**Л.В. ШИРЯЄВА
С.В. ОНЕСКО
Г.А. ВЕРСАНОВА
В.В. БАРИШНІКОВА
Н.В. ХОТЄЄВА
О.В. КОРЕЦЬКА**

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ

Навчальний посібник

Одеса – 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
ОДЕСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ МОРСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА «ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ»

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ

Навчальний посібник

Одеса – 2021

УДК 330.113:37.091.64
DOI 10.47049/ONMU-2021-NP1

Основи економіки: Навчальний посібник. За загальною редакцією. Одеса: ОНМУ, 2021. 319 с.

Рекомендовано до публікації
Рішенням Вченої ради
Одеського національного морського університету
26 травня 2021 р., протокол № 10

Рецензенти:
д.е.н., проф. С.П. Онищенко
д.е.н., проф. М.Я. Постан

Авторський колектив:

д.е.н., проф. Л.В. Ширяєва (загальна редакція, п.п. 2; 12),
к.е.н., проф. С.В.Онешко (п.п. 13), доц. Л.В. Версанова (п.п. 1; 3; 4; 6; 15), к.е.н.
доц. Н.В. Хотєєва (п.п. 2; 5; 8; 10),
к.е.н. доц. В.В. Барішнікова (п.п. 7; 11; 14), к.е.н. О.В. Корецька (п.п. 1; 9; 15)

Навчальний посібник підготовлено у відповідності до програми навчальної дисципліни «Основи економіки».

У посібнику розглянуто основні складові економіки. Широко використовуються наочні матеріали – графіки, таблиці, приклади, що дозволяють студентам і викладачам ефективніше використовувати їх у навчальному процесі. Посібник адресований студентам всіх форм навчання ОНМУ, які вивчають дисципліну «Основи економіки».

Посібник може бути використаний також для навчання студентів неекономічних напрямків та галузей знань, що вивчають дисципліну «Основи економіки», може бути використаний для самостійної підготовки, допоможе в підготовці до практичних занять, модульного та поточного контролю, іспиту, заліку. Надасть допомогу в практичній роботі викладача.

Метою посібника є формування у студентів ґрунтовних знань про економічну систему суспільства, закони її функціонування і розвитку для розуміння чинників зародження, утвердження і напрямів розвитку сучасних соціально-економічних систем, пізнання проблем ефективного використання суспільством обмежених виробничих ресурсів і шляхів досягнення максимальних кінцевих результатів у задоволенні людських потреб, що безупинно зростають.

ISBN 978-966-7716-98-5

© Колектив авторів, 2021

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	6
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	8
1.1. Основні етапи розвитку економічної науки	8
1.2. Економіка як сфера людської діяльності	12
1.3. Суть економічної діяльності	14
1.4. Потреби й обмеженість ресурсів	16
1.5 Складові економіки: трансформаційна, інформаційна й інституціональна	17
1.6 Зв'язок економіки й суспільства	18
ТЕМА 2. ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА	28
2.1. «Основні потреби» А. Маслоу. Економічні блага. Економічний закон зростання потреб. Взаємозв'язок потреб і виробництва	28
2.2. Економічні інтереси і їх класифікація. Класифікація економічних ресурсів	30
2.3. Основне протиріччя економіки	32
ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА	37
3.1. Поняття й структура економічної системи	37
3.2. Господарський механізм і його місце в економічній системі	41
3.3. Типи економічних систем	46
3.4. Моделі організації господарства в рамках економічних систем	49
ТЕМА 4. ФОРМИ Й ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ	53
4.1. Поняття власності	53
4.2. Виробничі та економічні відносини	56
4.3. Типи й форми власності	59
4.4. Роздержавлення й приватизація	61
ТЕМА 5. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА	66
5.1. Фактори виробництва: предмети праці, засоби праці, засоби виробництва	66
5.2. Суспільне виробництво	68
5.3. Поняття та підходи до оцінки економічної ефективності	72
ТЕМА 6. РИНОК ЯК ФОРМА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРНОГО ГОСПОДАРСТВА	76
6.1. Об'єктивні основи формування ринку	76
6.2. Умови виникнення ринку	81
6.3. Функції й структура ринку. Інфраструктура ринку	84
6.4. Позитивні й негативні сторони ринку. Ринок і держава	87

ТЕМА 7. КОНКУРЕНЦІЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	90
7.1. Конкуренція, її сутність, функції та зміст	90
7.2. Конкурентоспроможність. Види конкуренції. Методи конкурентної боротьби	94
7.3. Типи ринкових структур	97
7.4. Монополія: причини виникнення, суть та основні види	100
7.5. Антимонопольна політика	106
ТЕМА 8. ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	110
8.1. Закон попиту. Ефект доходу. Ефект заміщення	110
8.2. Закон пропозиції	113
8.3. Ринкова рівновага	114
8.4. Теорія еластичності	116
ТЕМА 9. ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА	121
9.1. Витрати виробництва	121
9.2. Ресурси підприємства	128
9.3. Сутність амортизації	130
9.4. Сутність та різновиди доходу та прибутку підприємства	137
9.5. Собівартість продукції	142
9.6. Показники ефективності роботи підприємств	147
ТЕМА 10. ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВІТКУ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ	152
10.1. Макроекономічна рівновага	152
10.2. Економічний цикл	158
10.3. Економічна криза	160
ТЕМА 11. МАКРОЕКОНОМІЧНА СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	166
11.1. Модель макроекономічного кругообігу	166
11.2. Система національних рахунків	166
11.3. Валовий внутрішній продукт (ВВП) та Валовий національний продукт (ВНП)	172
11.4. Національне багатство	179
11.5. Економічне зростання	185
ТЕМА 12. ГРОШОВИЙ РИНОК. ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА І ПОЛІТИКА	188
12.1. Сутність та походження грошей	188
12.2. Форми та функції грошей	189
12.3. Еволюція форм та видів грошей	191
12.4. Сутність грошового обороту	194
12.5. Грошова система: біметалізм і монометалізм	197
12.6. Валютні курси та конвертованість валют	200
12.7. Рівновага на ринку грошей	204
12.8. Сучасна кредитно-банківська система	206
12.9. Грошово-кредитна політика: сутність, цілі, інструменти	209

ТЕМА 13. ЗАЙНЯТІСТЬ І БЕЗРОБІТТЯ, ІНФЛЯЦІЯ	215
13.1. Види та форми безробіття та політика зайнятості	215
13.2. Показники безробіття та його соціально-економічні наслідки	219
13.3. Сутність і особливості розвитку інфляції	221
13.4. Види і типи сучасної інфляції	224
13.5. Соціально-економічний вплив інфляції	227
13.6. Грошові реформи	229
ТЕМА 14. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ЇЇ СКЛАДОВІ	236
14.1. Поняття національної економіки, її складові	236
14.2. Поняття, функції та види податків	240
14.3. Фіскальна політика	263
14.4. Сутність і функції державного бюджету	268
ТЕМА 15. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	277
15.1. Глобальна економіка	277
15.2. Соціально-економічні передмови глобалізації та форми прояву	277
15.3. Етапи розвитку глобалізації та цикли	281
15.4. Глобальне виробництво	283
15.5. Глобальна фінансова система	287
15.6. Глобальні ринки робочої сили	290
15.7. Глобальна система обміну результатів інтелектуальної діяльності	292
15.8. Індекс глобалізації	294
15.9. Рівні глобалізації	298
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ	
ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	317

ПЕРЕДМОВА

Економіка – це частина нашого повсякденного життя, яка постійно знаходиться навколо нас і є найважливішою сферою життєдіяльності суспільства і кожного окремого індивіда.

Економіка – це господарська система, в якій людина як розумна істота здійснює усвідомлену діяльність з метою добування життєво необхідних для неї благ. Економіка з'являється тоді, коли інстинктивні дії людей щодо споживання готових дарів природи доповнюються доцільною трудовою діяльністю.

Людина, починаючи з дитинства, щодня стикається з різними економічними явищами. Такі економічні явища, як інфляція, податки, кризи, безробіття, впливають на умови існування кожної людини. Хоч би чим займалася людина, для неї не може бути байдужим стан економіки.

Економіка – це середовище, яке постійно оточує нас.

Спектр питань, які охоплює економіка, досить широкий і часто саме розуміння закономірностей поведінки економічної системи та економічних суб'єктів може бути єдиним показником правильного управлінського і господарського рішення.

Економіка – це дуже велика і цікава наука, азами якої повинна володіти будь-яка людина незалежно від своєї професії. Адже саме економіка допомагає зрозуміти принципи господарської діяльності в масштабах держави. Також дана наука вчить, як правильно і раціонально розподіляти ресурси.

Саме економічні знання є основою для ведення бізнесу, а невміння оцінювати й прогнозувати економічну ситуацію в країні призводить до втрат.

Логіка та зміст матеріалу в підручнику дозволяє навіть студентам, які не володіють будь-якими вихідними знаннями з економіки, засвоїти інформацію без попередньої підготовки.

Посібник розкриває сутність економічних відносин та законів їхнього розвитку; загальні засади суспільного виробництва та закони його функціонування; проблеми виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ на різних ступенях розвитку суспільства.

Навчальний посібник включає найважливіші і найбільш пов'язані з повсякденним життям теми з розділів економічної теорії, мікроекономіки та макроекономіки.

Мікроекономіка вивчає поведінку окремих елементів економічної системи країни – перш за все, споживачів і виробників.

Ключові категорії мікроекономічного аналізу, з якими ми познайомимосся: попит і пропозиція; виробництво, витрати і прибуток; ринкові структури (такі, як досконала конкуренція, монополія і олігополія).

Макроекономіка вивчає економічну систему країни як єдине ціле і проблеми, загальні для всієї економіки. Ключові категорії макроекономічного аналізу, з якими ми познайомимосся: ВВП, інфляція та безробіття; економічне зростання і ділової цикл; державна макроекономічна політика.

Навчальний посібник складається з 15 тематичних блоків, в яких досліджуються різні аспекти ринкової економіки і макроекономіки.

Всі тематичні блоки посібника логічно між собою пов'язані. Проблематику кожної теми визначає програмна анотація, яка допомагає орієнтуватися в процесі опанування матеріалом. По завершенні кожної теми, для закріплення матеріалу, наводяться основні терміни, а після частин – додаткова література, яка може використовуватись при поглибленому вивченні матеріалу. Виклад складних теоретичних питань ілюструється прикладами застосування теорії у практичній діяльності.

Навчальний посібник розрахований на широке коло людей, які вивчають економіку за програмами підготовки бакалаврів і магістрів. Він повинен допомогти їм вивчити та осмислити теоретичні аспекти економічного життя сучасного суспільства, озброїти їх науковим інструментарієм економічного аналізу.

ТЕМА 1.

ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

- 1.1. Основні етапи розвитку економічної науки.
- 1.2. Економіка як сфера людської діяльності.
- 1.3. Суть економічної діяльності.
- 1.4. Потреби й обмеженість ресурсів.
- 1.5. Складові економіки: трансформаційна, інформаційна й інституціональна.
- 1.6. Зв'язок економіки й суспільства.

1.1. Основні етапи розвитку економічної науки

Люди завжди прагнули усвідомити економічні умови свого існування, мотиви господарської діяльності. До цього їх спонукали їхні життєві потреби. Отже, економікою люди цікавились із прадавніх часів. Економічна діяльність досліджувалась ще мислителями прадавньої Індії, Китаю, Греції, Єгипту й Рима. Істотного розвитку економічна наука досягла в працях Ксенофонта (430-355 рр. до н.е.), Платона (427-347 рр. до н.е.), Аристотеля (384-322 рр. до н.е.). Але ні в прадавньому світі, ні в період середньовіччя ще не було самостійної економічної науки.

В окрему галузь економічна наука виділилася в XVII-XVIII ст. в 1615 р. Французький економіст А. Монкретьєн опублікував працю «Трактат політичної економії». Із цього часу економічна наука розвивалась під назвою «політична економія». Назва походить від грецьких слів: поліс – місто, держава в прадавній Греції, ойкос – будинок, господарство й номос – закон (буквально: господарські закони суспільного розвитку).

Головна заслуга Монкретьєна в тому, що він уперше виділив предмет дослідження економічної науки. Саме з моменту опублікування цієї праці в загальному понятті «економіка» починають виділяти два аспекти: економіку як систему господарської діяльності й економіку як систему знань про господарську діяльність. А в самій економічній науці з однієї сторони формуються теоретичні економічні науки, а з іншого – прикладні. Відтоді економічна наука розвивається в систему дисциплін про економіку. Провідною серед них є політична економія, яка відіграє роль теоретичного фундаменту або методологічної основи інших економічних наук.

У процесі розвитку політичної економії можна виділити кілька етапів. Політекономія як наука формувалася в процесі розвитку капіталістичного ладу, тому об'єктом її вивчення була економіка капіталістичного способу виробництва. А оскільки капіталістичні відносини спочатку зародилися в торгівлі, адже в той період економісти досліджували саме сферу торгівлі, їх завдання полягало в тому, щоб з'ясувати джерела багатства. Багатство вони ототожнювали із грошми. Виробництво розглядали лише як передумову для створення багатства. Безпосереднім джерелом багатства вважали торгівлю, тому що там товари на основі нееквівалентного обміну перетворювались в гроші й виникав прибуток.

Однак джерелом багатства вважалась тільки зовнішня торгівля. Звідси робився висновок: треба менше купувати й більше продавати. Продуктивною вважали тільки працю в торгівлі.

Цей перший напрямок політичної економії почав формуватись ще в останній третині XV ст. Широкий розвиток він одержав із другої половини XVI ст. Його називають меркантилізмом (від італійського мерканте – торговець, купець). Головними представниками цієї школи були англійські економісти Томас Мін (1571-1641), Вільям Стаффорд (1554-1612) і француз Антуан Монкретьєн (1575-1621).

З розвитком капіталізму капітал проникає в сферу виробництва. З ростом ролі виробництва основні положення меркантилізму про те, що джерелом багатства є торгівля, втрачають свою актуальність. Це приводить до того, що на зміну меркантилізму поступово приходить новий напрямок в економічній науці – школа фізіократів у Франції й класична школа в Англії.

Фізіократи (назва походить від грецьких слів фізіс – природа й кратос – влада) вважали, що джерелом багатства є виробництво, й обмежували його землеробством. Промисловість вони розцінювали як непродуктивну сферу. Видатними представниками школи фізіократів у Франції були Франсуа Кене (1694-1774), Жак Тюрго (1727-1781) і Віктор Мірабо (1715-1789).

На цьому етапі політична економія досягла розвитку в працях класичної школи, яка сформувалась в Англії в XVII-XVIII-початку XIX ст. Її представниками були Вільям Петті (1623- 1687), Адам Сміт (1723-1790) і Девід Рикардо (1772-1823).

Рис. 1.1. Етапи розвитку економічної науки

Предметом їх дослідження було виробництво. У ньому, на їхню думку, полягало джерело багатства. Вони прагнули виявити глибинні закономірності суспільного життя. Так вони почали теорію трудової вартості.

Із середини XIX ст. розвиток політичної економії йшов у двох протилежних напрямках – прагматичному й марксистському. Прагматичний напрямок марксистки називають вульгарним. Назва походить від латинського *vulgaris* – грубий, спрощений. Представники прагматичного напрямку основну увагу зосередили на викорис-танні основних факторів виробництва для одержання прибутку й економічного росту.

Видатними представниками прагматичного напрямку були Томас Роберт Мальтус (1766-1834), Джеймс Милль (1773-1836) в Англії. В XX ст. – Джон Кейнс, Фрідріх фон Гайок в Англії, Уеслі Мітчелл і Пол Самуельсон у США.

Як протипага прагматичній політекономії в середині ХІХ ст. виникає марксистська політекономія. Її основи заклали Карл Маркс (1818-1883) і Фрідріх Енгельс (1820-1895). Вони зосередили свою увагу на дослідженні протиріч капіталізму й намагалися довести неминучість його загибелі.

Основним питанням, яке розмежувало політекономію, на прагматичну й марксистську, було питання власності. Прагматики відстоюють приватну, а марксистки – суспільну власність на засоби виробництва. У другій половині ХІХ ст. в економічній науці з'явився цілий ряд шкіл або течій. Це пов'язане з тим, що економічна наука зачіпає інтереси всіх верств населення, класів, соціальних груп, владних структур. Тому в її межах завжди формувалися різні концепції, школи, напрямки, предмет науки і її окремі проблеми пояснювали з позицій інтересів свого класу, групи або владної структури.

У сучасних умовах виділяють наступні основні течії.

Економічний лібералізм (теорія економічної волі). Його представники виступають проти втручання держави в економіку, природним регулятором вважають ринок.

Економічний дирижи́зм. Представники цього напрямку вказують на важливість регулювання економіки державою. Вони допускають націоналізацію й створення державного сектору, державне фінансування, планування економіки й адміністративний контроль над кредитом, цінами й заробітною платою.

Неолібералізм. Його представники намагаються обґрунтувати необхідність комбінації державного регулювання економіки й вільної конкуренції.

Кейнсианство – один із провідних напрямків економічної думки, який обґрунтовує необхідність втручання держави в економіку. Він сформувався в 30-х роках ХХ ст. Головним його представником є англійський економіст Дж. Кейнс. В 1936 р. він опублікував монографію «Загальна теорія зайнятості, відсотка й грошей».

Неокласици́зм взяв на себе функцію захищати капіталізм від марксизму. Його представники роблять спробу сформулювати закономірності оптимального режиму господарювання економічних одиниць в умовах вільної конкуренції.

Досить впливовим напрямком є **монетаризм**. Монетаристи надають вирішальне значення грошовій системі в регулюванні економіки. Головною умовою сталого розвитку вони вважають плановий (4-5 % за рік) ріст грошової маси в обігу. Монетаристська концепція полягає в основі діяльності Міжнародного валютного фонду (МВФ). Монетаризм є основою офіційної економічної політики й в Україні.

Основні етапи розвитку економічної науки включають:

1. Докласичний етап (IV тис. до н.е.-XVII ст.н.е.). У своєму історичному розвитку охоплює період рабовласництва й феодалізму.
2. Класичний етап (XVII-XIX ст.).
3. Неокласичний (XIX-перша половина XX ст.).
4. Посткласичний етап. Сучасний розвиток економічної думки.

Основні напрямки наукових шкіл, які відомі в історії економічної думки, розглядаються в історико-логічній послідовності за схемою: економічні погляди мислителів і населення прадавнього миру, економічні погляди мислителів античності, економічні навчання середньовіччя, теорії меркантилістів і зародження класичної політичної економії, економічна теорія фізіократів, класична школа в політичній економії, завершення традицій і критика класичної політичної економії, соціалістичні економічні теорії і їх еволюція, історична школа й соціальний напрямок в політичній економії, економічні теорії граничності, новітні теорії моделювання добробуту й економічного росту, неолібералізму, монетаризму, інституціоналізму. Дані напрямки й школи впорядковують процес пізнання розвитку економічної науки від стародавності до сучасності, процес еволюції й накопичення нових якісних елементів, що сприяють посиленню знань по даній дисципліні.

1.2. Економіка як сфера людської діяльності

Економіка є невід'ємною частиною нашого життя. Ми пов'язані з нею з моменту народження до кінця своїх днів. Будь-які наші дії, мрії й бажання пов'язані з економікою й неможливі без неї. Навіть коли ми відпочиваємо, ми користуємось благами економіки. Тому економіка є складним багатогранним явищем, а саме поняття «економіка» може здобувати різного змісту залежно від аспекту розгляду.

У найширшому сенсі під економікою розуміють діяльність людей, пов'язану зі створенням необхідних їм для життя благ. Деякі економісти таку діяльність називають господарством, а термін «економіка» вживають у більш вузькому сенсі, як спосіб або форму організації господарського життя (наприклад, ринкова економіка, планова економіка). Часто, коли вживають термін «економіка», мають на увазі цілісний господарський комплекс у межах певної території (економіка України, економіка ЄС). Нарешті, термін «економіка» асоціюють також із сукупністю знань, накопичених людством відносно сфери ведення господарства, які становлять основу економічної науки.

Також слід звернути увагу, що розуміння й сприйняття економіки еволюціонує історично, тому відрізняється в різні епохи. Перше використання терміна «економіка» зв'язують із ім'ям давньогрецького філософа Ксенофонта (430-355 рр. до н.е.), який написав трактат «Економіка». Термін походить від давньогрецького «ойкономія», перший корінь якого «ойкос» означає «будинок». Другий корінь за різними версіями: «ном» – закон або «ньому» – регулювати, організовувати. Тому із часів Ксенофонта під економікою розуміли закони ведення, організацію або мистецтво керування домашнім господарством. Звичайно сучасне господарство значно відрізняється від античного, а термін «економіка» суттєво розширився. Він включає також ведення господарства на рівні підприємств, фірм, галузей, регіонів, країн, світу.

Для правильного розуміння економіки необхідно з'ясувати причину виникнення та існування економічної діяльності. Такою причиною є протиріччя між безмежними потребами людини, які постійно розвиваються й ростуть, і обмеженими ресурсами природи. Іншими словами, у природі не вистачає в достатній кількості та у необхідній формі ресурсів для задоволення потреб людей. Тому вони змушені виробляти необхідні для себе життєві блага.

Ця обставина обумовлює існування ряду характерних рис економічної діяльності. По-перше, це діяльність, спрямована на задоволення потреб, а отже, масштаби її будуть рости разом з розвитком останніх. По-друге, економічна діяльність пов'язана з перетворенням природних ресурсів. Це означає, що природне середовище визначає можливості розвитку господарства, однак останнє також викликає значний вплив на природу, вилучаючи з неї ресурси й розміщуючи відходи.

1.3. Суть економічної діяльності

Однією з головних відмінностей людини від тварин є її відносини із природою: якщо тварина є елементом живої природи, який пристосовується до умов навколишнього середовища, то людина не просто пристосовується, вона прагне скорити її через свою діяльність.

Діяльність – це специфічна для людини форма активності, спрямована на доцільну трансформацію навколишнього середовища. Ціль діяльності визначається потребами індивіда й суспільства. Будь-яка діяльність складається, як мінімум, із трьох компонентів: мети, процесу й результату.

Економічна діяльність – сукупність дій на різних рівнях господарювання, у результаті якої люди задовольняють свої потреби завдяки виробництву і обміну матеріальними благами й послугами. Діяльність стає економічною тоді, коли вона ставить метою виробництво й обмін товарами або послугами. Дане поняття нерідко використовується й у загальному значенні: у цьому випадку воно характеризує обсяг усього економічного життя протягом певного періоду часу й на певній території. Тоді використовуються такі узагальнені показники, як валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП).

Тобто економічна діяльність – це форма активної участі людини в суспільному виробництві.

Із цією метою люди створюють певні організації (трудові колективи), які спільно виконують ту або іншу місію (реалізують програму або ціль) і діють на основі певних правил і процедур. Однак цілі й характер таких численних організацій (підприємств, фірм, компаній) різні.

Основні види економічної діяльності: сільське господарство, лісове господарство, рибальство; промисловість; будівництво; діяльність транспорту й зв'язку; торгівля; фінансова діяльність; операції з нерухомим майном; державне управління; творчість; охорона здоров'я; послуги; діяльність у сфері культури й спорту й таке інше.

Що спільне між усіма цими видами?

Це, по-перше, те, що діяльність будь-якої компанії в будь-якій сфері спрямована на досягнення основної мети бізнесу – одержання прибутку та управління й мінімізація витрат.

По-друге, це наявність сукупності дій працівників з використанням засобів праці, необхідних для «перетворення» ресурсів у готову продукцію. Тобто мова йде про виробничу діяльність. Коли ми чуємо або виголошуємо слово «виробництво», то представляємо різні підприємства, на яких створюються конкретні блага: продукти харчування, одяг, взуття, машини, верстати, літаки, будинки й таке інше. Усе це є результатами людської праці.

І звідси робимо **висновок**, що виробництво – це процес створення життєвих благ, необхідних для існування й розвитку людського суспільства. Таке визначення цілком правильне. Однак воно не враховує того, що людська праця створила певне благо у взаємодії із природою, без цього виробництво неможливе. Це дуже важливо розуміти. Адже людська праця протягом багатьох тисячоріч не створювала нових речовин: вона лише надавала існуючим нових форм. Людська діяльність зводилася до користування готовими матеріалами й силами природи. Вивчаючи особливості, властиві дарам природи (лісу, кам'яного вугілля, зерна), людина своєю працею міняла їхню форму, надавала їм нових якостей і пристосовувала до своїх потреб. У цій зміні властивостей й полягала сутність виробництва.

Природа поставляє матеріали й енергію, запаси яких створюють границі виробничих можливостей. Однак ці границі змінюються у двох напрямках – зменшення й розширення. Перший проявляється в тому, що більшість природних ресурсів обмежені й невідтворені. Інтенсивне використання їх приводить до вичерпання. Разом з тим розвиток НТП сприяє більш ощадливому, раціональному використанню природних ресурсів, заміни їх штучними (синтетичні волокна, пластмаси, нові види енергії і т.д.), що сприяє розширенню виробничих можливостей. Отже, людина здатна не тільки використовувати природні багатства, але й відкривати нові джерела для розвитку виробництва.

Виробництво – це не тільки процес створення благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людини. Це ще й відтворення самого життя людей, оскільки при цьому забезпечуються засоби їх існування, а також реалізація й розвиток їх здатностей. У процесі виробництва взаємодіють праця й природа.

Праця – людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей. Однак створення матеріальних благ у певних межах може здійснюватися й

без особистої участі людини (автоматизоване виробництво, хімічний процес і т.д.). У цьому випадку праця не зникає, вона переміщується в сферу регулювання, керування.

Робота й виробництво – не тотожні поняття.

Виробництво – це процес праці, який має завершений, результативний характер. Така робота є продуктивною, а засоби її здійснення – засобами виробництва. Якщо продукт зроблено, процес виробництва відбувся. Може трапитися, що праця мала місце, але продукт із якихось причин не створено. Таке виробництво має незавершений характер. Процес виробництва здійснюється результативно, тобто з певною продуктивністю або ефективністю, яка залежить від того, як сполучаються його фактори (земля, праця, капітал, підприємницькі здатності, інформація) і наскільки повно вони використані. При цьому важливе значення мають як кількісні і якісні параметри факторів виробництва, так і їх майнова приналежність, від якої багато в чому залежить мотивація праці учасників процесу виробництва.

Коли відомо, як і які використовуються фактори виробництва, кому вони належать, можна більш-менш об'єктивно визначити рівень процесу виробництва. Для ефективної виробничої діяльності важливим є визначення цілей створення й функціонування підприємства. Провідну мету господарської діяльності компанії, тобто чітко обкреслену причину її існування, у світовій економіці прийнято називати місією. Переважна більшість сучасних компаній своєю місією вважає виробництво товарів і послуг для задоволення потреб ринку й одержання максимально можливого прибутку.

1.4. Потреби й обмеженість ресурсів

Важливим для правильного сприйняття економіки є розуміння ключової тези економічної науки про обмеженість ресурсів, тобто ресурсів завжди недостатньо для задоволення всіх потреб. Необхідно розрізняти абсолютну й відносну обмеженість ресурсів. Абсолютна обмеженість означає, що потреби завжди перевищують можливості їх задоволення. Її подолати неможливо. Відносна обмеженість обумовлена впливом просторових, тимчасових, технологічних, економічних, фінансових факторів. Їх можна подолати виробництвом нових ресурсів, їх переміщенням, впровадженням нових технологій. Тому економічна діяльність спрямована саме на

подолання відносної обмеженості ресурсів, розширення ресурсних границь, у яких працює господарство.

Іншою важливою для розуміння економіки, є теза про альтернативність використання всіх ресурсів. Це означає, що будь-який ресурс має альтернативні варіанти використання, тобто може бути спрямований на задоволення різних потреб.

Альтернативність використання ресурсів зводить економічну діяльність до пошуку самого найкращого варіанта їх використання, який дасть максимальне задоволення потреб при мінімальних витратах. Саме такий спосіб поведінки називають економічним.

Разом з тим, обмеженість ресурсів означає, що вибираючи один варіант їх використання, ми автоматично відмовляємося від інших і, таким чином, втрачаємо можливість одержати інші блага від цих ресурсів. Тому кожний обраний варіант використання здобуває вартісної оцінки, яка втілюється у втрачених благах від іншого, не обраного варіанта.

Економічна діяльність завжди пов'язана з належними оцінками. Правильне економічне мислення вимагає пошуку й оцінки вартості альтернативних варіантів. Будь-який вибір приносить певні вигоди, але й вимагає витрат. Їхнє порівняння і є основою економічного мислення.

Обмеженість ресурсів втілюється в нерівномірності їх розподілу між людьми, а також у можливостях господарювання окремою людиною. Тому економіка завжди існує в суспільній формі й вимагає певної організації й ґрунтується на певних правилах.

Саме завдяки ним відрізняються господарства різних епох і різних країн. Це означає, що розвиток господарства будь-якої країни визначається не тільки загальноекономічними закономірностями, але й зазнає впливу від історичних, культурних і національних особливостей.

1.5. Складові економіки: трансформаційна, інформаційна й інституціональна

Економіка не зводиться тільки до виробництва необхідних благ, а містить у собі принаймні три складові: трансформаційну, інформаційну й інституціональну.

Трансформаційна – це і є власне саме виробництво. Вона пов'язана із трансформацією, переробкою ресурсів у необхідний людині продукт. Однак трансформація вимагає знань про наявність

ресурсів, способів їх переробки, технологій, наявності й обсягу попиту, і таке інше.

Чим більші потреби – тим більші масштабні трансформації, тим більший обсяг інформації потрібний економіці. Згодом виробництво, зберігання, поширення інформації перетворюється в окрему галузь економіки.

Розвиток економіки вимагає взаємодії й координації діяльності все більшої кількості економічних суб'єктів, що приводить до вироблення певних правил, що регламентує їхню поведінку. Ці правила утворюють інституціональну базу економіки.

Вони можуть бути формальними (правові норми) або неформальними (мораль, релігійні норми, народні традиції). Розвиток економіки, зміна механізму її функціонування неможливі без зміни її інституціональної бази.

1.6. Зв'язок економіки й суспільства

Зв'язок суспільства із природою, як було сказано, полягає не тільки в їхньому спільному існуванні, він знаходить своє відбиття в активній взаємодії один з одним.

У системі «природа-суспільство» найбільш рухливим є другий елемент, при цьому темпи історичного розвитку суспільства безперервно збільшуються. Сама ж природа за час існування на Землі людського суспільства істотних змін не перетерпіла. Тому корінні причини якихось змін у взаємодії природи і суспільства насамперед слід шукати в тих нових процесах, які виникають у промисловій, соціально-політичній і духовній сферах суспільного життя. Більше того, характерна риса сучасного етапу взаємодії природи і суспільства полягає в тому, що суспільство має такий великий вплив на природу, яке приводить до таких змін у ній, що саме це в основному й визначає характер протікання зворотного процесу – впливу природи на розвиток суспільства. Звідси і саму проблему взаємодії природи і суспільства слід розглядати, насамперед, як проблему соціальну.

