСТЬ ДО ЗАОЩАДЖЕННЯ** — частка заощаджень у будь-якій зміні використовуваного доходу домогосподарства; дорівнює зміні заощадження, поділеній на зміну використовуваного доходу.

**ГРАНИЧНА СХИЛЬНІСТЬ ДО СПОЖИВАННЯ** — частка витрат на споживання у будь-якій зміні використовуваного доходу; показує, наскільки збільшується споживання, якщо використовуваний дохід зростає на одиницю.

**ГРАНИЧНА ТЕОРІЯ РОЗПОДІЛУ** — теорія розподілу доходів (розвинута Дж. Б. Кларком), згідно з якою кожен фактор оплачується відповідно до його граничного продукту.

**ГРАНИЧНИЙ ВИТОРГ** — зміна загального виторгу фірми, що походить із продажу однієї додаткової одиниці її продукту; дорівнює зміні загального виторгу, поділеній на зміну кількості проданого продукту.

**ГРАНИЧНИЙ КОЕФІЦІЄНТ ЗАМІЩЕННЯ** — виражений коефіцієнтом ступінь готовності споживача замінити один товар або послугу іншим товаром або послугою і при цьому отримати однакову корисність (однакова загальна корисність); дорівнює нахилу кривої байдужості.

**ГРАНИЧНИЙ ПРОДУКТ** — додатковий обсяг продукції, отриманий від застосування додаткової одиниці ресурсу (кількість інших ресурсів незмінна).

**ГРАНИЧНИЙ ПРОДУКТ КАПІТАЛУ** — додатковий обсяг продукції від збільшення затрат капіталу на одну одиницю (решта факторів не змінюється).

**ГРАНИЧНИЙ ПРОДУКТ ПРАЦІ** — додатковий обсяг продукції від збільшення затрат праці на одну одиницю (решта факторів не змінюється).

**ГРАНИЧНИЙ ПРОДУКТ У ГРОШОВОМУ ВИРАЖЕННІ (ВИТОРГ ВІД ГРАНИЧНОГО ПРОДУКТУ)** — зміна загального виторгу фірми при використанні однієї додаткової одиниці ресурсу (кількість інших ресурсів незмінна); дорівнює зміні загального виторгу, поділеній на зміну кількості використовуваного ресурсу.

**ГРАНИЧНІ ВИТРАТИ** — приріст витрат на виробництво додаткової одиниці продукції (або зменшення витрат, коли виробництво скорочується на одиницю продукції).

**ГРОШІ** — будь-який предмет, який звичайно приймають продавці за свої товари і послуги.

**ГРОШОВА БАЗА** — сума грошей, яку отримує найманий працівник за одиницю часу (годину, день тощо); номінальна заробітна плата.

**ГРОШОВА МАСА** — сукупний обсяг готівки (паперових грошей та монет) і поточних чекових рахунків.

**ГРОШОВА СИСТЕМА** — спосіб організації грошового обігу, закріплений законом; охоплює найменування грошової одиниці; види державних паперових знаків і монет, які мають законну платіжну силу; порядок безготівкових розрахунків; державні органи, що регулюють грошовий обіг держави.

**ГРОШОВИЙ МУЛЬТИПЛІКАТОР** — частина надлишкових резервів, яку система комерційних банків може використати для збільшення кількості грошей в обігу; дорівнює одиниці, поділеній на норму обов'язкових резервів.

**ГРОШОВІ ДОХОДИ** — доходи, отримані у вигляді оплати праці, пенсій, стипендій, доходів від підприємницької діяльності, від власності, доходів від продажу нерухомого майна, продукції сільського господарства, доходів від надання різних послуг.

**ДЕБЕНТУРА** — свідоцтво митниці на повернення мита в разі вивезення за кордон товарів, увезених раніше зі сплатою мита.

**ДЕВАЛЬВАЦІЯ ВАЛЮТИ** — законодавче зниження цін курсу валюти або центрального паритету при режимі фіксованого валютного курсу.

**ДЕДУКЦІЯ** — хід міркування від загальних положень до висновків; метод дослідження, згідно з яким правильність гіпотези (припущення) перевіряється через порівняння висновків, які випливають з неї, з фактами дійсності.

**ДЕЗІНФЛЯЦІЯ** — зниження високого темпу інфляції.

**ДЕКЛАРАЦІЯ ВАЛЮТНА** — документ у формі заяви, що пред'являється на митниці і містить відомості про валюту, яку перевозять через кордон.

**ДЕКЛАРАЦІЯ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ** — документ, що заповнюється експортером чи імпортером для контролю за зовнішньоторговельними угодами. За експортом контролюють переведення в країну отриманої іноземної валюти. За імпортом контролюють правильність витрачання коштів відповідно до договорів постачання.

**ДЕКЛАРАЦІЯ МИТНА** — документ, що містить відомості про переміщення через кордон вантажів, цінностей, валюти. Д.м. оформляється відповідно до вимог національного законодавства.

**ДЕЛЬКРЕДЕРЕ** — угода-зобов'язання агента (комісіонера) відшкодувати комітентові (принципалові) збитки, що виникають у разі неплатоспроможності покупця, в межах суми, визначеної угодою. Включається в договір комісії у формі застереження делькредере. Комісіонер, який бере на себе Д., не тільки продає товар, але й гарантує його оплату, якщо покупець виявиться неплатоспроможним. Цим же терміном позначають і винагороду за поруку.

**ДЕМЕРЕДЖ (ДЕМУРЕДЖ)** — штрафна сума, сплачувана власником вантажу власникові судна (вагона) за простій під час його завантаження чи розвантаження понад визначений угодою час.

**ДЕМПІНГ** — штучне зниження цін на товари (роботи, послуги) на зовнішніх ринках з метою усунення конкуренції.

**ДЕМПІНГ ВАЛЮТНИЙ** — вивіз товарів за цінами, нижчими, ніж світові, з країни зі знеціненою валютою до країни з більш твердою або менш знеціненою валютою. Д.в. виникає тоді, коли купівельна спроможність національної валюти падає повільніше, ніж її курс щодо інших валют. Придбавши товар за відносно низькими внутрішніми цінами, експортери реалізують їх на міжнародних ринках за більш стійку валюту і, обміняючи потім останню на знецінену національну валюту, отримують завдяки цьому курсовий прибуток. Д.в. є одним із засобів боротьби за ринок збуту.

**ДЕПОЗИТ** — сума грошей, яку клієнт вносить на зберігання у банк.

**ДЕПОЗИТ ІМПОРТНИЙ** — вимога до імпортера внести наперед частину вартості товару, що ввозиться.

**ДЕПРЕСІЯ** — глибокий зтяжний спад, що триває декілька років. У роки депресії простежуються високе безробіття, недовантаження виробничих потужностей, низькі обсяги виробництва та інвестицій. Неглибокий спад називають рецесією.

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ** — система заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру в умовах ринкової економіки, які здійснюються відповідними державними установами задля стабілізації та пристосування економічної системи до змінних умов.

**ДЕРЖАВНИЙ БОРГ** — загальна сума заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, що дорівнює сумі його минулих бюджетних дефіцитів мінус бюджетні надлишки.

**ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ** — баланс доходів і видатків держави за певний проміжок часу (як правило, за рік).

**ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР** — частина національної економіки країни, що її повністю контролює держава.

**ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ** — грошові видатки уряду на придбання вироблених у певному році товарів і послуг.

**ДЕРЖАВНІ ЗАОЩАДЖЕННЯ** — різниця між надходженнями і видатками державного бюджету; надлишок у державному бюджеті.

**ДЕРИВАТИВ** — документ встановленої форми, що засвідчує право та (або) зобов'язання придбати чи продати в майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах. Відповідно до виду цінностей Д. поділяють на фондові, валютні і товарні. Перші пов'язані з купівлею-продажем цінних паперів, другі — валюти, а треті — будь-яких біржових товарів (крім цінних паперів) До Д. належать форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони.

**ДЕТАКСАЦІЯ ЕКСПОРТНА** — зниження чи повна відміна непрямого оподаткування продукції, призначеної для вивезення на зовнішній ринок.

**ДЕТЕЗАВРУВАННЯ (ДЕТЕЗАВРАЦІЯ)** — використання накопичених коштів з метою споживання їх на інвестиційні потреби. Д. — процес зворотний тезавруванню (тезаврації).

**ДЕФЦИТ БЮДЖЕТУ** — надлишок видатків державного бюджету над надходженнями до нього; звичайно фінансується шляхом позик (інший шлях — емісія грошей); рівень дефіцитності бюджету обчислюють як відношення дефіциту до ВВП, виражене у відсотках.

**ДЕФЛЮВАННЯ** — виявлення реального валового внутрішнього продукту через зменшення вартості номінального ВВП, виробленого в році, в якому ціни були вищі, ніж у базовому (дефлятор ВВП перевищує одиницю).

**ДЕФЛЯТОР ВВП** — індекс цін, який використовують для визначення реального ВВП; визначається як відношення вартості кошика товарів і послуг, які виробляють у поточному році, до вартості кошика у базовому році.

**ДЕФЛЯЦІЯ** — падіння загального рівня цін у національній економіці.

**ДИВІДЕНД** — величина виплат за акції, яка залежить від прибутку, вказаного в балансі акціонерного товариства.

**ДИСКОНТУВАННЯ** — вираження майбутнього доходу в поточній вартості.

**ДИСКРЕЦІЙНА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА** — зміни в оподаткуванні (податкових ставках) і державних видатках, здійснювані законодавчим органом країни задля досягнення обсягу національного виробництва за повної зайнятості.

**ДИСПАЧ** — винагорода (премія), що її сплачує власник судна (залізничного вагона) фрахтувальникові (власникові вантажу) за дострокове завантаження чи розвантаження судна (вагона). Протилежне — демередж.

**ДИСПАША** — 1) обчислення збитків, завданих судну чи вантажу з метою їх порятунку у надзвичайних ситуаціях (під час аварії) ті пропорційний їх розподіл між судно- та вантажовласником; 2) документ, що містить розрахунок цих збитків.

**ДИФЕРЕНЦІЙОВАНИЙ ПРОДУКТ** — продукт, який відрізняється за фізичними або іншими параметрами від аналогічних продуктів, вироблених іншими фірмами; продукт, купуючи який, покупці віддають перевагу певному продавцеві, незважаючи на те, що ціни в усіх продавців однакові.

**ДІЛОВИЙ ЦИКЛ** — періодичне коливання рівня ділової активності — обсягу національного виробництва, доходу, зайнятості тощо. Звичайно триває кілька або кільканадцять років. Діловий цикл містить чотири фази: спад (реальний ВВП зменшується); дно (найнижча точка спаду); піднесення (реальний ВВП зростає); вершина (найвища точка піднесення).

**«ДОБРОВІЛЬНЕ» ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ** — кількісне обмеження експорту, що базується на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі обмежити або щонайменше не розширювати обсяг експорту, прийняте в рамках офіційної міжурядової чи неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

**ДОВГОСТРОКОВИЙ ПЕРІОД** — достатньо тривалий період часу, впродовж якого виробники продукту можуть змінити кількість усіх використовуваних ними ресурсів; період, у якому всі ресурси і витрати є змінними.

**ДОДАНА ВАРТІСТЬ** — різниця між вартістю вироблених фірмою товарів і послуг та вартістю матеріалів та сировини, які куплені у постачальників.

**ДОДАТКОВА ВАРТІСТЬ** — термін марксистської політекономії; вартість, яка створена найманими працівниками понад вартість їхньої робочої сили і безплатно привласнена капіталістами.

**ДОМОГОСПОДАРСТВО** — економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб; постачає економіку ресурсами і використовує отримані гроші для купівлі товарів та послуг, які задовольняють матеріальні потреби людини.

**ДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ** — структура ринку з великою кількістю продавців і покупців; пропоновані товари на такому ринку однорідні та жодна фірма не може впливати на ринкову ціну.

**ДОХІД** — потік зарплати, процентів, дивідендів та інших грошових надходжень, які отримує особа чи країна протягом певного часу (звичайно року).

**ДОХОДНІ УМОВИ ТОРГІВЛІ** — індекс, що відображає можливості країни щодо імпорту за рахунок виручки від експорту.

**ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ** — відношення між витратами обмежених ресурсів і виробленими у результаті їх використання товарами та послугами; виробництво обсягу продукції певної вартості за найменших загальних видатків на ресурси; отримання найбільшого обсягу виробництва товару або послуги із застосуванням ресурсів певної вартості.

**ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ** — співпраця між національними господарствами різних країн і повна або часткова їх уніфікація; ліквідація бар'єрів у торгівлі між цими країнами; зближення ринків цих країн з метою утворення одного великого (спільного) ринку.

**ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ** — виведення закономірностей розвитку економіки із відповідних економічних фактів.

**ЕКОНОМІЧНА РЕНТА** — плата за використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких є незмінною (тобто абсолютно нееластичною).

**ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА** — спосіб організації національної економіки.

**ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГО** — благо, кількість якого менша, ніж та, котру потребують. Тому воно звичайно розподіляється через встановлення ціни.

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ** — збільшення реального обсягу продукції (ВВП) у країні.

**ЕКОНОМІЧНИЙ ПРИБУТОК** — загальний виторг фірми за вирахуванням її економічних витрат.

**ЕКОНОМІЧНИЙ ПРИНЦИП** — узагальнення мотивів і реальної економічної поведінки інституцій та індивідів.

**ЕКОНОМІЧНІ ВИТРАТИ** — платежі, потрібні для отримання і використання ресурсів.

**ЕКОНОМІЧНІ (МАТЕРІАЛЬНІ) ПОТРЕБИ** — бажання, які можна задовольнити через споживання товару чи послуги.

**ЕКОНОМІЧНІ СУБ'ЄКТИ (УЧАСНИКИ РИНКОВОГО ПРОЦЕСУ)** — ті, хто самостійно ухвалює рішення, планує і реалізує у сфері господарської діяльності практичні заходи. Є три основні учасники ринкового процесу: домогосподарства, ділові підприємства (фірми) і держава.

**ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ** — всі види ресурсів, які використовуються у процесі виробництва товарів і послуг.

**ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ** — сукупність напрямів державного регулювання економіки: правове регулювання економіки; сприяння конкуренції та пом'якшення наслідків від недоліків ринку; організація виробництва благ громадського вжитку; коригування побічних наслідків (переливів); перерозподіл доходів; здійснення макроекономічної політики.

**ЕКСПОРТ** — товари й послуги, вироблені у країні та продані покупцям інших країн.

**ЕКСПОРТ ПІДПРИЄМНИЦЬ-КОГО КАПІТАЛУ** — це капіталовкладення в закордонні інвестиції у вигляді створення філій, дочірніх компаній, спільних підприємств і просто у вигляді участі в капіталі.

**ЕКСПОРТНА КВОТА** — показник, що відображає значення зовнішньої торгівлі для країни і визначається як частка експорту (включаючи експорт послуг) у ВВП.

**ЕКСТЕНСИВНИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ** — зростання, що базується на кількісному збільшенні трудових і матеріальних ресурсів, які залучаються у виробництво.

**ЕЛАСТИЧНІСТЬ ЕКСПОРТУ** — зміна пропозиції товарів на експорт, що впливає зі зміни умов торгівлі.

**ЕЛАСТИЧНІСТЬ ІМПОРТУ** — зміна попиту на імпорт, що впливає зі зміни умов торгівлі.

**ЕЛАСТИЧНА ПРОПОЗИЦІЯ** — пропозиція, для якої коефіцієнт еластичності більший за одиницю, тобто відсоток зміни величини пропозиції більший, ніж відсоток зміни ціни.

**ЕЛАСТИЧНИЙ ПОПИТ** — попит, для якого коефіцієнт еластичності більший за одиницю, тобто відсоток зміни величини попиту більший, ніж відсоток зміни ціни.

**ЕЛАСТИЧНІСТЬ** — поняття, яке застосовує аналітична економія для позначення реагування однієї змінної на зміну іншої (наприклад, величини попиту на зміну ціни тощо); відсоток, на який змінюється одна змінна у відповідь на один відсоток зміни іншої змінної.

**ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ЗА ДОХОДОМ** — відношення відсотка зміни величини попиту на товар до відсотка зміни доходу; вимірює ступінь реагування закупівель споживача на зміни в доході.

**ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ЗА ЦІНОЮ** — відношення відсотка зміни величини попиту на продукт до відсотка зміни його ціни; реагування величини попиту на продукт на зміну ціни продукту.

**ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ ЗА ЦІНОЮ** — відношення відсотка зміни величини пропозиції продукту до відсотка зміни його ціни; реагування величини пропозиції продукту на зміну ціни продукту.

**ЕМБАРГО** — накладання державою заборони (арешту) на ввезення державами чи вивезення золота, іноземної валюти, окремих товарів.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНА** — відносний показник, що характеризує відношення валютного виторгу до валютних витрат і використовується для оцінювання результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Його визначають за певний період часу (рік, квартал, місяць) або для конкретного зовнішньоекономічного заходу.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ БЮДЖЕТНА** — відношення експортної вартості товару до його вартості у внутрішніх відкритих цінах з урахуванням витрат на транспортування цього товару до кордону.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПОРТУ БЮДЖЕТНА** — відношення вартості імпортованого товару за цінами реалізації вітчизняному споживачеві до його імпоротної вартості.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗА КУПМАНОМ** — зростання виробництва одного товару при заданій кількості іншого товару приводить до зростання добробуту в світі.

**ЕФЕКТИВНА СТАВКА МИТА** — реальний рівень митного обкладання кінцевих імпортованих товарів, обчислений з урахуванням мита, що накладають на імпорт проміжних товарів.

**ЕФЕКТ «ТРЕТІХ ОСІБ» (ЕФЕКТ ПЕРЕЛИВУ)** — ситуація в економіці, коли частина вигід або витрат, пов'язаних з виробництвом або споживанням продукту, впливає на тих, хто не є його виробником або споживачем.

**ЕФЕКТ ВИТІСНЕННЯ** — зменшення запланованих інвестиційних витрат у національній економіці внаслідок зростання процентних ставок, яке спричинюється збільшенням узятих урядом позик на грошовому ринку.

**ЕФЕКТ ДОХОДУ** — вплив зміни ціни продукту на реальний дохід споживача (купівельну спроможність) і, отже, на кількість продукту, яку споживач купить.

**ЕФЕКТ ЗАМІЩЕННЯ** — вплив, який зміна ціни споживчого блага може справити на кількість продукту, котру споживач купить за умови, що його дохід не змінюється.

**ЕФЕКТ МУЛЬТИПЛІКАТОРА** — вплив зміни сукупних витрат на рівноважний валовий внутрішній продукт (вплив, викликаний змінами у споживанні, інвестиціях, державних видатках або чистому експорті).

**ЕФЕКТ ПІГУ** — збільшення домогосподарствами витрат на споживання, що зумовлене зростанням добробуту споживачів унаслідок зниження цін.

**ЕФЕКТ ХРАПОВИКА** — тенденція рівня цін до зростання зі збільшенням сукупного попиту (але рівень цін не знижується зі зменшенням сукупного попиту).

**ЕФЕКТИВНИЙ РОЗПОДІЛ РЕСУРСІВ** — розподіл ресурсів в економіці між виробництвом різних товарів і послуг, який максимізує задоволення потреб споживачів.

**ЄВРОВАЛЮТА** — валюта, переказана на рахунки іноземних банків і використовується для операцій у всіх країнах, включаючи країну-емітента даної валюти.

**ЄВРОРИНОК** — частина світового ринку позичкових капіталів, на якому банки здійснюють депозитно-позичкові операції в євровалютах.

**ЄВРОКРЕДИТИ** — міжнародні кредити, що надаються великими комерційними банками за рахунок ресурсів євровалютного ринку. Позичальниками євровалют виступають здебільшого ТНК чи великі національні монополії для фінансування масштабних проектів і заходів. Є. Надають на термін від 2 до 10 років з плаваючими процентними ставками. Сума Є. залежить від фінансової репутації та обмеження валютного законодавства країн, де ці банки розміщені. Цим самим створюються сприятливі умови для одержувачів Є. Зокрема, полегшується регулювання кредитних процентних ставок, встановлення термінів кредитів та умов їх перегляду, використання системи надвишків і знижок тощо.

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ (ЄС)** — асоціація європейських держав, утворена у 1957 р. (раніше — Європейське економічне співтовариство) з метою поступової ліквідації мита та імпорتنих квот у торгівлі між країнами-членами, запровадження спільного мита на імпорт товарів із третіх країн, вільного переміщення робочої сили та капіталів у межах країн — членів асоціації та узгодження економічної політики в інших сферах.

**ЄВРОЧЕК** — чек, що приймається до оплати в будь-якій із країн-учасниць європейської банківської системи «Єврочек» (створена у 1968 р.). видається без попереднього грошового внеску й оплачується за рахунок короткотермінового банківського кредиту (до одного місяця). Використовується здебільшого туристами.

**ЗАБОРГОВАНІСТЬ ВАЛЮТНА** — борги підприємств певної держави чи самої держави і іноземній валюті.

**ЗАГАЛЬНА МІЖНАРОДНА РІВНОВАГА** — одночасне врівноваження попиту і пропозиції на товар у внутрішній і міжнародній торгівлі (на внутрішньому і міжнародному ринку).

**ЗАГАЛЬНА КОРИСНІСТЬ** — загальна величина задоволення, що отримують від споживання певної кількості блага.

**ЗАГАЛЬНА РІВНОВАГА** — стан економіки, за якого рівень цін на товари і послуги забезпечує рівновагу на всіх ринках, що не спонукає суб'єктів змінювати свою поведінку; рівночасна рівновага на всіх ринках у національній економіці.

**ЗАГАЛЬНИЙ ВИТОРГ** — кількість грошей, отриманих фірмою; дорівнює кількості проданого продукту, помноженій на ціну, за яку він проданий.

**ЗАГАЛЬНИЙ ПРОДУКТ (ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ ПРОДУКТУ)** — загальна кількість певного товару або послуги, яка вироблена фірмою (групою фірм або навіть усією економікою).

**ЗАГАЛЬНІ ВИДАТКИ** — загальна сума грошей, яку всі покупці витрачають (або планують витратити) на купівлю товарів і послуг.

**ЗАГАЛЬНІ ВИТРАТИ** — сума постійних і змінних витрат.

**ЗА ІНШИХ РІВНИХ УМОВ** — прийом дослідження, за якого усі чинники, за винятком одного, вважають сталими.

**ЗАКОНОДАВСТВО ВАЛЮТНЕ** — сукупність правових норм, що регулюють порядок здійснення угод з валютними цінностями всередині країни, угод між резидентами й нерезидентами, а також порядок ввозу, вивозу, переказування та пересилання за кордон чи із-за кордону національної та іноземної валюти й інших валютних цінностей.

**ЗАКОН ВАЛЬРАСА** — якщо існує рівновага на світовому ринку одного товару, то, враховуючи бюджетні обмеження обох народних господарств, повинна існувати рівновага на світовому ринку й іншого товару.

**ЗАКОН ОУКЕНА** — зворотна залежність між рівнем безробіття і реальним ВВП, яка показує, що зниження безробіття на 1% збільшує реальний ВВП приблизно на 2%.

**ЗАКОН ПОПИТУ** — виражає обернену залежність між ціною і величиною попиту на товар або послугу протягом певного проміжку часу.

**ЗАКОН ПРОПОЗИЦІЇ** — виражає пряму залежність між ціною і величиною пропозиції товару або послуги упродовж певного проміжку часу.

**ЗАКОН СЕЯ** — твердження, згідно з яким виробництво товарів і послуг (пропозиція) творить рівний за величиною сукупний попит на ці товари та послуги.

**ЗАКОН СПАДНОЇ ВІДДАЧІ** — передбачає, що додатковий обсяг продукції від послідовного збільшення одного фактора виробництва зменшується, коли інші фактори залишаються сталими.

**ЗАКОН СПАДНОЇ ГРАНИЧНОЇ КОРИСНОСТІ** — із збільшенням обсягу споживання товару або послуги корисність кожної наступної споживаної одиниці продукції менша за корисність попередньої.

**ЗАКОН ШЕРМАНА** — перший антитрестовський закон, прийнятий 1890 р. у США. Цей закон проголосив кримінальним злочином монополію, обмеження торгівлі, спроби і змови встановити монополію або обмежити торгівлю; надав федеральному урядові та стороні, яка потерпіла, право порушувати кримінальну справу проти тих, хто коїть ці злочини.

**ЗАКРИТА ЕКОНОМІКА** — економіка, в якій відсутні експорт та імпорт товарів і послуг.

**ЗАКРИТИЙ ПРОЦЕНТНИЙ ПАРИТЕТ** — паритет процентних ставок, при якому існує можливість застрахувати майбутній обмінний курс на ринку термінових валютних угод.

**ЗАЛІК** — взаємне скасування грошових зобов'язань у рівновеликих сумах між двома чи кількома юридичними або фізичними особами. Дозволяє скоротити обопільну заборгованість і прискорити розрахунки. З. може здійснюватись банками, фінансовими і страховими органами. З. у міжнародних розрахунках називають клірингом.

**ЗАОЩАДЖЕННЯ** — використований дохід, не витрачений на споживчі блага; дорівнює використуваному доходу мінус особисті видатки на споживання.

**ЗАРОБІТНА ПЛАТА** — ціна праці та плата за використання послуг праці.

**ЗАПАС ЗОЛОТИЙ** — запас золота в злитках чи монетах у центральному банку країни для покриття банкотної емісії, а в деяких країнах і для забезпечення поточ-



них розрахунків та інших зобов'язань, що підлягають оплаті за пред'явленням. Разом із валютним запасом З.з. складає золотовалютний резерв країни.

**ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ВАЛЮТНЕ** — умова у міжнародній торгівлі, кредитній чи іншій угоді, що передбачає перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюти з метою страхування експортера або кредитора від ризику знецінення валюти. Розрізняють два різновиди З.в.: 1) застереження щодо встановлення ціни товару (суми кредиту) у твердій валюті, внаслідок чого сума валюти оплати в разі її знецінення збільшується щодо суми валюти угоди; 2) застереження щодо підвищення ціни товару (суми контракту) на процент знецінення валюти, який визначається в угоді.

З.в. може бути одностороннім, тобто таким, що діє в інтересах експортера (кредитора) в разі знецінення валюти платежу чи в інтересах імпортера (боржника) — коли курс валюти платежу зростає, а також двостороннім, за якого суму платежу перераховують як у разі підвищення, так і у разі зниження курсу валюти.

**ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ЗОЛОТЕ** — різновид валютного застереження, що базується на фіксації золотого вмісту валюти платежу на час укладання угоди пропорційно до зміни цього золотого вмісту на дату оплати угоди.

**ЗБОРИ МИТНІ** — додаткові збори, що стягуються під час ввезення товарів понад ввізне мито за специфічні умови поставок і послуги, надані митницею (оформлення транспортних засобів, зберігання товарів під відповідальність митниці, санітарний контроль продуктів, статистичний облік експортних та імпорتنних товарів тощо), їх сплачують у національній або іноземній валюті.

**ЗМШАНА ЕКОНОМІКА** — економіка, яка ґрунтується на ринковому розв'язанні проблем її організації та державному регулюванні макроекономічних процесів.

**ЗМОВНИЦЬКА ОЛІГОПОЛІЯ** — виникає тоді, коли декілька фірм, які охоплюють олігопольну галузь, досягають таємної угоди про запровадження цін, поділ ринків або якесь інше обмеження конкуренції.

**ЗНИЖЕННЯ ЦІНИ ЕКСПОРТНЕ** — зниження ціни, що застосовується в разі суттєвого коливання курсу національної валюти, коли продавець(експортер) зацікавлений в оплаті товару валютою країни-імпортера.

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА** — дефіцит балансу поточних операцій повинен покриватися чистим припливом короткотермінового капіталу з-за кордону.

**ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МЕВ** — це зовнішні відносно форм і видів міжнародних економічних відносин умови їхнього існування на різних рівнях; це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, тобто це є надсистема, яка ззовні задає параметри, ресурси існування самої системи МЕВ.

**ЗОВНІШНЯ ПОЛІТИКА** — це діяльність держави у сфері регулювання зовнішніх відносин, яка витікає з інтересів країни та її суб'єктів.

**ЗОЛОТИЙ СТАНДАРТ** — грошова система, в якій золото слугує як гроші, а всі інші види грошей розмінні на золото.

**ЗОЛОТІ ТОЧКИ** — межі, в яких міг коливатися валютний курс, що базувався на золотому паритеті в умовах золотого стандарту привільних купівлі та продажу золота і його необмеженому ввезенні, вивезенні. Вихід за ці межі — верхню чи нижню — призводив, відповідно, до вивезення чи до ввезення золота як платіжного засобу. З.т. — головний елемент механізму ринкового регулювання валютних курсів під час дії міжнародної системи золотого стандарту.