1) природа дає засоби для існування. Вона дає матеріали й енергію, необхідну для життєдіяльності людей. Суспільство знаходить у природі прісні води для життя, повітря для подиху й горіння, а також природні шляхи сполучення, будівельні матеріали й таке інше;

Рис. 1.2. Взаємодія природи і суспільства

2) природа впливає на розміщення продуктивних сил суспільства й спеціалізацію економіки.

3) природа прискорює або сповільнює розвиток продуктивних сил. Вплив цього фактора був особливо значним на ранніх стадіях суспільства, хоча він залишається і на цей день. Але далі з розвитком продуктивних сил і збільшенням влади людини над природою, значення його буде неухильно знижуватися;

4) природа може знищити результати людської діяльності. Такі природні явища як посухи, повені, виверження вулканів, землетрус можуть загальмувати розвиток суспільства;

5) природа впливає на формування й розвиток суспільної свідомості.

Наприклад, зі створенням теорії відносності суттєво змінилися погляди на часову, просторово-тимчасову організацію об'єктів природи; розвиток сучасної космології збагатив знання про спрямованість природних процесів; досягнення фізики мікросвіту сприяє широкому поширенню причинності; прогрес екології призвів до розуміння глибинних принципів цілісності природи як єдиної системи.

Ми розглянули вплив природного середовища на суспільство. Але взаємодія суспільства із природою здійснюється і шляхом його зворотного впливу.

Це має прояви в наступних напрямках:

1) суспільство розширює обсяг і границі використання природного середовища. Сучасна наука стверджує, що людина розумна виникла в деяких окремих районах нашої планети. Поступово вона розселялася по усьому світу. Тепер уся поверхня земної кулі освоєна людиною. Вона вийшла в космос і почала використовувати його у своїх цілях;

2) суспільством вивчається і засвоюється природа «у глибину». Це виражається, з одного боку, у вивченні вже відомих природних явищ на рівні мікропроцесів, а з іншого – у відкритті і промисловому використанні невідомих раніше властивостей і законів природи;

3) суспільство підсилює інтенсивність використання природних ресурсів, що включає:

а) збільшення обсягу використання природних ресурсів (збільшується видобуток корисних копалин, розширення посівних площ та ін.);

б) залучення до виробничої діяльності природних процесів, але тих, які раніше не використовувалися (енергія припливів, геотермальних джерел, природних якостей вічної мерзлоти);

в) підвищення ефективності використання природних ресурсів (культивуація землі, більш повне використання мінеральної сировини й ін.)

4) суспільство впливає на структуру навколишнього природного середовища. Під впливом виробничої діяльності людини не тільки суттєво міняється ландшафт, але приходять також зміни в тепловому й енергетичному балансі середовища, змінюється склад речовин, що брав участь у геологічних і особливо біологічних кругообігах, а також сам характер цих кругообігів;

5) суспільство направляє свої зусилля на відображення природи. Це викликане так званими соціально-екологічними проблемами, до яких відносяться:

- проблема достатності природних ресурсів;
- проблема небезпечного для здоров'я людини забруднення навколишнього середовища;
- проблема росту населення Землі.

Проведений аналіз взаємозв'язку природи і суспільства дає можливість зробити наступні висновки.

1. Природа є необхідною умовою матеріального життя суспільства, у тому числі фізичному і духовному житті людини, джерелом ресурсів, які використовуються у виробництві, одночасно вона є і середовищем існування суспільства. Єдність суспільства і природи обумовлюється процесом матеріального виробництва.

2. Процес взаємодії природи і суспільства перейшов до нової фази свого розвитку, яка, поряд з розширенням і прискоренням взаємозв'язку між природою і суспільством, характеризується наявністю протиріч між ними і появою значних екологічних труднощів. Це вимагає корінних змін у характері і засобах впливу суспільства на природу.

3. Складною і гострою проблемою системи «природа-суспільство» є демографічна проблема. Екологія людини, забезпечення умов для відтворення генетично, фізично й духовно здоровішої людини – завдання надзвичайно важливе, не менш важливе, ніж забезпечення умов для збереження навколишнього середовища.

Людство завжди жило економікою, і лише на цій основі могли існувати політика, релігія, наука, мистецтво.

Однак при всій практичній корисності економічна наука являє собою предмет переважно академічний.

Предмет і функції економічної науки. У світі економічної науки існують різноманітні галузі знань про конкретні економічні процеси у виробництві, обміні, розподільчі, споживанні: бухгалтерський облік, статистика, організація виробництва, праці, збуту продукції, фінансування підприємств, маркетинг і ін.

У всіх соціальних науках визначення їх предмета становить складну проблему. Не є виключенням і економічна наука, її визначають по різному. Кілька визначень економічної науки дає американський економіст П. Самуельсон:

- економічна теорія є наукою про види діяльності, пов'язані з обміном і грошовими угодами між людьми;

- економічна теорія є наукою про використання людьми рідких та обмежених ресурсів для виробництва різних товарів і розподілу їх між членами суспільства з метою споживання.

У підручнику американських економістів К.Р. Макконнелла й С.Л. Брю «Економікс» предмет економічної теорії визначається у двох аспектах. По-перше, як дослідження поведінки людських істот

у процесі виробництва, розподілу матеріальних благ та послуг у світі рідких ресурсів і, по-друге, як ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або керування ними, що ставить своєю метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини.

На відміну від цих конкретних знань економічна теорія не підлягає розв'язку конкретних економічних завдань, хоча знання її може допомогти й у керуванні підприємством, і в його фінансуванні.

В економічній теорії життєві проблеми вивчаються не з індивідуальної, а із суспільної точки зору. Виробництво, обмін і споживання товарів і послуг розглядаються в ній не з позиції інтересу окремої людини, а з позиції суспільства в цілому. Тому в родині усіх економічних наук економічна теорія є головною. При цьому вона тісно пов'язана з іншими науками – соціологією, політологією, психологією й історією. Як усяка наука економічна теорія має справу з фактами, явищами, умовами в сфері економіки. Опис, узагальнення й пояснення економічних процесів становить пізнавальну функцію економічної теорії (наприклад, рівень безробіття, інфляції).

Економічна теорія протягом ряду сторіч розвивалася як політична економія. Термін «політична економія» уперше ввів в оборот французький економіст, представник школи меркантилізму А. Монкретьєн.

Відстоюючи пріоритет класового підходу до визначення економічної теорії, К. Маркс закріпив його вживання. Економічна теорія по своєму змісту ширше політичної економії. Політична економія вивчає виробничі відносини в їхньому історичному розвитку, економічна теорія – господарські відносини й механізм їх функціонування.

Економічна теорія в країнах з розвиненою ринковою економікою в основному розвивається як економікс. Економікс – це наука про саморегуляцію економіки на основі економічної волі її учасників, що вступають між собою у відносини за допомогою ринку.

Серед економічних дисциплін, які викладають у західних вузах, преважають два навчальні курси: «Економікс» і «Порівняльний аналіз економічних систем», тобто «Компаративістика». Для обох курсів вихідним є принцип «рідкості» або «обмеженості»

ресурсів. Проблема ринку в обох курсах – це проблема функціонування господарського механізму в умовах «обмеженості» ресурсів. У цьому сенсі ринок виступає як механізм розв'язку питань: що, як, і для кого робити. У практичній діяльності політичну економію й економікс як форми розвитку економічної теорії потрібно вміло поєднувати.

Але на відміну від природничих наук економічна теорія вивчає процеси, які реалізуються через поведінку людей у виробництві, обмінні, розподільчі й споживані матеріальні блага. Звідси інша – практична функція економічної науки. Вона обґрунтовує необхідність певних дій, певної економічної поведінки людей. Ця функція економічної науки визначає не те, що є, а те що повинно бути, тобто які конкретні умови економіки бажані або небажані для суспільства.

Практична функція показує, що економічна наука включає політичні й морально-етичні принципи (наприклад, чи треба за допомогою податкової системи перерозподіляти кошти на користь бідних; як повинні зростати витрати на оборону – на 3,5 або на 10 % на рік?).

Отже, економічна теорія має справу з економічною політикою (як стимулювати економічний процес, як вийти із кризи, як соціально захистити населення від негативних ринкових процесів). Тому знання основ економічної теорії необхідно не тільки як елемент гуманітарної освіти, але й для визначення свого вибору в житті. Людина з більш широким кругозором і глибоким розумінням великих соціальних сил сучасної економіки в остаточному підсумку доб'ється більшого матеріального успіху.

Лауреат Нобелівської премії Макс Планк, засновник квантової фізики, одного разу скромно помітив, що він починав свою діяльність як економіст, але потім залишив цю професію, тому що вона занадто важка.

Піонер сучасної математичної логіки Бертран Рассел сказав: «Я кинув економічну теорію через те, що вона занадто проста». Обидві точки зору містять зерно істини. Будь-яка тямуща людина може добре засвоїти економічні принципи. Але в житті на одній розумовій віртуозності далеко не виїдеш. Ключем до успішного оволодіння економічною наукою є логічне мислення.

Методи вивчення економічних процесів. Економічна наука має не тільки специфічний предмет, але й особливий метод дослідження. Слово «метод» у перекладі із грецького означає «шлях до чого-небудь». Стосовно економічної науки – це шлях до досягнення наукової істини економічних процесів. Тому методи вивчення економічної науки не тільки відбивають пізнані закони світу економічної реальності, але й виступають засобом його подальшого вивчення. Економічна наука встановлює зв'язки між фактами, узагальнює їх і виводить на цій основі певні закономірності.

У побудові закономірностей використовується метод узагальнень і абстракцій, що спрощує процес аналізу економічного явища. Абстракції припускають, що всі інші явища, за винятком тих, які в цей момент аналізуються, залишаються незмінними. Наукова абстракція означає виділення найбільш істотних сторін досліджуваного явища й відволікання від усього другорядного й випадкового. Таким чином, узагальнення і є абстрагуванням й навмисним спрощенням.

При дослідженні функціональної й кількісної залежності економічних явищ широко використовується математичний інструментарій і математичні методи дослідження й аналізу економічної ситуації.

Математичне моделювання в економіці досить складне, тому що економіка – багатомірна система, характер функціонування й розвитку якої носить значною мірою стохастичний (імовірнісний) характер, який потрапляє під вплив безлічі зовнішніх факторів.

Економічна наука виводить закони на основі двох рівнів аналізу: мікроекономічного й макроекономічного. У процесі мікроекономічного аналізу досліджуються конкретні економічні одиниці: окрема галузь, конкретна фірма або економічні показники діяльності окремого підприємства. Мікроекономічний аналіз необхідний для того, щоб розглянути специфічні компоненти економічної системи.

Макроекономічний аналіз використовується для дослідження або економіки в цілому, або її основних складових, які називають агрегованими показниками (наприклад, державний сектор, національний продукт, національний дохід).

Макроекономічний аналіз застосовується для характеристики загальної картини економіки або зв'язків між окремими агрегатами. Тому макроекономічний аналіз оперує такими величинами,

як валовий об'єм продукції, валовий об'єм доходу, загальний рівень цін і т.д.

Хоча в мікро-і макроаналізі економічні явища розглядаються під різним кутом зору, методи й інструменти дослідження ті ж самі.

Використання мікро й макроекономічного аналізу не означає різкого розподілу економічної теорії на окремі розділи, коли одні теми відносяться до мікроекономіки, інші – до макроекономіки.

У важливих областях аналізу відбувається злиття мікро- і макроекономіки. Наприклад, сучасне безробіття – проблема не тільки макроекономічного аналізу. Для визначення її рівня важливе значення має аналіз функціонування конкретного товарного ринку й ринку робочої сили.

Макроекономіка й мікроекономіка тісно пов'язані й взаємодіють одна з одною. Мікроекономіка полягає в основі макроекономіки, макроекономіка є результатом її концентрованого бачення. Цілком можливо й широко використовується макроекономічне регулювання економіки країни, її регіонів, при якому спочатку задаються, формуються макроекономічні показники, які згодом за допомогою розукрупнення, дезагрегування утворюють мікроекономічні величини.

Наприклад, якщо відомі всі складові частини, то підсумок формується шляхом підсумовування. Але якщо відомий результат, то можуть бути різні варіанти розкладання цілого на складові частини.

Термін «макроекономіка» часто використовується в словосполученні «макроекономічна політика», під якою розуміють політику державного регулювання економіки. Вона відрізняється тим, що основну увагу уряд приділяє впливу на макроекономічні показники, тобто на економіку в цілому. Економічні процеси на рівні підприємств, фірм змінюються внаслідок макро-економічних змін.

На сучасному етапі розвитку економічних процесів одержав певне поширення термін «мезоекономіка» як проміжна категорія між макро- і мікроекономікою. До мезоекономіки прийнято відносити економіку галузей і великих регіонів.

Ще більш рідким, але таким, що має поширення, є термін «мегаекономіка». Це найбільш широке поняття, що означає єдність економіки й середовища, з яким вона зв'язана.

При вивченні методів економічної теорії слід виходити з єдності теорії й практики, що вирішує її участь у розвитку суспільства.

Якою би логічною не була система наукових знань про економічне життя суспільства, як би твердо ми не були впевнені, що істина в тому, а не в іншому, критерієм істинності економічних знань є економічна практика.

Лише практика може підтвердити або відкинути існуючі знання про закони суспільного розвитку. Вона дає можливість установити, якою мірою теоретичні положення відповідають дійсності, відбивають реальний процес суспільного розвитку.

Економічна теорія повинна розвиватися в тісному зв'язку із практикою. Постійне переплетення пізнання й дії, теорії й практики забезпечує об'єктивність понять, а отже, і їхню істинність, що дає можливість певного просування самої практики вперед.

Економічна теорія повинна давати нові наукові знання для теоретичного обґрунтування назрілих практичних завдань. Така практична галузь економічної науки називається прикладною економікою. Вона прив'язана до економічної конкретики, ставить перед собою практичні завдання предметного аналізу господарської діяльності, вивчення економічної ситуації.

Прикладній економіці властиві розрахунки на основі реальної інформації, широке використання практичних даних. Вона ставить, розглядає, аналізує й макроекономічні проблеми, але в їхньому предметному баченні, уникаючи надмірного абстрагування.

Прикладна економічна наука більшою мірою ніж теорія, опирається на досвід, практику господарювання, конкретні показники економічної діяльності.

Позитивна (дескриптивна) економіка орієнтована на об'єктивне тлумачення, наукове пояснення економічних процесів і явищ, що спостерігаються, побудові на їхній основі наукових гіпотез, на виявленні закономірностей функціонування економічних систем.

Позитивна економічна наука покликана, виходячи з накопичених знань і досвіду, відповідати на запитання: що є й що може бути в економіці? Основний продукт цієї частини економічної науки – знання, узагальнення, економічний аналіз, аналітичний прогноз.

Питання для самоконтролю

1. Яка зі шкіл економічної теорії була історично першою?
2. Як характеризує предмет економічної теорії школа меркантилізму?
3. До якого з напрямку економічної думки відноситься школа монетаризму?
4. Що є предметом економічної теорії?
5. Яке з положень комплексно розкриває основні функції економічної теорії?
6. В чому є сутність метода аналізу?
7. Які існують форми організації економіки?
8. Загальні властивості економічних ресурсів?
9. Як впливає природне середовище на суспільство?
10. Що вивчає «мезоекономіка»?

ТЕМА 2. ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА

- 2.1. «Основні потреби» А. Маслоу. Економічні блага. Економічний закон зростання потреб. Взаємозв'язок потреб і виробництва.
- 2.2. Економічні інтереси і їх класифікація. Класифікація економічних ресурсів.
- 2.3 Основне протиріччя економіки. Проблема вибору. Альтернативність вибору. Три основні завдання організації господарської діяльності. Крива виробничих можливостей.

2.1. «Основні потреби» А. Маслоу. Економічні блага. Економічний закон зростання потреб. Взаємозв'язок потреб і виробництва

Одним з перших дослідників у сфері потреб та їхнього впливу на мотивацію трудової діяльності був американський психолог Абрахам Маслоу (1943 р.). Теорія ієрархії потреб має значний вплив не тільки на розвиток наукової економічної думки, а і на розвиток практики менеджменту.

В основу теорії А. Маслоу покладено те, що люди мають безліч потреб, які можливо розділити на основні категорії, назви та ієрархію яких приведено на рисунку 2.1.

Рис. 2.1. Піраміда потреб по А. Маслоу

А. Маслоу визнавав, що люди мають безліч потреб, які можливо розділити на основні категорії:

1. Фізіологічні: голод, спрага, стомлення.
2. Потреба в безпеці: комфорт, сталість умов життя.
3. Потреба в приналежності і любові, в приналежності до визначень соціальної групи.
4. Потреба в повазі і схваленні.
5. Пізнавальні потреби (жага знань, бажання сприймати як можна більше інформації).
6. Потреба в естетиці (гармонія життя, краса, мистецтво).
7. Прагнення до розкриття внутрішнього потенціалу (самоактуалізація), розвиток власної особистості.

Необхідно відзначити, що теорія ієрархії потреб А. Маслоу має певні вади. Вона не дає відповіді на питання про природу тих або інших потреб, недостатньо враховує індивідуальні відмінності людей.

Економічне благо – це окремий різновид благ, які задовольняють певні людські потреби. Це те, що придумано людиною та у природі в готовому виді не зустрічається, що потрібно створювати, виробляти, а значить витратити час, докладати зусилля, тобто, застосовувати певні ресурси.

Економічні блага є обмеженими за кількістю. Кожне економічне благо має ціну.

Ціна блага залежить від витрат на його виробництво і доставку, а також від кількості людей, які бажають його мати.

Ціна – грошовий вираз вартості. У ринковій економіці економічні блага продаються і купуються. Їх називають товарами і послугами.

Виробництво благ вимагає використання ресурсів.

Обсяг потреб людей зазвичай перевищує можливості виробництва благ. Кажуть, про закон зростання потреб, який говорить, що потреби зростають швидше ніж обсяг виробництва благ. Задоволення одних потреб викликає появу інших.

Всезагальний економічний закон зростання потреб відображає внутрішньо необхідні, суттєві та сталі зв'язки між виробництвом і 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 все нових і нових потреб.

Слід зазначити, що потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості.

Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби.

Сукупність усіх продуктів, вироблених для задоволення матеріальних благ, називають продукцією.

Виробництво економічних благ стикається з обмеженістю ресурсів, що формує екологічні наслідки (для боротьби з цим явищем давно створюють замітники природних ресурсів), нестачу робочої сили, нестачу фінансових ресурсів та виробничих потужностей.

Складний механізм взаємодії потреб і виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення.

Рис. 2.2. Взаємовплив потреб і виробництва

У XIX ст. прусський статистик Ернест Енгель довів, що існує прямий зв'язок між типом товарів і послуг, що вживають споживачі, та рівнем доходу споживачів.

Зі збільшенням абсолютного розміру доходу, частка, що витрачається на товари і послуги першої необхідності зменшується, а частка витрат на менш необхідні продукти збільшується.

2.2. Економічні інтереси і їх класифікація. Класифікація економічних ресурсів

Економічні інтереси близькі за природою до економічних потреб.

Інтерес – форма прояву потреби, усвідомлене прагнення людини до її задоволення.

Економічні інтереси – це усвідомлене прагнення господарюючих суб'єктів до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їх господарської діяльності (відобра-

жають роль і місце господарських суб'єктів у системі суспільного розподілу праці і економічних відносин).

Суб'єкти економічних інтересів – окремі індивіди, домогосподарства, колективи, суспільство в цілому.

Економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб, а також виражають відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Інтереси безпосередньо пов'язані з психологією, звичаями, культурним рівнем і свідомістю людей.

Економіка не може функціонувати і розвиватися поза інтересами людей.

Таблиця 2.1

Класифікація економічних інтересів

ОЗНАКА	ПОЯСНЕННЯ
По суб'єктах	- особисті; - колективні, групові; - громадські
По нагальності, важливості	- головні, першочергові; - другорядні
За часовими ознаками	- поточні; - перспективні
По об'єктах	- майнові; - фінансові; - інтелектуальні та т.п.
За ступенем усвідомлення	- дійсні; - уявні
У залежності від можливостей реалізації	- реальні - утопічні

Економічні ресурси – це сукупність ресурсів, що використовують в господарській діяльності для виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ, задоволення зростаючих потреб населення.

Економічні ресурси, що використовують в процесі виробництва товарів і послуг називають виробничими ресурсами.

До економічних ресурсів належить праця, підприємницька діяльність (як основний вид праці), земля, засоби виробництва, наука та інформація.

Види економічних ресурсів

Назва джерела	Складові частини ресурсу
Природні ресурси	Земля, надра, водні, лісові та біологічні ресурси
Трудові ресурси	Люди з їх здатністю виробляти товари і послуги
Капітал	Грошовий капітал, засоби виробництва (реальний капітал)
Підприємницькі здібності	Здібності людей до організації виробництва товарів і послуг
Знання	Теоретичні та практичні знання, необхідні для господарської діяльності

У різних районах нашої планети неоднакові природні умови господарювання, обсяги природних копалин тощо. У той же час, щодо людських ресурсів, слід зазначити, що у світі налічується до 800 млн. безробітних [1].

Значна їх кількість є в кожній із розвинутих країн, поряд з цим існує проблема нестачі певної кількості кваліфікованих кадрів у деяких професійних сферах.

Можна зробити висновок, що обмеженість людських ресурсів і засобів виробництва зумовлена сутністю економічної системи [2].

2.3. Основне протиріччя економіки. Проблема вибору. Альтернативність вибору. Три основні завдання організації господарської діяльності. Крива виробничих можливостей

Основна суперечність економіки – потреби нескінченні однак ресурси обмежені. Переважна більшість людей не в змозі задовольнити повністю свої потреби.

Економічні суперечності – це об'єктивні суперечності, що властиві економічним явищам і процесам, форма зв'язків і відносин між протилежними сторонами (їх елементами, властивостями, тенденціями) всієї економічної системи та кожного явища, або процесу зокрема.

Основна економічна суперечність – об'єктивна суперечність суспільного способу виробництва, що персоніфікована у потребах та інтересах різних соціальних груп, яка є головним джерелом розвитку економічної системи, виражає її найпоглибленішу сутність і

зумовлює перехід від менш досконалої і недостатньо розвиненої економічної системи до більш досконалої і розвиненої.

Основною проблемою економічної організації виробництва в будь-якій економічній системі є розв'язання протиріччя між безмежними потребами і обмеженими ресурсами, необхідними для їх задоволення. Всі матеріальні потреби, внаслідок обмеженості ресурсів, повністю і одночасно задовольнити неможливо. У зв'язку з цим, в економіці завжди доводиться вирішувати проблему вибору.

Економічний вибір – вибір найкращого серед альтернативних рішень, при яких досягається максимальне задоволення потреб при мінімумі витрат.

Адже неможливо використати одні і ті ж самі ресурси двічі і одночасно, наприклад зазначати безліч цілей в умовах обмежених ресурсів.

Наприклад. У вас є 20 гривень. І ви самі вибираєте: поїхати в автобусі, заплативши за проїзд, або купити на них морозиво і пройтися пішки до потрібного місця.

Вибираючи, суспільство вимушено від чогось відмовитися, чимось поступитися, тобто принести якусь жертву, щоб отримати бажаний результат.

Для ілюстрації проблеми вибору і обмеженості ресурсів використовується найпростіша графічна модель – крива виробничих можливостей.

Виробничі можливості – можливості суспільства з виробництва економічних благ при повному й ефективному використанні всіх наявних ресурсів і даному рівні розвитку технологій.

Припустимо, що в деякій економічній системі (суспільстві):

- випускається всього 2 види товарів X та Y;
- кількість всіх ресурсів дорівнює якійсь постійній величині;
- рівень технології заданий і не змінюється (відсутній НТП, немає нових винаходів, технічних нововведень і т.д.).
- економіка є закритою, тобто відсутні зовнішньоекономічні зв'язки.

Побудуємо графік виробничих можливостей суспільства. По осі абсцис будемо відкладати кількість блага X, по осі ординат – кількість блага Y (рис. 2.3).

Кожна точка на кривій ABCDE показує максимально можливий обсяг виробництва товарів X та Y при повному використанні всіх наявних ресурсів.

Рис. 2.3. Крива виробничих можливостей

Всі точки, що розташовані всередині фігури OABCDE, означають недовикористання наявних ресурсів (наприклад, безробіття) або низьку ефективність їх використання (наприклад, низька продуктивність).

Всі точки, які розташовані за межами фігури OABCDE, показують неможливі обсяги виробництва (виробництво не забезпечено наявними ресурсами).

Дана крива показує альтернативні варіанти при повному і ефективному використанні ресурсів.

Кількість одного товару, яким необхідно пожертвувати для збільшення виробництва іншого товару, називається альтернативними витратами, або витратами втрачених можливостей.

Якщо для виробництва однієї додаткової одиниці товару X потрібно відмовитися від трьох одиниць товару Y, то ці три одиниці товару Y і складають альтернативні витрати товару X. Економічний суб'єкт завжди несе витрати втрачених можливостей.

Наприклад. Робінзон Крузо на безлюдному острові вирішує посадити картоплю і кукурудзу. Обмеженість за площею: океан, скелі, джунглі, хатина. Він вирішує збільшити кількість кукурудзи за рахунок картоплі.

Альтернативні витрати виробництва кожного наступного качана кукурудзи можуть бути виражені в клубнях картофеля, які Робінзон недоотримав, використовуючи картопляний земельний ресурс для вирощування кукурудзи.

Головним завданням економіки є проблема вибору напрямків і способів розподілу обмежених ресурсів між різними конкуруючими цілями.

Рис. 2.4. Зміна кривої виробничих можливостей (якщо використовуються нові технології і т.д.)

Відображенням цієї проблеми є постановка трьох основних питань економіки: що, як, для кого виробляти.

Що?	<ul style="list-style-type: none"> • Які з можливих товарів і послуг повинні проводитися в даній економічній системі і в певний період часу
Як?	<ul style="list-style-type: none"> • При якій комбінації виробничих ресурсів з використанням якої технології повинні бути зроблені, вибрані з можливих варіантів товари і послуги
Для кого?	<ul style="list-style-type: none"> • Хто буде купувати обрані товари і послуги, оплачувати їх, отримуючи при цьому користь? Як повинен бути розподілений валовий дохід суспільства від виробництва товарів і послуг?
Коли?	<ul style="list-style-type: none"> • Будуть спожиті ті чи інші блага і ресурси? Чи будемо ми їх споживати або зберігати

Рис. 2.5. Основні питання економіки

Питання для самоконтролю

1. На яке місце в ряду інших людських потреб ви ставите потребу в здоров'ї?
2. Розставте перераховані вище потреби в ряд за ступенем їх значущості для вас.
3. У чому однакові і неоднакові типові інтереси дітей і батьків, студентів і викладачів, керівників та підлеглих?
4. Чи відносяться знання до числа обмежених ресурсів?
5. Які вади має теорія ієрархії потреб А. Маслоу?
6. Що є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства?

ТЕМА 3.

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

- 3.1. Поняття й структура економічної системи.
- 3.2. Господарський механізм і його місце в економічній системі.
- 3.3. Типи економічних систем.
- 3.4. Моделі організації господарства в рамках економічних систем.

3.1. Поняття й структура економічної системи

Існують різні підходи до визначення економічної системи. Марксистський підхід заснований на характеристиці економічної системи як способу виробництва – єдності й взаємодії двох складових: продуктивних сил, що перебувають на певному рівні розвитку, та відповідному їм типу виробничих відносин. У цій єдності виробничі відносини є суспільною формою використання й розвитку продуктивних сил. Закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил полягає в основі еволюції способів виробництва. Еволюція виступає як закономірний процес розвитку людського суспільства.

Одні економісти визначають економічну систему як спільноту людей (соціум), об'єднаних загальним економічним інтересом, інші вважають її сукупністю виробничих відносин. Треті під економічною системою розуміють загальні закономірності діяльності й розвитку людини як індивіда й члена суспільства.

Обмеженість виробничих можливостей (ресурсів, які можуть бути використані в процесі виробництва) викликає необхідність вирішувати питання про перевагу того або іншого напрямку їх застосування, пошуку кращої комбінації факторів виробництва, при якому досягається максимальне задоволення потреб, тобто породжує проблему вибору. Проблема ця виникає не тільки перед суспільством у цілому, але й перед будь-яким господарюючим суб'єктом – фірмою, родиною, окремою людиною.

Економічна система – це сукупність організаційних механізмів, за допомогою яких відбувається розподіл обмежених ресурсів суспільства для задоволення потреб людей.

Центральне місце в економічній системі займають відносини власності. Саме власність обумовлює мету функціонування й розвитку економічної системи. Відносини власності визначають, у чийх інтересах ведеться виробництво, кому належать засоби виробництва й вироблений продукт. Власник засобів виробництва одноосібно розпоряджається ними, використовує їх для організації виробництва й отримання доходу.

Кожний великий етап суспільного розвитку має свою особливу, властиву йому систему відносин власності, яка й обумовлює якісну своєрідність, історичну специфіку даного суспільства, його класову й соціальну структуру.

На відміну від економічного способу виробництва, що виражає єдність продуктивних сил і виробничих відносин, технологічний спосіб виробництва зв'язаний зі сферою дії продуктивних сил.

Технологічний спосіб виробництва являє собою засоби праці в єдності з матеріалами, технологіями, енергією, інформацією й організацією виробництва. Саме від того, які засоби праці використовуються для виробництва, розрізняють економічні формації.

В основі технологічного способу виробництва знаходиться техніка, у розвитку якої виділяють три основні етапи: інструменталізацію, механізацію, автоматизацію.

Перший етап заснований на примітивних знаряддях праці, зв'язаних тільки з ручною працею. Цей етап виробництва й розвитку техніки умовно можна назвати інструментально-ручним. Другий етап можна назвати машинним, механізованим, а третій – переважно автоматизованим.

Прогрес продуктивних сил суспільства (технічна основа всього суспільного прогресу) включає чотири етапи:

1) природно-технічний (засобами праці служили тільки органи тіла працівника, які він доповнював ціпком, каменем, кісткою). Цей етап відповідає виникненню й первісним стадіям становлення первісно-общинного способу виробництва;

2) технічний (пов'язаний з використанням вогню й виготовленням знарядь труда з металів – міді, бронзи, заліза). Він охоплює період вищого розвитку й розкладання первісно-общинного способу виробництва, рабовласницький і феодалський способи виробництва;

3) науково-технічний (виник у надрах феодалізму й став масовим при капіталізмі). Цей етап характеризується технічним і про-

мисловим переворотом, пов'язаним з виникненням машинного виробництва й застосуванням науки у виробництві;

4) науково-технічна революція (початок відноситься до 50-х рр. XX ст.) На цьому етапі виникло автоматизоване виробництво, почалося перетворення науки в безпосередню продуктивну силу суспільства.

Структура економічної системи суспільства. Основними елементами економічної системи є: соціально-економічні відносини, організаційні форми господарської діяльності, господарський механізм, конкретні економічні зв'язки між господарськими суб'єктами. У рамках тієї або іншої економічної системи існують різноманітні моделі економічного розвитку окремих країн і регіонів. Оскільки економічна система розглядається як єдність людини й суспільного виробництва, її структурними елементами виступають люди і суспільне виробництво.

Уся історія суспільства – це насамперед історія розвитку людини як першого елемента структури економічної системи. На перших етапах розвитку суспільства існували природні продуктивні сили, які зводилися до природи самої людини й сил навколишньої природи. Другий етап розвитку суспільства – підпорядкування природних продуктивних сил суспільним – затвердив людину в якості головної продуктивної сили. На етапі загальних продуктивних сил, коли панування людини над природою здійснюється за допомогою науки, людський інтелект входить до виробництва.

Людина – втілення сукупності суспільних відносин: економічних, політичних, національних, сімейних, ідеологічних, моральних. Вона як носій робочої сили втілює всю гаму суспільних відносин і особистих якостей, що суттєво впливають на її потреби, інтереси й мотиви до праці, відношення до роботи й відповідальність за результати виробництва.

Суспільний продукт, пройшовши через розподіл і обмін, завершує свій шлях у споживанні. Без споживання будь-яке виробництво безглузде. Задоволення людських потреб – загальне призначення виробництва, його кінцева мета.

Потреба в праці є головною формою самовираження людської особистості. Необхідною умовою її росту виступає перетворення працівника в хазяїна виробництва. Сприятливі обставини для цього створюються в умовах переходу до ринкової економіки, коли

гарантуються рівноправність усіх форм власності й господарювання, воля підприємницької діяльності. У цих умовах особливо важливе формування сучасного економічного мислення й заохочення підприємливості й діловитості.

Ефективною стає така система управління, яка опирається на точне знання й уміле використання інтересів працівників.

У структурі економічної системи виділяють і такий важливий елемент, як суспільне виробництво, що складається зі сфер і фаз. Його сферами є матеріальне, духовне й соціальне виробництво. Розмежування чотирьох основних сфер суспільного виробництва відносно. Воно обумовлене специфікою об'єктів праці, способів його здійснення, одержуваних результатів. Особливості матеріального, духовного, соціального не виключають, а навпаки, припускають їхню єдність і нерозривний зв'язок. Усі вони спрямовані на кінцеву мету – функціонування економічної системи суспільства.

Суспільне виробництво має чотири фази: безпосереднє виробництво, розподіл, обмін і споживання.

Вихідною фазою є безпосередньо виробництво – процес створення корисного продукту. У зміні виробництва – ключ до всіх змін у розподілі, обміні й споживанні. Ця фаза економіки має вирішальне значення. Адже якщо нічого не створене, то нема чого й розподіляти, обмінювати й споживати.

Розподіл виявляє частку кожної людини у створеному багатстві. Воно відіграє величезну роль у формуванні відносин між людьми, у визначенні матеріального становища різних шарів суспільства. Від того як розподіляються результати праці, багато в чому залежить ефективність і самого виробничого процесу.

Обмін – процес, під час якого одні продукти обмінюються на інші. Він подібно розподілу, по-перше, відіграє величезну роль у доведенні зробленої продукції до споживача; по-друге, виявляє сильний зворотний вплив на виробництво.

Споживання – використання виготовлених благ для задоволення людських потреб. Воно є кінцевою метою будь-якого виробництва. Без виробництва не може бути споживання, тому що виробництво створює об'єкт для споживання, визначає його рівень і структуру. У свою чергу споживання, формуючи потребу в нових продуктах, впливає на розвиток виробництва.

3.2. Господарський механізм і його місце в економічній системі

Важливе місце в економічній системі суспільства належить господарському механізму.

Господарський механізм – це сукупність форм і методів організації суспільного виробництва. Господарський механізм розглядається як спосіб ведення господарства із властивою йому системою конкретних форм і методів господарювання, правових норм, форм економічних зв'язків, організаційних структур управління, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони. Структура господарського механізму включає фази відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. За рівнем управління розрізняють наступні елементи господарського механізму: споживач, родина, район (місто), підприємство (організація), об'єднання, галузь, народне господарство.

Господарський механізм безпосередньо пов'язаний з економічними відносинами. Він містить у собі такі форми цих відносин, як норми, нормативи, економічні оцінки ресурсів, фінанси й кредит, ціна, прибуток, заробітна плата, премія і т.д.

Господарський механізм тісно пов'язаний із соціальними, політичними відносинами, сприяє активізації їх ролі стосовно виробництва тому, що господарський механізм невід'ємний від продуктивних сил. Він містить у собі організаційні структури виробництва, які відбивають рівень розвитку продуктивних сил, конкретні форми поділу праці.

До складу господарського механізму входять і надбудовні явища – правові норми, різноманітні відносини, що виникають на підприємствах і між ними, їх взаємозв'язки з органами управління.

Господарський механізм – це насамперед механізм використання економічних законів. У силу цього він припускає, по-перше, їхнє пізнання, по-друге, розробку чіткої, науково-обґрунтованої програми дій, по-третє, реальну суспільну дію в процесі господарювання.

Кожний економічний закон у механізмі господарювання має певне функціональне значення. Наприклад, обсяг виробництва встановлюється законом попиту та пропозиції; структура виробництва – законом пропорцій; якість продукції – законом піднесення потреб; загальні стимули підприємництва – законом прибутку; спо-

нування кожного працівника до активних дій – законом оплати праці.

Найважливіша функція господарського механізму – підтримка динамічної відповідності між рівнем розвитку продуктивних сил і конкретними формами економічних відносин. Це досягається шляхом створення необхідних умов для технічного вдосконалювання виробництва й росту його ефективності. Функціями господарського механізму також є економічне стимулювання, організація виробництва, організація управління, регулювання фінансово-кредитних відносин, регулювання матеріально-технічних зв'язків, облік і контроль, правове регулювання господарського життя, соціально-психологічний вплив на господарювання.

До функцій господарського механізму відноситься регулювання соціально-економічних відносин як системи. Це регулювання необхідне, з одного боку, для збереження певної стабільності в економіці й нормальної життєдіяльності всіх членів суспільства. З іншого боку, у процесі регулювання не менш важливо своєчасно вносити в систему зміни, які назрівають під впливом прогресу в продуктивних силах. Характерними властивостями економічних систем є цілісність, ємерджентність, динамічність, економічність процесів, невизначеність розвитку економічних процесів.

У сучасних економічних умовах структурні елементи системи характеризуються динамізмом, мінливістю, суперечливістю розвитку. Цим визначається необхідність структурної диференціації складових ланок економічної системи суспільства, без якої неможливо пізнати об'єктивні закони й принципи її функціонування. Будь-яка економічна система характеризується ієрархічністю, прагне придбати стани цілісності й органічності. Ієрархія системи визначається місцем її елементів у соціальній структурі й механізмі їх субординації.

Тип взаємозв'язку елементів системи може бути «вертикальним» або «горизонтальним».

Вертикальна залежність проявляється у відносинах примусу, влади підкори, керованості підпорядкованості.

Горизонтальні зв'язки є партнерськими, добровільними, конкурентними. У соціально орієнтованих економічних системах домінують саме партнерські взаємини.

Особливе місце в становленні, функціонуванні й розвитку економічної системи належить її суб'єктам як активній рушійній

силі. Кожний суб'єкт є носієм певних прав, обов'язків і відповідальності, які реалізує в процесі своєї функціональної діяльності.

Залежно від цього існують різні класифікації економічних суб'єктів: індивід, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець), фізичні і юридичні особи; вітчизняні й іноземні; інституціональні (виробничі підприємства, банки, біржі) і інші.

Наявність не тільки необхідних, але й достатніх елементів для саморозвитку, самовідтворення, поліфункціональної діяльності системи характеризує її цілісність, самодостатність. Ознака органічності системи вказує на внутрішню, сімейно-генетичну єдність, чистоту, нечужинність її елементів.

Чим більше в економічній системі перехідних, змішаних явищ, форм і процесів, тим нижче ступінь її органічності, чистоти. Таку тенденцію розвитку не слід розцінювати як однозначно негативну. Якщо в сучасних умовах взаємозалежність, взаємопереплетіння, конвергенція розвитку економічних систем збагачують, удосконалюють один одного, це прогресивний процес. Економічна система характеризується різними сферами функціонування, рівнями господарювання її суб'єктів. Сучасна економічна система не є сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою трьох рівнів взаємодії.

Розвиненість, взаємодія й взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності й ефективної роботи системи. Здатність комплексно, адекватно й вчасно реагувати на зміни навколишнього середовища свідчить про мобільність економічної системи. Це, у свою чергу, є запорукою як макро, так і мікроекономічної рівноваги.

Економічна система має три основні ланки, підсистеми:

1. Економічну структуру продуктивних сил суспільства;
2. Систему економічних відносин;
3. Механізм господарювання.

Продуктивні сили – це система економічних факторів, які у процесі суспільного поділу праці забезпечують перетворення навколишнього середовища, створюють блага для задоволення потреб людини й суспільства, визначають рівень продуктивності суспільної праці.

Економічні відносини являють собою сукупність соціально-економічних і організаційно-виробничих зв'язків між господарю-

ючими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ, послуг і доходів.

Механізм господарювання погоджує функціонування й розвиток ланок економічної системи, приводить у відповідність продуктивні сили й економічні відносини. Він являє собою сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів і важелів регулювання економічних процесів.

Механізм господарювання втілює дію як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів.

Вплив суб'єктивних факторів визначається цілеспрямованою діяльністю людини і його суспільних утворів.

Об'єктивні фактори означають незалежний від волі й свідомості людини, обумовлений дією економічних законів хід соціально-економічних процесів. Зневага об'єктивними факторами, керованість у своїх діях суб'єктивними бажаннями й довільними розв'язками окремих посадових осіб приводить до волюнтаризму, гальмує розвиток системи. Однак об'єктивні закони проявляють себе й реалізуються через діяльність людей, суспільних інститутів, держави. Чим вище ступінь пізнання економічних законів, відповідності соціально-політичної й економічної практики їх вимогам, тим поступовішим і прогресивним є розвиток суспільної системи.

Отже, механізм господарювання є сукупністю форм організації й управління суспільними діями економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію економічних законів. Центральне місце в економічній системі належить людині. Як головна продуктивна сила, уособлення економічних відносин, суб'єкт і об'єкт господарської діяльності, носій і реалізатор економічних потреб і інтересів вона поєднує й погоджує функціонування всіх ланок економічної системи. Місце людини в суспільній ієрархії, можливість і форми її самореалізації визначають характер економічної системи. Поліструктурність і поліфункціональність людини визначають двоїстий характер продуктивних сил.

З одного боку, вони виникають як натурально-речовинні, а з іншого як суспільні. З останніми зв'язане поняття технологічного способу виробництва, що відбиває комбінацію засобів праці з організацією виробництва. Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувається завдяки якісним змінам у характері засобів праці, прогресу науки й техніки. У відповідності до свого двоїстого характеру продуктивні сили суспільства функ-

ціонують і як техніка й технологія, і як суспільний організм. Специфіка процесу праці людей полягає в тому, що одночасно відбувається взаємодія їх з природою й між собою із приводу виробництва.

У структурі продуктивних сил людині і її праці належить центральне місце не тільки як активної складеної частини, але і як безпосереднього джерела матеріально-речовинних елементів, що входять до їхнього складу. Це дуже важливе теоретичне положення було доведено ще представниками класичної школи політичної економії А. Смітом і Д. Рікардо. Матеріально-речовинні засоби виробництва розглядаються подвійно як матеріалізація праці людини і як знаряддя цієї роботи. Як головний елемент засобів виробництва останні можуть реалізувати свою суспільну корисність тільки в процесі використання їх у предметній діяльності людини. Поза таким споживанням вони виступають як потенційні структурні елементи виробництва.

Отже, за своїм змістом матеріально-речовинні продуктивні сили є органічним втіленням упредметненої й живої праці, функціональною комбінацією людини й засобів праці, здійснюється у виробничому процесі. У ході виробничого споживання матеріально-речовинні продуктивні сили здобувають нову якість перетворюються в продуктивну силу людини. Будь-який елемент матеріально-речовинних продуктивних сил завжди є безпосереднім продовженням природних сил людини, її енергетичного потенціалу. Використання енергії води, пари, електрики, токарського верстата, автоматизованих систем, транспортних засобів і сучасних комунікаційних структур, у тому числі космічних комплексів, слід розглядати як робочі органи людини, органічне продовження її фізичного уособлення й інтелекту.

Специфіка економічної системи суспільства визначається соціально-економічними виробничими відносинами, які мають складну й багатогранну структуру, засновану на відносинах власності. Власність визначає суспільний спосіб комбінації робочої сили із засобами виробництва й відповідні відносини між людьми із приводу присвоєння матеріально-речовинних елементів і результатів виробничого процесу. Одночасно відносини власності обумовлюють історичну специфіку суспільства, його соціальну структуру, що панує, систему політичної й економічної влади.

Соціально-економічні відносини є цілісною, структурно субординованою системою, яка постійно розвивається від простої

до складної. Основою цього процесу є розвиток продуктивних сил суспільства, їх матеріально-речовинної й економічної структури. При цьому виробничі відносини можуть відігравати двоїсту роль: двигуна, який стимулює й прискорює розвиток продуктивних сил, або сили, що гальмує цей розвиток. У той же час кожна система соціально-економічних відносин має й відносну самостійність, яка формується на основі свідомої діяльності людини, що брала участь у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання створюваних цінностей.

Отже, система соціально-економічних відносин формується й розвивається як система свідомо осмисленої функції людини, що органічно поєднує у своїй структурі об'єктивні й суб'єктивні фактори. Важливим питанням є класифікація економічних систем. Економічна система – складне, багатоструктурне й поліфункціональне соціально-економічне явище.

В економічній літературі визначають різні моделі, типи економічних систем. Класифікація їх залежить від різних критеріїв.

Головними з них є домінуюча форма власності, технологічний спосіб виробництва, спосіб управління й координації економічної діяльності й таке інше. Поділ економічних систем по перерахованим ознакам є деякою мірою умовним.

Наприклад, розповсюдженою є класифікація економічних систем за технологічними способами виробництва. За рівнем розвитку продуктивних сил розрізняють:

- доіндустріальне суспільство, у якому домінує ручна праця;
- індустріальне суспільство, основою якого є машинна праця;
- постіндустріальне суспільство, засноване на автоматизованій праці, яка оснащена комп'ютерною інформацією.

Однак ці системи суттєво різняться й механізмом господарювання, і різноманітністю суб'єктів економічної діяльності.

3.3. Типи економічних систем

Матеріальною основою кожної економічної системи є виробництво як основа життя людини й суспільства. Соціальну основу економічної системи суспільства становлять відносини власності, які склалися історично.

Назвемо основні критерії класифікації економічних систем:

- Форма власності на фактори виробництва.
- Тип мотивації прийняття економічних розв'язків.

- Спосіб координації господарської діяльності.
- Цілі системи.

В основі кожної формації лежить певний спосіб виробництва, що представляє єдність продуктивних сил і виробничих відносин. Сукупність виробничих відносин утворює економічний базис формації. Політичні, філософські, релігійні та інші погляди й відповідні їм установи становлять надбудову формації.

Американський економіст У. Ростоу в книзі «Стадії економічного росту», яка була опублікована в 1960 р., висунув теорію стадій росту й виділив п'ять стадій економічного розвитку: традиційне суспільство; перехідне суспільство, або період створення умов для зрушення; період зрушення; стадія зрілості; стадія високого рівня масового споживання. На першій стадії немає нагромадження, відсутня промисловість, тут низький рівень розвитку сільського господарства й продуктивності праці. На другій стадії норма нагромадження становить 5 % національного доходу, на третій – 10 %, на четвертій – 20 % (тут створюється велика машинна індустрія), на п'ятій стадії виробничий потенціал нації працює на споживання, провідними секторами економіки стають галузі, що роблять предмети тривалого користування. Для цієї теорії характерним є технократичний підхід, висування на перший план стану техніки.

Американські економісти К. Макконнелл і С. Брю виділяють чотири моделі економічних систем: чистий капіталізм, командна економіка, змішані системи, традиційна економіка.

Чистий капіталізм, або капіталізм епохи вільної конкуренції, характеризується приватною власністю на ресурси й використання системи ринків і цін для координації економічної діяльності та управління нею. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується його особистими інтересами. Ринкова система функціонує як механізм, за допомогою якого індивідуальні розв'язки й переваги віддаються гласності й координуються. Той факт, що товари й послуги проводяться, а ресурси пропонуються в умовах конкуренції, означає, що існує безліч самостійно діючих покупців і продавців кожного продукту й послуги. Роль уряду обмежується захистом приватної власності й установленням правової структури, що дозволяє функціонувати вільним ринкам.

Командна економіка, або комунізм, характеризується суспільною власністю на матеріальні ресурси. Усі великі розв'язки, що

стосуються обсягу використовуваних ресурсів, структури й розподілу продукції, організації виробництва, ухвалюються центральним плановим органом.

Змішані системи характеризуються наявністю в економіці різних форм власності на засоби виробництва й продукти праці. Тут зустрічаються елементи чистого капіталізму й командної економіки.

Традиційна економіка характеризується наявністю традиційних, заснованих на звичаях, економічних систем. Техніка виробництва, обмін, розподіл доходів базується на освячених часом звичаях. Така економіка характерна для багатьох країн, що розвиваються.

Різні економічні системи по-різному відповідають на основні економічні питання.

Традиційна економіка – економічна система, що базується на приватній власності, у якій традиції, звичаї, досвід визначають, що робити, як використовувати виробничі ресурси. Традиційна економіка була характерна для середньовічної Західної Європи, сьогодні така економічна система існує в деяких слаборозвинених країнах. Технічний прогрес дуже повільно проникає в такі системи, тому що вступає в протиріччя із традиціями.

Командна (планова) економіка – відповіді на всі основні питання економіки дає держава. Усі ресурси перебувають у власності держави, і саме вона розподіляє ресурси між галузями й підприємствами, визначаючи, що і якими способами робити, як розподіляти зроблені товари. Усі ці рішення ухвалюються на основі заздалегідь певних, довгочасних планів виробництва. Негнучкість такої системи в умовах мобільності потреб веде до постійного відриву виробництва від потреб.

Ринкова економіка – економічна система, що базується на приватній власності на фактори виробництва й на рішеннях, прийнятих окремими господарюючими суб'єктами – приватними особами й фірмами, самостійно, незалежно друг від друга. Незалежні рішення окремих економічних суб'єктів координуються ринком. Ринок і дає відповіді на основні економічні питання.

Змішана економіка. Необхідно відзначити, що в чистому виді ринкова система не існує. У кожній навіть «найринковішій» економіці держава виконує певні регулюючі функції, ухвалюючи участь у рішенні основних економічних проблем. У сучасних умо-

вах держава частково бере на себе виробництво продуктів, не вигідних приватному бізнесу, але необхідних суспільству; усіляко стимулюючи науково-технічний прогрес, який впливає на вибір способів виробництва; вирішуючи соціальні проблеми, що корегує ринковий розподіл доходів. Таким чином, більшості розвинених країн сьогодні характерна змішана економіка, яка регулюється ринковим механізмом і державою.

Поряд з усталеними, склавшимися економічними системами сьогодні у світі існують країни з **перехідними економіками** – економічними системами, які характеризуються наявністю й старих економічних форм, і елементами нових, а також змішаних (перехідних) форм і відносин. Наочним прикладом перехідної економіки служить економіка колишніх соціалістичних країн, у тому числі України.

3.4. Моделі організації господарства в рамках економічних систем

У рамках кожної економічної системи існують свої національні моделі організації господарства. Це пояснюється тим, що країни відрізняються історією, рівнем економічного розвитку, соціальними й національними умовами.

Виділяють американську, японську, шведську моделі економічних систем. Кожна з них має свої особливості. Наприклад, американська модель побудована на системі всілякого заохочення підприємницької активності, збагачення найбільш активної частини населення. Японська модель характеризується певним відставанням рівня життя населення (у тому числі заробітної плати) від росту продуктивності праці. Шведська модель відрізняється сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. При соціальному ринковому господарстві ФРН особливим заступництвом користуються дрібні й середні підприємства, фермерські господарства.

Деякі молоді держави миру, що розвиваються, успішно використовували науково-технічний і фінансовий рівень країн-експортерів капіталу для розвитку промисловості, підвищення наукоємності виробництва. Саме прямі частки інвестицій дозволили так званим новим індустріальним країнам – Сінгапуру, Південній

Кореї, Тайваневі, Гонконгу й ін. – на основі нових передових технологій досягти високого рівня розвитку промисловості.

Сучасні тенденції в розвитку економічних систем. На сучасному етапі розвитку економічних систем існують різні національні моделі змішаної економіки: американська, німецька, шведська, японська й ін. Вони різняться як розмірами й співвідношенням державного та частками секторів у національній економіці, так і структурою, а також методами державного регулювання економіки.

Сучасна економіка США, маючи ринковий характер, відчуває активний вплив держави. Уряд, опираючись на відповідну грошово-кредитну, податкову, амортизаційну й інші форми економічної політики, сприяє стабільності й зростанню національного виробництва, перерозподіляє доходи, всебічно підтримує підприємство, бореться з безробіттям і інфляцією. Усе це характеризує економіку США як змішану економіку. Однак роль федерального уряду в регулюванні економіки США менше, чим в інших розвинених країнах, що обумовлене історичними, культурними, політичними й іншими факторами.

Економіка *Швеції* – незважаючи на те, що більш 90 відсотків господарської діяльності в цій країні зосереджене в приватному секторі, держава бере активну участь в економічному і соціальному житті. Вона відіграє головну роль у забезпеченні економічної стабільності, захисту навколишнього середовища, розподілі й перерозподілі доходів через державні програми витрат на соціальні потреби. По моделі змішаної економіки розвивається й Німеччина.

Японська модель економіки характеризується досить розвиненим індикативним плануванням і урядовою координацією економічної діяльності приватного сектору. Фірми разом з міністерствами розробляють стратегічні напрямки розвитку національної економіки й визначають ключові галузі для вкладення капіталів. Планом прогнозують можливі труднощі при проведенні економічної політики уряду й заходу для їхнього подолання, намічають орієнтири економічної діяльності фірм і ріст добробуту населення країни. Однак у Японії обсяг суспільних асигнувань набагато нижче, чим у країнах Європейського Союзу. Більшу частину соціальних потреб у Японії задовольняє родина. До змішаної економіки переходить Китай. Зараз у цій країні міняються уявлення про форми й методи будівництва соціалістичного суспільства, у якому

державна форма власності була єдиною, а централізоване планування не залишало місця ринковим відносинам.

Сучасна *китайська економіка* базується на визнанні існування як державної, так і приватної власності на засоби виробництва. Створюються підприємства, що належать іноземному капіталу. Розвиваються ринкові відносини й планування національної економіки. Китай створює нову економічну систему, у якій план буде успішно взаємодіяти з ринком. За останнє десятиліття в країнах з розвинутою ринковою економікою відбулася зміна пріоритетів державного регулювання національного господарства. Вона виявилася в тому, що на перший план поряд зі стимулюванням розвитку конкуренції виходять дії уряду, спрямовані на поліпшення якісних особливостей розвитку національного виробництва, заходу щодо створення стимулів для всебічного розвитку працівників, забезпечення якості життя населення країни. У світовій економіці здійснюється регулювання довгострокових коопераційних зв'язків між товаровиробниками й споживачами, відбувається інтеграція великих промислових корпорацій з торговельними компаніями.

Таким чином, сутність різних моделей розвитку національних ринкових економік полягає в тому, що в них сполучається регулююча роль ринкових механізмів з державним управлінням на макроекономічному рівні, що дозволяє підвищити темпи економічного росту й на цій основі більш ефективно вирішувати соціальні питання, захищати інтереси всього народу.

На сучасному етапі багато розвинених країн перейшли до соціально-ринкової економіки. Найважливішими критеріями цієї моделі є оптимальна комбінація ринкового й планового господарства, тобто регульована економіка з відповідною системою соціального захисту населення. Отже, соціально-ринкова економіка – це такий тип економічного розвитку, коли воля ринку й підприємництва тісно сполучається з демократичністю й соціальним захистом усіх членів суспільства. Ця економічна система має чимало загального із системою змішаної економіки. Зокрема вона побудована на основі переваги приватної власності й ринку, їх оптимальної комбінації з державною власністю й прямим регулюванням національної економіки державою в суспільних інтересах, розвитку державного сектору, проведення національного економічного планування й активної соціальної політики.

Як показує досвід країн Заходу, соціально-ринкова економіка є продуктом розвитку демократії й розвинених ринкових відносин, де праця й капітал є рівноправними учасниками процесу національного виробництва.

В Україні зараз розвивається соціально орієнтована ринкова економіка, де головним завданням є твердження демократичного, соціально відповідального, солідарного суспільства, буде ґрунтуватися на історичних традиціях і менталітеті українського народу, органічно поєднувати в собі працю, талант і капітал суспільства, які будуть забезпечувати права й волю кожної людини. Формування й розвиток в Україні сучасних цивілізованих ринкових відносин є вирішальним засобом для швидкого економічного зростання національного виробництва й підйому добробуту народу.

Питання для самоконтроля

1. Що таке «економічна система»?
2. Які існують підходи для визначення економічної системи?
3. Які етапи включає прогрес продуктивних сил суспільства?
4. Структура економічної системи суспільства.
5. Яке місце в економічній системі займає господарський механізм?
6. Функції господарського механізму.
7. Які фактори впливають на механізм господарювання?
8. Типи економічних систем .
9. Критерії класифікації економічних систем.
10. Які існують тенденції розвитку економічних систем?

ТЕМА 4.

ФОРМИ Й ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

- 4.1. Поняття власності.
- 4.2. Виробничі та економічні відносини.
- 4.3. Типи й форми власності.
- 4.4. Роздержавлення й приватизація.

4.1. Поняття власності

Власність займає центральне місце в економічній системі. Вона обумовлює економічний спосіб єднання працівника із засобами виробництва, ціль функціонування й розвитку економічної системи, соціальну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності, спосіб розподілу результатів праці. Відносини власності формують усі інші види економічних відносин, є системоутворючими й тому основними.

Особливу актуальність мають проблеми власності у зв'язку з переходом до ринкової економіки, оскільки саме власність є фундаментом становлення нової економічної організації суспільства. Перебудова економіки починається з перебудови відносин власності.

Власність завжди пов'язана з певними предметами, речами, але поняття власності не зводиться до її речовинного змісту. Річ стає власністю тільки тоді, коли через неї люди вступають між собою в певні відносини. Головною характеристикою власності є не те, що привласнюється, а то, ким і як привласнюється. Тому, хоча на поверхні явищ відносини власності виступають як відношення людини до речі (річ моя або річ не моя), на ділі вони виражають відношення до інших людей, суспільства, і є суспільними відносинами.

Не слід змішувати поняття власності як економічної категорії з юридичним правом власності. Відносини власності складаються в суспільному виробництві. Право ж власності є юридичним оформленням економічних відносин власності в юридичних законах і нормах.

Власність здійснює свою економічну функцію тільки тоді, коли приносить її суб'єктові певну економічну вигоду у формі прибутку, доходу, ренти, дивідендів і ін.

Потрібно проводити відмінності між самою власністю як історично певним способом з'єднання людей із засобами виробництва й формами її економічної реалізації. Економічна реалізація форм власності здійснюється через систему виробничих відносин, систему економічних інтересів, механізм господарювання, кінцеві народногосподарські результати й рівень життя населення.

Найважливішою рисою власності є присвоєння. Присвоєння – це процес, що виникає тільки при з'єднанні суб'єкта присвоєння (той, хто привласнює) з його об'єктом (те, що привласнюється). Основне значення для економіки має з'єднання суб'єкта й об'єкта привласнення в процесі виробництва матеріальних і духовних благ. Таке присвоєння виступає як спосіб з'єднання особистого (суб'єкт) і речовинного (об'єкт) факторів виробництва – робочої сили й засобів виробництва. Це з'єднання здійснюється за допомогою виконання певних трудових операцій і функцій. Присвоєння як економічний процес полягає в продуктивному споживанні засобів виробництва й тому може бути названо продуктивним присвоєнням.

У такому аспекті власність є історично певною формою привласнення, яка реалізується за допомогою виробництва матеріальних і духовних благ.

Однак для характеристики власності одного продуктивного привласнення, при всій його важливості, недостатньо, тому що воно охоплює тільки відносини людей. Інша більша група відносин привласнення виникає між самими людьми по володінню, розпорядженню й користуванню об'єктами власності.

Усі розглянуті характеристики власності являють собою різні ступені соціального привласнення й тільки в сукупності становлять його зміст.

Власність – відносини між людиною, групою або співтовариством людей (суб'єктом), з одного боку, і будь-якою субстанцією матеріального світу (об'єктом), з іншого боку, що полягає в постійному або тимчасовому, частковому або повному відчуженні, від'єднанні, привласненні об'єкта суб'єктом. Власність характеризує приналежність об'єкта певному суб'єктові.

Суб'єкт власності (власник) – активна сторона відносин власності, що має можливість і право володіння об'єктом власності.

Об'єкт власності – пасивна сторона відносин власності у вигляді предметів природи, речовини, енергії, інформації, майна,

духовних, інтелектуальних цінностей, цілком або в якійсь мірі приналежних суб'єктові.

Відносини власності включають:

✓ Майнові або **суб'єктно-об'єктні** відносини між суб'єктом і об'єктом

✓ Відносини між суб'єктами власності або **суб'єктно-суб'єктні**. Відбивають економічні взаємини, що виникають у зв'язку із власністю.

Суб'єктно-об'єктні відносини включають: відносини володіння, користування, розпорядження й відповідальності.

Володіння – початкова, вихідна форма власності, що відбиває юридичну, документально закріплену фіксацію суб'єкта власності, або факт реального володіння об'єктом.

Власник може делегувати право управління власністю іншому суб'єктові або взагалі не користуватися правом володіння власністю.

Користування – означає застосування об'єкта власності відповідно до його призначення й по розсуду й бажанню користувача. Володіння й користування можуть бути з'єднані в руках одного суб'єкта або бути розділеними між різними суб'єктами.

Розпорядження – представляє в цей час найбільш всеосяжний вищий спосіб реалізації відносин між об'єктом і суб'єктом власності, що дає право й можливість використовувати об'єкт у рамках закону практично будь-яким бажаним образом.

Навіть власник стає дійсним власником, якщо він власник-розпорядник. Делегування, передача прав розпорядництва означає по суті передачу повноважень власника в інші руки.

Форми розпорядження власністю:

✓ Право господарського ведення.

✓ Право оперативного управління.