**ЗОЛОТО МОНЕТАРНЕ** — золото у вигляді монет, брусків чи злитків не нижче 995 проби, яке є власністю держави або уряду.

**ІМПОРТ** — видатки окремих осіб чи фірм на товари і послуги, вироблені в інших країнах.

**ІНВЕСТИЦІЇ** — капітальні блага, які купують фірми і приватні особи для збільшення нагромадженого капіталу; розрізняють валові та чисті інвестиції.

**ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ** — будь-який захід для підвищення продуктивності праці; видатки на поліпшення освіти, здоров'я працівників та на зростання мобільності робочої сили.

**ІНДЕКС** — статистичний показник, що характеризує динаміку певних явищ, зокрема економічних, у часі або просторі.

**ІНДЕКС ГЕРФІНДАЛЯ** — вимірник ступеня концентрації та рівня конкуренції в галузі; обчислюється як сума квадратів часток ринку індивідуальних фірм.

**ІНДЕКС ІМПОРТНИХ ЦІН** — індекс, що фіксує зміну базових цін на основні товари імпорту, включаючи вартість страхування і фрахт (СІР).

**ІНДЕКС ЕКСПОРТНИХ ЦІН** — індекс, що фіксує зміну базових цін або цін РОВ на основні товари експорту.

**ІНДЕКС ГРУБЕЛЯ-ЛЛОЙДА** — індекс, що визначає рівень інтрасекторної торгівлі країни.

**ІНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА** — узагальнюючий показник рівня ділової активності та ринкової кон'юнктури у США. Обчислюють за середньоарифметичною величиною курсів акцій 30 промислових корпорацій, 15 підприємств паливно-енергетичної та комунальної інфраструктури, 20 транспортних компаній, а також за загальною середньою величиною всіх 65 корпорацій на кінець торгового дня Нью-Йоркської фондової біржі. Розраховує і публікує індекси з 1887 р. фірма «Доу-Джонс енд компані» — видавець фінансового часопису «Уолл-стріт джорнел».

**ІНДЕКС ЦІН ЛЕСПЕЙРЕСА** — показник рівня цін, що обчислюють на підставі цін певного постійного кошика товарів і послуг.

**ІНДЕКС ЦІН ПААШЕ** — показник рівня цін, який обчислено на підставі змінного кошика товарів і послуг.

**ІНДЕКС СПОЖИВЧИХ ЦІН** — відношення вартості фіксованого кошика споживчих товарів і послуг у розрахунковому періоді до його вартості в базовому періоді.

**ІНДЕКСАЦІЯ** — механізм, який забезпечує регулювання заробітної плати і платежів відповідно до рівня інфляції; важливим елементом механізму є відповідні пункти трудових угод.

**ІНДИВІДУАЛЬНА ПРОПОЗИЦІЯ** — шкала або крива пропозиції окремого продавця товару або послуги.

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПОПИТ** — шкала або крива попиту окремого покупця на товар або послугу.

**ІНДУКЦІЯ** — хід міркувань від фактів до узагальнень.

**ІН'ЄКЦІЇ** — додаткові видатки, що вливаються в потік «доходи–видатки»: інвестиції, урядові закупівлі товарів і послуг та експорт.

**ІНКОТЕРМС** — збірник міжнародних торгових термінів з тлумаченнями. Визначає взаємини (обов'язки) імпортера й експортера. Метою Інкотермс є запобігання можливим суперечкам і судовим позовам між покупцем і продавцем. Згідно з

Інкотермс імпортер та експортер зобов'язані дотримуватись певних вимог, визначених контрактами, рахунками, кредитними й іншими документами, а саме: обов'язків щодо перевезення товарів, оплати транспортних витрат, страхування вантажу та його оплати, визначення межі відповідальності кожної зі сторін. Інкотермс укладено Міжнародною торговою палатою на основі узагальнення світової комерційної практики.

**ІНТАГЛЮДРУК** — друк, елементи якого виступають над поверхнею паперу, тому їх можна відчуту на дотик. Є одним із захисних елементів паперових грошей, цінних паперів.

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ** — власність на інтелектуальний продукт.

**ІНТЕНСИВНИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ** — зростання національної економіки, яке ґрунтується на якісному вдосконаленні та ефективному використанні факторів виробництва на основі науково-технічного прогресу.

**ІНФЛЯЦІЯ** — усталене зростання загального рівня цін, яке супроводжується зниженням купівельної спроможності грошей.

**ІНФЛЯЦІЯ ВИТРАТ** — інфляція, що походить зі зменшення сукупної пропозиції (з вищих цін на сировину або вищих ставок заробітної плати), зі зниження продуктивності праці й супроводжується зменшенням реального обсягу виробництва та зайнятості; часто цю інфляцію називають інфляцією пропозиції.

**ІНФЛЯЦІЯ ЕКСПОРТОВАНА** — інфляція, що переноситься з одних країн в інші у процесі міжнародних економічних відносин, які впливають на грошовий обіг, платоспроможний попит і ціни. Головними чинниками І.е. є: підвищення цін на експортовані товари; зростання трансферних цін на товари, що вивозяться у дочірні підприємства; збільшення обсягу валютних резервів, переміщуваних з одних країн в інші.

**ІНФЛЯЦІЯ ІМПОРТОВАНА** — інфляція, що зумовлена зовнішніми для певної країни чинниками: підвищенням імпортованих товарів; надмірним впливом іноземної валюти тощо. Об'єктивними умовами поширення І.і. є інтернаціоналізація господарських зв'язків, переплетення економічних циклів у різних країнах, розвиток євrorинку, діяльність транснаціональних корпорацій та ін. як і внутрішня, І.і. призводить до дестабілізації внутрішнього ринку та розладнання грошового обігу.

**ІНФЛЯЦІЯ ПОПИТУ** — інфляція, що походить із надлишкового сукупного попиту: «надто багато грошей полює на надто малу кількість товарів».

**ІНФРАСТРУКТУРА** — капітальні блага, які зазвичай забезпечує держава для використання їх усіма громадянами і фірмами (наприклад, автомагістралі, мости, міські транспортні системи, системи водопостачання, водоочисні споруди, аеропорти тощо).

**КАПІТАЛ** — один з основних факторів виробництва, який складається з виготовлених товарів, призначених для подальшого використання у процесі виробництва. Розрізняють основний капітал (будівлі, машини, механізми) та обіговий (сировина, паливо, матеріали). Інші назви — капітальні блага, інвестиційні товари, засоби виробництва.

**КАРТА КРИВИХ БАЙДУЖОСТІ** — низка кривих байдужості, кожна з яких репрезентує різний рівень корисності; всі ці криві разом характеризують смаки й уподобання споживача.

**КАРТЕЛЬ** — письмова або усна угода між фірмами про запровадження спільної ціни на продукт, про обсяги виробництва окремих фірм та про географічний поділ ринків збуту продукції.

**КАСКО** — страхування транспортних засобів: суден, літаків, автомобілів, вагонів, цистерн тощо.

**КАФ** — одна з базисних умов постачання товарів за зовнішньоторговельними контрактами (при перевезенні морським транспортом), за якою експортер зобов'язаний: поставити товар з документами, що підтверджують його відповідність вимогам контракту; забезпечити належне пакування товару; застрахувати судно до порту призначення; доставити товар у порт; отримати ліцензії і виконати митні формальності; завантажити товар на судно; повідомити покупця про завантаження; передати покупцеві необхідні документи, у тому числі морський коносамент. Імпортер зобов'язаний: застрахувати товар; оплатити всі витрати на транспортування вантажу, за винятком фрахту; прийняти документи в експортера; оплатити товар.

**КЕЙНСІАНСТВО** — один із провідних напрямів аналітичної економії у ХХ ст., основи якого були закладені Дж. М. Кейнсом. Центральним пунктом концепції Кейнса є положення, що ринкова економіка не може автоматично досягти рівноваги за повної зайнятості; за Кейнсом, недоліки ринкової економіки можна усунути за допомогою фіскальної та монетарної політики.

**КІНЦЕВА ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ** — товари і послуги, які купують для споживання, а не для подальшої обробки чи переробки. Протилежним поняттям є проміжна продукція.

**КЛАСИЧНА ШКОЛА** — панівний до появи робіт Дж. М. Кейнса напрям аналітичної економії, засновником якого був А. Сміт. Школа виходила з того, що природні економічні закони (конкуренція, ціни, індивідуальні егоїстичні інтереси тощо) є найкращим механізмом узгодження приватних і суспільних інтересів, розподілу ресурсів та доходів, стимулювання ефективного розвитку економіки.

**КЛАСИФІКАТОР ВАЛЮТ** — позначення за допомогою цифр і літер (кодування) валют країн світу. Використовується для заповнення комерційної, зокрема митної, документації.

**КЛІРИНГ** — 1) система безготівкових розрахунків за продані товари, цінні папери чи послуги, яка заснована на заліку взаємних вимог сторін, що беруть участь у розрахунках; розрізняють міжбанківський К. (розрахунки між банками шляхом зарахування взаємних грошових вимог юридичних осіб однієї країни) і міжнародний (валютний) К. (розрахунки в зовнішній торгівлі та інших формах економічних відносин між країнами, здійснювані на підставі міжнародних угод). К. буває двостороннім і багатостороннім;

2) процедура розрахунків за біржовими угодами через розрахункову палату, гарантує виконання контрактів, що укладені.

**КОЕФІЦІЄНТ ВАЛЮТНИЙ** — курсове співвідношення при переведенні цін і грошових сум з однієї валюти в іншу. В окремих країнах є однією з форм курсу національних валют. Величину К.в. визначають з урахуванням купівельної спроможності валют в одній із форм зовнішньоекономічної діяльності — експорті.

**КОЕФІЦІЄНТ ЕЛАСТИЧНОСТІ** — результат від ділення відсотка зміни величини попиту (пропозиції) на відсоток зміни ціни товару.

**КОЕФІЦІЄНТ ЗАЙНЯТОСТІ** — відсоток робочої сили, що зайнятий (має роботу) у певний момент часу.

**КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ТОВАРІВ І ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА** — взаємозв'язок, який посилює переваги країн-лідерів світового бізнесу, що проявляється у залученні додаткових факторів до виробництва тих товарів, у яких досягнуті переваги.

**КОМПЕНСАЦІЙНИЙ КРИТЕРІЙ** — міжнародна торгівля реально збільшує світовий добробут, якщо завдяки їй зростає виробництво настільки, що суб'єкти господарювання, які отримують економічний вигравш, можуть компенсувати втрати тих, чіє становище погіршилось, і при цьому підвищити свій добробут.

**КОНКУРЕНЦІЯ** — наявність на ринку величезної кількості незалежних продавців і покупців, а також можливість покупців і продавців вільно входити на ринок та залишати його.

**КОНОСАМЕНТ** — 1) поширений у зовнішній торгівлі товаророзпорядчий документ, що надає його тримачеві право розпоряджатися вантажем; 2) документ, що містить умови договору на морське перевезення вантажу.

**КОНСИГНАНТ** — власник експортованого товару, призначеного до реалізації через посередника (консигнатора).

**КОНСИГНАТОР** — посередник, який реалізує товари консигнанта зі своїх складів і від свого імені за винагороду, виплачувану йому за консигнаційною угодою.

**КОНСИГНАЦІЯ** — форма комісійного продажу експортованих товарів, за якої їх власник (консигнант) передає комісіонерові (консигнаторові) товар для продажу зі складу комісіонера. При цьому право власності на товар, що надійшов на склад посередника, залишається за консигнантом. Його коштом здійснюється і зберігання товарів на складі та їх передпродажна підготовка.

**КОНТРАГЕНТ** — кожна зі сторін у договорі; кожен із суб'єктів, що взаємодіють між собою, беручи участь у спільній роботі, в реалізації угоди.

**КОНТРАКТ** — 1) офіційний комерційний документ, що являє собою угоду сторін (контрагентів) зі взаємними обов'язками щодо постачання та придбання товару, виконання певної роботи, будівництва конкретного об'єкта тощо. У К. чітко узгоджуються договірні умови, порядок їх виконання та відповідальність за виконання, ціна і загальна сума угоди. К., як правило, містить декілька розділів, розташованих у певній логічній послідовності: визначення сторін; предмет договору; ціна і загальна сума К.; строки постачання товарів, виконання робіт чи надання послуг; штрафні санкції та інші; 2) особлива форма трудового договору, за яким здійснюється наймання на роботу працівників підприємств, фірм, організацій.

**КОНТРАКТ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ** — договір купівлі-продажу, постачання, виконання робіт чи надання послуг, укладений, як правило, двома сторонами, одна з яких перебуває за кордоном. Однією з основних складових частин К.з. є валютно-фінансові та платіжні умови, що містять такі елементи: валюту ціни у валюту оплати (якщо вони не збігаються); захисні валютні застереження; умови і форми розрахунків.

**КОНЦЕСІЯ** — договір про передання державою в експлуатацію іноземним фірмам чи приватним підприємцям на певних умовах підприємств, землі, надр, інших господарських об'єктів з метою відбудови та розвитку національної економіки й освоєння природних ресурсів.

**КОРИСНІСТЬ** — здатність товару або послуги задовольняти потреби людини; приємність, що її отримує людина від споживання товару або послуги.

**КОРОТКОСТРОКОВИЙ ПЕРІОД** — у мікроекономіці: період часу, недостатній для збільшення виробничих потужностей фірм; у макроекономіці: період часу, протягом якого трудові угоди, сподівання, ціни не можуть повністю пристосуватися до змін у національній економіці.

**КОРПОРАЦІЯ (АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО)** — правова форма підприємства, яка юридичне відокремлена від тих, хто нею володіє (акціонерів), через що останні несуть обмежену відповідальність.

**КОТИРУВАННЯ** — встановлення курсів іноземних валют, цінних паперів на підставі валютного паритету або цін товарів на біржах чи неорганізованих ринках.

**КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ** — більшість країн Азії, Африки та Латинської Америки, для яких характерні низький подушний ВВП, нестача капітальних благ, відсталі виробничі технології, низький рівень писемності, високий рівень безробіття, швидке зростання населення і зайнятість робочої сили головню в сільському господарстві.