Відповідальність – «тягар власності» – означає інтерес до активного використання засобів виробництва, відповідальність за них, їх ефективне функціонування, відшкодування збитку, нанесеного об'єкту.

Суб'єктно-суб'єктні відносини діляться на 2 групи:

1. **Розподіл або перерозподіл власницьких функцій** (виникають, коли доводиться ділити існуючу, створену раніше власність). Звичайно це має місце, коли той самий об'єкт належить колективній власності.

Відносини між різними суб'єктами одного об'єкта власності зводяться до поділу функцій, прав, обов'язків кожного власника, виділення приналежної йому часткової частини або всього об'єкта.

2. Відбиває відносини власників із приводу взаємного формування знову створюваних об'єктів власності. Найбільш типові – відносини із приводу спільного виробництва й розподілу товарів і послуг.

4.2. Виробничі й економічні відносини

У процесі праці, на основі відносин людей до природи, складаються й певні взаємини людей, тому що вони обумовлені виробництвом матеріальних і духовних благ, а також послуг, які називаються виробничими відносинами. Оскільки виробничі відносини виступають реальними відносинами людей у процесі виробництва матеріальних і духовних благ і послуг, вони розглядаються як економічні. Разом з тим виробничі й економічні відносини не тотожні поняття. За обсягом і змістом економічні відносини ширше, багатше виробничих. Економічні відносини охоплюють увесь спектр економічних зв'язків системи ринкового господарства, а виробничі – тільки соціально-економічну їх ланку.

Економічні відносини утворюють складну ієрархічну систему, тому їх можна розглядати під різними «зрізами» залежно від мети аналізу й критеріїв класифікації входних до неї елементів. У ній можна виділити відносини: по фазах відтворення, тобто виробництво, розподіл, обмін і споживання; по рівнях власності (державна, колективна, приватна і т.д.); по формах і рівнях організації виробництва.

Існують наступні види економічних відносин: відносини між окремими державами (міжнародні виробничі відносини); відносини між державою й фірмами (підприємствами); між підприємствами; усередині підприємства; між державою й домашніми господарствами й ін.

Соціально-економічні й організаційно-економічні відносини. В системі економічних відносин відокремлюють соціально-економічні й організаційно-економічні. В основі цього розподілу лежать присвоєння засобів і результатів виробництва та організація економіки й виробництва.

Організаційно-економічні – відносини, виникають між суб'єктами в процесі організації виробництва. У кожній конкретній сис-

темі існують свої специфічні організаційно-економічні відносини. Разом з тим у них можна знайти щось загальне: поділ і спеціалізація праці, його кооперування, концентрація й комбінування виробництва.

Економічні інтереси. У суспільстві існує безліч різних інтересів. Економічна теорія вивчає ті з них, які є рушійними факторами виробничої діяльності – економічні інтереси – усвідомлення людьми економічних потреб, що виступають як мотиви їх виробничої діяльності, спрямованої на задоволення цих потреб.

Інтереси не існують самі по собі. Для того щоб виник економічний інтерес, потрібні люди, групи людей, тобто економічні суб'єкти зі своїми потребами, що підлягають задоволенню. Щоб реалізувати ці потреби, люди об'єднуються для спільної виробничої діяльності й вступають у певні економічні відносини. Без них, як і без суб'єктів, неможливі ні виникнення економічних інтересів, ні їх реалізація. Економічні відносини виступають як соціально-економічна база інтересів.

Перехід до ринкової економіки зажадав реформування системи економічних відносин, а разом з нею й економічних інтересів. Замість знеособленої загальнонародної власності й загальнонародних інтересів з'являється своя власність і свій економічний інтерес, що полягає в одержанні найбільшої вигоди від об'єкта власності і її збільшення. Переслідуючи свої особисті, приватні інтереси, учасники ринку працюють на спільні інтереси.

Особливою формою проявлення інтересу на рівні конкретної економічної діяльності є стимули – безпосередні спонукальні фактори діяльності людей. Стимули виступають у формі грошового доходу, заробітної плати, різних моральних заохочень. У результаті впливу стимулів виникає завершальна форма прояву економічного інтересу – матеріальна зацікавленість.

Еволюція власності. Відносини власності пройшли тривалий шлях розвитку, на якому відбувалася кількоразова зміна форм власності. Кожна історично сформована форма власності відповідає рівню розвитку продуктивних сил і сформованій системі економічних відносин.

Протягом декількох тисячоріч, що передують сучасній епосі галуззю, що панує, було сільське господарство. Тому чільна роль належала земельній власності. Історично першою була общинна

власність на землю, знаряддя обробки землі й готовий продукт. Суб'єктом власності була громада, плем'я.

Розрізняють три основні види первісних відносин власності: азіатська, антична й німецька. При азіатській формі земля розподілялась між громадами, вищим земельним власником був верховний правитель – деспот. Громада платила деспотові податки, або данину. В умовах античної власності одна частина землі перебувала у володінні громади (держави), інша – передавалась у власність родинам, які її обробляли. Німецька форма власності характеризувалася комбінацією приватної власності на оброблювану землю із загальною власністю на ліси й пасовища.

Подальший розвиток продуктивних сил, розширення й поглиблення поділу та спеціалізації праці, пов'язаний з ним ріст продуктивності праці привели до виробництва такої кількості продукту, який перекиривав потреби громади. Він почав привласнюватися окремими людьми (звичайно вождями і їх наближеними) і закріплюватися в спадщину. Виникла майнова нерівність. Відбулося розкладання громади, на зміну общинній формі власності прийшла рабовласницька, а потім і феодальна власність.

Розвиток товарної форми суспільного виробництва, що супроводжувалася первісним нагромадженням капіталу, впровадження машинного виробництва й розширення його масштабів приводили до руйнування дрібнотоварного виробництва. Виникла приватна капіталістична власність періоду так званого чистого капіталізму. Ця власність спочиває на найманій праці економічно вільних працівників і рівності приватних осіб як суб'єктів власності.

Подальший розвиток продуктивних сил і посилення усупільнення виробництва привели до виникнення корпоративної форми власності, основними видами якої стали акціонерні компанії й фірми. Необхідність втручання держави в економіку й посилення його впливу сприяли прискореному розвитку державної форми власності, у якій зосереджувалася все більша частина засобів виробництва й фінансового капіталу. У державному секторі економіки, створеному в результаті націоналізації, проводиться значна частина валового національного продукту. Через держбюджет перерозподіляється від чверті до половини національного доходу.

Таким чином, еволюція форм власності і їх зміна визначаються не суб'єктивними бажаннями людей, їх волею, а формуван-

ням самого виробництва, продуктивних сил. На різних ступенях становлення суспільства міняються й розвиваються поділ і кооперація праці, концентрація виробництва і його усупільнення. Разом зі зміною змісту виробництва міняється і його суспільна форма – власність.

4.3. Типи й форми власності

Форма власності – її вид, який характеризується за ознакою суб'єкта власності.

У ринковій економіці розрізняють два основні типи власності: приватну й суспільну, у рамках яких існують різноманітні форми власності.

Відносини приватної власності будуються на відособленому присвоєнні, користуванні, розпорядженні факторами й результатами виробництва окремими індивідуумами (людьми) – власниками цих факторів виробництва.

Розрізняють два види приватної власності: некорпоративну (одноособове володіння або партнерство) і корпоративну (наприклад, акціонерне товариство).

Суспільна власність означає спільне присвоєння, користування й розпорядження засобами виробництва і його результатами.

Найпоширенішими формами суспільної власності є:

- державна: засоби виробництва перебувають у виключній власності держави, уряду;
- колективна: засоби виробництва є надбанням окремого колективу.

У суспільстві, де тип економічної системи – ринкова або змішана економіка – існують переважно дві основні форми власності: приватна й державна. Співвідношення часток приватної й державної власності характеризує ступінь ринкової орієнтації економіки.

Як правило, у країнах з ринково/змішаною економікою від 70 до 75 % становить приватна власність, а від 25 до 30 % – державна.

Приватна власність у ринковій економіці виконує наступні функції:

- Підвищення добробуту, забезпеченості й незалежності (ресурси мають цінність і дають дохід).

- Збереження вартості й стимулювання підвищення продуктивності.

- Забезпечення прогресу – завдяки конкуренції земля, праця й капітал використовуються в таких комбінаціях, які забезпечують максимальну економічну вигоду й прогрес у техніку й технології.

У ринковій економіці приватна власність переважає, як економічно найбільш ефективна. Разом з тим у розвинених країнах постійно відбуваються процеси, пов'язані зі зміною форми власності: окремі об'єкти державної власності стають частками й навпаки, тобто здійснюється постійна оптимізація структури власності.

Існує й більш детальний поділ форм власності.

Відповідно до українського законодавства:

- індивідуальна, тобто власність окремих громадян (приватна);
- колективна, тобто власність трудових колективів, кооперативів, акціонерних товариств, суспільних об'єднань і т.п.;
- загальнодержавна власність, суб'єктом якої виступає українська держава (природні багатства загальнонародного користування, основні виробничі засоби, інформація, передані за рішенням органів народовладдя в розпорядження державних органів);
- комунальна (муніципальна), тобто власність адміністративно-територіальних одиниць.

Доцільно виділяти й інші форми власності:

- загальна власність із юридичними й фізичними особами іноземних країн;
- власність іноземних громадян, організацій, держав;
- власність громадських організацій;
- сімейна власність.

За критерієм власності в ринковій економіці розрізняють два сектори: державний і приватний.

Державний сектор – частина економіки країни, яка повністю контролюється урядом. Основу цього сектору становить власність на землю й капітал, які належать державі.

Приватний сектор – сукупність підприємницьких фірм і домашніх господарств у даній країні. Фундамент приватного сектору економіки – приватна власність, тобто право приватних осіб і фірм здобувати, володіти, контролювати, використовувати, продавати й заповісти землю, капітал і іншу власність.

Економічні суб'єкти приватного сектору умовно можна об'єднати у дві більші групи власників: домашні господарства й фірми (підприємницькі одиниці).

Домашнє господарство – економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, яка постачає в економіку ресурси й використовує отримані за них кошти для придбання товарів і послуг, що задовольняють споживача. У ринковій економіці такі господарства відіграють подвійну роль: вони є основними постачальниками всіх видів економічних ресурсів і одночасно виступають основною споживаючою групою в економіці.

Фірма – це організація, яка використовує ресурси для виробництва товару або послуги з метою одержання прибутку, володіє й керує одним або декількома підприємствами. Фірми в ринковій економіці функціонують у трьох основних організаційних формах: індивідуальна фірма, партнерство, корпорація.

Та або інша організаційно-правова форма несе в собі як переваги, так і недоліки. Звичайно недолік для підприємця обертається перевагою для суспільства, наприклад, вимога прозорості фінансової діяльності для корпорації – це перевага для суспільства, але не для підприємця.

4.4. Роздержавлення й приватизація

Економічна сутність роздержавлення й приватизації. Ефективність діяльності підприємств залежить від пануючої на них форми власності.

Протягом 1990-х років процес повної або часткової приватизації охопив ряд провідних галузей промисловості, природні монополії, фінансові інститути й сферу послуг. За цей час було приватизовано понад 10 тисячі державних підприємств більш ніж у ста країнах світу. Однак в окремих випадках держава продовжує залишатися власником великого пакета акцій і впливає у визначенні стратегії розвитку корпорацій.

В той же час, у розвинених країнах стійка тенденція скорочення частки державної власності й масштабів прямого державного втручання в процеси виробництва сполучається з тенденцією до росту частини національного продукту, що перерозподіляється державою. Основним способом трансформації державної власності в приватну є приватизація.

Комерціалізація в більшості закордонних країн означає зміну статусу державного підприємства, яке функціонувало на основі публічного права на статус приватного права при збереженні обмежень в розпорядженні майном з одночасним зняттям ряду введених державою штучних бар'єрів від впливу конкурентного ринку.

Під **роздержавленням** розуміється перетворення державних підприємств у колективні підприємства, акціонерні товариства, та інші підприємства, які не перебувають у державній власності, а також в орендні підприємства.

Поява приватних юридичних осіб може відбуватися **шляхом створення нових і приватизації діючих підприємств.**

Приватизація означає передачу (продаж), майна що належать державі підприємств і іншого майна в приватну власність, тобто придбання права власності на засоби виробництва громадянами й недержавними юридичними особами.

Приватизація державного майна – це відчуження майна, що перебуває в державній власності на користь фізичних і юридичних осіб, які можуть бути покупцями згідно із Законом, з метою підвищення соціально-економічної ефективності України (із Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна»).

У різних країнах цей термін трактується по-різному. В якості основних ознак приватизації використовуються наступні:

- Перехід прав власності держави на користь приватного сектору.
- Делегування держпідприємству права розпорядження майном.
- Повний продаж держпідприємства приватним особам.
- Продаж частини активів.

Основною метою приватизації, яка визначена Державною програмою приватизації, є створення конкурентного середовища та умов для сприяння підвищенню ефективності діяльності підприємств, організацій, а також забезпечення надходження коштів від приватизації до Державного бюджету України.

Об'єкти приватизації. До об'єктів державної власності, які підлягають приватизації, належать:

- підприємства (цеха, виробництва, ділянки, інші підрозділи, якщо у випадку їх виділення в самостійні підприємства не порушується технологічна єдність виробництва по основній спеціалізації підприємства, зі структури якого вони виділяються) як єдині

майнові виробничі комплекси, до складу яких входять усі види майна, призначені для їхньої діяльності, згідно з Цивільним кодексом України;

- об'єкти незавершеного будівництва й законсервовані об'єкти;

- акції (частки, паї), що належать державі, у майні господарчих товариств і інших об'єднань;

- земельні ділянки, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації.

Спосіб приватизації характеризує механізм зміни власника, за допомогою якого відбувається перехід від державної до акціонерної й приватної власності.

Способи приватизації (відповідно до Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна»):

- продаж об'єктів приватизації на аукціоні, по конкурсу;

- продаж акцій (часток, паїв), які належать державі в господарчих товариствах, на аукціоні, по конкурсу, на фондових біржах і іншими способами, які передбачають загальнодоступність і конкуренцію покупців;

- продаж на конкурсній основі єдиного майнового комплексу державного підприємства, яке приватизується, або контрольного пакета акцій відкритого акціонерного товариства;

- викуп майна державного підприємства згідно з альтернативним планом приватизації.

Етапи приватизації:

- складання плану приватизації й розробка установчих документів комерційних організацій, у які перетворюються державні й муніципальні підприємства після приватизації (план емісії цінних паперів, порядок розподілу прибутку);

- особлива роль приділяється управлінню цінними паперами, грошовим обігом і капіталом підприємства.

Наслідки процесів роздержавлення й приватизації. Широке впровадження акціонерної форми власності дозволяє поліпшити зацікавленість колективу у більш ефективному використанні засобів виробництва, матеріалів, енергії, в раціональному використанні робочого часу. У результаті збільшується продуктивність праці, норма прибутку, поліпшується структура капітальних вкладень.

Акціонування може сприяти демонополізації виробництва. Із цією метою великі монопольні підприємства розділяють на окремі

підрозділи й кожному з них надають статус самостійного акціонерного товариства.

Розповсюдженою формою реформування відносин власності є оренда. Вона робить державну власність більш близькою до інтересів працюючих. На строк, обумовлений договором, вони стають колективними власниками цієї власності. Це стимулює підвищення продуктивності праці й впровадження технічних нововведень.

Аналогами передачі функцій управління державним майном приватному сектору є:

- оренда без права викупу;
- трастове (довірче) управління підприємствами, яке відрізняється великою економічною свободою й незалежністю менеджменту.

В Україні приватизація супроводжувалася численними недоліками концептуального, нормативно-правового, організаційно-методологічного, економічного, судово-виробничого, інформаційного характеру. Особливо слід зазначити: приватизація здійснювалася часто тіншовими, а нерідко й кримінальними методами.

Недоліки процесу приватизації в Україні органічно пов'язані з недоліками функціонування системи державного управління, з розповсюдженою в її середовищі корупцією. У процесі здійснення тіншових операцій корупція є не просто додатковим податком бюрократії на підприємництво, а формою селекції приватного капіталу. Склався в Україні тип взаємодії бюрократії й приватного капіталу визначив і форми росту приватного капіталу, а саме – шляхом консолідації навколо регіональних центрів влади: так утворювалися тісно пов'язані із владними (політичними) структурами промислово-фінансові групи, що одержали назву олігархічних груп, регіональних кланів.

Придбала стійкі форми практика використання державної власності в інтересах окремих осіб або груп. Це досягається за рахунок установлення, при сприянні держави, прямого або опосередкованого контролю над фінансовими потоками, що утворюються внаслідок використання державної власності.

У результаті процесу приватизації в Україні не відбулося головне – відділення бізнесу від влади. Бізнес, власність залишаються переважно залежними від діючої влади держави, окремих посадових осіб. Симптомом цього є високий рівень корупції, переплетення інтересів представників владних і бізнес-структур. Нас-

лідки – гальмування становлення цивілізованих ринкових відносин, відчутного підйому добробуту населення, формування середнього класу й громадянського суспільства в Україні. Фонд державного майна в 2020 році розробив нову концепцію реформи приватизації державних підприємств, які планують прискорити цей процес. Новий законопроект передбачає покращення процедури приватизації. Рішення про приватизацію повинен приймати Кабінет міністрів, якщо орган управління не має обґрунтованих причин залишити об'єкт у своїй власності. Проблеми легалізації власності й капіталів значною мірою лежать у політичній площині й вимагають корінної зміни політико-економічних відносин, які складаються в Україні

Питання для самоконтролю

1. Що таке власність як економічна категорія?
2. Що відноситься до суб'єктів і об'єктів власності?
3. Що включають суб'єктно-об'єктні відносини?
4. Як поділяються суб'єктно-суб'єктні відносини?
5. Які існують види економічних відносин?
6. Форми і типи власності?
7. У чому полягає суть роздержавлення і приватизації?
8. Що є основною метою приватизації?
9. Які існують способи приватизації?
10. Етапи приватизації.

ТЕМА 5.

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

- 5.1. Фактори виробництва: предмети праці, засоби праці, засоби виробництва.
- 5.2. Суспільне виробництво.
- 5.3. Поняття та підходи до оцінки економічної ефективності.

5.1. Фактори виробництва: предмети праці, засоби праці, засоби виробництва

Виробництво благ, призначених для задоволення потреб людей, пройшло тривалий історичний шлях розвитку. Будь-яке виробництво, первісне чи сучасне, характеризується деякими спільними рисами. Воно має, в основі, єдині три компоненти (фактори): робочу силу людини, предмети праці, засоби праці (рис. 5.1).

Рис. 5.1. Склад факторів виробництва

Робоча сила – це здатність людини до праці.

Предмет праці – те, на що скерована діяльність людини, з чого вона виробляє необхідні матеріальні блага.

Засоби праці – це інструменти, знаряддя, за допомогою яких люди обробляють предмет праці (наприклад, сировину), виробляючи з нього необхідні засоби існування. Предмети праці в сукупності з засобами праці складають засоби виробництва.

Робоча сила виступає в якості особистого фактора виробництва. Це головна творча продуктивна сила суспільства. Засоби виробництва складають речовий фактор виробництва. В результаті взаємодії факторів виробництва створюється продукт праці, призначений задовольняти ті, чи інші, потреби людей. Сама ж праця, в

результаті створення корисних матеріальних благ (продукту, послуг і т. ін), виступає як продуктивна сила.

Вирішальним елементом будь-якого виробництва є людина з її умінням, виробничим досвідом, навичками до праці. Отже, особистий та речовий фактори виробництва повинні постійно взаємодіяти. В результаті такої взаємодії факторів виробництва виникає нова категорія – продуктивні сили.

Продуктивні сили суспільства – це сукупність особистих і речових факторів виробництва і їх взаємодії та взаємозв'язку.

В аналізі факторів виробництва застосовують кілька припущень:

- припущення абсолютної необхідності основних факторів: якщо хоча б один вид ресурсу відсутній, виробництво неможливе;
- припущення монотонності: додаткове використання будь якого фактора у виробництві сприяє збільшенню обсягів випуску продукції;
- припущення взаємозамінності основних факторів виробництва: деяку кількість одного фактора можна замінити певною кількістю іншого фактора. З цією властивістю пов'язана проблема вибору технології для кожної фірми.

Згідно з теорією факторів виробництва Ж.Б. Сея у створенні продукту і його вартості рівноправно беруть участь всі фактори виробництва.

Кожному фактору приписують свою продуктивність, тобто здатність створювати свою частку продукту.

Після реалізації виробленої продукції власники кожного фактора, відповідно до його продуктивності, одержують свою частку доходу у вигляді заробітної плати, прибутку або ренти.

Якщо, починаючи виробництво якогось продукту, фірма у короткостроковому періоді найме менше робітників, ніж має устаткування, то ефективність виробництва буде низькою. Робітники будуть змушені виконувати різні операції, а частина устаткування буде простоювати. Збільшення кількості робітників дозволить скористатися перевагами спеціалізації і повністю завантажити потужності. В цей час віддача від факторів виробництва, їх продуктивність з кожним наступним робітником зростає.

Але розширення виробництва за незмінних потужностей не може тривати безмежно. У короткостроковому періоді, коли всі потужності будуть задіяні максимально, додатковий робітник мало

що додасть до випуску, бо йому доведеться чекати, поки звільниться потрібне устаткування, стояти в черзі. З цього моменту продуктивність додаткового робітника знижується. Сукупний обсяг виробництва зростатиме все повільніше, а з досягненням певного рівня випуску почне скорочуватись: зміна співвідношення «кількість робітників – кількість устаткування» призведе до того, що ще один додатковий робітник скоріше буде заважати працювати іншим, ніж випускати додаткову продукцію.

Закон спадної віддачі базується на припущенні якісної однорідності всіх додаткових одиниць змінних ресурсів.

Використовуючи властивість взаємозамінності вхідних ресурсів, можна виробляти ту саму кількість продукції за певний час різними способами: або найняти багато робітників і озброїти їх ручними знаряддями праці, або за допомогою комплексу дорогих роботів і невеликої кількості висококваліфікованих спеціалістів. Той, хто виробляє, приймає рішення про вибір технології, порівнюючи продуктивність і витрати на ресурси за різних способів виробництва. Він оцінює способи виробництва з точки зору технологічної та економічної ефективності.

5.2. Суспільне виробництво

Виробництво розглядається як процес перетворення вхідного потоку затрат ресурсів, або факторів виробництва, у вихідний потік випуску готової продукції або послуг.

Основою життя людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ, суспільство завжди має виробляти засоби до життя. Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей.

Стрижнем економічної діяльності є виробнича діяльність, або виробництво. Треба відрізнити виробництво і працю.

Виробництво – широка система дій, яка створює:

- матеріальні й духовні блага, необхідні для існування людини;
- інші умови відтворення життя людей, зокрема виробничі відносини.

Праця – цілеспрямована діяльність людей щодо створення необхідних благ за допомогою інших чинників. Але особливий вплив на виготовлення блага має природа, що найбільш помітно в сільському господарстві.

Таким чином, спільна взаємодія людської праці й природних чинників створює безпосередній виробничий процес.

Будь-яке виробництво має суспільний характер. А це означає, що в процесі виробництва люди вступають у відносини не лише з природою, але й між собою. І ці відносини отримали назву виробничих або економічних відносин.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких фаз:

1. Власне виробництво;
2. Розподіл;
3. Обмін;
4. Споживання.

Насамперед, тісно пов'язані власне виробництво і споживання, тобто дані фази, збігаються у просторі і часі. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче і особисте.

Виробниче споживання – це споживання засобів виробництва робочою силою працівника при виготовленні суспільно-необхідного продукту. Отже, цей вид споживання фактично означає виробництво. З цим пов'язане і особисте споживання, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили.

Основною метою суспільного виробництва є задоволення особистих потреб всіх членів суспільства. Якщо ж зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою, або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не для споживання.

Перед тим як увійти у фазу споживання, продукт має пройти стадії розподілу і обміну.

Розподіл виступає в трьох видах:

1. Розподіл засобів виробництва;
2. Розподіл трудових ресурсів;
3. Розподіл предметів споживання.

Для того, щоб одержати саме те, що необхідно для задоволення потреб суспільства, виробничого підрозділу або людини, продукт має пройти стадію обміну.

Обмін виступає в трьох видах:

1. Обмін діяльністю і здібностями;
2. Обмін засобами виробництва;
3. Обмін предметами споживання.

Виробництво та обмін товарів здійснюються на основі витрат суспільно-необхідної праці на виробництво (закон вартості). Після процесу виробництва товар стає носієм вартості й споживної вартості. Вартість товару – це кількісно визначена величина втіленої в ньому живої та уречевленої праці, важливою складовою якої є витрати виробництва, що визначаються після закінчення виробничого процесу. Випускаючи товар на ринок, виробник знає, скільки він коштував йому як виробникові.

За сферами економічної діяльності людей у суспільному виробництві можна виділити три блоки галузей:

1. Основне виробництво;
2. Виробнича інфраструктура;
3. Соціальна інфраструктура.

1. *Основне виробництво* – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва.

Примноження суспільного багатства залежить саме від цих галузей, від їх технічного рівня. Це: сировинний комплекс, паливно-енергетичний комплекс, металургійний комплекс, АПК, хімічно-лісовий комплекс, виробництво товарів народного споживання та інші.

2. *Інфраструктура* – це комплекс галузей народного господарства, сфери матеріального і нематеріального виробництва, які обслуговують промисловість і сільське господарство.

Інфраструктуру поділяють на два види:

2.1. *Виробнича інфраструктура* – комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво, забезпечує ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і у народному господарстві в цілому. До цих галузей відносять: транспорт, зв'язок, торгівлю, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних та інших).

2.2. *Соціальна інфраструктура* – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку трудящих, примноженні їх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього та культурного рівня.

3. Соціальна інфраструктура включає такі галузі: охорона здоров'я і фізична культура; освіта; житлово-комунальне господар-

ство; пасажирський транспорт і зв'язок; побутове обслуговування; культура і мистецтво; наука.

В усьому світі спостерігається стала тенденція підприємств різних форм організації виробництва до об'єднання.

До форм суспільної організації виробництва належать концентрація, спеціалізація, кооперування, комбінування. Іноді також виділяють конверсію і диверсифікацію виробництва.

1. Концентрація. Концентрація – це процес зосередження виробництва, робочої сили, засобів праці на великих підприємствах, тобто процес усупільнення виробництва через збільшення обсягів випуску продукції. Йому притаманна докорінна зміна техніки, зосередження її на великих підприємствах. На розвиток концентрації виробництва впливають такі чинники, як зростання потреби в окремих видах продукції, технічний прогрес у промисловості.

Економічний ефект при цій формі організації виробництва забезпечується за рахунок зменшення затрат на одиницю продукції, збільшення фінансових можливостей для модернізації підприємства.

2. Спеціалізація. Спеціалізація виробництва – це процес зосередження випуску певних видів продукції в окремих галузях промисловості, на окремих підприємствах та в їх підрозділах, тобто це процес виробництва однорідної продукції або виконання окремих технологічних операцій на підприємствах, в об'єднаннях або галузях. В основі спеціалізації лежить поділ праці. Адже суть будь-якого поділу праці полягає в спеціалізації виробника на випуск будь-якої продукції в обсягах, що перевищують його власну потребу, при одночасній відмові від виробництва іншої (також необхідної даному виробнику) продукції.

Економічний сенс зазначеного процесу полягає в тому, що сумарні витрати всіх виробників на даний обсяг всіх видів продукції знижуються в порівнянні з варіантом «універсального» виробництва окремого виробника.

3. Кооперування. Кооперування як суспільна форма організації виробництва – це тривалі виробничі взаємозв'язки підприємств, що спільно виготовляють кінцевий продукт. Основна умова кооперування – широка мережа подетально і технологічно спеціалізованих та організаційно відокремлених виробництв.

Кооперування органічно зв'язане з розвитком спеціалізації виробництва, характеризується відносною сталістю та стійкістю зв'язків між продуцентами, необхідністю дотримання підприємствами-суміжниками відповідних техніко-технологічних вимог головних підприємств з випуску готових до споживання виробів.

4. Комбінування. Комбінування як специфічна суспільна форма організації виробництва – це процес органічного поєднання в одному підприємстві (комбінаті) багатьох виробництв, що належать до різних галузей в цілому.

5.3. Поняття та підходи до оцінки економічної ефективності

Процес виробництва здійснюється за рахунок поєднання засобів праці, предметів праці та робочої сили. Крім того, на виробництво впливають організаційні, управлінські, технологічні особливості підприємства.

Ефективність підприємства – це комплексна оцінка кінцевих результатів використання ресурсів за певний період часу.

Загальна методика визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до витрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення:

Ефективність = ефект (результат) / витрати (ресурси).

Ефект – це результат від будь-якого заходу, який найчастіше виражається грошовою сумою у вигляді чистого доходу або прибутку. Виділяють такі види ефекту: економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний.

На відміну від ефективності *економічний ефект* є абсолютною величиною і являє собою грошову користь від використання більш продуктивних чинників виробництва.

Соціальний ефект полягає у підвищенні соціальних стандартів життя, наприклад, зростанні тривалості життя, доходів на душу населення, рівня освіченості. Зазначені три величини використовує ООН для розрахунку індексу людського розвитку.

Економічний ефект визначається як різниця між вартісною оцінкою отриманих результатів і сукупних витрат використаних ресурсів.

У встановленні показників ефективності науковці пішли різними шляхами. Представники одного напрямку вважають за доцільне нехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки й будувати систему

показників ефективності. А остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який аналізуючи дану систему показників, враховує певні неформальні обставини, власний досвід, можливо, інтуїтивні міркування, прогнози і на базі всієї інформації робить остаточний висновок.

Інші вчені пропонують відразу обмежити множину факторів впливу й визначати комплексний показник ефективності.

Є, звичайно, і певні компромісні підходи. Так, наприклад, відомі методики, у яких спочатку визначається система показників, а потім до них застосовуються певні правила згортання для отримання інтегральної оцінки. Крім того, розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають можливість обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства.

Виділяють три основні системи критеріальних показників оцінки ефективності господарської діяльності:

1) система, заснована на остаточних результатах господарської діяльності підприємства, яка містить такі показники, як: прибуток до оподаткування, оподатковуваний, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, термін окупності інвестицій, рентабельність інвестицій тощо;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, базується на таких показниках, як: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, частка браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу тощо;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка охоплює такі показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на одного працівника, витрати на управління тощо.

Отже, система показників оцінки ефективності господарської діяльності має: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва; стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечувати

інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію.

Для оцінки ефективності виробництва використовують такі групи показників:

- показники ефективності використання основних фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів);

- показники ефективності використання оборотних фондів (коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів);

- показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини та матеріалів, витрати палива та енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини);

- показники ефективності використання праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи зростання продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці тощо);

- показники порівняльної економічної ефективності (економія приведених витрат; річний економічний ефект (чиста поточна вартість); термін окупності інвестицій (капітальних вкладень); коефіцієнт порівняльної ефективності інвестицій (капітальних вкладень); норма рентабельності (внутрішня норма прибутковості) інвестицій (капітальних вкладень);

- узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва тощо).