**КРИВА БАЙДУЖОСТІ** — крива, яка показує різні комбінації двох продуктів, які дають споживачеві однакове задоволення, або корисність.

**КРИВА (ТАБЛИЦЯ) ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ** — крива (таблиця), яка показує різні комбінації двох товарів або послуг, що може виробляти національна економіка за повної зайнятості та повного обсягу виробництва, за незмінної кількості ресурсів та із незмінною технологією.

**КРИВА ІНВЕСТИЦІЙ** — крива, що показує обсяг запланованих інвестицій (по вертикальній осі) за різних рівнів доходу (валового внутрішнього продукту) — по горизонтальній осі.

**КРИВА ПОПИТУ** — крива, яка показує кількість товару або послуги, яку хочуть придбати покупці за різними цінами протягом певного проміжку часу. Звичайно по осі ординат відкладають ціну, а по осі абсцис — кількість товару, яку купують.

**КРИВА ПРОПОЗИЦІЙ** — крива, що показує кількість товару або послуги, яку продавці пропонуватимуть за різними цінами упродовж певного часу.

**КРИВА СУКУПНОГО ПОПИТУ** — крива, що показує взаємозв'язок між кількістю товарів і послуг, яку покупці бажають придбати, та загальним рівнем цін за інших однакових умов.

**КРИВА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЙ** — крива, що показує взаємозв'язок між обсягом виробництва фірм, який вони постачали би, та загальним рівнем цін за інших однакових умов.

**КРИВА ФІЛПСА** — графічна залежність між динамікою безробіття і зростанням цін; обернена залежність між інфляцією та безробіттям.

**КРОС-КУРС** — курсове співвідношення між двома валютами, розраховане за їхніми курсами до однієї і тієї ж третьої валюти. Проміжною валютою в цій операції може виступати будь-яка національна валюта, але на практиці цю роль здебільшого виконує долар США.

**КРУГОПОТІК ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ** — спрощена модель національної економіки, яка відображає взаємодію домогосподарств та фірм у процесі обміну виробничими ресурсами й товарами і послугами на відповідних ринках.

**КУРС ПАРИТЕТНИЙ** — розрахунковий курс у міжнародному платіжному обороті, що базується на паритеті валют.

**КУРС ПЕРЕРАХУНКУ** — співвідношення грошових одиниць двох країн, яке встановлюється у зовнішньоторговельному контракті для перерахунку валюти ціни у валюту платежу в тих випадках, коли вони не збігаються.

**КУРТАЖ** — комерційна винагорода брокера (посередника), визначена у % від обсягу укладених ним угод.

**ЛАГ** — запізнювання, економічний показник, що характеризує часовий інтервал між двома взаємозалежними економічними явищами, одне з яких є причиною, а друге — наслідком. Наприклад, існує лаг між початком виробничого випуску товарів і їх масовим продажем, виділенням капіталовкладень на будівництво і запровадженням у дію будівельних об'єктів. Використовуваний в економіко-математичних моделях розподілений лаг враховує наявність різних проміжків часу між різними частинами явища-наслідку і явища-причини. Наприклад, приймається до уваги, що після випуску партії товарів вона надходить у продаж частинами з різними інтервалами часу (лагами).

**ЛАЖ** — 1) перевищення ринкової ціни золота, вираженої в грошових знаках країни (у грошовому вимірі) над золотим номіналом, офіційним курсом, обумовлене знеціненням паперових грошей стосовно золота; 2) перевищення ринкового курсу цінних паперів, грошових знаків, векселів над їхньою номінальною вартістю. У цьому значенні застосовується, як правило, термін ажіо.

**ЛАМПСУМ** — 1) велика сума, загальна сума; 2) тверда сума, виплачувана за фрахт судна незалежно від ваги вантажу.

**ЛАМПСУМ-РОЯЛТІ** — фіксована орендна плата.

**ЛЕГАЛІЗАЦІЯ** — 1) узаконення, додання юридичної чинності, дозвіл діяльності організації; 2) підтвердження дійсності та юридичної чинності документа, виданого в іншій державі у формі засвідченого напису.

**ЛЕГАЛЬНИЙ ІМІГРАНТ** — особа, що прибула в країну легальним образом на постійне місце проживання або на тимчасову роботу.

**ЛЕГІТИМАЦІЯ** — узаконення, визнання чи підтвердження законності прав і повноважень фізичних і юридичних осіб, а також підтвердження законності відповідними документами.

**ЛЕКАЖ** — втрата в вазі чи об'ємі товару внаслідок його пересипання, витікання при збереженні і транспортуванні.

**ЛЕНД-ЛІЗ** — система передачі в борг чи в оренду озброєння, боєприпасів, стратегічної сировини, продовольства, товарів і послуг країнам-союзникам. Закон про ленд-ліз прийнятий у США в 1941 р.

**ЛЕНДИНГ-БІЗНЕС** — угода, бізнес-операція, результати якої змінюють активи фірми і знаходять висвітлення в її фінансових звітах. До таких угод відноситься, наприклад, авансування, кредитування, надання позик.

**ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ (ЕКОНОМІКИ)** — розширення свободи економічних дій господарюючих суб'єктів, зняття обмежень на економічну діяльність, розкріпачення підприємництва. Лібералізацією цін називають перехід від призначуваних державних цін (державного ціноутворення) до системи вільних ринкових цін (ринкового ціноутворення).

**ЛІБОР** — ставка за короткостроковими кредитами (звичайно на термін 3-6 місяців), що надаються лондонськими банками іншим першокласним банкам; найчастіше служить основним орієнтиром, базовою ставкою для встановлення кожним банком своїх дисконтних ставок кредитного проценту.

**ЛІДЕР КОНСОРЦІУМУ** — фірма, організація, що координує роботу консорціуму і представляє його інтереси перед покупцями, замовниками, третіми особами.

**ЛІДЗ ЕНД ЛЕГЗ** (від англ. *leads and lags* — випередження і відставання) — спосіб проведення зовнішньоекономічних, валютних операцій підприємцями, фірмами, суть якого полягає в лавіруванні, маніпулюванні термінами проведення грошових розрахунків з метою одержання фінансових вигод.

**ЛІЗ-БЕК** (англ. *lease-back* — зворотна оренда) — придбання лізинговою компанією за готівку устаткування в іншій країні у фірми-виготовлювача з наступним його наданням тій же фірмі в оренду.

**ЛІЗИНГ** — довгострокова оренда (на термін від 6 місяців до декількох років) машин, устаткування, транспортних засобів, споруджень виробничого призначення, що передбачає можливість їхнього наступного викупу орендарем.

**ЛІЗИНГ БАНКІВСЬКИЙ** — лізингова угода, в якій як лізингова компанія виступає банк, що купує за замовленням лізингоотримувача устаткування і здає йому це устаткування в оренду.

**ЛІЗИНГ ГЕНЕРАЛЬНИЙ** — договір про лізинг, що дає право лізингоотримувачу доповнювати список орендованого устаткування без додаткового узгодження з лізинговою фірмою (лізингодавцем).

**ЛІЗИНГ ЗВОРОТНИЙ** — придбання лізинговою компанією за готівку устаткування в іншій країні у фірми-виготовлювача з наступним його наданням тій же фірмі в оренду.

**ЛІЗИНГ ІМПОРТНИЙ** — закупівля лізинговою компанією устаткування у закордонних фірм із наступною передачею його в оренду вітчизняним підприємствам-лізингоотримувачам.

**ЛІЗИНГ КЛАСИЧНИЙ** — форма лізингу, при якій лізингоотримувач приймає на себе усі витрати, пов'язані з утриманням і експлуатацією устаткування, включаючи податкові виплати.

**ЛІЗИНГ ОПЕРАТИВНИЙ** — форма лізингу, при якій лізингова компанія (орендодавець) надає лізингоотримувачу послуги по утриманню і ремонту орендованого майна.

**ЛІЗИНГ ОПЕРАЦІЙНИЙ** — договір оренди, який укладається на термін, менший амортизаційного періоду, що дає можливість лізингодавцю після закінчення договору знову здати майно в оренду.

**ЛІЗИНГ ПОВНИЙ** — форма лізингу, що передбачає обслуговування, ремонт, заміну орендованого устаткування лізинговою компанією (лізингодавцем).

**ЛІЗИНГ ФІНАНСОВИЙ** — договір про лізинг, відповідно до якого лізингоотримувач виплачує лізинговій компанії протягом періоду дії договору суму, рівну повній вартості амортизації і частки прибутку від використання устаткування, одержуючи право викупу устаткування за залишковою вартістю після закінчення терміну дії договору, повернення устаткування чи продовження договору.

**ЛІЗИНГОВА КОМПАНІЯ** — компанія (лізингодавець), що придбає устаткування за свій рахунок і здає його в оренду на кілька років.

**ЛІЗИНГОДАВЕЦЬ** — компанія, що придбає устаткування за свій рахунок і здає його в оренду на кілька років.

**ЛІЗИНГОПООТРИМУВАЧ** — фірма-орендар, що поступово вносить орендну плату за використання лізингового майна за договором лізингу.

**ЛІКВІДНІСТЬ** — 1) у діловій термінології здатність перетворення активів фірми, цінностей у готівку, мобільність активів; 2) здатність позичальника забезпечити



своєчасне виконання боргових зобов'язань; платоспроможність; 3) здатність ринку поглинати цінні папери, міра їхніх продажів при існуючому рівні цін, без їхньої істотної зміни; 4) у широкому значенні слова — ефективність, дієвість.

**ЛІКВІДНІСТЬ ВАЛЮТНА** — можливість країни чи групи країн безперерійно, вчасно оплачувати свої міжнародні зобов'язання прийнятними платіжними засобами.

**ЛІКВІДНІСТЬ НАДЛИШКОВА** — перевищення платіжних можливостей над грошовими зобов'язаннями.

**ЛІКВІДНІСТЬ РИНКУ** — здатність ринку амортизувати зміни в попиту та пропозиції так, щоб вони не викликали значних коливань цін на ринку. Забезпечується зміною обсягу ринку, залученням нових учасників.

**ЛІКВІДНІСТЬ ФІРМ** — здатність фірми погашати свої боргові зобов'язання, що залежить, з одного боку, від величини заборгованості фірми і, з іншого — від обсягу ліквідних засобів (готівки в касі, коштів на рахунках у банках, легкореалізованих цінних паперів і оборотних коштів).

**ЛІКВІДНІСТЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ** — можливість перетворення цінних паперів у гроші.

**ЛІКВІДНІ АКТИВИ** — 1) засоби, які можна легко реалізувати, перетворити в гроші. До ліквідних активів відносяться: самі гроші, золото, короткострокові державні цінні папери, засоби на поточних рахунках (до запитання) у банках, акції, облігації, майнові цінності, які можна швидко продати, векселя, по яких наступив термін оплати; 2) засоби, що можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань.

**ЛІМІТ** — гранична кількість, установлене кількісне обмеження на купівлю, продаж, кредит, обсяги угод, ввіз і вивіз товарів, видобуток корисних копалин, використання природних ресурсів, рівень оплати праці, валютні операції.

**ЛІМІТУВАННЯ, ЛІМІТАЦІЯ** — обмеження, встановлення ліміту.

**ЛІМІТНА ЦІНА** — встановлюваний іноді в проектах розрахунковий граничний рівень цін на майбутню продукцію.

**ЛІНКИДЖ** — дозвіл біржі своїм клієнтам продавати і купувати в неї контракти з наступною їхньою купівлею-продажем на іншій біржі.

**ЛИСТ КОНКУРЕНТНИЙ** — лист, що містить інформацію, дані про товар, його якості, показниках технічного рівня, цінах, умовах продажу. Використовується при висновку контрактів, з метою реклами.

**ЛИСТ КУПОННИЙ** — 1) частина цінного папера у вигляді відрізного талона, що відокремлюється від цінного папера і передається, пред'являється для оплати по ньому відсотків чи дивідендів, право на одержання яких дає цінний папір. Від цього слова походить вираження «стригти купони». Купонний лист складається з окремих купонів, на яких зазначені терміни платежу; 2) допоміжний цінний папір, що представляє собою свідчення і дає право на одержання доходу по основному цінному папері.

**ЛІСТИНГ** — 1) внесення акцій компанії в список акцій, що котируються на даній біржі. Лістинг необхідний для допуску до біржових торгів тільки тих акцій, що пройшли експертну перевірку; 2) правила допуску цінних паперів до торгівлі на фондовій біржі; 3) угода між емітентом цінних паперів і фондовою біржею чи позабіржовим учасником фондового ринку про прийом цінних паперів для торгівлі чи котирування на ринку.

**ЛИСТКИ** — спеціальні видання Національного котирувального бюро США з інформацією про ціни на цінні папери, що обертаються на позабіржовому фондовому

ринку. На жовтих листках друкуються дані про облігації, на рожевих листках — про інші цінні папери.

**ЛІЦЕНЗІАР** — власник винаходу, патенту, технічного чи технологічного нововведення, що видає іншій особі (ліцензіатові) ліцензію, яка надає право використання цих нововведень у встановлених договором межах.

**ЛІЦЕНЗІАТ** — особа, що придбає у власника патентів, технічних чи технологічних нововведень, винаходів за відповідну плату право користатися цими нововведеннями в межах, зафіксованих у ліцензійному договорі.

**ЛІЦЕНЗІЙНА СИСТЕМА** — регулювання зовнішньоторговельних операцій за допомогою видачі державних дозволів (ліцензій) на ввіз і вивіз товарів.

**ЛІЦЕНЗІЙНА ТОРГІВЛЯ** — форма міжнародної торгівлі технологічними і технічними нововведеннями (ноу-хау), патентами, ліцензіями на винаходи.

**ЛІЦЕНЗІЙНА ВИНАГОРОДА** — плата за надання права на використання ліцензій, ноу-хау, інших об'єктів, предметів ліцензійної угоди.

**ЛІЦЕНЗІЙНА УГОДА** — договір про передачу прав на використання ліцензій, ноу-хау, товарних знаків, технічних знань, інжинірингових послуг.

**ЛІЦЕНЗУВАННЯ** — видача на визначених умовах дозволів (ліцензій) на право здійснення визначених операцій; передача прав однією особою іншій особі в обмін на гонорар чи ліцензійний платіж.