Спосіб виробництва вважається технологічно ефективним, якщо не існує іншого способу, за якого для випуску заданого обсягу продукції витрачалось би менше будь-якого виду ресурсів, при тому, що іншого виду ресурсів витрачається не більше.

Іншими словами: спосіб виробництва вважається технологічно ефективним, якщо вироблений обсяг продукції є максимально можливим за використання точно визначеного обсягу ресурсів.

Економічно ефективним вважається спосіб виробництва, який мінімізує альтернативну вартість всіх видів витрат виробництва заданого обсягу продукції. Економічна ефективність залежить від ринкової ціни різних видів ресурсів. Існує багато технологічно ефективних способів виробництва і лише один економічно ефективний, – найдешевший, тобто той, який на даний момент забезпечує мінімальні грошові витрати фірми за даного рівня цін на використовувані вхідні ресурси.

Концепція ефективності конкурентної ринкової системи базується на понятті «ефективності за Парето». Ефективність за Парето (Парето-оптимум) означає, що ресурси розподілені оптимально, якщо ніхто не може покращити свого становища, не погіршуючи становища іншого.

Основним критерієм ефективності за Парето є наявність або відсутність розтрата ресурсів. Парето-оптимальними є розподіли, за яких будь-які подальші вигідні зміни неможливі.

Парето-оптимальний розподіл ресурсів може не давати соціального оптимуму, допускаючи крайню нерівномірність розподілу наявних благ у суспільстві. Неефективний розподіл ресурсів іноді може бути більш справедливим, ніж ефективний.

З множини варіантів суспільство може реально реалізувати лише один.

Питання для самоконтролю

1. Ефект і ефективність: з чого складається різниця?
2. Основний постулат ефективності за Парето (Парето-оптимум)?
3. У чому сутність соціального ефекту?
4. Порівняйте між собою ефекти від форм суспільної організації виробництва.
5. Наведить припущення, які застосовують в аналізі факторів виробництва.
6. Фактори виробництва: на чому базується закон спадної віддачі?
7. Категорія «вартість»: визначення та приклади формування вартості окремого виробництва.
8. Наведить спільні риси будь-якого виробництва.
9. Який спосіб виробництва вважається технологічно ефективним?

ТЕМА 6.

РИНОК ЯК ФОРМА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВАРНОГО ГОСПОДАРСТВА

- 6.1. Об'єктивні основи формування ринку.
- 6.2. Умови виникнення ринку.
- 6.3. Функції й структура ринку. Інфраструктура ринку.
- 6.4. Позитивні й негативні сторони ринку. Ринок і держава.

6.1. Об'єктивні основи формування ринку

Ринок – економічна категорія, яка протягом останніх 300 років є центральною в економічній науці. У світі розвиток самого ринку як економічної форми суспільства, уточнюються й наповнюються новим змістом також теоретичні його трактування й формулювання.

Різні теорії й концепції, якими оперує економічна теорія сьогодні, акцентують увагу на окремих сторонах тлумачення ринку, що ускладнює сам процес освоєння студентами всієї багатогранності прояву в реальній практиці цієї надзвичайно складної категорії. Кожний, хто прагне зрозуміти цікавий і постійно мінливий світ економіки, повинен бути споконвічно готовим до сприйняття й самостійного критичного аналізу часто повторюваних протилежних поглядів на те саме економічне явище. Це стосується й категорії «ринок».

Тлумачення категорії «ринок» необхідно розмежовувати на різних рівнях. З погляду повсякденної свідомості, ринок – це місце, де можна придбати товар, тобто де зустрічаються покупець і продавець. Економічна наука розглядає ринок подвійно, як сферу товарного обміну і як одну з форм економічної організації суспільства. У вузькому сенсі слова ринок – це сфера товарно-грошового обміну, у якій реалізуються відносини купівлі-продажу й здійснюється конкретна господарська діяльність по просуванню товарів і послуг від їхніх виробників до споживачів. Такий підхід відбиває мікроекономічний рівень розуміння ринку. Основні складові ринку індивідуальних товарів – попит, пропозиція й ціна.

Найбільш типове й загальноприйняте визначення ринку наступне:

- ринок – це сукупність економічних відносин виробництва й обміну товарів за допомогою грошей;

- ринок – це обмін, організований за законами товарного виробництва й обігу;

- ринок – система відносин із приводу обміну результатами виробництва й послугами, що ухвалюють форму товару;

- ринок – механізм взаємодії покупців і продавців, іншими словами, відношення попиту та пропозиції;

- ринок – це сфера обміну усередині країни й між країнами, що зв'язує між собою виробників і споживачів продукції.

Ринок як система являє собою певну рівноважну комбінацію двох начал – стихійного, конкурентного й монопольного.

Основи ринкової економіки. Ринкова економіка за своїм соціально-економічним змістом є капіталістичною економікою; вона базується на капіталістичному способі виробництва. Капіталістична економічна формація охоплює такі інститути й принципи:

- приватну власність;
- клас капіталістів, власників засобів виробництва;
- клас найманих робітників – робітників, інженерів і техніків, менеджерів, вчених;
- волю підприємництва й вибору;
- особистий інтерес як головний мотив вибору;
- конкуренцію;
- опору на систему цін або ринкову систему;
- обмежену роль держави.

Ринкова економіка чітко виявляє значення волі, підприємництва й вибору. Споживачі вільні купувати те, що їм подобається; підприємства – робити й продавати те, що вони вважають за доцільне; постачальники ресурсів можуть на власний вибір знаходити місце застосування матеріальних і людських ресурсів.

Складовою ринкової економіки є ринкова система. Ринкова система – це система ринків, цін і конкуренції. Саме система ринків, цін і конкуренції забезпечує координуючі й організаційні механізми, що виключають капіталістичний хаос у ринковій економіці, який породжують воля підприємництва й вибору. Ринкова система, яку ми починаємо вивчати в цій темі, являє собою механізм, що виконує одночасно дві корисні функції: по-перше, сповіщає споживачів, виробників і постачальників ресурсів про розв'язки, які кожен з них прийняв, по-друге, синхронізує ці розв'язки, що забезпечує узгодження виробничих цілей.

Конкретними ланками ринкової системи є такі категорії, як попит, пропозиція, рівноважна ціна, конкуренція, ринок.

Ринкові відносини – це відносини й зв'язки, які складаються між продавцями й покупцями в процесі купівлі-продажу товарів.

Суб'єктами ринкових відносин є споживачі, виробники й постачальники ресурсів.

Споживачами виступають ті суб'єкти, які мають гроші: підприємці, наймані робітники, дрібні товаровиробники, пенсіонери, учні й студенти. Таким чином, суб'єктом ринкових відносин виступає майже все населення країни. В умовах ринкової економіки, щоб споживати, потрібно спочатку купити на ринку.

Виробниками продукції виступають підприємства – капіталістичні й прості товаровиробники. Вони роблять товари й послуги, які повинні задовольнити потреби споживачів – покупців.

Постачальниками ресурсів, таких як земля, праця, капітал і підприємницький талант, є власники цих ресурсів. Землю як виробничий ресурс поставляють землевласники, праця – її носії – робітники, інженерно-технічні працівники, менеджери, інші фахівці. Капітал поставляють власники засобів виробництва – капіталісти, а підприємницькі здатності – підприємці.

При аналізі ринкових відносин прийнято також виділяти два такі основні суб'єкти: домогосподарства й підприємства. Ці суб'єкти характерні для моделі чистої ринкової економіки, при якій роль держави в економічних процесах мінімальна.

Домогосподарства виконують дві основні функції в ринковій економіці: вони є основними постачальниками всіх економічних ресурсів і одночасно основною видатковою групою в національному господарстві.

Підприємства є другим основним компонентом приватного сектору.

Підприємства – це основна ланка народного господарства, яка забезпечує виробництво товарів і послуг та здійснює комерційну діяльність із метою одержання прибутку.

У змішаній ринковій економіці важливим суб'єктом ринкових відносин є держава (за визначенням західних економістів – уряд). Держава й ринкова система ділять між собою основні фундаментальні проблеми ринкової економіки. Завдяки цьому функціонування приватного сектору на основі ринкової системи модифікується державним сектором різними способами, такими, наприклад,

як перерозподіл доходу й багатства; корегування розподілу ресурсів, контроль над рівнем зайнятості й інфляції і таке інше.

Основними *об'єктами* ринкових відносин є:

- товари й послуги, які були поставлені на ринок, або які могли бути поставлені при певному рівні ціни. До товарів ми включаємо й капітальні блага, тобто засоби виробництва;
- робоча сила, або праця;
- земля й інші природні ресурси;
- нерухомість: будинки, спорудження, житло.

Попит та пропозиція. Ключовими категоріями ринку є попит та пропозиція.

Попит – сукупна потреба в товарах (послугах), яка обумовлена платоспроможністю й виражена в грошовій формі. Він показує кількість продукту, який може бути куплений при різних можливих цінах, якщо вся решта умов обміну залишається незмінною.

Попит з позиції одного споживача називають індивідуальним. *Ринковий попит* – це сукупність попитів усіх споживачів при різних можливих цінах.

Пропозиція – ця кількість продукту, може бути доставлена на ринок для продажу по кожній можливій ціні протягом певного проміжку часу. Пропозиція означає не тільки кількість товарів для продажу, але й відповідний рівень цін цих товарів. Тобто можна затверджувати, що пропозиція – це ціни, які спонукають виробників пропонувати різну кількість товару. Воля взаємодії попиту та пропозиції по вільному доступу на ринок покупців і продавців формує ринкову ціну й становить серцевину функціонування ринку.

Необхідно розрізняти обмін і ринок.

Обмін – це лише акт здійснення купівлі-продажу, тоді як ринок – більш широке економічне поняття, що означає саморегулювальний механізм не тільки обміну, але й пропорцій відтворення суспільного продукту.

Ринковий механізм регулювання економіки за допомогою конкуренції й системи цін забезпечує санацію неприбуткових підприємств і їх банкрутство, ефективне використання й розміщення ресурсів, галузеві пропорції й таке інше.

Формування ринкового механізму здійснювалося протягом багатьох століть під впливом поглиблення суспільного поділу

праці, розвитку приватної власності й економічного відокремлення товаровиробників і споживачів.

У макроекономічному трактуванні категорія «ринок» наповнюється науковим змістом, пояснює еволюцію й принципи функціонування економіки, класифікацію моделей економічного розвитку різних країн.

У широкому сенсі *ринок* – це така форма економічного розвитку суспільства, при якій ринковим важелям приділяється визначальна роль у саморегулюванні економіки на основі використання цілого ряду економічних законів товарного виробництва, а державі приділяється роль додаткового регулятора можливих негативних соціально-економічних наслідків.

Оборотна увага на те, що наукове освоєння сутності ринку відкриває шлях до розуміння більш складних економічних явищ, до яких необхідно віднести моделі ринків і ринкової економічної системи. Емпіричне тлумачення ринку вихолощує його основні ознаки, надалі веде до схоластики й тавтології. Тобто поняття ринку як економічного механізму необхідно розглядати через призму його складових, попиту та пропозиції, граничної корисності й суспільно необхідних витрат, ціноутворення та монополізації, та тому подібне.

Основою стихійності ринку, конкурентного початку є участь у конкуренції безлічі самостійних, незалежних товаровиробників з різними умовами виробництва, індивідуальними характеристиками товару. Вони конкурують для забезпечення власних інтересів.

Організованість, монопольний початок припускають наявність вузької групи виробників конкретного товару, елементи змови, певна однаковість вимог, стандарти якості; упорядковані, погоджені, передбачені дії.

Комбінація між конкурентним і монопольним початками повинна бути оптимальною. Для кожних конкретних умов таким оптимумом є максимум конкуренції при мінімумі монополії. Відхилення від цього оптимуму чревато для суспільства великими втратами.

Ринковий механізм, де відбувається оптимальна комбінація конкуренції й монополізму, забезпечує відповідність структури виробництва структурі суспільних потреб, стимулює впровадження нової техніки й технології, заохочує кращих виробників, карає гірших.

6.2. Умови виникнення ринку

Найважливішою умовою виникнення ринку є суспільний поділ праці. За допомогою поділу праці досягається обмін діяльністю, у результаті чого працівник певного виду конкретної праці одержує можливість користуватися продуктами будь-якого іншого конкретного виду праці.

Засновником наукової теорії поділу праці вважається А. Сміт. У роботі «Дослідження про природу й причини багатства народів» А. Сміт розглянув усі головні типи поділу праці – у межах окремої мануфактури, між галузями, між містом і селом, між промисловістю й торгівлею, між розумовою й фізичною працею, між різними регіонами й цілими національними господарствами.

Не менш важливою умовою виникнення ринку є спеціалізація. Спеціалізація – форма суспільного поділу праці як між різними галузями й сферами суспільного виробництва, так і у середині підприємства на різних стадіях виробничого процесу. У промисловості розрізняють три основні форми спеціалізації: предметну (наприклад, автомобільні, тракторні заводи); подетальну (наприклад, завод шарикопідшипників); технологічну – стадійну (наприклад, прядильна фабрика). Спеціалізація виробництва в ряді індустріально розвинених країн в основному пішла по шляху розширення подетальної і технологічної спеціалізації. Спеціалізація досягла нині такої ступені, що навколишні нас предмети вже, як правило, неможливо зробити поодиночі. Необхідність у постійному обміні плодами спеціалізованої праці визначає сьогодні характер взаємини людей у суспільстві. Уявлення про ринкову економіку, як купівля-продаж за вільними цінами, не вичерпує всього різноманіття ринкових відносин. У розвинених країнах ринковістю насичена вся економічна система, усі форми господарської діяльності. Якщо в напівринковій економіці перехідного періоду людина занурена в світ ринкових відносин частково, то в справді ринковій економіці все економічне середовище – ринкове. Однак ринкова економіка не характеризується єдиною властивістю, хоча відповідно до її назви представляється, що це економіка великого ринку. Скоріше, слід говорити про економіку загальних ринкових відносин, що пронизують увесь відтворювальний процес, включаючи виробництво, розподіл, обмін, споживання суспільного продукту. Не існує і єдиного принципу побудови й функціонування

ринкової економіки, тобто принципу «ринковості». Фактично це ціла система принципів, які, будучи разом узятими, з обліком їх взаємного зв'язку і взаємодії, характеризують ринкову економіку, механізм її дії.

Важливою причиною виникнення ринку є природня обмеженість виробничих можливостей людини. Обмежені в суспільстві не тільки виробничі можливості людини, але й усі інші фактори виробництва (земля, техніка, сировина). В економічній теорії це явище одержало назву закону обмежених ресурсів. Обмеженість ресурсів долається за допомогою обміну одного продукту на інший через ринок.

Причиною виникнення ринку є й економічна відособленість товаровиробників, щоб вони могли вільно розпоряджатися плодами своєї праці.

Економічна відособленість означає, що тільки сам виробник вирішує, яку продукцію випускати, як її робити, кому й де продавати. Адекватним правовим режимом стану економічної відособленості є режим приватної власності.

Об'єкти приватної власності різноманітні. Вони створюються й примножуються за рахунок підприємницької діяльності, доходів від ведення власного господарства, доходів від засобів, вкладених у кредитні установи, акції й інші цінні папери.

Надалі відособленість товаровиробників почала поширюватися на колективну й інші форми власності. Виникли кооперативи, товариства, акціонерні товариства, державні й змішані підприємства. Крім того, причина становлення ринку криється й у можливості (волі) для кожного економічного суб'єкта забезпечувати свої інтереси. Ринок припускає волю конкурентної поведінки, волю господарювання, захист інтересів конкретного товаровиробника. Вне-ринкове регулювання господарства неминуче в будь-якій системі, однак чим менше скований товаровиробник, тим більше простору для розвитку ринкових відносин.

У різних країнах, їх національні господарства до ринкової економіки йшли різними шляхами. Разом з тим існують загальні закономірності її становлення, властиві будь-якій країні. До найважливіших з них належать:

- наявність незалежних товаровиробників, воля підприємницької діяльності й гарантії прав власності різних економічних суб'єктів;

- вільні ринкові ціни, які врівноважують попит та пропозицію;
- конкуренція товаровиробників;
- вільний перелив капіталів між галузями й регіонами;
- утворення фінансового ринку, що включає ринок кредитних ресурсів, ринок цінних паперів і валютний ринок;
- наявність ринку праці, найманої робочої сили з розвиненою системою її підготовки, перепідготовки, міжгалузевого й міжрегіонального перетоку капіталу;
- відкритість економіки світовим інтеграційним процесам, можливість міграції робочої сили, товарів і капіталів.

Суб'єкти й об'єкти ринку. Суб'єктами ринкових відносин є учасники ринкових угод, угод купівлі-продажу. Це, по-перше, покупці, продавці, підприємці або фізичні особи. По-друге, це юридичні особи, до яких відносяться різного роду підприємства й об'єднання, організації, асоціації, кооперативи, акціонерні товариства, фірми, держава.

Для класифікації суб'єктів ринкових відносин використовуються різні підходи. З позицій виконуваних на ринку функцій суб'єкти ринкових відносин діляться на продавців і покупців, з позицій форм власності – на суб'єкти, що функціонують у рамках колективної й групової власності, і на суб'єкти, що халяють на базі індивідуальної, приватної власності.

До складу ринку входять і підприємці, і працівники, що продають свою працю, і кінцеві споживачі, і власники позичкового капіталу, власники цінних паперів. Основних суб'єктів ринкового господарства прийнято підрозділяти на три групи: домашні господарства, бізнес (підприємці) і уряд.

У будь-якій економіці активними суб'єктами стають особистість, родина, соціальна група, виробничий колектив, регіон, держава. Це досить різномасштабні й різноправні суб'єкти й було б неправомірно надавати ті самі права індивідуалу, фірмі, уряду. Адже індивідуальні й загальнодержавні інтереси не врівноважуються. Але якщо підійти до розуміння економічного суб'єкта з іншого боку, то розмова про рівноправність підприємств, організацій, фірм із державною, акціонерною, колективною, кооперативною, груповою, сімейною, особистою (приватною) власністю на засоби виробництва стає необхідним, обґрунтованим.

Один із принципів ринкової економіки говорить, що економічні права кожного із цих суб'єктів, включаючи можливості здійснення економічної діяльності, обмеження, податки, пільги, санкції, повинні бути адекватними для всіх суб'єктів ринкових відносин. Вони не повинні залежати від форми власності, що існує на даному конкретному підприємстві.

Природно, що рівноправність прав підприємств із різними формами власності не слід сприймати як абсолютну рівність. Різні форми власності самі собою мимоволі створюють різні виробничі, економічні можливості. До того ж, нераціонально мати однакові правила оподатковування для підприємств, що володіють зовсім різними умовами одержання прибутку.

Плюралізм форм власності в ринковій економіці, їх економічна рівноправність породжують різноманіття цих форм, не властиве звичайно економіці державного типу.

Об'єкти ринку – усе те, із приводу чого виникають відносини купівлі-продажу. Це матеріальні й нематеріальні блага і послуги, фактори виробництва – засоби виробництва, робоча сила, капітали (фонди), технічні нововведення й ідеї.

6.3. Функції й структура ринку. Інфраструктура ринку

Функції ринку. Ринок впливає на всі сторони господарського життя, виконуючи ряд істотних функцій.

Найважливіша функція ринку – **регулююча**. У ринковому регулюванні велике значення має співвідношення попиту та пропозиції, що впливає на ціни. Росте ціна – це сигнал до розширення виробництва, падає – це сигнал до скорочення.

У сучасних умовах економіка управляється не тільки «невидимою рукою», про яку писав ще А. Сміт, але й державними речами. Однак регулююча роль ринку продовжує зберігатися, багато в чому визначаючи збалансованість економіки. Ринок виступає регулятором виробництва, попиту та пропозиції. Він установлює необхідні відтворювальні пропорції в економіці.

Ринок виконує **стимулюючу** функцію. За допомогою цін він стимулює впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат на виробництво продукції й підвищення якості, розширення асортиментів товарів і послуг.

Наступною функцією ринку є **інформаційна**. Ринок являє собою багате джерело інформації, знань, відомостей, необхідних

господарюючим суб'єктам. Наявність інформації дозволяє постійно звіряти власне виробництво з мінливими умовами ринку.

Посередницька функція полягає в тому, що в нормальній ринковій економіці з досить розвиненою конкуренцією споживач має можливість вибору оптимального постачальника продукції. У той же час продавцеві надається можливість вибрати найбільш відповідального покупця.

Ринок виконує функцію, що **санує**. Він очищає суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних господарських одиниць і, навпаки, заохочує розвиток ефективних, заповзятих, перспективних фірм.

На ринку здійснюються реалізація вартості й доведення товарів до споживача. Він служить сполучною ланкою між виробництвом і споживанням, а також впливає на всі фази відтворення. У цьому сенсі ринок – саморегульовальна система відтворення, усі ланки якої є під впливом попиту та пропозиції.

Через **соціальну** функцію ринок диференціює виробників. Він представляє державі кращі можливості для досягнення соціальної справедливості в національній економіці.

Основними принципами функціонування ринкової економіки є:

- воля економічної, господарської, підприємницької діяльності особистості, соціальної групи;
- ринкове ціноутворення: ціна на ринку формується в результаті торгу продавця й покупця, взаємодії попиту та пропозиції;
- договірні відносини;
- конкуренція;
- державне регулювання ринку й ринкових відносин. У якості інструментів регулювання ринку виступають державні програми, оподаткування, фінансово-кредитна й банківська система;
- відкритість економіки: господарські організації й підприємці мають право здійснювати економічні, зовнішньо-економічні операції при дотриманні певних умов і обмежень.

Структура ринку. До неї включені елементи, безпосередньо пов'язані із забезпеченням виробництва, а також елементи матеріального й грошового обігу.

По об'єктах обміну розрізняють ринок товарів, ринок послуг, ринок капіталів, ринок цінних паперів, ринок праці, валютний ринок, ринок інформації й науково-технічних розробок.

У просторовому розрізі виділяють місцевий (локальний) ринок, який обмежується одним або декількома районами країни; національний ринок, який охоплює всю національну територію; всесвітній, світовий ринок, який охоплює усі країни світу.

По механізму функціонування розрізняють вільний (регулюється на основі вільної конкуренції незалежних товаровиробників); монополізований (умови виробництва й обігу визначає група монополій, між якими зберігається монополістична конкуренція); регульований (важлива роль належить державі, яка використовує економічні інструменти впливу).

Відповідно до чинного законодавства тієї або іншої країни розрізняють легальний, або офіційний, і нелегальний, тіньовий ринки.

По ступеню насиченості виділяють рівноважний (попит та пропозиція зразкова збігаються); дефіцитний (попит перевищує пропозиція); надлишковий (пропозиція перевищує попит) ринки.

Інфраструктура ринку – комплекс елементів, інститутів і видів діяльності, що створюють організаційно-економічні умови для функціонування ринку, а також і сукупність установ, організацій, державних і комерційних підприємств і служб, що забезпечують нормальне функціонування ринку.

Організаційна база інфраструктури ринку включає постачальницько-збутові, брокерські й інші посередницькі організації, комерційні фірми великих промислових підприємств.

Матеріальна база складається із транспортних систем, складського й тарного господарства, інформаційної системи й засобів зв'язку.

До кредитно-розрахункової бази входять окремі банки й страхові системи, великі самостійні банківські й кредитно-ощадні установи, а також різні за обсягом операцій середні й дрібні комерційні банки.

Основні елементи інфраструктури ринку. Найважливішими елементами ринкової інфраструктури є ярмарки, аукціони, біржі.

Ярмарок являє собою регулярний ринок широкого значення який організовується в певному місці. Він може бути місцем періодичної торгівлі або місцем сезонного розпродажу товарів одного або багатьох видів.

Аукціони мають справу із продукцією, якої на ринку недостатньо. Тут головним орієнтиром є одержання максимальної ціни за який-небудь товар.

На аукціоні відбувається публічний продаж якого-небудь товару в заздалегідь установленому місці. Для проведення аукціонів створюються спеціальні фірми, що працюють на комісійних засадах.

Біржа – місце зустрічі покупців і продавців, місце, де укладаються угоди. Більшість бірж являються корпораціями. Основна частина біржового обороту зосереджена в провідних торговельних і фінансових центрах США, Великобританії і Японії.

Розрізняють товарні, фондові біржі й біржі праці. **Товарні біржі** функціонують на ринках товарів.

Тут здійснюються угоди із продажу наявних товарів на основі попереднього огляду по зразках і стандартах. Поширені угоди із зобов'язанням поставки товарів у майбутньому. Ці угоди називаються **ф'ючерсними**. На товарних біржах за дорученням своїх клієнтів угоди укладають посередники-брокери. Суб'єктами товарної біржі є й дилери – учасники торгів, що здійснюють біржові угоди від свого імені й за свій рахунок.

На **фондовій біржі** обертаються головним чином два види цінних паперів: акції підприємств, компаній, фірм; облігації, що випускаються урядом країни, органами місцевого самоврядування, а також приватними компаніями. На фондовій біржі визначаються реальні ринкові ціни акцій і облігацій.

Біржа **праці** – організація, що спеціалізується на виконанні посередницьких операцій між підприємцями й робітниками з метою купівлі-продажу робочої сили.

Елементом інфраструктури ринку виступає кредитна система. Вона включає банки, страхові компанії, фонди профспілок і будь-яких організацій, що володіють правом комерційної діяльності.

Важливою частиною інфраструктури ринку є розгалужена система законодавства, що регулює правові взаємини господарюючих суб'єктів.

6.4. Позитивні й негативні сторони ринку. Ринок і держава

Ринку належить важлива позитивна роль у структурі економіки. Ринок з високим ступенем ефективності вирішує проблему виробництва необхідних споживачам товарів і послуг. Ринкова еко-

номіка не знає таких традиційних для командно-адміністративної системи явищ, як дефіцит, черги і т.д. Ринковий механізм сам створює постійно діючі стимули для підвищення ефективності виробництва.

Ринковий механізм установлює чітку залежність між реальним внеском у створення необхідного споживачеві товару й розміром одержуваного доходу.

Ринок має й негативні сторони. Він не в змозі забезпечити ефективний розв'язок ряду стратегічних завдань розвитку економіки, соціальних проблем. Ринку властиві анархічність і стихійність, що приводять до економічних втрат і зниження ефективності господарювання. Він загострює проблему соціальної нерівності, породжує значну диференціацію доходів, майнове розшарування населення. Ринкова конкуренція приводить до економічної диференціації виробників, вивільненню працівників і безробіттю. Він також не є сприятливим до довгострокових державних програм, пов'язаних з ліквідацією соціальної нерівності, екологією облаштованістю територій. Не в змозі самотійно реалізовувати стратегічні ідеї в галузі науки й техніки.

Тільки держава може забезпечити захист прав виробників і споживачів; прийняти закони, що забезпечуватимуть право власності; надавати протидію необмеженій владі монополій, розробивши антимонопольне законодавство; Тільки держава здійснює контроль над станом навколишнього середовища й утилізацією відходів. Держава субсидіює охорону здоров'я, утвір, різні благодійні програми.

Однак держава повинна впливати на ринок винятково економічними методами, до яких можна віднести: мікро-, макро- регулювання.

Основними елементами **мікрорегулювання** є оподаткування, прискорена амортизація, вплив на ціни, антимонопольне регулювання.

Макрорегулюючими інструментами є фінансове й податкове регулювання рівня виробництва, безробіття й інфляції; створення правової основи для прийняття економічних розв'язків, стабілізація економіки; програмування й прогнозування економіки, фіскальна й грошова політика; соціальна політика, державне підприємництво.

Становлення ринкової економіки – справа досить складна, оскільки необхідно докорінно трансформувати адміністративно-командну систему.

Неефективність функціонування адміністративно-командної системи обумовлена нездатністю швидко адаптуватися до економічних змін і низької продуктивності праці. Усе це обумовило необхідність реформування адміністративно-командної економіки, її перетворення в ринкову.

Перехід від однієї соціально-економічної системи до іншої – досить складний процес реформування, трансформації й розвитку.

Трансформація адміністративно-командної системи в ринкову економіку може бути здійснена двома шляхами: **еволюційним** або шляхом **шокової** терапії. Відмінність між ними полягає в строках проведення системних перетворень і стабілізаційних заходів, ступені охоплення ринковими механізмами народного господарства, обсязі регулюючих функцій держави.

Вибір еволюційного або шокowego шляху переходу до ринкової економіки залежить не стільки від волі політиків, скільки від комплексу політичних, економічних, соціальних, історичних і інших факторів.

Питання для самоконтролю

1. Визначення ринку як економічної категорії.
2. Назвіть принципи організації ринку.
3. Що є суб'єктами і об'єктами ринку?
4. Назвіть найважливіші функції ринку.
5. Які основні елементи структури ринку?
6. Що таке інфраструктура ринку?
7. Основні елементи інфраструктури ринку.
8. Які існують види бірж?
9. Позитивні і негативні сторони ринку.
10. Які існують методи взаємодії держави і ринку?

ТЕМА 7.

КОНКУРЕНЦІЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 7.1. Конкуренція, її сутність, функції та зміст.
- 7.2. Конкурентоспроможність. Види конкуренції. Методи конкурентної боротьби.
- 7.3. Типи ринкових структур.
- 7.4. Монополія: причини виникнення, суть та основні види.
- 7.5. Антимонопольна політика.

7.1. Конкуренція, її сутність, функції та зміст

Одним з основних механізмів ринкової економіки є конкуренція, завдяки якій відбувається регулювання попиту та пропозиції в умовах ринкових відносин.

Конкурénція – це економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків.

Предмет конкуренції – товар, за допомогою якого суперники прагнуть завоювати споживача і його гроші.

Об'єкт конкуренції – це споживач і покупець, за приваблення якого борються на ринку протилежні сторони.

Конкуренція (у перекладі з латині «concurrere» – означає «зіштовхуватися» чи «стикатися») – це зіткнення інтересів, суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту.

Економічна конкуренція – це суперництво ринкових суб'єктів щодо реалізації їх економічних інтересів, боротьба за вигоду для себе.

Конкурентне середовище – ринок, на якому незалежні фірми-продавці вільно змагаються за право продавати свій товар незалежному покупцеві.

Серед умов виникнення конкуренції виділяють наступні:

Першою умовою виникнення конкуренції є наявність на ринку великої кількості виробників будь-якого конкретного продукту або ресурсу.

Друга умова виникнення конкуренції – це свобода вибору господарської діяльності виробників, коли кожний з них обирає не тільки що виробляти, а й має право вносити будь-які зміни в продукцію, визначати її обсяг тощо.