**ЛІЦЕНЗІЯ** — 1) дозвіл на здійснення експортно-імпортних операцій, ввіз і вивіз товарів в обмежених межах, виданий державними органами з метою контролю експорту, імпорту, руху валюти; 2) надання організаціям і особам права використання захищених патентами винаходів, технології, технічної і комерційної інформації; 3) дозвіл на здійснення різноманітних видів діяльності у визначених межах, виданий державними органами щодо тих видів, що мають потребу в обмеженні з метою стягування платежів за виданий дозвіл (наприклад, ліцензії на відстріл рідких диких тварин).

**ЛІЦЕНЗІЯ ВАЛЮТНА** — дозвіл, виданий центральним банком комерційному банку на кредитно-розрахункове обслуговування зовнішньоекономічних, валютних операцій юридичних і фізичних осіб.

**ЛІЦЕНЗІЯ ГЕНЕРАЛЬНА** — 1) дозвіл на експорт і імпорт товарів, виданий на тривалий термін, як правило, до одного року; 2) валютна ліцензія, що дає право комерційному банку здійснювати операції в іноземній валюті на території країни і за кордоном.

**ЛІЦЕНЗІЯ ВИНЯТКОВА** — ліцензія, надана на визначених умовах винятково одному ліцензіатові. Ліцензіар, що видав таку ліцензію, відмовляється від надання її третім особам, а також від самостійного використання свого винаходу.

**ЛІЦЕНЗІЯ НА КВОТУ** — дозволи на квоти дозволяють їхнім власникам без конкуренції купувати на світовому ринку за низькою ціною і перепродувати за високою ціною на захищеному ринку. Здобуваються наступними шляхами: 1) держава може продати їх з аукціону компанії, що запропонувала найвищу ціну, і це означає, що така компанія готова більше усіх заплатити за цю ліцензію; 2) ліцензії можуть бути розподілені адміністративним способом між фірмами, часто на основі останніх даних про рівень імпорту чи у виді політичного заступництва.

**ЛІЦЕНЗІЯ НА ВИРОБНИЦТВО** — видана власником патенту ліцензія на використання патентованого винаходу у виробництві.

**ЛІЦЕНЗІЯ ПАКЕТНА** — ліцензія, у якій поряд з наданням прав на використання об'єкта, що цікавить ліцензіата, ліцензіар примусово включає, нав'язує ліцензіатові інші об'єкти.

**ЛІЦЕНЗІЯ ПАТЕНТНА** — надане власником патенту право використання патенту.

**ЛІЦЕНЗІЯ ПРОСТА** — ліцензія, видана з умовою, що ліцензіат зберігає за собою право використовувати об'єкт угоди і передавати його третім особам.

**ЛІЦЕНЗІЯ РАЗОВА** — дозвіл на експорт і імпорт товарів у межах однієї угоди.

**ЛІЦЕНЗІЯ СУПУТНЯ** — ліцензія, зв'язана з продажем чи покупкою комплексного устаткування чи з виконанням супутніх послуг.

**ЛЛОЙД** — найбільше страхове об'єднання Великобританії, що здійснює усі види майнового страхування.

**ЛОБІ, ЛОБІЗМ, ЛОБІЮВАННЯ** — дії державних органів, законодавчої, виконавчої, судової влади, спрямовані на підтримку окремих галузей і сфер економіки регіонів, підприємств, соціальних груп, продиктовані не об'єктивною необхідністю, а зацікавленістю. Лобісти в особі представників влади сприяють своїм підопічним в одержанні вигідних державних замовлень, кредитів, допомоги, пільг, ліцензій, сприятливих умов економічної, комерційної діяльності, у створенні і реєстрації нових організацій тощо.

**ЛОГІСТИКА** — управління матеріально-технічним забезпеченням, товарно-матеріальними запасами.

**ЛОГОТИП** — оригінальне накреслення, зображення повного чи скороченого найменування фірми чи товарів фірми. Спеціально розробляється фірмою з метою залучення уваги до неї і до її товарів.

**ЛОКАУТ** — масове звільнення працівників чи закриття підприємств, застосовуване власниками підприємств у відповідь на страйки чи непомірне високі вимоги працівників.

**ЛОКО** — одна з умов угоди купівлі-продажу, відповідно до якої ціна, призначувана продавцем за товар, не включає витрат, зв'язаних з подальшим транспортуванням товару.

**ЛОКТІН** — ситуація, у якій інвестор побоюється продавати свої цінні папери, що приносять доход, тому що їхній доход стане об'єктом податку на збільшення ринкової вартості капіталу.

**ЛОМБАРД** — установа, що видає позички під заставу рухомого майна, речей, переданих установі на збереження. Оцінка вартості речей здійснюється за згодою сторін. Власнику речі видається іменний ломбардний квиток (розписка). У випадку неповернення позички, не викупу майна його власником воно переходить у власність ломбарду і може бути продано ім. Іноді майно здають у ломбард як у надійне сховище, а не з метою одержання кредиту. Кредити під заставу майна засновані вперше в XV ст. у Франції лихварями, вихідцями з Ломбардії, відкіля і відбулося слово «ломбард».

**ЛОМБАРДНА СТАВКА** — процентна ставка, за якою центральний банк видає кредити комерційним банкам під заставу цінних паперів.

**ЛОНГ-ПОЗИЦІЯ** — 1) непокритий зобов'язаннями, контрактами на продаж залишок ф'ючерсних контрактів на покупку; 2) ситуація, коли покупка товарів, валюти чи цінних паперів повинна супроводжуватися відповідним продажем.

**ЛОНГ-ТЕРМІН** — довгострокова фінансова операція, розрахована на кілька років, як правило, більше двох.

**ЛОРО-КОНТО** — 1) комерційний рахунок, який відкривається банком своєму банку-кореспонденту, що виконує операції за дорученням даного банку;

2) кореспондентський рахунок, що відкривається в банку-кореспондента якого-небудь банку третім банком.

**ЛОТ, ПАРТІЯ** — стандартна за кількістю та якістю партія товару; один контракт на біржі, будь-яка група товару, яка пропонується на продаж як єдине ціле; одиниця виміру партій товарів і біржових угод (наприклад, повний лот дорівнює 100 одиницям контрактів або договорів).

**ЛОТ НЕПОВНИЙ** — лот, що представляє партію, що відрізняється по кількості одиниць товару від повного лота.

**ЛОТ ПОВНИЙ** — лот, що представляє фіксовану по кількості партію товару, цінних паперів, продаваних на біржі, наприклад 100 акцій.

**ЛЕЙ-ЕВЕЙ** — практика продажу, заснована на попередній виплаті всієї чи частини встановленої ціни.

**ЛЕНДИНГ** — плата за розвантаження товару із судна, що прибуло в порт призначення.

**ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ (ЛЮДСЬКА ПРАЦЯ)** — один з головних факторів виробництва; характеризується кількістю та якістю людських зусиль, які спрямовуються на виробництво товарів і послуг.

**МАКРОЕКОНОМІКА** — наука про національну економіку як єдине ціле; вивчає загальний рівень виробництва, зайнятості, цін, доходу та інші сукупні економічні змінні.

**МАРКСИЗМ** — система філософських, економічних і політичних поглядів, яку в ХІХ ст. розвинув К. Маркс. Марксизм передбачав, що ринкова економіка, або капіталізм, неминуче загине внаслідок зростання її внутрішніх суперечностей, а могильником капіталізму стане пролетаріат, якого дедалі нещадніше експлуатуватимуть.

**МЕРКАНТИЛІЗМ** — економічна школа в аналітичній економії (ХV–ХVІІ ст.), представники якої ототожнювали багатство нації з золотом і вважали, що економічна політика має сприяти припливу до країни більшої кількості золота підтриманням активного торговельного балансу.

**МИТО** — податок на імпорتنі товари.

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ (МЕВ)** — відносини, які виникають та існують між людьми з різних країн з приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах безмежності потреб, обмеженості ресурсів і на основі міжнародного поділу праці.

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДОПОМОГА** — надання капіталу в грошовій і товарній формі суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності, неповернення.

**МІЖНАРОДНА ПОЛІТИКА** — це сукупність методів і засобів, спрямованих на досягнення цілей і завдань, що впливають з інтересів суб'єктів міжнародних відносин.

**МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ (МПП)** — це процес відособлення на міжнародному рівні різних видів трудової діяльності, які взаємодіють один з одним і

взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

**МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНЕ ПРАВО** — це система юридичних норм, які створюються державами (і частково міждержавними й міжнародними організаціями) шляхом узгодження їхніх воль, що регулюють певні суспільні відносини.

**МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ПРАВО** — це галузь міжнародного права, яка є сукупністю норм, що регулюють відносини між суб'єктами міжнародного права, пов'язані з їхньою діяльністю у сфері галузі міжнародних економічних відносин.

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ** — це стійкий інститут багатосторонніх відносин, створений, щонайменше, трьома сторонами (як правило, суб'єктами асоціативного типу з трьох і більше країн), який має погоджені цілі і компетенцію у сфері регулювання МЄВ, а також свої постійні органи управління і політико-організаційні норми (статут, процедура, членство, порядок прийняття рішень).

**МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ** — це відносини, що виникають між суб'єктами світового господарства з приводу міжнародної міграції капіталів, тобто з приводу переміщень з одних країн в інші вартостей у товарній і/або грошовій формах з метою отримання їхніми власниками підприємницьких прибутків, позичкових процентів чи інших здобутків та вигод.

**МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПОЗИЧКОВИХ КАПІТАЛІВ** — система ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл позичкових капіталів між країнами. Він охоплює такі сектори: світовий грошовий ринок (міжбанківські операції терміном від одного дня до одного року); ринок євровалют; світовий фінансовий ринок (емісія та розміщення цінних паперів терміном на 7–15 років).

**МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ** — форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати процентів.

**МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО** — форма МЄВ, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, надання послуг та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах і угодах.

**МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ** — форма міжнародних економічних відносин, яка полягає в переливі трудових ресурсів з одних країн в інші і відображає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства.

**МІКРОЕКОНОМІКА** — частина аналітичної економії, що вивчає окремі елементи національної економіки (поведінку фірм, ринки окремих товарів тощо).

**МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА** — найнижча заробітна плата, яку працевластці на законній підставі платять за роботу.

**МІНІМАЛЬНА ЦІНА** — офіційно встановлена ціна, яка перевищує рівноважну ціну.

**МОНЕТАРИЗМ** — економічна теорія, згідно з якою кількість грошей, що перебувають в обігу, є визначальним чинником цін, доходів і зайнятості. М. виник у США в 1950-х рр. XX ст. на протипагу кейнсіанству. Провідний представник М. — американський економіст М. Фрідмен. Основними засобами впливу на економіку монетаристи вважають регулювання емісії, валютний курс національної грошової одиниці, кредитний процент, податкові ставки, митні тарифи.

**МОДЕЛЬ АКСЕЛЕРАТОРА** — модель, згідно з якою обсяг інвестицій залежить від змін в обсязі національного виробництва.

**МОДЕЛЬ ЗРОСТАННЯ СОЛОУ** — модель, що показує вплив заощаджень, зростання населення і науково-технічного прогресу на динаміку рівня життя.

**МОДЕЛЬ «СУКУПНИЙ ПОПИТ-СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ»** — макроекономічна модель, яка використовує сукупний попит і сукупну пропозицію для визначення та пояснення рівня цін і реального внутрішнього обсягу виробництва.

**МОНЕТАРИЗМ** — сучасна економічна школа, яка доводить, що зміна пропозиції грошей є головною причиною макроекономічних коливань. Представники монетаризму вважають, що найкраща макроекономічна політика полягає у стабільному зростанні грошової маси постійним темпом.

**МОНОПОЛІЯ ВАЛЮТНА** — виключне право держави на здійснення операцій з валютними цінностями та на управління державними золотовалютними запасами.

**МОРАТОРІЙ** — відстрочка сплати внутрішніх або зовнішніх боргових зобов'язань, що оголошується спеціальними актами державної влади на певний термін чи до закінчення якихось надзвичайних подій.

**МУЛЬТИПЛІКАТОР** — відношення зміни рівноважного ВВП до зміни у будь-якому компоненті сукупних видатків; коефіцієнт, на який треба помножити зміну в кожному компоненті сукупних видатків, щоб знайти підсумкову зміну рівноважного ВВП.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД** — сума факторних доходів; різниця між чистим національним продуктом (ЧНП) і непрямими податками.

**«НЕВИДИМА РУКА»** — концепція, запроваджена в аналітичну економію А. Смітом. Згідно з цією доктриною, кожна людина, прагнучи власної вигоди, в умовах ринкової економіки водночас немовби керується «невидимою рукою», аби у кінцевому підсумку сприяти вигоді всіх і кожного.

**НЕДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ** — ринкова ситуація, коли фірма (або декілька фірм) виробляє і постачає таку частку продукту, що може вирішальним чином впливати на формування ціни. До недосконалої конкуренції відносять чисту монополію, олігополію і монополістичну конкуренцію.

**НЕЕЛАСТИЧНА ПРОПОЗИЦІЯ** — пропозиція, коефіцієнт якої менший за одиницю або відсоток зміни величини якої менший, ніж відсоток зміни ціни.

**НЕЕЛАСТИЧНИЙ ПОПИТ** — попит, коефіцієнт еластичності якого менший за одиницю або відсоток зміни величини якого менший, ніж відсоток зміни ціни.

**НЕМИТНІ БАР'ЄРИ** — усі перешкоди (за винятком мита), які створюють країни, щоб стримати міжнародну торгівлю: наприклад, імпорتنі квоти, спеціальні ліцензії, необґрунтовані стандарти на якість товарів, бюрократична тяганина при здійсненні митних процедур тощо.

**НЕОБМЕЖЕНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ** — відсутність будь-якої межі максимуму збитків, які окрема особа може понести і які згідно з законом вона має взяти на себе; необмежений розмір збитків, які одноосібний власник повинен взяти на себе.

**НЕПРЯМІ ПОДАТКИ НА БІЗНЕС** — накладаються на товари і послуги (податок на додану вартість, акцизний збір та ін.).

**НЕЦІНОВА КОНКУРЕНЦІЯ** — застосовувані фірмами способи, крім зниження цін на їхню продукцію, за допомогою яких фірми намагаються збільшити вироб-

ництво і продаж своїх продуктів; до цих способів відносять диференціацію продукту, рекламу і заходи у сфері збуту.