Третьою умовою виникнення конкуренції є відповідність між тим, що визначає попит, і тим, що визначає пропозицію, в умовах коли покупець має свободи вибору товарів.

Четвертою умовою виникнення конкуренції слід вважати наявність ринку засобів виробництва та вільний доступ до нього. Метою конкурентної боротьби є встановлення високої норми прибутку, яка по суті є орієнтиром у виборі господарської діяльності. Проте це лише можливість виробництва, для того щоб ця можливість перетворилась на дійсність, потрібно, ефективно перетворити наявний грошовий капітал на засоби виробництва.

У процесі конкуренції існують стійкі істотні причинно-наслідкові зв'язки, які свідчать про те, що це явище не є випадковим, а набуває силу об'єктивного економічного закону.

Закон конкуренції – наявність внутрішньо необхідних, сталих і суттєвих, прямих і зворотних зв'язків та відносин (відпо-відно і суперечностей) між різними економічними суб'єктами (передусім виробниками), які є рушійною силою у боротьбі за найвигодніші умови виробництва, збуту, привласнення максимального прибутку.

Основою цього закону є те, що в умовах існування багатьох незалежно діючих господарських суб'єктів кожний з них прагне реалізувати свій економічний інтерес через одержання доходу при існуванні різних витрат виробництва і відмінностей споживних вартостей, що створюються. З іншого боку, споживачі обирають тільки те, що відповідає їхнім інтересам. Отже, об'єктивно існує протиріччя між можливостями виробництва товарів, послуг та можливостями реалізації їх. Ця суперечність, яка виникає в умовах ринкової економіки, розв'язується через конкуренцію, сутність якої полягає в боротьбі за задоволення власного інтересу виробника.

Формами вияву економічного закону конкуренції є удосконалення виробництва за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат виробництва і досягнення високої норми прибутку за рахунок задоволення дедалі більш зростаючих потреб споживачів.

Сутність конкуренції розкривається через її основні **функції**:

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

2) *розподільча* – дозволяє розподіляти доходи серед підприємств та фірм залежно від результатів їхньої діяльності. У той же час конкуренція розподіляє виробництво на певні пропорції (галузеві, міжгалузеві), сприяє перетоку капіталу між сферами виробництва.

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

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

Крім вищеназваних основних функцій можна також, виділити додаткові функції конкуренції:

- *вартісна* – виявлення або встановлення ринкової вартості товару;

- *сануюча* – очищення ринку від слабких виробників;

- *інформаційна* – диктує ринку, скільки і яких товарів треба виробляти;

- *контрольна* – самий дешевий і ефективний метод економічного контролю: стимулює виробника знижувати витрати і ціни, збільшувати обсяги збуту, підвищувати якість.

Конкуренція має як *негативні*, так і *позитивні* риси.

Позитивні риси конкуренції:

- спонукає господарників до розширення й раціоналізації виробництва;

- сприяє впровадженню прогресивних інновацій (принципово нових матеріалів, техніки і технології, форм організації і оплати праці, зовсім нових виробів і сервісу для споживачів);

- стимулює економію витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

- зацікавлює найманих працівників підвищувати свій професійний рівень, освоювати нові професії, підтримувати фізичну форму, бути дисциплінованими й відповідальними;
- сприяє урівноваженню та зниженню цін;
- витісняє неефективних господарників та зайвих торгових посередників, заінтересованих у накручуванні цін;
- сприяє оптимальному задоволенню попиту (усуває дефіцити й марнотратство);
- слугує «барометром» ефективності та міждержавного втручання в економіку.

Конкуренція не є ідеальною формою економічних відносин людей. Вона чудово забезпечує ефективність господарської діяльності, але водночас має своїм наслідком ряд гострих суспільних проблем.

Негативні риси конкуренції:

- сприяння посиленню несправедливого розподілу доходів внаслідок того, що сильніші фірми з часом стають ще сильнішими, намагаються послабити могутність конкурентів;
- диференціювання товаровиробників, виділення з поміж них незначної кількості наймогутніших, що є матеріальною основою появи і розвитку монополій;
- обмеження розвитку малих та середніх підприємств, їх масове банкрутство внаслідок використання нечесних методів конкуренції великими компаніями;
- спричинення у процесі нестримного прагнення фірм до максимального випуску продукції за відсутності ефективного державного регулювання економіки надвиробництва товарів, а отже криз надвиробництва;
- посилює соціальне і майнове розшарування населення;
- сприяє наявності хронічного безробіття;
- конкурентний розподіл економічних ресурсів слабо реагує на вимоги соціальної справедливості й гуманізму;
- зростання вартості товарів і послуг, спричинене використанням гіпертрофованої реклами та деяких інших видів маркетингової діяльності підприємств у їхній боротьбі за споживачів, ринки збуту;

– сприяє корумпованості державного апарату та зрощуванню його з великим бізнесом, що породжено конкуренцією за отримання державних замовлень.

7.2. Конкурентоспроможність. Види конкуренції. Методи конкурентної боротьби

Об'єкти, що володіють **конкурентоспроможністю**, можна розбити на чотири групи:

- товар;
- підприємство (як виробники товарів);
- галузь (як сукупність підприємств, що пропонує товари або послуги);
- регіони (райони, області, країни або їх групи).

Конкурентоспроможність товару споживач оцінює з точки зору своїх потреб і повноти їх задоволення. Володіючи обмеженими можливостями (не тільки фінансовими, оскільки сам процес споживання обумовлений певною «технологією», а отже – і «продуктивністю»), споживач прагне максимізувати ступінь своєї загальної задоволеності.

Конкурентоспроможність підприємства оцінюється споживачем з точки зору положення підприємства на ринку (відоме / невідоме, чи давно працює, яку частку ринку займає, які гарантії дає, який ступінь довіри підприємства у інших споживачів, які відгуки про якість його продукції).

Конкурентоспроможність підприємства – здатність створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж у конкурентів.

Конкурентоспроможність галузі оцінюється споживачем з точки зору пріоритетності його власних потреб, які підлягають задоволенню. Так, споживач, маючи деяку суму грошей сам обирає куди їх краще витратити (новий одяг, продукти харчування, побутова техніка або туризм) саме в цьому спостерігається міжгалузева конкуренція. Як тільки споживачем віддається пріоритет конкретної галузі, конкуренція з точки зору споживача переходить в площину конкуренції підприємств, а потім і товарів. У різних економічних умовах (рівень доходів, рівень цін, ментальність та ін.) рівень конкурентоспроможності галузей виявиться різним. Проявиться це насамперед у відмінностях в еластичності попиту на продукцію (товари, роботи, послуги) різних галузей.

Конкурентоспроможність країни з точки зору споживача оцінюється як рівень якості життя, який забезпечується споживачеві.

Для кількісного вираження закону конкуренції можна скористатися формулою для визначення *коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства*.

$$K_k = \frac{S}{C + V}, \quad (7.1)$$

де S – ринкова вартість продукції;

C, V – відповідно постійні і змінні витрати підприємства.

Конкурентами в економіці можуть виступати як продавці, так і покупці.

Продавці конкурують між собою за отримання максимального доходу від продажу товарів і послуг, покупці – за отримання більшої кількості товарів і послуг «ціною» менших грошових витрат (економії власного бюджету).

Іншими словами, продавці конкурують за гроші покупців, тоді як покупці – за товари продавців. В результаті цього розрізняють конкуренцію покупців та продавців.

Конкуренція покупців формується та функціонує на основі таких трьох методів:

- *грошовий* – у своїй основі використовує головний принцип розподілу благ в умовах ринку – хто заплатив більше грошей, той і отримав дане благо;

- *на основі особистих даних* – дає перевагу тим, хто має кращі розумові та фізичні здібності, має кращу освіту чи більший досвід за допомогою яких має можливості отримати певне благо раніше за інших;

- *на основі особистих зв'язків* – надає перевагу тим, хто має більш впливових та високопоставлених родичів, друзів, знайомих.

Конкуренція покупців має величезне значення в ринковій системі господарювання, проте ще більше значення для функціонування ринкового механізму має конкуренція продавців.

В залежності від сфери суперництва існують три основні **види економічної конкуренції продавців**:

1. **Внутрішньогалузева конкуренція** – це конкуренція між окремими підприємцями всередині кожної галузі щодо одержання прибутку. Боротьба між підприємцями може відбуватися по-різному, зокрема:

- *предметна конкуренція* – суперництво на ринку конкретних видів продукції та послуг (мають однакові характеристики) різних фірм-виробників;

- *видова конкуренція* – це боротьба однорідних видів продукту подібного споживання, але з різними характеристиками;

- *функціональна конкуренція* – має місце, коли різні товари задовольняють однакову потребу чи мають однакове призначення (наприклад, виробництво товарів для відпочинку – велосипедів, лиж та ін.).

2. Міжгалузева конкуренція – це конкуренція між фірмами різних галузей. Результатом цієї конкуренції є переливання капіталу (ресурсів) з менш прибуткових видів діяльності до більш прибуткових.

3. Міжнародна конкуренція – це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву й міжгалузеву конкуренцію.

Залежно від способів, якими ведеться конкурентна боротьба конкуренція буває:

1. Цивілізована (добросовісна, чесна) конкуренція, яка поділяється на:

- *цінову конкуренцію* – визначає активну роль ціни для досягнення кращих економічних умов виробництва, реалізації та завоювання ринку;

- *нецінову конкуренцію* – передбачає використання технічних переваг, надійності, дизайну та інших характеристик продукту, реклами, різноманітних послуг для споживача, надання йому позики для придбання необхідних товарів.

2. Нецивілізована (недобросовісна, нечесна) конкуренція – побудована на застосуванні жорстких, руйнівних методів, які націлені на знищення конкурентів.

Основними методами нецивілізованої конкуренції є:

- дезінформація (обман) споживачів щодо властивостей свого товару, умов продажу тощо;

- дискредитація конкурентів (поширення неправдивої інформації, що підриває їхню ділову репутацію);

- використання без дозволу чужого товарного знаку або марки товару, чужих рекламних матеріалів, упаковки тощо;

- копіювання зовнішнього вигляду виробів конкурентів;

- змова з постачальниками ресурсів на шкоду інтересам конкурентів;
- переманювання провідних спеціалістів від конкурентів;
- демпінг – продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими ніж на внутрішньому ринку (інколи навіть нижче витрат виробництва), з метою усунення конкурентів і захоплення ринку. Тому таку конкуренцію називають «цінковою війною»;
- промисловий шпіонаж (викрадення документації, технічних розробок тощо);
- підкуп чиновників, шантаж, застосування сили тощо.

7.3. Типи ринкових структур

В залежності від моделі та структури ринку (кількість учасників, розмір підприємств, тип продукту, міра контролю над цінами, ступінь свободи, доступ на ринок та доступність до інформації) **конкуренцію слід розділяти на:**

1) **досконалу конкуренцію.** До досконалої конкуренції відносять таку модель, як:

- **чиста конкуренція** – це тип ринку, при якому багато незалежних один від одного виробників продають ідентичну (стандартизовану) продукцію, вхід на ринок вільний і жоден із продавців не в змозі контролювати ринкову ціну

2) **недосконалу конкуренцію.** До недосконалої конкуренції відносять такі три моделі конкуренції:

- **монополістична конкуренція** – це тип ринку, при якому відносно багато фірм (від 10 до 100) продають схожі товари, але диференційовані, з певними відмінностями;

- **олігополістична конкуренція** – це тип конкуренції, при якій декілька, як правило, великих фірм продають ідентичні або схожі товари;

- **чиста монополія** – це такий тип ринку, при якому на ринку залишається тільки один продавець товару чи постачальник послуги, якому протистоять численні покупці.

Ринок, на якому переважає **досконала конкуренція**, складається з безлічі продавців і покупців якого-небудь схожого товарного продукту, наприклад, пшениці, міді, цінних паперів. Жоден окремий покупець або продавець не здійснює значного впливу на рівень поточних ринкових цін товару. Продавець не в змозі запросити ціну вище ринкової, оскільки покупці можуть вільно придбати

будь-яку необхідну їм кількість товару по ринковій ціні. Продавці також не ставлять ціну і нижче ринкової, оскільки можуть продати все, що потрібно, за існуючою ринковою ціною. Попит абсолютно еластичний. Ринок для кожної фірми невеликий. Новим фірмам легко потрапити на ринок, неможливі обмежувальні переваги, так як товари і ціни однакові. Важливу роль відіграє надійна репутація фірми. Продавець на цих ринках не витрачає багато часу на розробку стратегії маркетингу, бо доти, поки ринок залишається ринком досконалої конкуренції, роль маркетингових досліджень, діяльності з розробки товару, політики цін, реклами, стимулювання збуту і інших заходів мінімальна.

Ринок монополістичної конкуренції складається з безлічі покупців і продавців, які заключають угоди не за єдиною ринковою ціною, а в широкому діапазоні цін. Наявність діапазону цін пояснюється здатністю продавців запропонувати покупцям різні варіанти товарів. Реальні вироби можуть відрізнятися один від одного якістю, властивостями, зовнішнім оформленням, але ці відмінності, якщо вони є, дуже незначні. Відмінності можуть полягати в супутніх товару послугах. Покупці бачать різницю в пропозиціях і готові платити за товари по-різному. Щоб виділитися чимось крім цін, продавці прагнуть розробити різні пропозиції для різних ринкових сегментів і широко користуються практикою присвоєння товарам марочних назв, рекламою, методами особистого продажу. У зв'язку з наявністю великого числа конкурентів, стратегії їх маркетингу менше впливають на кожну окрему фірму, ніж в умовах монопольного ринку.

Ринок олігополії (олігополістична конкуренція) складається з невеликого числа продавців, дуже чутливих до політики ціноутворення і маркетингових стратегій один одного. Товари можуть бути схожими (зернові, метал), а можуть бути і несхожими (автомобілі, комп'ютери). Невелике число продавців пояснюється тим, що новим претендентам важко проникнути на цей ринок. Кожен продавець чутливо реагує на стратегію і дії конкурентів. Якщо будь-яка компанія на цьому ринку наприклад знизить свої ціни на 10 %, покупці швидко переорієнтуються на цього постачальника. Іншим продавцям доведеться реагувати або теж зниженням цін, або пропозицією більшого числа обсягу послуг. Олігополіст ніколи не відчуває впевненості, що може домогтися якогось довгострокового результату за рахунок зниження цін. З іншого боку, якщо олігопо-

ліст підвищить ціни, конкуренти можуть не наслідувати його приклад, і тоді йому доведеться або повертатися до колишніх цін, або ризикувати втратою клієнтури на користь конкурентів.

Ситуацію на ринку, при якій є багато продавців і кілька покупців, називають **олігопсонією**.

При **чистій монополії** на ринку всього один продавець. Це може бути державна організація (наприклад, пошта, залізниця), приватна регульована монополія, або приватна нерегульована монополія. В кожному окремому випадку ціноутворення складається по-різному. Державна монополія може за допомогою політики цін переслідувати досягнення різноманітних цілей. Вона може встановити ціну нижче собівартості, якщо цей товар має важливе значення для покупців, які не в змозі купувати його за повну вартість. Ціна може бути призначена з розрахунком на покриття витрат на рівні трохи вище собівартості. А може бути і так, що ціна призначається дуже високою для всебічного скорочення споживання. У випадку регульованої монополії держава дозволяє компанії встановлювати розцінки, що забезпечують «справедливу норму прибутку», що дасть організації можливість підтримувати виробництво, а при необхідності і розширювати його. І навпаки, в разі нерегульованої монополії фірма сама вільна встановлювати будь-яку ціну, яку тільки витримає ринок. І, тим не менш, по ряду причин, фірми не завжди виставляють максимально можливу ціну – тут і небажання залучати конкурентів, і прагнення швидше проникнути – завдяки невисоким цінам – на всю глибину ринку.

Основні типи ринкових структур наведено у таблиці 7.1.

Монопсонія (англ. *monopsony*) – ситуація, при якій існує тільки один покупець або група покупців, що сумісно приймають рішення.

Якщо покупець може запропонувати ціну, яка нижче граничної оцінки товару, говорять про наявність **монопсонної влади**. Монопсонна влада визначається величиною, на яку гранична оцінка перевищує ціну товару

Прикладом монопсонії є ситуація підприємства-міста, в якому є безліч домогосподарств, які пропонують робочу силу, але тільки одне підприємство – покупець робочої сили.

Основні типи ринкових структур

Характеристика	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм	Безліч дрібних фірм	Багато фірм	Кілька великих фірм	Одна фірма
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний, немає замінників
Контроль над ціною	Відсутня	Обмежено можливістю заміни товару	Взаємна залежність (слідування за лідером); значний прибутковий змів	Повний контроль
Умова входу на ринок	Вільний вхід і вихід	Порівняно легкі	Наявність істотних обмежень	Блоковано
Нецінова конкуренція	Відсутня	Інструменти маркетингу	Типова при диференціації продукту	Public Relations
Доступ до інформації	Рівний доступ до всіх видів інформації	Деякі затруднення	Дуже обмежений	Обмежено
Типові приклади	Сільське господарство, міжнародний валютний ринок	Фармацевтичний ринок, ринок харчів та одягу	Автомобільний ринок, ринок мобільного зв'язку	Залізниця, пошта

Причини такої монополії наступні:

- на ринку з однієї сторони є значна кількість кваліфікованих робочих, не об'єднаних в профспілку, а з другої – одна фірма-монополіст, чи декілька фірм, об'єднаних в одну групу які виступають як єдиний покупець робочої сили;
- дана фірма (група фірм) наймає левову частку із сумарної кількості наявних спеціалістів певної професії;
- фірма-монополіст сама установлює ставку заробітної плати, а робочі або зобов'язані погодитися або шукати іншу роботу.

7.4. Монополія: причини виникнення, суть та основні види

Історично монополія є наслідком конкуренції. У конкурентній боротьбі переможці збагачуються й розширюють свою справу, а переможені усуваються. Конкуренція породжує два взаємопов'язаних процеси економічного розвитку – концентрацію і централізацію.

Економічна концентрація – це процес поступового нарощування виробництва, виросання великих підприємств за рахунок власних і позичкових фінансових ресурсів. Концентрація здешевлює виробництво і сприяє випуску продукції масового масштабу.

Централізація капіталу – це швидке збільшення функціонуючого капіталу шляхом об'єднання (злиття) або поглинання (приєднання одними компаніями інших) зазвичай придбанням пакетів корпоративних прав власності (акцій).

Великі виробники, що виростають на основі процесів концентрації й централізації капіталу, захоплюють значну частину ринку і стають певною мірою монополістами. Це класичний (закономірний) шлях виникнення **економічних монополій**.

В сучасних умовах **монополіст** – це не обов'язково велике підприємство, а підприємство будь-якого розміру, яке обмежує конкуренцію, тобто своєю поведінкою на ринку витісняє конкурентів.

Монополіям у вузькому сенсі цього поняття зазвичай притаманна особлива природа. *За походженням* виділяються **три види монополій**:

1) **природні монополії** виникають унаслідок об'єктивних причин:

- *виняткових природних умов господарювання* (наприклад, видобуток рідкісного мінералу, вирощування рідкісного сорту винограду, унікальний курорт);

- *особливих технологічних умов виробництва*, через які доцільно мати єдиний господарський комплекс (наприклад, єдину електромережу, газотранспортну систему, міський водогін);

- *галузях, де економічно доцільно розвивати великомасштабне виробництво*, здатне забезпечувати більшу ефективність, низькі витрати і, відповідно, дешевшу продукцію чи послуги (наприклад, виробництво надпотужних турбогенераторів, тепловозів, алюмінію).

2) **адміністративні монополії** – створюються державою, яка надає виключні права окремим фірмам на здійснення певної діяльності (емісія грошей, виготовлення зброї, державних нагород), а також виключні права у вигляді патентів, авторських прав, товарних знаків.

3) **штучні монополії** – виникають шляхом змови двох чи декількох фірм з метою захоплення влади на ринку. Цей вид монополій повсюди вважається протизаконним, забороненим.

Виникнення монополій пов'язано передусім із змінами в технологічному способі виробництва. Процес концентрації виробництва, полягав у тому, що підприємства, замість ведення виснажливої конкурентної боротьби, укладають між собою угоду, тобто об'єднують і капітал. **Основні причини виникнення монополій наступні:**

1. *Централізація виробництва* – це збільшення масштабів виробництва продукції в результаті об'єднання кількох підприємств в одне і загальним управлінням (щоб вижити в такій боротьбі, отримати більші прибутки).

2. *Централізація капіталу* – це збільшення розмірів капіталу внаслідок об'єднання або злиття раніше самостійних капіталів. Наприклад: створення акціонерних компаній.

3. *Внаслідок дій держави* (спеціальних або навмисних її кроків).

4. *Поява акціонерної капіталістичної власності*, коли індивідуальна приватна власність перетворюється на гальмо продуктивних сил. Це означає, що в кінці XIX ст. під впливом наукових винаходів (нові види двигунів та ін.) потрібно було будувати такі заводи, які неспроможний був побудувати жоден капіталіст. Крім того, у цей час починається спорудження залізниць, інших великих об'єктів. Нагромадити необхідні кошти окремий капіталіст міг хіба через десятки років. Виникає необхідність у новій формі власності, яка б змогла швидко розв'язати ці проблеми. Нею стала акціонерна капіталістична власність, що виникла в результаті злиття, об'єднання декількох капіталістів.

5. *Кризові явища в економіці.*

Основні форми монополістичних об'єднань (коаліцій):

- **картель** (від італ. *cartelio* – документ) – угода кількох фірм (компаній, банків) про розподіл ринків, торговельні квоти та рівень цін. При цьому учасники картелю зберігають свою виробничу і комерційну самостійність. Яскравим прикладом картелю міжнародного масштабу є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) – неформальне об'єднання держав-експортерів нафти, створене в 1960 р.;

- **синдикат** (від грец. *syndikos* – діючий спільно) – об'єднання, у якому учасники втрачають комерційну самостійність, організовуючи збут продукції й закупівлю сировини через спільну торговельну мережу. Це дає змогу ще більш послабити взаємну конку-

ренцію збити ціни постачальників сировини і підвищити свої збутові ціни. У синдикатах збут товарів здійснює загальна збутова контора. Нині синдикати існують переважно у сфері торгівлі, деякі – у сфері виробництва. Так, алмазний синдикат контролює світовий ринок необроблених алмазів;

- **трест** (від англ. *trust* – довіра) – об'єднання низки підприємств однієї або кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, управління, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств отримують акції тресту, що дають їм право брати участь в управлінні власністю та привласнювати відповідну частку прибутку. Такі гігантські монополії були найбільш поширені у колишньому СРСР, де трести підпорядковувалися главам і галузевим міністерствам як одна із ланок централізованого управління економікою.

Більшість монополій початку ХХ ст. існували саме у формах картелів, синдикатів і трестів. Сьогодні у високоцивілізованих країнах картельні угоди обмежуються, а трести взагалі заборонені.

За допомогою механізму міжгалузевої конкуренції та переливання капіталів вертикальна інтеграція переростає в диверсифікацію – процес проникнення капіталу монополії в галузі, безпосередньо не пов'язані з основною сферою її діяльності. На основі диверсифікації виникає сучасна основна форма монополістичних об'єднань – багатогалузевий концерн. Із 500 наймогутніших монополій США понад 90 % існують у формі багатогалузевих концернів.

Багатогалузевий концерн (англ. *concern* – об'єднання) – об'єднання десятків і сотень підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює фінансовий контроль за іншими учасниками об'єднання, а отже, управляє власністю з метою привласнення монопольних прибутків.

У 60-ті роки ХХ ст. в США та деяких інших розвинутих країнах з'явилися і почали зростати конгломерати.

Конгломерат (лат. *conglomeratus* – нагромаджений) – монополістичне об'єднання, утворене внаслідок поглинання прибуткових різногалузевих підприємств, які не мали виробничої й технічної

спільності, з метою привласнити прибутки рентабельних компаній, уникнути різких коливань кон'юнктури ринку під час криз та ін.

Різниця між багатогалузевим концерном і конгломератом щодо самостійного ухвалення важливих управлінських рішень полягає в тому, що у першому лише найсильніші підприємці мають право на участь у спільному фінансовому контролі, який здійснюють головна фірма або банк, а у конгломераті право на участь у спільному управлінні має обмежене коло учасників (порівняно з концерном).

Сучасною формою монополістичних об'єднань можна вважати **фінансово-промислові групи (ФПГ)** – це диверсифіковані багатфункціональні структури, створені на основі об'єднання капіталів промислових підприємств, кредитно-фінансових установ та інших господарських суб'єктів з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, посилення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання економічного потенціалу як усієї групи в цілому, так і кожного з її учасників. У сучасних умовах розвиток таких груп стає одним із основних напрямів розвитку світової економіки.

Останнім часом посилюється мотивація підприємств до входження в ФПГ. Такі наміри пов'язані з можливістю забезпечити контроль над підприємствами з метою налагодження вигідних технологічних і господарських зв'язків. Багатьох господарських суб'єктів приваблює перспектива спільної реалізації пріоритетних загальнонаціональних програм, отримання необхідної державної підтримки, освоєння довгострокових і перспективних інвестиційних проектів. ФПГ, які охоплюють промислові підприємства, дослідні організації, торговельні фірми, банки та інші структури, засновані на внутрішніх договірних відносинах, стали своєрідним каркасом ринкової економіки багатьох країн.

Підприємства, що входять до складу ФПГ пов'язані між собою численними зв'язками з приводу фінансової, виробничої, збутової та іншої діяльності.

Існує багато інструментів інтеграції підприємств у ФПГ. До основних механізмів консолідації капіталу можна віднести такі:

- а) холдингова форма управління акціонерним капіталом групи;
- б) довірче управління головним підприємством акціями учасників групи;

- в) взаємне володіння акціями учасників ФПГ;
- г) довгострокові фінансові зв'язки;
- д) спільне відкриття акціонерної компанії (головного підприємства; торгового дому, тощо).

Холдинговий механізм групової організації є домінуючим у створенні й функціонуванні багатьох зарубіжних ФПГ як на національному, так і на транснаціональному рівні. Досить часто холдинг виступає як компанія, яка володіє контрольним пакетом акцій учасників групи і визначає завдяки цьому її стратегію.

Система участі в капіталі гарантує головному підприємству здійснення контролю над дочірнім підприємством, але цей контроль в основному має стратегічний характер. Механізм узгодження інтересів учасників групи визначають такі юридичні документи:

- угода з фінансових питань, що регулює інвестиційну і дивідендну політику підприємств на наступний фінансовий рік;
- договір про єдине управління, де чітко визначено, які функції делегуються керівництву головного підприємства, тобто централізуються, а які виконуються децентралізовано, кожним учасником самостійно.

Серед великого розмаїття форм ФПГ є як традиційні концерни на чолі з потужною промисловою корпорацією, так і універсальні міжгалузеві фінансово-промислові об'єднання, що сформувались навколо банків.

Об'єднання промислового і фінансового капіталів стає важливою умовою створення ефективно діючого механізму інвестування і міжгалузевого перетоку капіталу, встановлення раціональних технологічних і коопераційних зв'язків, прискорення НТП. Через створення ФПГ розв'язуються проблеми забезпечення надійних поставок і збуту продукції послаблення хвилі неплатежів, налагодження взаєморозрахунків між їх учасниками – тобто проблеми, що є істотними для економіки. Крім того, об'єднання промислових, фінансових, торговельних, страхових та інших організацій створює умови для реалізації державних програм, підвищення конкурентоспроможності, звуження сфери впливу тіньової економіки, посилення керованості економіки в цілому.

Монополізм в економіці має позитивні та негативні наслідки. Позитивні наслідки полягають у наступному:

- ефективна в окремих галузях (природна і адміністративна монополія);

- фінансова спроможність реалізувати капіталомісткі проекти.
- Негативними наслідками монополії можна вважати наступні:
- монопольне ціноутворення;
- посилення інфляції;
- нераціональний розподіл ресурсів, що деформує структуру економіки;
- можливість застою та гальмування НТП;
- посилення соціальної нерівності;
- загроза для демократії.

Як бачимо, негативні прояви монополізму в економіці значно переважають позитивні. Утім, суперечливість цього явища підводить до двох важливих **висновків**:

1) раз монополія становить загрозу ринковій конкуренції, то держава силою влади повинна оберігати ринкову конкуренцію і сприяти її розвитку;

2) політика держави щодо монополій має бути виваженою, монополії бувають різними.

Як показує світовий досвід, **регулювання державою діяльності природних монополій** можливе на основі використання різних форм, основними серед яких є наступні:

- встановлення граничних цін для підприємств-монополістів;
- контроль за якістю продукції й послуг;
- визначення території діяльності та ін.

Безумовно необхідним є також **контроль за економічними монополіями**, які виникають шляхом злиття і поглинання, адже ці процеси можуть істотно впливати на конкуренцію.

7.5. Антимонопольна політика

Для контролю за процесами економічної концентрації розраховуються спеціальні індекси монополізації галузі.

Одним із індикаторів рівня економічної концентрації є **індекс Херфіндаля-Хіршмана** (Herfindahl-Hirschman Index (HHI) – показник, що використовується з метою оцінки рівня монополізації галузі. Індекс Херфіндаля-Хіршмана (HHI) розраховується як сума квадратів ринкових часток k_i (у відсотках) усіх суб'єктів ринку (n) в загальному його обсязі

$$HHI = \sum_{i=1}^n k_i^2, \quad (7.2)$$

де k_i^2 – частка ринку i -тої фірми (у відсотках);

n – кількість фірм-конкурентів.

Згідно з індексом Херфіндаля-Хіршмана безпечним у сенсі монополізованого вважається той ринок, на якому присутні не менше 10 конкуруючих фірм, при цьому частка найбільшої з них не повинна перевищувати 31 % усіх продажів, частка двох найбільших – не більше 44 %, трьох найбільших – не більше 54 %, чотирьох – не більше 64 %.

Між тим, кожна держава встановлює свій допустимий рівень економічної концентрації (монополізації) товарного ринку. Так, згідно із законодавством монополістом вважають фірму, частка якої на ринку становить 60 % (у США), 50 % (в Японії), 33 % (у Німеччині), 25 % (у Франції та Норвегії), 20 % (в Англії).

Важливо також зазначити, що в умовах колишнього СРСР держава була абсолютним монополістом, оскільки майже усі засоби виробництва в країні становили державну власність. На цьому ґрунті держава монополізувала всі сторони економічного життя: виробництво, управління, планування, збут, оплату праці, ціноутворення, розподіл засобів виробництва і предметів споживання.

Внаслідок цього була сформована державно-монополістична економічна система, яка повністю виключала ринкову конкуренцію. Абсолютна і всебічна монополізація всіх галузей і сфер економіки спричинила тенденцію до технічного та економічного застою.