**НЕЯВНІ ВИТРАТИ** — витрати, що дорівнюють доходу, який міг би принести цей ресурс за найліпшого альтернативного його застосування.

**НОМІНАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА** — сума грошей, яку отримує найманий працівник за певний проміжок часу (тиждень, місяць, рік і т.д.).

**НОМІНАЛЬНА ПРОЦЕНТНА СТАВКА** — рівень процента, не скоригований на інфляцію.

**НОМІНАЛЬНИЙ ВВП** — валовий внутрішній продукт, обчислений у поточних цінах.

**НОМІНАЛЬНИЙ ДОХІД** — кількість грошей, яку отримала певна особа або група осіб упродовж певного періоду.

**НОРМАЛЬНИЙ ПРИБУТОК** — мінімальна плата (дохід), яку має (сподівається) отримувати підприємець для виконання підприємницьких функцій у фірмі.

**НОРМАТИВНА ЕКОНОМІКА** — частина аналітичної економії, що ґрунтується на ціннісних судженнях людей стосовно того, якою має бути національна економіка; тлумачить проблеми економічних цілей та економічної політики.

**ОБЛІГАЦІЯ** — цінний папір, який приносить процент. Облігації випускають корпорації та уряди і гарантують у майбутньому повернення суми грошей (ціна облігації) плюс процент у точно встановленому розмірі.

**ОБЛІКОВА (ДИСКОНТНА) СТАВКА** — процентна ставка, яку центральний банк призначає за позики, які він надає комерційним банкам.

**ОБСЛУГОВУВАННЯ БОРГУ** — погашення основної суми кредиту та виплата відсотків за нього відповідно до графіка, узгодженого кредитором і позичальником.

**ОВЕРБОТ** — ситуація на ринку, за якої внаслідок великого попиту ціни на товари, валюту чи цінні папери стрімко піднімаються, дестабілізуючи тим самим ринок.

**ОВЕРДРАФТ** — форма короткотермінового кредиту, суть якого полягає у списанні коштів з розрахункового рахунку клієнта понад їх залишок на рахунку, тобто в утворенні на рахунку клієнта дебетового сальдо. Для банківських кореспондентських розрахунків з використанням О. застосовують бланкові кредити. Кредит за О. визначається під час відкриття рахунку і не може перевищувати наперед визначеної суми. О. надають особливо надійним клієнтам. З від'ємного залишку на рахунку стягують процент, як і за звичайні кредити.

**ОВЕРДСОЛД** — ситуація на ринку, за якої ціни на товари, валюту чи цінні папери внаслідок перенасичення ними ринку знижуються до збиткового рівня.

**ОДИНИЧНА ЕЛАСТИЧНІСТЬ** — випадок, коли коефіцієнт еластичності дорівнює одиниці; відсоток зміни величини (попиту або пропозиції), що дорівнює відсотку зміни ціни.

**ОДНООСІБНА ВЛАСНІСТЬ** — фірма, якою володіє окрема особа.

**ОЛІГОПОЛІЯ** — ринок, на якому декілька фірм продають стандартизований або диференційований продукт; вхід нових фірм на цей ринок ускладнений; фірми на цьому ринку мають обмежений контроль над ціною продукту внаслідок взаємозалежності (за винятком змови між фірмами); на такому ринку типовою є нецінова конкуренція.

**ОЛІГОПСОНІЯ** — ринок, на якому є лише декілька покупців.

**ОПТИМАЛЬНА ВАЛЮТНА ЗОНА** — підтримка фіксованого валютного курсу між обмеженою групою країн і гнучкого валютного курсу з іншими країнами.

**ОПТИМАЛЬНА СТАВКА МИТА** — рівень мита, що забезпечує максимізацію рівня національного економічного добробуту.

**ОРГАНІЗАЦІЯ КРАЇН — ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ (ОПЕК)** — картель, який утворили у 1961 р. 13 країн — експортерів нафти з метою контролю ціни і кількості сировини нафти, котру експортують його члени, на яких припадає вагома частка світового експорту нафти.

**ОФЕРТА** — формальна пропозиція однієї особи іншій укласти угоду із зазначенням усіх необхідних для її укладання умов. Зокрема в О. вказують назву, кількість, ціну товару, умови постачання, термін поставки, умови оплати тощо. Відповідно на О. можуть бути контр-оферта з умовами покупця, тверда О. (акцепт) чи беззастережний акцепт.

**ОФІЦІЙНІ РЕЗЕРВИ** — сукупність валових іноземних активів центрального банку і ліквідних валютних резервів уряду, які можуть бути використані для здійснення зовнішніх платежів.

**ОФШОР** — центр спільного підприємництва, в якому існує пільговий режим для фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами і в іноземній валюті.

**ПАГАМЕНТ** — плата готівкою.

**ПАРТНЕРСТВО (ГОСПОДАРСЬКЕ ТОВАРИСТВО)** — правова форма фірми, що об'єднує двох або більше власників, які погоджуються розподіляти між собою прибутки чи збитки фірми у певній пропорції.

**ПАТЕНТ** — документ, який видається компетентним державним органом на певний термін винахіднику чи його правонаступнику, де засвідчується авторство і виключне право на винахід.

**ПАРИТЕТ ВАЛЮТНИЙ** — законодавче встановлене співвідношення між двома валютами, яке є основою валютного курсу. Під час існування золотого і грошового стандартів поняття П.в. збігалось з поняттям золотого паритету, що визначається золотим вмістом валют.

**ПАРИТЕТ ЗОЛОТИЙ** — 1) встановлений державою і зафіксований ваговий вміст чистого золота в грошовій одиниці країни;

2) співвідношення двох грошових одиниць за вагою чистого золота, встановленого як золоте забезпечення валют.

**ПАРИТЕТ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК** — такий рівень процентних ставок у середині країни і за кордоном, при якому рівні за розміром депозити в кожній з них дають однаковий дохід при переведенні в одну валюту.

**«ПЕРЕКАЧУВАННЯ» ВАЛЮТИ (ГРОШЕЙ)** — напівлегальне чи нелегальне переміщення валюти (грошей) з однієї галузі, сфери в іншу.

**ПЕРЕКИС КУРСОВИЙ** — розбіжність офіційного та ринкового курсів валюти.

**«ПЕРЕЛИВАННЯ» КАПІТАЛУ** — переміщення капіталу з однієї галузі, сфери в іншу.

**ПЕРЕОЦІНЕНА/НЕДООЦІНЕНА ВАЛЮТА** — реальний валютний курс, який зростає швидше/повільніше, ніж курс цієї валюти, розрахований на основі паритету купівельної спроможності.

**ПЕРЕХРЕСНА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ** — відношення відсотка зміни величини попиту одного товару до відсотка зміни ціни іншого товару. Додатний кое-



фіцієнт показує, що ці два товари є взаємозамінюваними, від'ємний коефіцієнт — що вони взаємодоповнювані.

**ПІДПРИЄМСТВО** — реальна одиниця (із землею і капіталом), яка виконує одну або декілька функцій у виробництві товарів і послуг.

**ПІЛЬГОВИЙ ТАРИФ** — тариф оплати послуг, перевезень, зменшений відповідно до наданих пільг.

**ПІЛЬГИ** — переваги, додаткові права, надані визначеним категоріям громадян чи окремим організаціям, підприємствам, регіонам. Найчастіше такі переваги мають форму повного чи часткового звільнення від сплати податків (податкові пільги) і від внесення інших обов'язкових платежів (наприклад, безплатний проїзд у суспільному транспорті), а також звільнення від виконання загальних для всіх обов'язків чи форм додаткових виплат (підвищені стипендії, пенсії, посібники).

**ПЛАВАЮЧИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС** — обмінний курс, який формується в ході взаємодії попиту і пропозиції на валютних ринках.

**ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ** — зведений баланс операцій, що відбувалися між окремими особами, фірмами і урядом однієї країни з аналогічними представниками інших країн упродовж року.

**ПОДАТКИ** — обов'язкові платежі у держбюджет у визначеному законодавством країни порядку.

**ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ** — податок, який накладають на різницю між вартістю товарів, проданих фірмою, і вартістю матеріалів і послуг, куплених фірмою в інших фірм.

**ПОДВІЙНИЙ РАХУНОК** — включення вартості проміжних товарів у валовий внутрішній продукт; урахування одного і того ж товару або послуги більш ніж один раз.

**ПОДІЛ ПРАЦІ** — поділ обсягу робіт, що потрібні для виробництва продукту, на низку операцій, які виконують окремі робітники; спеціалізація працівників.

**ПОЗИТИВНА ЕКОНОМІКА** — аналіз економічних фактів і процесів такими, якими вони є, з метою формулювання наукових узагальнень.

**ПОПИТ** — кількість товару (послуги), яку готові купити споживачі за кожного рівня цін та за інших однакових умов упродовж певного проміжку часу.

**ПОРТО ФРАНКО** — частина державної території, у межах якої дозволено перевезення товарів без сплати мита.

**ПРЕФЕРЕНЦІЯ** — особливі пільги, що надаються однією державою іншій у торгівлі: зниження митних зборів і транспортних тарифів, пільгове кредитування і страхування тощо.

**ПРИРОДНИЙ РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ** — такий рівень безробіття, за якого чинники, що підвищують і знижують заробітну плату і ціни, перебувають у рівновазі. За цього рівня безробіття темп інфляції не змінюється. Основними чинниками зниження природного рівня безробіття є поліпшення інформованості населення про вільні робочі місця, вдосконалення професійної підготовки з дефіцитних спеціальностей тощо.

**ПРОСТИЙ МУЛЬТИПЛІКАТОР** — мультиплікатор економіки, в якій є лише один вид витоків — заощадження; дорівнює відношенню одиниці до граничної схильності до заощадження.

**ПРОТЕКЦІОНІЗМ** — зовнішньоекономічна політика, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції. Її головні знаряддя — мито та квоти.

**РАМБУРС** — у міжнародній торгівлі — оплата купленого товару, як правило, через кредитні установи.

**РАХУНОК «ЛОРО»** — міжнародний кореспондентський рахунок, відкритий банком-кореспондентом у даній кредитній установі. При відкритті такого рахунку обумовлюється, в якій валюті буде вестися рахунок, чи повинні платежі здійснюватися в межах сум на рахунок, чи можливий овердрафт.

**РАХУНОК «НОСТРО»** — міжнародний кореспондентський рахунок даної кредитної установи у банку-кореспондентові. Умови введення Р. «Н». визначають під час встановлення кореспондентських відносин між двома кредитними установами.

**РАХУНОК ПРОФОРМА** — попередній рахунок на оплату імпортованої продукції. Містить звичайно ту ж інформацію, що й кінцевий (остаточний) рахунок, але не може використовуватися для оплати поставок.

**РЕЕКСПОРТ** — перепродаж з вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавали переробці.

**РЕЗЕРВ ВАЛЮТНИЙ** — запаси іноземної валюти, а також золота, які є в розпорядженні урядового органу або центрального банку тієї чи іншої країни, транснаціональних і міжнародних компаній і використовується для міжнародних розрахунків і платежів.

**РЕЗЕРВ ОФІЦІЙНИЙ** — офіційні запаси іноземної валюти, призначені для забезпечення потреб уряду щодо оплати поточних і короткотермінових зовнішньоекономічних зобов'язань. Є активом у платіжному балансі країни.

**РЕЗИДЕНТ** — фізична або юридична особа даної країни чи інших країн, а також особа без громадянства, яка постійно проживає в даній країні; дипломатичне, торговельне чи інше офіційне представництво даної країни за кордоном, а також інше представництво підприємства, компанії, фірми чи організації, що не здійснює господарської або комерційної діяльності. На Р. повністю поширюється режим оподаткування і податкового регулювання.

**РЕІМПОРТ** — придбання з увезенням із-за кордону раніше експортованого товару, який там не піддавали переробці.

**РЕНТА** — дохід осіб, що забезпечують національну економіку земельними ресурсами.

**РИНОК СПОТ** — ринок, на якому відбувається торгівля з негайним постачанням.

**РИМЕСА** — у міжнародних розрахунках — платіжний документ (трата, чек, грошовий переказ) в іноземній валюті, що купується боржником за національну валюту у третьої особи і пересилається ним своєму іноземному кредитору для погашення заборгованості перед останнім.

**РІЗНИЦЯ КУРСОВА** — різниця в сумах валютного виторгу або платежів, що виникає внаслідок зміни курсу національної валюти відносно іноземної з моменту укладання угоди до моменту оплати торговельно-фінансових операцій. Може бути об'єктом спекулятивних угод.

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО** — це система взаємодіючих господарств різних рівнів з усіх країн світу, цілісний характер і функціонування якої визначається об'єктивними законами розвитку людського суспільства, де господарства пов'язані одне з одним системою економічних та інших міжнародних відносин, що базуються на міжнародному поділі праці.

**СІФ** — умова продажу товару, згідно з якою до ціни реалізації включають його вартість, а також усі витрати на страхування і транспортування до місця призначення.

**СКОНТО** — вид знижки від 2 до 5%, коли покупець не використав до кінця домовлений строк розрахунку і розрахувався достроково.

**СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА ЛЮДИНИ** — це поведінка індивідуума, яка причинне зумовлена його характером, що склався під впливом суспільних відносин, під впливом його соціального статусу протягом певного проміжку часу.

**СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ** — це процес відособлення різних видів трудової діяльності, які взаємодіють між собою і взаємодоповнюють один одного, складаючи цілісний системний механізм суспільного відтворення.

**СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ (СОТ)** — організація, заснована в 1994 р. Генеральною угодою з тарифів і торгівлі з метою забезпечення вільного доступу до напівзакритих ринків країн-учасниць.

**ТАРИФНІ ОБМЕЖЕННЯ** — інструмент регулювання зовнішньої торгівлі з урахуванням мита.

**ТОВАРИ-СУБСТИТУТИ ЕКСПОРТУ** — ті вітчизняні товари, які в даний момент продають лише на внутрішньому ринку, але при бажанні можуть продавати і за кордоном.

**ТОВАРИ-СУБСТИТУТИ ІМПОРТУ** — ті національні товари, якими при бажанні можна замінити іноземні.

**ТОВАРНІ (БАРТЕРНІ) УМОВИ ТОРГІВЛІ** — співвідношення індексу експортних і імпортних цін.

**ТОРГОВІ ТОВАРИ** — товари, що можуть переміщатися між різними країнами.

**УГОДИ СПОТ** — обмін двома валютами на основі простих стандартизованих контрактів з розрахунками за ними протягом двох робочих днів.