Монополії в Україні мають певні особливості. Здебільшого вони успадковані від колишнього Радянського Союзу. Політика радянського керівництва була спрямована на забезпечення найвищого ступеня концентрації виробництва в усіх галузях народного господарства. Такий рівень концентрації великомасштабного виробництва автоматично перетворював підприємства на господарства монополістичного типу. Крім виробничих (господарських) монополій, була сформована система організаційно-галузових (відомчих) монополій у вигляді різних міністерств, управлінь, комітетів, районних, обласних і республіканських агропромислових об'єднань, тощо. Галузева форма організації управління збуту і виробництва ліквідувала всі умови для функціонування як внутрі-, так і між-галузевої конкуренції.

Становлення української державності пов'язано із подоланням монополізму. Одним із найважливіших напрямків у здійсненні цього є рішуча деконцентрація виробництва, а саме – розукрупнення більшості об'єднань і великих підприємств в усіх галузях.

Важливе значення для подолання державного монополізму, для усунення організаційно-галузових монополій, має приватизація більшої частки державної власності. Це, безперечно, ключове питання з точки зору формування в Україні принципово нової господарської системи. Адже половина найбільших промислових підприємств на початку 90-х рр. були єдиними виробниками свого виду продукції в країні, а 90 % адміністративно-організаційних структур були монопольними.

Початок антимонопольної діяльності в Україні було покладено прийняттям Законів «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.) та «Про Антимонопольний комітет України» (1993 р.). Згідно із цими законами монопольне становище підприємств на ринку для всіх видів товарів народного споживання, а також для всіх видів робіт і послуг визначається Антимонопольним комітетом України та його територіальними управліннями в межах адміністративної одиниці. В 2001 році вступив у дію антимонопольний Закон «Про захист економічної конкуренції».

Сьогодні, за експертними даними, в Україні більш як половина товарів і послуг виробляється в умовах значної конкуренції, приблизно одна десята – за відсутності конкуренції, інші (майже 35 %) – в умовах помірної конкуренції. Для порівняння: у розвинених країнах в умовах значної конкуренції виробляється понад 80 % товарів, а за відсутності конкуренції – менше 2 %. Як стверджують фахівці, стан монополізації українського ринку загалом нагадує той, який мав місце у США в 30-х рр. минулого сторіччя. Вітчизняний ринок з погляду конкурентності виглядає значно краще, ніж він був ще півтора-два десятиліття назад.

Світова практика свідчить, що і цінова, і нецінова конкуренції нерідко супроводжуються порушеннями загальноприйнятих правил і норм конкурентної боротьби. Для протидії проявам недобросовісної економічної конкуренції створюються відповідні органи: анти-трестівське управління Міністерства юстиції та Федеральна комісія з торгівлі (у США); Федеральне управління картелів (у Німеччині); Рада у справах конкуренції (у Франції); комісія зі справедливих угод (у Японії). В Україні для захисту конкуренції створений Антимонопольний комітет України (АМКУ).

Одним із найважливіших завдань держави в умовах ринкових відносин є забезпечення такого співвідношення монополії і конку-

ренції, яке не призводить до руйнівних наслідків в економіці. Це завдання вирішується за допомогою антимонопольного законодавства, уперше прийнятого в США наприкінці XIX століття законом «Про охорону виробництва і торгівлі від незаконних обмежень та монополій» (1890 р.). Нині практично в усіх розвинених країнах світу існує антимонопольне законодавство.

Антимонопольними визнаються закони, які забороняють угоди і діяння, що направлені на обмеження конкуренції: розподіл ринків з метою їх монополізації, обмеження доступу до ринку економічних суб'єктів, цінова дискримінація та інше.

Питання для самоконтролю

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

ТЕМА 8.

ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

- 8.1. Закон попиту. Ефект доходу. Ефект заміщення.
- 8.2. Закон пропозиції.
- 8.3. Ринкова рівновага.
- 8.4. Теорія еластичності.

8.1. Закон попиту. Ефект доходу. Ефект заміщення

Всі мікроекономічні суб'єкти взаємодіють через ринок, який характеризують такі основні змінні: **попит, пропозиція, ціна**. Вони тісно пов'язані і взаємно впливають одна на одну, формуючи **ринковий механізм саморегулювання**. Поведінку покупців описує категорія «попит», поведінку продавців – категорія «пропозиція». Ринкова ціна визначається як результат складної взаємодії продавців і покупців.

Покупці, які мають потребу у певних товарах, виходять на ринок і формують попит. Попит – це форма вираження потреб, представлених на ринку і забезпечених грошовими засобами. Розрізняють індивідуальний попит – попит окремого споживача та ринковий попит, який складається з суми індивідуальних попитів.

Попит – це множина співвідношень цін і відповідних кількостей товару. Попит, як взаємозв'язок ціни і кількості, можна зобразити графічно у вигляді кривої попиту.

Конкретну кількість товару, яку покупці бажають і можуть придбати за кожного рівня ціни, називають обсягом попиту.

Закон попиту твердить, що між ціною і обсягом попиту існує обернений зв'язок: обсяг попиту скорочується зі зростанням ціни і зростає зі зниженням ціни.

Математичним виразом закону попиту є функція попиту

$$Q_D = f(P), \quad (8.1)$$

де Q_D – обсяг попиту на товар;

D – попит;

P – ціна товару.

Доходи споживачів здійснюють неоднозначний вплив на попит. Відповідно до динаміки попиту, в залежності від динаміки доходів, розрізняють:

– нормальні товари – це товари, попит на які зростає зі зростанням доходів споживачів, крива попиту зміщується праворуч. Абсолютна більшість товарів є нормальною;

– нижчі товари – це товари, попит на які скорочується зі зростанням доходу, а крива попиту зміщується ліворуч. До таких товарів можна віднести товари низької якості або несучасні товари.

Ціни сполучених товарів чинять взаємний вплив щодо попиту залежно від виду цих товарів. Розрізняють два види сполучених товарів:

– *товари-субститути* або *взаємозамінні* товари – це пари товарів, для яких зростання ціни одного викликає зростання попиту на інший товар, і навпаки;

– *товари-комплементи* або *взаємодоповнюючі* товари – це пари товарів, для яких зростання ціни одного призводить до зменшення попиту на інший товар, і навпаки. Ці товари споживаються одночасно, наприклад, запасні частини для автомобіля та автомобіль.

На рівень попиту впливає очікування споживачів. Очікування зміни цін є фактором попиту, який набуває особливої актуальності в умовах інфляції. Очікування підвищення цін у майбутньому спричиняють зростання попиту у поточному періоді. Аналогічною є реакція споживачів в очікуванні підвищення або зниження доходу.

Крива «ціна – споживання» показує функціональну залежність між обсягом споживання блага та його ціною. На її основі будується крива індивідуального попиту.

Властивості кривої попиту:

– крива попиту відображає зміну рівня корисності споживача: чим нижчою є ціна, тим вищий рівень добробуту вона забезпечує споживачеві;

– кожна точка кривої попиту є точкою оптимуму споживача на певному рівні корисності;

– в міру зниження ціни товару гранична норма заміни благ зменшується, тобто справджується закон спадної граничної корисності.

Зміна ціни чинить двоїстий вплив на споживчий кошик. З одного боку, благо стає дешевшим або дорожчим відносно інших товарів, що стимулює зміну структури споживання: дорожчі блага замінюються дешевшими. Це – *ефект заміни*. З іншого боку, одно-

часно відбувається заміна реального доходу споживача при незмінному номінальному: якщо ціна одного з товарів знижується, то вивільняється частина доходу, котра може бути використана для купівлі додаткових одиниць даного блага або додаткових одиниць інших благ. Це – прояв *ефекту доходу*.

В аналізі поведінки споживача важливо відокремити дію цих складових загального ефекту, тому що вони можуть мати однакову спрямованість, підсилюючи реакцію споживача на зміну ціни, або різну, викликаючи інші наслідки. Концепцію розмежування ефектів заміни та доходу розробили український економіст і математик Євген Слущкий (1915 р.) та англійський економіст Джон Хікс (30-ті рр. XX ст.).

Для визначення відокремленої дії кожного з ефектів спочатку припускають, що споживач після зміни ціни одного з благ зберігає незмінним свій рівень добробуту, умовно скоротивши свої видатки так, щоб реальний дохід залишався на рівні початкового. Це дає можливість проаналізувати зміну споживання, враховуючи лише зміну відносних цін, яку графічно показує зміна кута нахилу бюджетної лінії, тобто виділити ефект заміни.

Зі зниженням ціни блага ефект заміни обов'язково зумовлює збільшення його споживання, тобто має додатне значення. На відміну від ефекту заміни, ефект доходу діє в різних напрямках, – в залежності від того, до якого типу належить товар. Для нормальних благ ефект доходу діє в тому ж напрямку, що і ефект заміни, тобто є величиною додатною, і підсилює його. Для нижчих благ ефект доходу діє в протилежному напрямку і має від'ємне значення. Але, як правило, ефект заміни для нижчих товарів значно більший, ніж ефект доходу, тому зі зниженням ціни нижчого блага попит на нього зростає.

Нормальні блага, а також нижчі блага, для яких ефект заміни перевищує ефект доходу так, що зі зниженням ціни їх споживання збільшується, називаються звичайними благами. Для звичайних благ справджується закон попиту: з підвищенням ціни попит на них скорочується, а зі зниженням ціни – зростає, крива попиту має від'ємний нахил, є спадною. Винятком є товар Гіффена – нижчий товар, який займає значне місце у видатках споживача і для якого не виконується закон попиту, для нього ефект доходу перевищує ефект заміни, а крива попиту має додатний нахил і є висхідною.

8.2. Закон пропозиції

Пропозиція – це кількість товарів, яка перебуває на ринку або може бути доставлена на ринок; визначається обсягом виробництва, але не тотожне йому. Ринкова пропозиція складається з суми обсягів індивідуальної пропозиції. На рішення фірм щодо пропонування, як і на рішення споживачів відносно покупок, в першу чергу впливає ціна. Ціна є основним індикатором, який показує, скільки і якої продукції виробляти.

Пропозиція – це множина співвідношень цін і відповідних кількостей товару. Конкретна кількість товару, яку продавці бажають та можуть продати на ринку за деякий період часу за певного значення ціни називається обсягом пропонування.

Закон пропозиції твердить, що між ціною та обсягом пропозиції існує прямий зв'язок: обсяг пропозиції зростає з підвищенням ціни і скорочується зі зниженням ціни. Математичним виразом закону пропонування є функція пропонування

$$Q_s = f(P), \quad (8.2)$$

де Q_s – обсяг пропонування товару;

P – ціна.

Графічним відображенням функції пропозиції є *крива пропозиції*.

Ціни ресурсів чинять вплив на обсяг пропозиції через витрати виробництва. Зниження цін ресурсів дозволяє виробляти більше продукції. Наприклад, якщо ціни енергоносіїв або матеріалів знизяться, фірма за інших рівних умов зможе закупити більше ресурсів і виробити більше продукції. Крива пропозиції зміститься праворуч.

Більш досконалі технології виробництва дозволяють фірмі виробляти більше при наявності тих же ресурсів. Крива пропозиції зрушиться праворуч.

Збільшення числа продавців на ринку призводить до зростання пропозиції, крива пропозиції зміщується праворуч, і навпаки, зменшення числа продавців змістить криву пропозиції ліворуч.

Податки скорочують пропозицію, якщо розглядаються виробниками як збільшення витрат виробництва. Субсидії, навпаки, покривають частину витрат виробника, внаслідок чого обсяг пропозиції зростає. Податки зрушують криву пропозиції ліворуч, дотації – праворуч.

В очікуванні зміни цін поведінка продавців є прямо протилежною поведінці споживачів. Якщо виробники очікують зростання цін у майбутньому, вони вже сьогодні скоротять пропозицію, розраховуючи продати свій товар згодом дорожче. Крива пропозиції зміститься ліворуч.

З врахуванням нецінових детермінант функція пропозиції може бути представлена формулою

$$Q_S = f(P, N_S), \quad (8.3)$$

де N_S – нецінові детермінанти пропонування.

8.3. Ринкова рівновага

Взаємодія попиту і пропозиції визначає ринкову рівновагу. Ринкова рівновага – це стан ринку, при якому обсяги попиту та пропозиції збігаються. Криві попиту і пропонування в точці кількісно-цінкової рівноваги E перетинаються (рис. 8.1).

Рис. 8.1. Ринкова рівновага

Джерело: [1]

Ціна рівноваги – це ринкова ціна (P^*), при якій обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції. Це ціна, яка задовольняє і продавців, і покупців, за цією ціною їхні інтереси співпадають. У точці рівноваги відсутні як дефіцит, так і надлишок товарів, отже, зникають чинники, які спричиняють зміну ціни.

Рівновага окремого ринку певного товару називається частковою рівновагою.

Рис. 8.2. Відхилення цін від рівноважної

Джерело: [1]

Ринок не завжди перебуває в стані рівноваги, але завжди існує тенденція до вирівнювання обсягів попиту і пропозиції. Якщо ціна відхиляється вгору від рівноважної, з'являється надлишок товарів у продавців, загострення конкуренції змушує їх знижувати рівень ціни до рівноважного, а якщо ціна опустилась нижче за рівноважну, то виникає дефіцит товарів і, користуючись конкуренцією серед покупців, продавці піднімають ціну. Отже, зміна ціни повертає ринок до попередньої рівноваги. Точка рівноваги є стійкою, а коливання ціни відіграє роль механізму саморегулювання ринкової системи.

Зміни параметрів ринкової рівноваги також можуть відбуватись в результаті втручання держави, коли вона встановлює податок на виробників або надає їм субсидію. Виробники розглядають податки як збільшення витрат виробництва, що за інших рівних умов означає скорочення пропозиції, крива пропозиції зміщується ліворуч. Зміщення кривої пропозиції залежить не тільки від величини податку, але й від способу його стягнення.

Податок може стягуватись як певна сума з одиниці товару або як відсоток до ціни товару. У випадку встановлення податку з одиниці товару на виробників крива пропозиції зміщується паралельно до початкової на величину податку по вертикалі, точка рівноваги зміщується також.

Попит і пропонування мають властивість реагувати на зміну численних детермінант. Еластичність показує ступінь їх чутливості до цих змін.

8.4. Теорія еластичності

Еластичність – це міра чутливості функціонально пов’язаних величин. Вона визначається як співвідношення процентних змін залежної і незалежної змінних.

У мікроекономіці застосовується багато різних показників еластичності в залежності від чинників, що викликають зміну досліджуваного явища – попиту, пропонування чи виробництва. Стосовно попиту розрізняють наступні *види еластичності*:

- еластичність попиту за ціною (E_d);
- перехресну еластичність попиту (E_{xy});
- еластичність попиту за доходом (E_I).

Еластичність попиту за ціною – це процентна зміна обсягу попиту, спричинена однопроцентною зміною ціни даного товару

$$E_d = \% \Delta Q / \% \Delta P. \quad (8.4)$$

Розрізняють наступні випадки цінової еластичності попиту.

Попит еластичний, якщо $|E_d| > 1$, тобто однопроцентна зміна ціни призводить до більшої процентної зміни обсягу попиту. Попит нееластичний, коли $|E_d| < 1$, тобто однопроцентна зміна ціни спричиняє менш ніж однопроцентну зміну обсягу попиту. Попит з *одиничною еластичністю* має місце, коли $|E_d| = 1$, тобто однопроцентна зміна ціни веде до однопроцентної зміни обсягу попиту.

Факторами цінової еластичності попиту виступають:

- наявність товарів-замінників: чим більше близьких і досконалих замінників має товар, тим більш еластичним є попит на нього, і навпаки;
- питома вага товару у видатках споживача: чим більшу частку займає товар у видатках споживача, тим більш еластичним є попит на нього, і навпаки;
- фактор часу у споживанні: у короткостроковому періоді попит менш еластичний, ніж у довгостроковому, оскільки для зміни смаків, уподобань і структури споживання потрібен час;
- важливість товару для споживача: попит на товари першої необхідності є нееластичним, на предмети розкоші – еластичним за ціною.

За неціновими чинниками попиту розрізняють перехресну еластичність попиту та еластичність попиту за доходом. Обидва

показники вимірюють, на скільки процентів зміститься крива попиту під впливом даного нецінового чинника.

Перехресна еластичність попиту – це процентна зміна обсягу попиту на один товар при зміні на 1 % ціни іншого товару

$$E_{XY} = \% \Delta Q_X / \% \Delta P_Y \quad (8.5)$$

або

$$E_{XY} = \frac{\Delta Q_X / Q_X}{\Delta P_Y / P_Y} = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \times \frac{P_Y}{Q_X}. \quad (8.6)$$

Для товарів-субститутів перехресна еластичність попиту додатна ($E_{XY} > 0$), тому що при зростанні ціни одного товару обсяг його продажу зменшується, а попит на товар-замінник зростає.

Для товарів-комплементів перехресна еластичність попиту від'ємна ($E_{XY} < 0$), оскільки зростання ціни одного товару призводить до зменшення обсягу попиту і на цей товар, коли два товари є незалежними у споживанні, перехресна еластичність попиту дорівнює нулю ($E_{XY} = 0$).

Еластичність попиту за доходом – це процентна зміна обсягу попиту, викликана однопроцентною зміною доходу

$$E_I = \% \Delta Q / \% \Delta I \quad (8.7)$$

або

$$E_I = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}. \quad (8.8)$$

Еластичність попиту за доходом для нормальних благ є більше 0 – ($E_I > 0$), для нижчих – від'ємною ($E_I < 0$), для нейтральних – нульовою ($E_I = 0$). Предмети розкоші мають еластичність попиту за доходом більшу за одиницю ($E_I > 1$), предмети першої необхідності – меншу за одиницю ($E_I < 1$).

Еластичність пропонування характеризує чутливість продавців (виробників) до зміни ціни на продукцію.

Цінова еластичність пропонування – це процентна зміна обсягу пропонування, обумовлена однопроцентною зміною ціни товару

$$E_S = \frac{\% \Delta Q_S}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_S}. \quad (8.9)$$

Оскільки крива пропонування має позитивний нахил, то значення коефіцієнта еластичності пропонування завжди є додатним,

$E_s > 0$: зміни цін і обсягів пропонування відбуваються в одному напрямку.

Для пропонування, як і для попиту, розрізняють декілька випадків еластичності: еластичне пропонування ($E_s > 1$), нееластичне пропонування ($E_s < 1$), пропонування з одиничною еластичністю ($E_s = 1$).

Абсолютно нееластичне пропонування означає, що обсяг пропонування не реагує на зміни ціни. Крива пропонування є вертикальною прямою, $E_s = 0$. Абсолютно еластичне пропонування має місце, коли пропонування зовсім відсутнє доти, доки ціна не досягне певного рівня, за якого продавці готові продати будь-яку кількість продукції. В цьому випадку крива пропонування є горизонтальною лінією, а $E_s \Rightarrow \infty$.

Продавці також можуть переключатись з виробництва одного товару на виробництво іншого, тому і для пропонування застосовується показник перехресної еластичності, значення якого є від'ємним.

Основним фактором еластичності пропонування є фактор часу.

Часові періоди є найважливішою характеристикою в мікроекономіці, вони враховуються при аналізі всіх змін у ринкових процесах і в сфері виробництва.

Розрізняють три часових періоди:

- найкоротший (миттєвий) період – m – це період часу, протягом якого у попиту чи пропонуванні не відбувається жодних змін: ні продавці, ані покупці не встигають відреагувати на зміну ціни. Попит і пропонування є абсолютно нееластичними, відповідні криві є вертикальними прямими (D_m, S_m).

- короткостроковий період – s – це період часу, протягом якого відбувається часткова адаптація виробників і споживачів до зміни ціни, а попит і пропонування стають більш еластичними. Виробничі потужності залишаються незмінними, але виробники можуть збільшити випуск продукції за рахунок більш інтенсивного їх використання. Споживачі можуть знайти замінники певного товару або обмежити споживання. Попит і пропонування стають більш еластичними (криві D_s, S_s).

- довгостроковий період – l – це період, достатній для повної адаптації і покупців, і продавців до зміни ціни. За цей період вироб-

ники можуть розширити виробничі потужності. Споживачі можуть змінити смаки і уподобання. Попит і пропонування стають надзвичайно еластичними (криві D_L , S_L).

Загалом аналіз пристосування ринку до змін у попиті та пропозиції показує, що у короткостроковому періоді на ці зміни найбільше реагує ціна, у довгостроковому періоді – обсяги продукції, а еластичність попиту і пропозиції за ціною у довгостроковому періоді є значно вищою, ніж у короткостроковому.

Концепція еластичності має численні сфери практичного застосування. Однією з них є визначення цінової стратегії продавців: яку ціну призначити, щоб отримати найбільший виторг, чи варто її знижувати або підвищувати. Сукупний виторг продавців ($TR = P \cdot Q$), одночасно є видатками покупців, тому зв'язок між показником еластичності і зміною видатків представляє інтерес для обох сторін.

Таким чином, якщо попит на товар еластичний, ціна і виторг змінюються у протилежних напрямках, якщо попит нееластичний, виторг і ціна змінюються в одному напрямку. У випадку одиничної еластичності видатки покупців і виторг продавців не змінюються зі зміною ціни. У точці одиничної еластичності ($|E_d|=1$) виторг досягає максимальної величини.

Теорія еластичності і пристосування ринку також має важливе практичне значення для аналізу і прогнозування наслідків зміни ринкових умов. Ще один важливий аспект застосування теорії еластичності – визначення наслідків державного втручання у ціноутворення. У разі відхилення цін від рівноважних внаслідок державного регулювання величини дефіцитів та надлишків, що виникають в результаті цього, прямо залежать від еластичності попиту та пропонування. Чим менш еластичними є попит і пропозиція, тим меншими будуть величини дефіциту і надлишку, і навпаки.

Важливою сферою застосування концепції еластичності є політика оподаткування. Звичайно податки встановлюються на товари та послуги, попит на які нееластичний, що дозволяє збільшити податкові надходження. Якщо попит на товар еластичний, встановлення чи підвищення податку може призвести до скорочення податкових надходжень.

Відносна еластичність попиту і пропонування визначає розподіл податкового навантаження між покупцями і продавцями. Якщо

попит на товар відносно нееластичний порівняно з пропозицією, більшу частину податкового навантаження будуть нести покупці, меншу частину будуть сплачувати продавці. І навпаки, якщо попит на товар еластичніший за його пропозицію, з встановленням податку більшу частину податкового тягара будуть нести продавці, а меншу частину – покупці.

Питання для самоконтролю

1. Які складові формують ринковий механізм саморегулювання?
2. Які фактори впливають на поведінку покупців?
3. Як визначається ринкова економіка?
4. Як можна зобразити графічно взаємозв'язок ціни і кількості товарів, які покупці мають намір купувати?
5. Яке практичне значення має теорія еластичності?
6. Наведить приклади визначення наслідків державного втручання у ціноутворення (застосування теорії еластичності).
7. Перехресна еластичність попиту: значення показника для товарів-субститутів.
8. Які чинники впливають на рішення підприємств щодо пропонування?
9. Які чинники впливають на рішення споживачів відносно покупок?
10. Що визначає розподіл податкового навантаження між покупцями і продавцями.

ТЕМА 9.

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

- 9.1. Витрати виробництва.
- 9.2. Ресурси підприємства.
- 9.3. Сутність амортизації.
- 9.4. Сутність та різновиди доходу та прибутку підприємства.
- 9.5. Собівартість продукції.
- 9.4. Показники ефективності роботи підприємств.

9.1. Витрати виробництва

Підприємство будь-якої форми власності під час своєї діяльності здійснює різноманітні види витрат (матеріальні, нематеріальні, грошові, трудових ресурсів), що пов'язані з простим та розширеним відтворенням основних та оборотних засобів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт, вкладанням коштів у ринкові фінансові інструменти, залученням зовнішніх джерел фінансування тощо.

Відповідні витрати підприємства, що зумовлені такими операціями, класифікуються на операційні, фінансові та інвестиційні.

Витрати, пов'язані з основним видом діяльності підприємства (виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт) або такі, що забезпечують здійснення цієї діяльності, називаються *операційними*.

Витрати, пов'язані з *інвестиційною діяльністю*, мають місце під час довгострокового вкладення підприємством капіталу з метою отримання прибутку (капітальне будівництво, розширення та розвиток виробництва, придбання довгострокових цінних паперів тощо).

Витрати, пов'язані з *фінансовою діяльністю підприємства*, включають сплату відсотків іншим юридичним та фізичним особам за отримані від них фінансові кошти у вигляді кредитів та позик, посередникам під час розміщення на первинному ринку цінних паперів акцій, облігацій, витрати внаслідок власної емісії тощо.

Найбільшу частку в усіх витратах підприємства мають операційні витрати (рис. 9.1). За функціями їх поділяють на витрати на виробництво, адміністративні витрати (витрати управління), витрати на збут, інші операційні витрати.

Рис. 9.1. Структура операційних витрат підприємства

Витрати на виробництво включають витрати матеріальних і трудових ресурсів, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції (робіт, послуг). Наприклад, витрачені сировина і матеріали, енергія, спожита на технологічні цілі, амортизація виробничого обладнання, заробітна плата основних робітників з нарахуваннями на неї тощо.

До адміністративних витрат підприємства відносять виплати на заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу та нарахування на неї, витрати на утримання та амортизаційні відрахування по основних засобах та нематеріальних активах загальногосподарського призначення, витрати на комунальні послуги та послуги зв'язку, на охорону, юридичні, аудиторські послуги тощо.

Витрати на збут включають витрати підприємства на заробітну плату працівників відділу збуту з нарахуваннями на неї, утримання та амортизацію основних фондів та нематеріальних активів, що безпосередньо пов'язані з реалізацією продукції, витрати на утримання складів готової продукції, фірмових магазинів, комісійні торговим агентам, витрати на рекламу, маркетинг тощо. До інших операційних витрат відносять витрати підприємства на плату за орендоване майно, собівартість реалізованих виробничих запасів, витрати на покриття сумнівних та безнадійних боргів дебіторів підприємства, суми втрат від знецінення запасів, нестач і псування матеріальних цінностей тощо.

Операційні витрати підприємства, відповідно до їх економічного змісту, групуються за такими загально прийнятими економічними елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні потреби; амортизаційні відрахування; інші витрати.

Капітальні витрати – це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Розрізняють *технологічну та відтворювальну структури* капітальних вкладень.

Технологічна структура капітальних вкладень відображає співвідношення таких витрат:

- будівельні роботи;
- придбання устаткування, інструментів та інвентарю;
- монтаж устаткування;
- проектно-дослідні роботи;
- інші витрати.

Відтворювальна структура капітальних вкладень включає такі напрямки витрат: нове будівництво; технічне переозброєння та реконструкція діючих підприємств; розширення діючих підприємств; витрати на окремі об'єкти діючих підприємств. Відтворювальна структура капітальних вкладень оцінюється як прогресивна, коли в її складі збільшується питома вага витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств.

Розрізняють бухгалтерські й економічні витрати.

Бухгалтерські витрати – це здійснені фактичні виплати власникам залучених ресурсів.

Економічні витрати – це вартість усіх ресурсів, що вилучаються з інших сфер для певного виробництва ресурсів.

Ці витрати виробництва залежать від кількості використовуваних ресурсів і цін на послуги факторів виробництва.

Економічні витрати можуть бути двох видів:

1) зовнішні витрати виробництва (явні) – це витрати на оплату працівників, оплату сировини, матеріалів, палива, нарахування зносу і т. д.;

2) внутрішні витрати виробництва (неявні) – використання у виробництві ресурсів, що належать власникам фірми (земля, приміщення, нематеріальні активи).

У короткостроковому періоді, коли підприємство може змінити обсяги випуску продукції шляхом зміни кількості змінних ресурсів при постійних фіксованих ресурсах (виробничих потужностях). Розрізняють: постійні, змінні, вагові або загальні, середні і граничні витрати (рис. 9.2).

т р о к о в о м у п е р і о д і		Постійні (умовно постійні) витрати (FC) мають місце незалежно від зміни обсягів виробництва (затрати на утримання будівель, адміністративного персоналу, орендна плата тощо)
		Змінні витрати (VC) безпосередньо пов'язані зі зміною обсягів виробництва (затрати на сировину, електроенергію, оплату праці робітників тощо)

Рис. 9.2. Структура витрат в короткостроковому періоді

Джерело: [3]

За способом віднесення на собівартість витрати поділяються на:

- *прямі витрати виробництва* – витрати підприємства, пов'язані з виготовленням конкретних видів продукції.

- *непрямі витрати виробництва* – вважають витрати, які пов'язані з виробництвом декількох видів продукції (робіт, послуг) і тому мають бути відповідним чином розподілені за допомогою спеціальних методів. Сюди входять загальновиробничі витрати.

До накладних витрат виробництва відносять витрати, спрямовані на створення необхідних умов для роботи підприємства, пов'язаної з виробництвом продукції.

Змінення витрат в залежності від зміни обсягів виробництва має свої особливості:

- при відсутності виробництва вони дорівнюють 0;
- на початку процесу збільшення обсягів випуску вони зростають спадними (все меншими) приростами; потім змінні витрати починають збільшуватись.

У межах короткострокового періоду виробничі потужності підприємства залишаються незмінними, але обсяг виробництва продукції може бути змінений шляхом застосування більшої або меншої кількості праці.

У довгостроковому періоді можуть змінюватись обсяги використання всіх факторів, а отже всі витрати на їх закупівлю будуть змінними. Це означає, що і кількість капітальних ресурсів, і кількість праці є змінними величинами ($K = K(Q)$ та $L = L(Q)$).

Таким чином, загальний вигляд функції витрат (формула (9.1)) трансформується і включає дві складові, кожна з яких є функцією від обсягу виробництва

$$\text{LTC}(Q) = r_k * K(Q) + r_l * L(Q) \quad (9.1)$$

$\begin{array}{ccc} & \uparrow \text{const} & \uparrow \text{const} \\ & \text{K}(Q) & \text{L}(Q) \end{array}$

Витрати на придбання і капіталу, і праці перетворюються на змінні витрати, величина яких залежить від обсягу виробництва. Отже, функція витрат для довгострокового періоду набуває вигляду

$$TC(0) = UC(0) \quad (9.2)$$

Виробництво одного і того ж обсягу продукції у довгостроковому періоді обходиться дешевше, ніж у короткостроковому, через можливість завжди обирати у довгостроковий період оптимальну комбінацію ресурсів. У короткостроковому періоді такої можливості немає, оскільки кількість одного ресурсу залишається незмінною. Лише один обсяг обходиться у таку ж суму, як і у довгостроковому періоді.

Оптимальна стратегія підприємства полягає у максимізації випуску при певному рівні витрат або навпаки – у мінімізації витрат при певному рівні випуску.

Існує два близьких, споріднених, але неадекватних поняття:

- одне – «зниження витрат»;
- інше – «мінімізація витрат».

Обидва пов'язані з дією або результатом дії, спрямованого на витрати. В мікроекономічній теорії кожне з них функціонує самостійно, використовується окремо, тобто незалежно один від одного. У практиці підприємств, в прикладній економіці використовується тільки термін «зниження витрат», хоча і він, як правило, відрізняється від теоретичного розуміння, так як обидва поняття можуть бути злиті як би воедино.