**УМОВА МАРШАЛЛА-ЛЕРНЕРА** — рівновага обміну є тоді стабільною, коли сума абсолютних еластичностей національного попиту на імпорт та іноземного попиту на національний експортний товар більша, ніж одиниця.

**УМОВА РОБІНСОНА** — якщо національна валюта дорожчає і при цьому зменшується сальдо балансу поточних операцій країни, це означає, що баланс поточних операцій нормально реагує на зміну валютного курсу.

**УМОВИ ТОРГІВЛІ** — реальні умови, на яких країна продає експортні та купує імпортні товари, їх вимірюють як співвідношення індексу цін на експортні товари до індексу цін на імпортні товари.

**ФАКТОРНІ УМОВИ ТОРГІВЛІ** — індекс, що пов'язує імпортні ціни з продуктивністю одного або кількох факторів виробництва і показує, яку кількість імпорту можна отримати на одиницю приросту продуктивності в експортних секторах.

**ФІКСОВАНИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС** — офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає тимчасове відхилення від нього в одну або в іншу сторону не більше як на 2,25%.

**Ф'ЮЧЕРС** — угода, що передбачає обмін реального активу, який належить одній із сторін, або обмін двома фінансовими активами у встановлений в угоді термін і за обумовленим курсом.

**ФЛУКТУАЦІЯ** — коливання курсу обміну валют.

**ФОБ** — комерційні умови постачання та оплати товарів у міжнародній торгівлі (здебільшого в морських перевезеннях), за яких продавець зобов'язаний власним коштом доставити товар до борту судна, зафрахтованого покупцем. Продавець оплачує всі витрати в разі пошкодження чи втрати товару в дорозі до моменту його доставки на борт судна.

**ФРАХТ** — плата за транспортування вантажів водним шляхом або за використання судна для перевезень вантажів. Обчислюють множенням ринкової фрахтової ставки на кількість вантажу.

**ЧИСТА ВТРАТА** — втрата для суспільства, що виникає у результаті неефективного розподілу ресурсів.

**ЯВНІ ВИТРАТИ** — грошові платежі фірм за ресурси зовнішньому постачальникові.

**ЯМАЙСЬКА СИСТЕМА** — створена 1976 р. міжнародна валютна система, яка стала основою нинішньої валютної системи керованого плавання обмінних курсів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агапова Т. А., Серезина С. Ф. Макроэкономика. Учебник. — М.: МГУ. Изд-во «Дело и Сервис», 2000. — 416 с.
2. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Макроэкономика. Навчальний посібник. — К.: Атіка, 2002. — 368 с.
3. Бартенев С. А. Экономическая история: Ученик. — М.: Экономист, 2004. — 442 с.
4. Башнянин Г. І. та ін. Політична економія. — Львів: «Новий Світ-2000», 2004. — 480 с.
5. Бергер П. Л. Капіталістична революція: П'ятдесят пропозицій щодо процвітання, рівності і свободи: Пер. з англ. — К.: Вища шк., 1995. — 247 с.
6. Бутук А. И. Экономическая теория: Учеб. пособие. — К.: Викар. — 2000. — 644 с.
7. Ватаманюк З. І. та ін. Економічна теорія: макро- і Мікроекономіка. Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. — К.: Вид. Дім Альтернативи, 2001. — 608 с.
8. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1976. — 317 с.
9. Генеза ринкової економіки: Терміни. Поняття. Персоналії. Навчальний словник-довідник. / За наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука. — Львів: «Магнолія плюс», 2004. — 686 с.
10. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. — К.: Основи, 2001. — 856 с.
11. Горбач Л. М., Плотников О. В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
12. Горобчук Т. Т. Мікроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 272 с.
13. Горшко М. Ф., Кулішов В. В. Мікроекономіка: Тести. Ситуації. Задачі. Навчальний посібник / За заг. ред. В. В. Кулішова. — К.: Ельга, Ніка-центр, 2003.
14. Долан З. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др. / Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб, 1994. — 448 с.
15. Економічна історія України: Навчальний посібник. Видання друге / Уперенко М. О., Кузнецов Е. А., Парієнко Г. К., Коломійчук Т. Х., Петришина Л. В., Мамонова В. О. — Х.: ТОВ «Одіссей», 2005. — 496 с.
16. Экономическая история зарубежных стран: Учеб. пособие: 4 изд., доп. и перераб. / Н. И. Полетаева, В. И. Голубович, Л. Ф. Пашкевич и др.; Под ред. проф. В. И. Голубовича. — Мн.: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2003. — 592 с.
17. Экономическая история капиталистических стран / Под ред. Ф. Я. Полянского, В. А. Жамина. — М., 1986. — 360 с.
18. Заглинська Л. В., Заглинський А. О., Матусевич М. К., Самборський І. О. Загальні основи економічної теорії. — Київ, 2002. — 408 с.
19. Заглинський А. О., Матусевич М. К. Політична економія. Навчальний посібник. — Рівне, Волинські береги, 2000. — 408 с.
20. Задоя А. А., Петруня Ю. Е. Основы экономики. Учеб. пособ. Для студ. — К.: Знання, 1998. — 478 с.
21. Задоя А. О. Мікроекономіка: Курс лекцій та вправи. Навч. посіб. 2-ге вид. К.: Т-во «Знання», 2002. — 216 с.
22. Історія економіки та економічної думки: Курс лекцій / Авт. кол.: С. В. Степаненко (кер. авт. кол.), В. М. Фещенко, С. Н. Антонюк, Н. О. Тимочко та ін. — К.: КНЕУ, 2006. — 664 с.
23. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. — Ч. 1 / За ред. В. Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2006. — 582 с.
24. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. — Ч. 2 / За ред. В. Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2006. — 575 с.

25. *Ивашковский С. Н.* Экономика: Микро- и макроанализ: Учебник. — М.: Дело, 1999. — 359 с.
26. *История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой.* — М.: ЮНИТИ, 1999. — 727 с.
27. *История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг.: Учеб. пособие/ А. Н. Маркова, Н. С. Кривцова, А. С. Квасов и др.: Под ред. проф. А. Н. Марковой.* — 2-е изд, стерео. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. — 192 с.
28. *Карогодова О. О., Черванов Д. М.* Мікроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Четверта хвиля, 1997. — 2004 с.
29. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс, 1978. — 494 с.
30. *Кириленко В. І.* Мікроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Таксон, 1998, — 334 с.
31. *Ковальчук В. М., Лазарович М. В., Сарай М. І.* Історія економіки та економічної думки: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 647 с.
32. *Косік А. Ф., Гронтковська Г. Е.* Мікроекономіка: Навчальний посібник. — К.: ЦНЛ, 2004. — 416 с.
33. *Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.* Міжнародна економіка: Навчальний посібник. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 672 с.
34. *Конотопов М. В., Сметанин С. И.* История экономики зарубежных стран: Учебник для вузов. — М.: Издательство «Палеотип»: Издательство «Логос», 2001. — 264 с.
35. *Кулішов В. В.* Мікроекономіка: Основи теорії і практикум: Навчальний посібник. — Львів: Магнолія, 2006. — 332 с.
36. *Кулішов В. В.* Мікроекономіка: Основи теорії і практикум: Навчальний посібник. — Львів: Магнолія плюс, 2004. — 336 с.
37. *Лановик Б. Д., Матисьякевич З. М., Матейко Р. М.* Економічна історія України і світу: Підручник / За ред. Б. Д. Лановика. — 4-те вид., випр. і доп. — К.: Вікар, 2001. — 477 с.
38. *Леоненко П. М., Юхименко П. І.* Історія економічних учень: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 639 с.
39. *Лісовий А. В.* Мікроекономіка: Навчальний посібник. — К.: ЦУЛ, 2003, — 192 с.
40. *Лортикян Э. Л.* История экономических реформ: Мировой опыт второй половины XIX–XX вв. — Харьков: Консум, 1999. — 288 с.
41. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономика: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ.: В 2 т. — М.: Республика, 1992. — Т.2. — 400 с.
42. *Маркс К.* Капітал. // Маркс К., Енгельс Ф. — Твори. — Т. 23–25.
43. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т.: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 312 с.
44. *Мікроекономіка /* Базилевич В., Лук'янов Л., Писаренко Н., Квіцинська Н. та ін.: Опорний конспект лекцій. — К.: Четверта хвиля, 1998, — 246 с.
45. *Мікроекономіка і макроекономіка /* За редакцією С. Будаговської. — К.: Основи, 2003. — 517 с.
46. *Мочерний С. В.* Основи економічних знань: Підручник. К.: Академія, 2000. — 304 с.
47. *Наливайко А. П., Євдокимова Н. М., Задорожна Н. А.* Мікроекономіка: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За заг. редакцією А. П. Наливайка. — К.: КНЕУ, 1999. — 208 с.
48. *Нуреев Р. М.* Курс мікроекономіки: Учебник для вузов. — М.: Изд. Группа НОРМА-ИНФРА М., 1998. — 572с.
49. *Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник для ВНЗ /* Г. Н. Клишко. — К.: Знання. — 2002. — 615 с.
50. *Павленко І. М.* Мікроекономіка: Навч. Посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 288 с.
51. *Павловський М.* Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст. — К.: Техніка, 1999. — 336 с.

52. *Панчишин С.* Макроекономіка. Навчальний посібник. — К.: Либідь, 2001. — 616 с.
53. *Піндайк Р., Рубінфелд Д.* Мікроекономіка. — Москва: економіка; Дело, 1992. — 512 с.
54. *Політекономія.* Учебник для вузов / Под ред. Д. В. Валового. Изд. 2-е. — М.: ЗАО, 2000. — 408 с.
55. *Політична економія:* Навч. посібник / Кривенко К. Т. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.
56. *Політична економія.* Навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина і к.е.н., доц. Є. С. Шевчук. 4-те вид., перероблене і виправлене. — Львів: «Новий світ-2000», 2005. — 480 с.
57. *Політична економія:* навч. посіб. для ВНЗ / Мочерний С. В. — К.: Знання. — 2002. — 687 с.
58. *Політична економія:* Підручник / Ніколенко Ю. В. — К.: Кондор, 2003. — 412 с.
59. *Політична економія:* Підручник / Башнянин Г. І. — К.: Кондор, 2002. — 568 с.
60. *Розах Олександр.* Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. — К.: Либідь, 2005. — 720 с.
61. *Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б.* Макроекономіка. Глобальний підхід: Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 848 с.
62. *Семюелсон П., Нордгауз В.* Мікроекономіка / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 672 с.
63. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1992. — 684 с.
64. *Слухай С.В.* Довідник базових термінів та понять з мікроекономіки. — К.: Лібра, 1998. — 256 с.
65. *Тимошина Т. М.* Экономическая история зарубежных стран: Учебное пособие / Под ред. Проф. М. Н. Чепурина. — 4-е изд., доп. — М.: Юридический дом «Юстицинформ», 2003. — 496 с.
66. *Чемберлин Э. Х.* Теории монополистической конкуренции. — М.: Изд-во иностр. лит., 1959. — 572 с.
67. *Шевчук В.* Міжнародна економіка: Теорія і практика. — Навчальний посібник. — Львів: Каменярь, 2003. — 719 с.
68. *Ястремський О. І., Грищенко О. Г.* Основи мікроекономіки: Підручник. — К.: Знання, 1998. — 673 с.

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	<b>3</b>
<b>ЧАСТИНА I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ</b> .....	<b>4</b>
<b>Розділ 1. Предмет і метод економічної теорії</b> .....	<b>4</b>
§ 1. Предмет економічної теорії .....	4
§ 2. Становлення й основні етапи розвитку економічної теорії .....	6
§ 3. Функції економічної теорії .....	9
§ 4. Методи пізнання економічних процесів і явищ та їхня класифікація .....	10
Завдання для самоконтролю .....	13
<b>Розділ 2. Основні напрями розвитку світової економічної думки</b> .....	<b>16</b>
§ 1. Кейнсіанство та його еволюція .....	16
§ 2. Інституціоналізм .....	21
§ 3. Еволюція неокласичної теорії .....	24
§ 4. Неолібералізм .....	28
Завдання для самоконтролю .....	35
<b>Розділ 3. Процес суспільного виробництва, його фактори та фази</b> .....	<b>37</b>
§ 1. Сутність і структура суспільного виробництва .....	37
§ 2. Основні фактори суспільного виробництва та їхній взаємозв'язок. Виробнича функція .....	41
§ 3. Результативність суспільного виробництва .....	47
§ 4. Економічний прогрес та його види .....	49
Завдання для самоконтролю .....	51
<b>Розділ 4. Економічні потреби та економічні інтереси суспільства</b> .....	<b>54</b>
§ 1. Сутність потреб та особливості їх розвитку .....	54
§ 2. Економічний закон зростання потреб .....	56
§ 3. Економічні інтереси та їх особливості .....	57
Завдання для самоконтролю .....	59
<b>Розділ 5. Соціально-економічний устрій суспільства. економічна система суспільства та закони її розвитку</b> .....	<b>61</b>
§ 1. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи .....	61
§ 2. Типи і еволюція економічних систем .....	62
§ 3. Власність та сучасні тенденції розвитку відносин власності .....	65
§ 4. Типи, види й форми власності .....	67
§ 5. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України .....	70
Завдання для самоконтролю .....	71
<b>Розділ 6. Основні форми економічного розвитку. Товар і гроші</b> .....	<b>73</b>
§ 1. Форми суспільного виробництва .....	73
§ 2. Товар та його властивості .....	75
§ 3. Теорії вартості .....	77
§ 4. Суть та значення грошей в суспільному розвитку .....	79
§ 5. Грошовий обіг та його закони .....	84
§ 6. Інфляція, її причини та наслідки .....	85
Завдання для самоконтролю .....	88
<b>Розділ 7. Ринок, його суть та функції. конкуренція і Монополія</b> .....	<b>91</b>
§ 1. Поняття ринку та його основні елементи .....	91



§ 2. Попит та пропозиція. Взаємодія між ними.....	94
§ 3. Ринкова інфраструктура.....	95
§ 4. Конкуренція та монополія.....	99
Завдання для самоконтролю.....	103
<b>Розділ 8. Капітал та прибуток.....</b>	<b>106</b>
§ 1. Перетворення грошей в капітал. Механізм створення додаткової вартості.....	106
§ 2. Оборот капіталу.....	108
§ 3. Прибуток як економічна категорія.....	111
Завдання для самоконтролю.....	114
<b>Розділ 9. Су'б'єкти ринкової економіки.....</b>	<b>116</b>
§ 1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.....	116
§ 2. Підприємство та підприємницька діяльність.....	117
§ 3. Держава як суб'єкт ринку.....	121
Завдання для самоконтролю.....	124
<b>Розділ 10. Сучасне світове господарство.....</b>	<b>127</b>
§ 1. Світове господарство: основні риси та особливості розвитку.....	127
§ 2. Форми міжнародних економічних зв'язків.....	127
§ 3. Міжнародні валютні відносини.....	129
Завдання для самоконтролю.....	132
<b>Розділ 11. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України.....</b>	<b>136</b>
§ 1. Сутність, класифікація та причини виникнення глобальних проблем.....	136
§ 2. Паливно-енергетична та сировинна проблема.....	137
§ 3. Демографічні проблеми світу.....	138
§ 4. Національні і глобальні проблеми розбросення та демілітаризації економіки.....	139
§ 5. Екологічні проблеми.....	140
Завдання для самоконтролю.....	141
<b>ЧАСТИНА II. МІКРОЕКОНОМІКА.....</b>	<b>143</b>
<b>Розділ 12. Аналіз поведінки споживачів.....</b>	<b>143</b>
§ 1. Корисність в економічній теорії і проблема її виміру.....	143
§ 2. Смаки споживача.....	144
§ 3. Бюджетні обмеження та рівновага споживача.....	145
§ 4. Реакція споживача на зміну доходу та на зміну цін товарів.....	147
§ 5. Ефект заміщення та ефект доходу. Надлишок споживача.....	150
Завдання для самоконтролю.....	152
<b>Розділ 13. Попит та пропозиція, їх взаємодія.....</b>	<b>157</b>
§ 1. Поняття попиту і чинники впливу на попит.....	157
§ 2. Поняття пропозиції і чинники впливу на пропозицію.....	161
§ 3. Ринкова рівновага та рівноважна ціна.....	163
§ 4. Еластичність попиту та пропозиції.....	165
Завдання для самоконтролю.....	170
<b>Розділ 14. Теорія фірми: виробництво та вартість.....</b>	<b>174</b>
§ 1. Процес виробництва. Ресурси і випуск.....	174
§ 2. Виробнича функція.....	176
§ 3. Визначення результатів ринкової діяльності фірми.....	179
Завдання для самоконтролю.....	185

<b>Розділ 15. Ринок досконалої конкуренції .....</b>	<b>189</b>
§ 1. Характеристика ринку досконалої конкуренції .....	189
§ 2. Правило максимізації прибутку .....	190
§ 3. Функціонування фірми в короткостроковому періоді .....	192
§ 4. Функціонування фірми в довгостроковому періоді .....	193
§ 5. Досконала конкуренція та економічна ефективність .....	196
Завдання для самоконтролю .....	197
<b>Розділ 16. Монополія .....</b>	<b>200</b>
§ 1. Поняття та види монополії .....	200
§ 2. Попит та пропозиція монополії .....	200
§ 3. Цінова дискримінація .....	203
Завдання для самоконтролю .....	206
<b>Розділ 17. Олігополія та ринок монополістичної конкуренції .....</b>	<b>209</b>
§ 1. Олігополія: сутність і основні ознаки .....	209
§ 2. Олігополістичне ціноутворення .....	211
§ 3. Сутність і основні ознаки монополістичної конкуренції .....	214
§ 4. Короткострокова та довгострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції .....	215
Завдання для самоконтролю .....	218
<b>Розділ 18. Ринок факторів виробництва .....</b>	<b>222</b>
§ 1. Загальна характеристика ринку факторів виробництва .....	222
§ 2. Ринок праці .....	223
§ 3. Ринок капіталу .....	228
§ 4. Ринок землі та природних ресурсів .....	231
Завдання для самоконтролю .....	233
<b>ЧАСТИНА ІІІ. МАКРОЕКОНОМІКА .....</b>	<b>236</b>
<b>Розділ 19. Система національних рахунків – нормативна база макроекономічного рахівництва .....</b>	<b>236</b>
§ 1. Суть та основні характеристики СНР .....	236
§ 2. Основні методологічні принципи побудови СНР .....	242
§ 3. Основні макроекономічні показники у СНР .....	244
Завдання для самоконтролю .....	248
<b>Розділ 20. макроаналіз сукупного попиту та сукупної пропозиції .....</b>	<b>251</b>
§ 1. Макроаналіз сукупного попиту .....	251
§ 2. Макроаналіз сукупної пропозиції .....	253
§ 3. Модель макроекономічної рівноваги AS-AD .....	255
§ 4. Модель IS-LM .....	256
Завдання для самоконтролю .....	258
<b>Розділ 21. Сукупні видатки та економічна рівновага .....</b>	<b>260</b>
§ 1. Споживання та заощадження .....	260
§ 2. Моделі поведінки споживача .....	261
§ 3. Інвестиції та фактори інвестування .....	270
§ 4. Сукупні видатки та рівноважний рівень виробництва .....	274
§ 5. Ефект мультиплікатора .....	277
§ 6. Рівноважний рівень ВВП та ВВП в умовах повної зайнятості: рецесійний та інфляційний розриви .....	277
Завдання для самоконтролю .....	278

<b>Розділ 22. Макроекономічна нестабільність</b> .....	<b>281</b>
§ 1. Суть економічного циклу та його фази .....	281
§ 2. Безробіття як індикатор макроекономічної нестабільності .....	284
§ 3. Методологічні положення класифікації та аналізу стану економічно активного населення .....	285
§ 4. Інфляція як індикатор макроекономічної нестабільності .....	293
Завдання для самоконтролю .....	297
<b>Розділ 23. Механізм фіскальної політики</b> .....	<b>300</b>
§ 1. Дискреційна фіскальна політика .....	300
§ 2. Автоматична фіскальна політика .....	300
§ 3. Методологія дослідження впливу державних закупок та чистих податків на ВВП .....	303
Завдання для самоконтролю .....	306
<b>Розділ 24. Грошово-кредитний ринок та монетарна політика</b> .....	<b>309</b>
§ 1. Грошово-кредитний ринок та грошові агрегати .....	309
§ 2. Попит на гроші .....	310
§ 3. Пропозиція грошей та рівновага на грошовому ринку .....	313
§ 4. Комерційні банки та їх роль у функціонуванні грошово-кредитного ринку .....	314
§ 5. Грошово-кредитна політика центрального банку .....	319
Завдання для самоконтролю .....	323
<b>Розділ 25. Економічне зростання</b> .....	<b>327</b>
§ 1. Суть економічного зростання .....	327
§ 2. Типи та фактори економічного зростання .....	328
§ 3. Моделі економічного зростання .....	329
Завдання для самоконтролю .....	341
<b>ЧАСТИНА IV. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ</b> .....	<b>343</b>
<b>Розділ 26. Предмет, методи та періодизація економічної історії</b> .....	<b>343</b>
§ 1. Предмет, структура та функції економічної історії .....	343
§ 2. Методи історико-економічного аналізу .....	344
§ 3. Періодизація економічної історії .....	345
Завдання для самоконтролю .....	346
<b>Розділ 27. Господарство первісної доби</b> .....	<b>347</b>
§ 1. Особливості господарства первісної доби, основні риси її періодизації .....	347
§ 2. Господарство кам'яного віку .....	347
§ 3. Господарство мідного, бронзового та залізного віків .....	348
Завдання для самоконтролю .....	350
<b>Розділ 25. Економічний розвиток стародавніх цивілізацій</b> .....	<b>351</b>
§ 1. Особливості економічного розвитку країн Стародавнього Сходу .....	351
§ 2. Господарство Стародавньої Греції та Риму .....	354
§ 3. Криза рабовласницького ладу. Її причини .....	355
Завдання для самоконтролю .....	356
<b>Розділ 29. Економічний розвиток країн Західної Європи в епоху Середньовіччя</b> .....	<b>358</b>
§ 1. Основні риси та періодизація феодальної економіки .....	358
§ 2. Господарство раннього середньовіччя .....	358
§ 3. Господарство класичного середньовіччя (X–XV ст.) .....	359
Завдання для самоконтролю .....	361

<b>Розділ 30. Господарство країн Західної Європи та США у період розпаду феодалізму та зародження Індустріального суспільства (XVI–XVIII ст.)</b> .....	<b>363</b>
§ 1. Основні фактори розкладу феодального господарства та становлення індустріального суспільства.....	363
§ 2. Особливості генези індустріального суспільства в Голландії, Англії, Франції.....	364
§ 3. Економічний розвиток північноамериканських колоній.....	365
Завдання для самоконтролю.....	367
<b>Розділ 31. Промислова революція у найбільш розвинутих країнах Західної Європи та США</b> .....	<b>369</b>
§ 1. Причини, хід та наслідки промислового перевороту в Англії.....	369
§ 2. Особливості промислового перевороту у Франції та Німеччині та США.....	370
§ 3. «Пруський» та «американський» шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві.....	372
Завдання для самоконтролю.....	374
<b>Розділ 32. Господарство провідних країн світу в останній третині XIX – на початку XX ст.</b> .....	<b>376</b>
§ 1. Революція в галузі науки та її наслідки.....	376
§ 2. Перехід від вільної конкуренції до монополій.....	376
§ 3. Особливості економічного розвитку провідних країн світу в кінці XIX – на початку XX ст.....	377
Завдання для самоконтролю.....	380
<b>Розділ 33. Господарство світу в міжвоєнний період</b> .....	<b>382</b>
§ 1. Економічні наслідки Першої світової війни.....	382
§ 2. Економічний розвиток провідних країн світу у 20-ті роки.....	382
§ 3. Світова економічна криза 1929–1933 рр.....	384
§ 4. Господарство розвинутих країн світу в 30-х роках.....	386
Завдання для самоконтролю.....	389
<b>Розділ 34. Господарство країн світу в роки Другої світової війни. Економічні перетворення та реформи у зарубіжних країнах у післявоєнний період (1939–1970)</b> ....	<b>391</b>
§ 1. Економіка провідних країн в роки Другої світової війни. Економічні наслідки війни.....	391
§ 2. План Маршалла та його внесок у відродження післявоєнного господарства країн Західної Європи.....	393
§ 3. Економічна програма Л. Ерхарда в ФРН.....	393
§ 4. Економічна політика голлізму у Франції.....	394
§ 5. Японське «економічне диво».....	395
Завдання для самоконтролю.....	396
<b>Розділ 35. Сучасний етап реформування у зарубіжних країнах</b> .....	<b>397</b>
§ 1. Економічні проблеми сучасного етапу господарського реформування у зарубіжних країнах.....	397
§ 2. «Рейганоміка» та її результати.....	397
§ 3. Економічні реформи уряду М. Тетчер.....	398
Завдання для самоконтролю.....	400
<b>ЧАСТИНА V. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА</b> .....	<b>402</b>
<b>Розділ 36. Суть і основні тенденції міжнародної економіки</b> .....	<b>402</b>
§ 1. Суть, основні риси та етапи розвитку світового господарства.....	402
§ 2. Міжнародні економічні відносини та їх форми.....	404
§ 3. Економічні аспекти глобальних проблем.....	405
Завдання для самоконтролю.....	407

<b>Розділ 37. Міжнародна торгівля.....</b>	<b>409</b>
§ 1. Суть та значення міжнародної торгівлі.....	409
§ 2. Ціноутворення в міжнародній торгівлі.....	410
§ 3. Регулювання міжнародної торгівлі.....	412
§ 4. Україна на світовому ринку товарів і послуг.....	415
Завдання для самоконтролю.....	417
<b>Розділ 38. Міжнародний рух капіталу.....</b>	<b>420</b>
§ 1. Суть, причини та наслідки руху капіталу.....	420
§ 2. Форми руху капіталу.....	421
§ 3. Іноземні інвестиції в Україні.....	423
Завдання для самоконтролю.....	425
<b>Розділ 39. Міжнародна міграція робочої сили.....</b>	<b>428</b>
§ 1. Суть, причини та наслідки міграції робочої сили.....	428
§ 2. Сучасні світові ринки робочої сили.....	430
§ 3. Міграційні процеси в Україні.....	432
Завдання для самоконтролю.....	435
<b>Розділ 40. Світова валютна система та міжнародні розрахунки.....</b>	<b>437</b>
§ 1. Світова валютна система та етапи її становлення.....	437
§ 2. Суть та основні інструменти валютної політики.....	440
§ 3. Структура та основні механізми валютного ринку.....	444
Завдання для самоконтролю.....	446
<b>Розділ 41. Міжнародна економічна інтеграція.....</b>	<b>450</b>
§ 1. Суть, передумови та форми інтеграції.....	450
§ 2. Інтеграційні процеси в Європі.....	451
§ 3. Особливості інтеграційних процесів у Північній та Латинській Америці.....	453
§ 4. Інтеграція в Азії та Африці.....	455
Завдання для самоконтролю.....	459
<b>Розділ 42. Міжнародний бізнес.....</b>	<b>462</b>
§ 1. Спільні підприємства, їх природа та функції.....	462
§ 2. Транснаціональні компанії, їх суть та еволюція.....	465
§ 3. Вільні економічні зони та їх роль в міжнародному бізнесі.....	466
Завдання для самоконтролю.....	469
<b>ГЛОСАРІЙ.....</b>	<b>472</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....</b>	<b>509</b>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

АНДРЮЩЕНКО Андрій Миколайович  
БУРЛЯЙ Аліна Павлівна  
КОСТЮК Віра Степанівна  
КРИМКОВСЬКИЙ Руслан Борисович  
МУДРАК Руслан Петрович  
ПЕНЬКОВА Оксана Георгіївна  
ФИЦИК Лариса Анатоліївна

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Керівник видавничих проектів — *Б. А. Сладкевич*  
Дизайн обкладинки — *Б. В. Борисов*  
Коректор — *С. С. Савченко*

Підписано до друку 23.07.2009. Формат 60x84 1/16.  
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.  
Умовн. друк. арк. 30,22.  
Наклад 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»  
вул. Електриків, 23  
м. Київ, 04176  
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63  
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)  
e-mail: office@uabook.com  
сайт: WWW.CUL.COM.UA  
Свідоцтво ДК № 2458 від 30.03.2006