Теоретично мінімізувати витрати можливо двома способами: або визначити максимально можливий обсяг випуску продукції на задану величину витрат, або встановити мінімально можливі вит-

рати для виробництва заданого обсягу продукції. З цього випливає, що функція витрат пов'язана з виробничою функцією $Q_{\max} = f(L, K)$, що мінімізація витрат для виробництва будь-якого заданого обсягу продукції (Q) залежить при постійних цінах праці (P^L) і капіталу (P^K) від комбінації кількісних витрат виробничих факторів (L, K), при цьому пропонується ефективно їх використання.

Практично це означає, що коли підприємство не може домогтися виробництва при мінімальних витратах, тоді виробництво неефективне. При неефективному виробництві підприємству може бути вигідно збільшити обсяг випуску продукції при тих же видах ресурсів, не збільшуючи витрат. Таким чином, поняття «мінімізація витрат» включає в себе поняття «зниження сукупних витрат», тобто передбачає зменшення всіх вартісних витрат в розрахунку на певний обсяг продукції при певних цінах виробничих ресурсів.

В економічній теорії, коли використовується термін «зниження витрат», мається на увазі зниження рівня середніх витрат, тобто такі дії по відношенню до витрат, в результаті яких короткострокові середні витрати будь-якого обсягу випуску продукції в межах потужності знизяться (вся крива середніх витрат зміститься вниз).

Концепція мінімізації витрат показує залежність максимуму прибутку від максимуму обсягу при мінімумі витрат через вибір обсягу виробничих ресурсів при тих чи інших цінах на них. Формула, яка відображає зв'язок максимізації прибутку і мінімізації витрат, тобто доводить, що значимість мінімізації так само незаперечна, як і значущість максимізації прибутку, що максимізація прибутку і мінімізація витрат практично обумовлені одним і тим же, виведена С. Фішером

$$MP_L / P^L = MP_K / P^K = MC = MR, \quad (9.3)$$

де MP_L, MP_K – граничний продукт праці, капіталу;

P^L, P^K – ціна праці, капіталу;

MC – граничні витрати;

MR – граничний дохід.

Існує три групи можливостей мінімізації витрат виробництва та обігу:

- можливості, які визначаються далеким зовнішнім середовищем (розробка нових видів матеріалів, палива, енергії та ін.);
- можливості галузевого рівня (розвиток спеціалізації, кооперування і співробітництва);
- внутрішні можливості підприємства.

Основним джерелом першої і другої груп можливостей мінімізації та зниження витрат є прискорення НТП.

Кількісною характеристикою здатності заміщення факторів виробництва є **гранична норма технологічного заміщення (MRTS)**.

У разі заміщення капіталу працею $MRTS_{LK}$ показує обсяг капіталу, який може бути заміщений однією додатковою одиницею праці за умови збереження постійного обсягу випуску.

Ефект масштабу виробництва – зміна обсягу випуску внаслідок зміни обсягу всіх виробничих ресурсів в однаковій пропорції.

Закон ефекту масштабу виробництва виражає зміни економічної ефективності при зростанні масштабів господарської діяльності. Цей закон пояснює, як буде змінюватися масштаб виробництва при змінах певних чинників.

Розрізняють такі види ефектів масштабу:

- зростаючий;
- незмінний;
- спадний.

Зростаючий характер включає в себе:

- підвищення продуктивності праці та засобів праці;
- чим більше підприємство, тим його можливість у розширенні та модернізації буде більшою, чим у невеликого підприємства.

Незмінний ефект масштабу полягає в тому, що як би підприємство не удосконалював своє підприємство, його продуктивність не змінюється.

Спадний ефект масштабу полягає в тому, що коли підприємство вводить або виводить з виробництва певні чинники, його продуктивність зменшується.

Отже головною особливістю виробництва є потреба в аналізі. Виробник повинен перед удосконаленням виробництва зробити розрахунки, які б показали, чи варто робити модернізацію, чи ні.

Інформація про витрати підприємства є необхідною під час визначення фінансового результату діяльності підприємства, пла-

нування, аналізу, обґрунтування прийняття економічного рішення, контролю за рівнем витрат.

Для розв'язання цих завдань витрати підприємства класифікуються за певними ознаками. З метою визначення фінансового результату діяльності підприємства операційні витрати класифікуються на: закінчені (спожиті) та незакінчені; витрати на продукцію та витрати періоду; прямі та непрямі; основні та накладні; закінчені та незакінчені витрати.

9.2. Ресурси підприємства

Для здійснення цілей підприємництва кожне підприємство повинне мати необхідні економічні ресурси.

Економічними ресурсами підприємства називається сукупність засобів, за допомогою яких суб'єкт господарювання може досягти мети й одержати очікуваний результат.

До складу економічних ресурсів звичайно включають:

- трудові ресурси;
- фінансові ресурси;
- матеріальні ресурси, які складаються з основних фондів (засобів) і оборотних активів;
- нематеріальні ресурси;
- інформаційні ресурси.

Трудові ресурси чи персонал підприємства – сукупність осіб, що працюють на певному підприємстві і вкладають свою працю, фізичні та розумові здібності, знання та навички в проведення господарсько-фінансової діяльності підприємства, реалізацію його статутних завдань.

Фінансові ресурси – це кошти, які формуються при утворенні підприємства і поповнюються в результаті господарської діяльності за рахунок продажу товарів, виконання робіт і надання послуг, а також шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування.

Усі джерела коштів, які використовуються для формування фінансових ресурсів, можна поділити на дві групи: власні і позикові.

Власні кошти формуються в момент створення підприємства, а також у процесі його діяльності.

Позикові кошти формуються в процесі діяльності підприємства.

Матеріальні ресурси – включають основні засоби й оборотні активи підприємства.

Основні засоби – частина майна підприємства, що використовується як засіб праці при виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг) або для управлінських потреб протягом періоду, що перевищує 365 днів, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним чи моральним зносом.

Основні засоби містять такі групи.

1. Основні виробничі засоби, які: беруть участь у процесі виробництва продукції (виконанні робіт, наданні послуг) протягом тривалого проміжку часу; переносять в роздріб свою вартість на вартість готової продукції (робіт, послуг); зберігають свою натуральну форму, незважаючи на фізичний чи моральний знос; оновлюються за рахунок, у першу чергу, амортизаційних відрахувань; здійснюють капітальні інвестиції; впливають на стан виробничого процесу; забезпечують необхідні технічні умови для підвищення продуктивності праці персоналу.

2. Невиробничі основні засоби, які: не беруть участі у процесі виробництва продукції (виконанні робіт, наданні послуг); не переносять свою вартість на вартість готової продукції; оновлюються за рахунок частини прибутку, що направляється на соціальний розвиток; не впливають на стан виробничого процесу; вимагають додаткових фінансових витрат на утримання, що негативно відбивається на фінансовому стані підприємства.

У залежності від ролі у виробничому процесі основні засоби поділяються на: активні і пасивні.

Активна частина основних виробничих засобів впливає на предмет праці, переміщує його у виробничому процесі і здійснює контроль над ходом виробництва; пасивна частина основних засобів створює умови для безперебійного функціонування активної частини засобів.

Як показує практика, такі виробничі фонди, як будівлі, споруди, передавальні пристрої, багаторічні насадження, служать від 20 до 50 і більше років. Машини й устаткування, транспортні засоби, робоча і продуктивна худоба функціонує від 5 до 10-15 років.

Через те, що основні засоби експлуатуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного зносу, а перенесення вартості основних засобів на продукцію, що

виготовляється, виконувані роботи, надання послуг відбувається за рахунок нарахування *амортизації*.

Оборотні активи – частина майна підприємства, яка включає матеріальні і грошові засоби, авансована і використовується як предмети праці при виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг), що одноразово бере участь у виробничому процесі і повністю переносить свою вартість на готову продукцію (роботи, послуги).

Оборотні активи забезпечують безперервність і ритмічність усіх процесів, які відбуваються на підприємствах: постачання, виробництва, збуту, фінансування.

Нематеріальні активи – це активи, які не мають фізичної дотикової форми, наприклад, захист, забезпечений страховкою, або ціна фірми.

Інформаційні ресурси – сукупність внутрішньої і зовнішньої інформації, яка необхідна керівництву підприємства, а також усім його службам і підрозділам для досягнення поставленої мети й очікуваних результатів.

9.3. Сутність амортизації

Наявність в Україні бухгалтерського і податкового обліку, їх певна роз'єднаність визначили дві незалежні одна від одної процедури, що дозволяють робити уточнення щодо нарахування амортизації основних засобів.

Амортизація основних засобів – поступове систематичне списання вартості основних засобів у процесі їх корисного використання, пов'язане з їх фізичним і моральним зносом (рис. 9.3).

Втрата основними засобами своїх техніко-експлуатаційних якостей під впливом сил природи, безпосередніх виробничих процесів та інших факторів називається *фізичним зносом*.

Розрізняють два види фізичного зносу основних засобів: *усувний* (тимчасовий) та *неусувний* (постійно нагромаджуваний). Перший вид можна усунути шляхом періодичного проведення ремонтів, для другого виду це неможливо.

Рис. 9.3. Форми зношування основного капіталу [3]

Моральний знос – це втрата основними засобами своєї споживчої вартості, тобто зниження економічної ефективності та доцільності їх використання ще до закінчення терміну їх повного фізичного зносу внаслідок появи більш дешевих (*моральний знос першого роду*) або більш досконаліх (*моральний знос другого роду*) аналогів.

Моральний знос другого роду може бути *частковим* (подальша експлуатація об'єктів можлива за умови зміни сфери застосування) і *повним* (будь-яке подальше використання є збитковим і недоцільним), а також мати *приховану* форму (більш досконаліх аналогів ще не існує, але ведуться роботи з їх розробки та впровадження).

Безперервний процес зносу основних засобів зумовлює необхідність їх постійного відновлення, матеріальною базою якого має виступати відшкодована вартість зношених об'єктів.

Саме таке відшкодування здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію).

Амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних засобів на вартість новоствореного продукту з метою її повного відшкодування.

Грошова сума, що є відображенням перенесеної на собівартість продукції вартості зношеної частини основних фондів, має назву *амортизаційних відрахувань*. Вони накопичуються у спеціальному амортизаційному фонді і виступають джерелом відновлення основних фондів.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами.

Норма амортизації – це річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних засобів. Норми амортизації мають бути економічно обґрунтованими та забезпечувати своєчасне відшкодування основних засобів. Амортизаційні відрахування здійснюються, починаючи з періоду, що слідує за періодом прийняття об'єкта на баланс підприємства, і до повного погашення вартості об'єкта або його списання у зв'язку з припиненням права власності.

Відповідно до п. 47 МСБО 16 «Основні засоби» [8] для розподілу суми, що амортизується на систематичній основі протягом строку корисної експлуатації, можна використовувати різні методи амортизації: прямолінійного списання, зменшення залишку, суми одиниць продукції.

В українському законодавстві до перелічених методів додається метод прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний метод, а методологічні засади цих процесів визначені в П(С)БО 7 «Основні засоби» [4].

Відповідно до цього стандарту необхідно послідовно застосовувати критерій визнання активу у балансі, згідно з яким актив визнається в балансі доти, доки очікується надходження економічних вигод від використання активу до підприємства у майбутньому. Отже, період корисного використання основних засобів повинен визначатися кожним підприємством, виходячи із особливостей та потреб його господарювання, а також морального та фізичного старіння того чи іншого об'єкта основних засобів.

Цей термін корисного використання основних засобів може суттєво відрізнятися для одних і тих же їх видів у різних користувачів за різних умов та напрямів використання. Регулюючим показником нарахованого зносу може бути ліквідаційна вартість основних засобів, яка є величиною, обернено пропорційною до тривалості терміну корисного використання цього засобу.

Ліквідаційна вартість основного засобу – це чиста сума, яку підприємство планує отримати після вирахування очікуваних витрат на вибуття в кінці терміну його корисної експлуатації.

Як строк експлуатації, так і ліквідаційна вартість впливає на суму бухгалтерської амортизації. Її нараховують щомісяця, почи-

наючи з місяця, наступного за місяцем введення об'єкта в експлуатацію, і закінчуючи місяцем, наступним після його зупинення.

Амортизацію припиняють при реконструкції, модернізації, добудуванні, дообладнанні і консервації об'єкта з місяця, наступного після початку таких заходів.

На суму нарахованої амортизації усі підприємства збільшують витрати на суму зносу основних засобів.

П(С)БО 7 [4] визначає амортизацію як систематичний розподіл амортизаційної вартості протягом строку експлуатації необоротних активів. Тобто її розподіляють між об'єктами витрат, а не просто включають до собівартості продукції або до складу якогось виду витрат (адміністративних, витрат на збут та ін.).

Для амортизації одних і тих же основних засобів у різних користувачів можуть застосовуватись різні методи амортизації, при виборі більш адекватного з яких необхідно користуватись моделлю, що описує надходження економічних вигод на підприємство від використання цього основного засобу.

Як відомо, в П (С) БО 7 [4] **встановлені такі методи амортизації:**

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний;
- виробничий;
- податковий.

Будь-які з перелічених вище методів для різних об'єктів основних засобів підприємство обирає самостійно. Ліквідаційна вартість і строк їх корисного використання встановлює спеціальна комісія, яку призначає керівник підприємства. Тут враховують не лише вид об'єкта, але й місце, умови використання, а також інші фактори.

Суть *прямолінійного методу* полягає в тому, що річну суму амортизації визначають, ділячи амортизовану вартість об'єкта на строк його корисного використання. Головне – встановити цей строк та ліквідаційну вартість об'єкта, тоді річну суму амортизації можна знайти за формулою

$$A = (Пв - Лв) / n, \quad (9.4)$$

де $(Пв - Лв)$ – амортизована вартість об'єкта основних засобів.

Поділивши результат на 12, отримуємо місячну суму амортизації.

Прямолінійний метод амортизації – найбільш поширений і простий, тому що місячна сума амортизації завжди однакова. Проте використовуючи цей метод, не можна врахувати моральний знос, витрати на підтримку об'єкта в робочому стані, що збільшуються з часом, а також можливе зниження його продуктивності.

Зазвичай цим методом амортизують основні засоби, знос яких рівномірний і не залежить від обсягу виробництва: адміністративні будівлі, виробничі цехи, інші споруди, передавальні пристрої, меблі та інші подібні об'єкти.

Цей метод не використовують коли ліквідаційна вартість об'єкта нульова.

Він найбільше прийнятний для обладнання, продуктивність якого при його експлуатації зменшується, наприклад, автотранспорту, що використовується для перевезення пасажирів. Але цей метод не дуже популярний через трудомісткість розрахунків.

Базою для нарахування амортизації методом **прискореного зменшення залишкової вартості** слугує залишкова вартість основних засобів на початок звітного року або їх первинна вартість на початок нарахування амортизації. Однак норму річної амортизації визначають, виходячи зі строку експлуатації об'єкта і для подальших розрахунків подвоюють

$$P_n = (100 \% / n) \cdot 2, \quad (9.5)$$

$$A = Z_v \times P_n. \quad (9.6)$$

Описаний метод зручний у тих випадках, коли продуктивність обладнання у перші роки експлуатації значно вища, ніж у наступні, а також коли витрати на його підтримку у робочому стані в процесі експлуатації зростають.

Обравши **кумулятивний метод**, насамперед визначають кумулятивний коефіцієнт (K_k), а потім множать на нього амортизовану вартість:

$K_k = (\text{кількість років корисного використання об'єкта, що залишилася}) / (\text{сума порядкових номерів років корисного використання})$

$$A = (P_v - L_v) \times K_k. \quad (9.7)$$

Як і два попередніх, кумулятивний метод застосовують, коли обладнання дуже зношується у перші роки експлуатації, через що

надалі його доводиться часто ремонтувати, а також до об'єктів зі швидким моральним зносом (наприклад, обчислювальна техніка, легкові автомобілі тощо).

Один із 3-х останніх методів обирають залежно від ступеня передбачуваного зносу обладнання у перші роки його експлуатації.

За **виробничим методом** сума амортизації залежить від обсягу діяльності (наприклад, виробництва продукції). Насамперед необхідно визначити виробничу ставку амортизації (C), поділивши амортизовану вартість на загальний обсяг продукції, який підприємство планує виробити на даному об'єкті ОЗ (V_o). Потім одержану ставку множать на обсяг продукції ($V_{пр}$), вироблений у поточному місяці із застосуванням цього об'єкта, і так знаходять суму амортизації.

Виробничий метод застосовують, коли інтенсивність використання об'єкта впливає на його експлуатаційні властивості і, звичайно ж, коли можна визначити обсяг виробництва. Повною мірою це стосується автотранспорту, що використовується для перевезення.

Податковий метод передбачає нарахування бухгалтерської амортизації згідно з нормами ст. 8 Закону про прибуток [6]. Але це не означає, що для нарахування бухгалтерської амортизації застосовують усі положення ст. 8 Закону. У бухгалтерському обліку, як і при застосуванні усіх перелічених вище методів, амортизацію нараховують за кожним об'єктом основних фондів помісячно. Податковий метод у цьому випадку передбачає тільки застосування норм амортизації Закону про прибуток [6].

На відміну від бухгалтерського обліку в податковому не амортизують:

- безоплатно одержані основні фонди, оскільки підприємство не зазнає витрат на їх придбання;
- невиробничі основні фонди, тому що їх використання не спрямоване на одержання прибутку;
- витрати на придбання землі, бо вона не має строку корисного використання.

Але якщо при купівлі будівлі в документах окремим рядком виділена її вартість і вартість землі, формують і амортизують один об'єкт (за сукупною вартістю землі і будівлі). Для цього потрібно використовувати будівлю у господарській діяльності. Амортизують також витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане

з будівництвом (іригацію, осушення та інше), як окремий об'єкт основних фондів. Метод нарахування амортизації один, відрізняються тільки норми залежно від групи основних фондів.

Амортизацію нараховують поквартально, використовуючи як базу балансову (залишкову) вартість групи основних фондів на початок розрахункового кварталу.

Узагальнюючи особливості доцільності застосування «податкового методу» в бухгалтерському обліку, можна зробити однозначний висновок: бухгалтерський і податковий облік основних засобів необхідно вести незалежно один від одного, причому застосування «податкового методу» нарахування амортизації не може бути зручним або доцільним, його використання не тільки не зменшить обсяг облікової роботи, але сприятиме створенню хаосу в обліку.

Виходячи з даних податкового обліку, такі операції в бухгалтерському обліку згідно з вимогами П(С)БО взагалі неможливо провести; розмір амортизаційних відрахувань усе одно не збігається. Справа в тому, що пунктом 29 П(С)БО 7 [4] чітко встановлено щомісячне нарахування амортизації шляхом ділення суми амортизації на 12 (причому для «податкового методу» не зазначено ніяких особливостей), і відповідно до вимог Закону про податок на прибуток [5] амортизацію необхідно нараховувати щоквартально.

Використання «податкового методу» (у відсотках від залишкової вартості) спричинить виникнення різної суми нарахованої амортизації; податкове законодавство України і, зокрема, Закон про податок на прибуток [5; 6] досить часто змінюються. У тому випадку, якщо якісь чергові зміни змінять податкові вимоги щодо нарахування амортизації, підприємству необхідно вносити корективи до порядку ведення не лише податкового, а і бухгалтерського обліку, змінювати облікову політику підприємства.

Отже, для зменшення розбіжності між нарахуванням амортизації у податковому та фінансовому обліку за основу потрібно брати суми нарахованої амортизації у фінансовому обліку та застосовувати до них певні коригуючі коефіцієнти.

Причому, як свідчить світовий досвід, у податкових законодавствах розвинених країн, як правило, використовують **методи прискореної амортизації**.

Списання витрат на ремонт необхідно здійснювати як у фінансовому, так і у податковому обліку згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [4].

9.4. Сутність та різновиди доходу та прибутку підприємства

Дохід підприємства – це фінансові ресурси, що формуються в результаті виробництва та реалізації товарів, забезпечують кругообіг основного та оборотного капіталу.

При аналізі фінансової діяльності підприємства більша увага приділяється розгляду структури одержуваних доходів та динаміки формування прибутку. Це пов'язано з тим, що прибуток є основним оціночним показником діяльності фірми, а так само є джерелом надходження доходів до бюджету держави, за допомогою системи оподаткування.

Найважливішим фактором, що впливає на суму всіх видів прибутку підприємства, є розмір доходів, формованих їм у процесі діяльності.

Доходами підприємства визнаються:

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображає загальні надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). Цей показник ототожнюють з показником виручка (дохід) від реалізації продукції основної діяльності.

Основний вид діяльності підприємства визначає операційну діяльність, мету якої прирівнюють до мети створення підприємства. Вона є основним джерелом доходу підприємства. Характер операційної діяльності підприємства визначається специфікою сфери або галузі економіки, до якої вона належить.

Доходи від основної (операційної) діяльності – це виручка від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), яка розраховується на основі обсягу реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без ПДВ, акцизів, торгівельних та збутових знижок). ПДВ, акцизний збір, мито та інші податки включаються до ціни, але вони перераховуються до бюджету і не належать підприємству.

2. Інші операційні доходи відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

3. Дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи. Дохід від участі в капіталі відображає надходження, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші фінансові доходи передбачають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

4. Інші доходи включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. При цьому під звичайною діяльністю розуміється будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

5. Надзвичайні доходи відображають:

- невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи витрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій без суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел;

- доходи від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку не визнаються доходами такі надходження:

- 1) сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;

- 2) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором;

- 3) сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

- 4) сума авансової оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

- 5) сума завдатку під заставу або для погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

- 6) надходження, що належать іншим особам;
- 7) надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Усі види доходів підприємства можна поділити за певними ознаками.

Класифікація виручки (доходів) від реалізації продукції (товарів і послуг) наступна:

1. За характером отримання:

- доходи від реалізації – всі доходи підприємства, що отримані від реалізації продукції (робіт, послуг);
- позареалізаційні доходи – доходи із суми отриманих штрафів, прибуток минулих років, виявлених у звітному періоді; отримані проценти від депозитів, суми курсових різниць за валютними розрахунками і за операціями в іноземній валюті; дивіденди від акцій, облігацій та інших цінних паперів, інші доходи, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.

2. За видами діяльності:

- дохід від виробничої діяльності – складається з виручки від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів;
- дохід від комерційної діяльності – суми від продажу товарів, від операцій з тарою, надання платних додаткових послуг;
- дохід від посередницької діяльності – суми комісійних винагород, додаткової виручки від реалізації за посередницькі послуги;
- дохід від інвестиційно-кредитної діяльності – доходи від пайової участі у спільних підприємствах, від надання майна в оренду і/або лізинг, дивіденди за цінними паперами, відсотки від надання кредиту стороннім підприємствам;
- дохід від продажу майнових та інтелектуальних прав – суми, отримані від реалізації майна підприємства, матеріальних обігових активів, нематеріальних активів;
- інші доходи – включають суми штрафів, економічних санкцій та відшкодувань збитків, доходи від соціально-побутової сфери підприємства.

3. За місцем відображення:

- бухгалтерські доходи – доходи, що відображені у бухгалтерських документах;
- приховані доходи – не відображені на рахунку реалізації, а саме цільові кошти, отримані від інших підприємств для власних потреб підприємства, безповоротна фінансова допомога та доходи від бартерних операцій.

Для цілей податкового обліку застосовується поняття валового доходу.

Валовий дохід – загальна сума доходів підприємства від усіх видів діяльності, отримана (нарахована) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

До складу валового доходу включають:

- загальні доходи від реалізації товарів (робіт та послуг), у тому числі допоміжних та обслуговуючих виробництв, що не мають статусу юридичної особи;
- доходи від реалізації цінних паперів (крім операцій з їх первинного випуску та операцій з їх кінцевого погашення);
- доходи від спільної діяльності та у вигляді процентів, роялті, володіння борговими вимогами, доходи від лізингу;
- доходи від здійснення бартерних операцій (виходячи з договірної ціни такої операції, але не нижче звичайних цін);
- суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої підприємством; вартості товарів, що надані безоплатно підприємству;
- штрафи, пені та інші доходи.

Головним фінансовим результатом будь-якого підприємства є прибуток.

Прибуток – це частина доходу, яка залишається у підприємства після відшкодування всіх витрат, понесених під час формування цього доходу. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції та її собівартістю.

Чим більше прибутку підприємство отримує на вкладений капітал, тим ефективніше воно працює. Прибуток виступає як важливе джерело соціально-економічного розвитку як самого підприємства, так і суспільства в цілому.

По-перше, за рахунок прибутку оновлюються основні фонди та продукція, що випускається, удосконалюється матеріально-технічна база.

По-друге, частина прибутку, що залишається на підприємстві після сплати податків, інших обов'язкових платежів, виплати дивідендів, спрямовується на матеріальне заохочення працюючих, надання соціальних пілг, утримання об'єктів соціальної сфери.

По-третє, за рахунок прибутку формуються доходи бюджетів різного рівня, відбувається погашення зобов'язань фірми перед банками, іншими кредиторами та інвесторами. Тому кожна фірма зацікавлена у зростанні прибутку.

Існування двох підходів до визначення витрат (бухгалтерського та економічного) зумовлює застосування двох підходів до аналізу прибутку (рис. 9. 4).

Рис. 9.4. Економічний та бухгалтерський прибуток підприємства

Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.

Економічний прибуток визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми і внутрішніми, з урахуванням нормального прибутку) витратами виробництва.

Нормальний прибуток – звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємство продовжувати справу. Нормальний прибуток входить до складу внутрішніх витрат підприємства.

Прибуток формується з різних джерел, основними з яких є: продаж (реалізація) продукції, виконання робіт, надання послуг; продаж майна (матеріальних та нематеріальних активів, цінних паперів, які належать підприємству); позареалізаційні операції (участь у спільних підприємствах, надання майна в оренду, дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій).

Кінцевий фінансовий результат, який найбільше цікавить підприємство, називається *чистим прибутком*.

Чистий прибуток – прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства після розрахунків з бюджетом за податками та обов'язковими платіжними зобов'язаннями.

Розподіл отриманого підприємством прибутку здійснюється у два етапи:

1-й етап – розподіл прибутку між підприємством та державою на умовах, визначених чинним законодавством. Із загального прибутку сплачується податок на прибуток. Решта (чистий прибуток) надходить у розпорядження підприємства.

2-й етап – розподіл та використання чистого прибутку.

Здійснюється на умовах, визначених рішеннями власників, статутом та іншими документами (колективним договором, індивідуальними трудовими контрактами), нормативними актами.

Для аналізу ефективності діяльності підприємства розраховуються показники рентабельності, які дозволяють порівняти отриманий прибуток зі здійсненими витратами.

9.5. Собівартість продукції

Підприємство здійснює багато різноманітних витрат грошових, матеріальних, трудових ресурсів, пов'язаних з різними видами його діяльності: операційною, фінансовою та інвестиційною. Це необхідно для забезпечення стабільного функціонування підприємства, зміцнення його конкурентної позиції на ринку.

Найбільшу частку серед усіх витрат підприємства мають операційні витрати, тобто витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства та операціями, що її забезпечують. Ці витрати формують собівартість продукції, яку воно виготовляє.

Таким чином, **собівартість продукції** – це вираження у грошовій формі поточних витрат підприємства на підготовку виробництва, виготовлення і збут продукції.

Для забезпечення беззбиткової виробничо-господарської діяльності підприємства ці витрати мають відшкодовуватись за рахунок доходу від продажу виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт).

Розрізняють *індивідуальну* та *галузеву* собівартості продукції.

Індивідуальна собівартість продукції характеризує витрати конкретного підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Вона застосовується при плануванні та оцінці роботи конкретного підприємства.

Галузева собівартість відображає середні у галузі витрати на виробництво і реалізацію продукції.

На собівартість продукції впливає багато факторів, що обумовлені як специфікою галузей господарства країни, так і конкретними умовами, що склались на підприємстві. Підвищений рівень собівартості продукції підприємства порівняно із галузевою собівартістю свідчить про наявність негативного впливу низки факторів, що мають місце на цьому підприємстві.

Такими факторами можуть бути: застаріле технологічне обладнання, неефективне використання робочого часу, низька продуктивність праці, невиправдано висока матеріаломісткість, витрати на доставку, адміністративні витрати, застосування непродуктивних технологій тощо.

З метою проведення економічного аналізу рівня витрат підприємства собівартість продукції класифікується за низкою ознак.

1. *Залежно від часу формування витрат* розрізняють нормативну, планову, фактичну та кошторисну собівартість продукції.

Нормативна собівартість продукції формується з витрат на виробництво та реалізацію продукції, визначених на основі діючих норм витрат ресурсів.

Планова собівартість визначається перед початком планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів та діючих цін на ресурси у момент складання плану. Вона приймається нижчою або такою самою, як і нормативна собівартість.

Фактична собівартість відображає фактичні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції за даними бухгалтерського обліку. Вона може бути нижчою від планової собівартості або перевищувати її. В останньому випадку матимуть місце або здійснення додаткових непередбачуваних витрат внаслідок дії об'єктивних факторів (зростання цін, тарифів тощо), або перевищення запланованих норм витрат через зростання браку, низьку ефективність технології тощо. Для виявлення причин відхилення фактичної собівартості від планової проводиться аналіз дотримання нормативних витрат на підприємстві.

Кошторисна собівартість відображає витрати підприємства на виріб або замовлення, які виконуються в одиничному (індивідуальному) виробництві або в разовому порядку.

2. *Залежно від послідовності формування витрат на виробництво та збут продукції* розрізняють цехову, виробничу та повну собівартість продукції (рис. 9.5).

Рис. 9.5. Формування собівартості продукції підприємства

Цехова собівартість продукції включає всі прямі поточні витрати, пов'язані з виробництвом продукції у межах цеху.

Виробнича собівартість продукції охоплює витрати на виробництво продукції в межах усього підприємства, тобто як прямі, так і накладні виробничі витрати (витрати на енергію, спожиту в технологічних цілях, витрати на утримання й експлуатацію обладнання, амортизація будівлі виробничого корпусу тощо).

Повна собівартість продукції – це сукупність витрат, що складаються з виробничої собівартості та позавиробничих витрат підприємства (адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).

Слід зауважити, що не всі витрати підприємства включаються до собівартості продукції. Через собівартість відшкодовуються лише ті витрати, які забезпечують просте відтворення усіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, природних ресурсів і робочої сили.

До таких відносять витрати, пов'язані з:

- дослідженням ринку і виявленням потреби у продукції;
- підготовкою й освоєнням нової продукції;
- виробництвом продукції (витрати сировини, матеріалів, енергії, амортизація основних фондів та нематеріальних активів, оплата праці виробничого персоналу з нарахуваннями на неї);
- обслуговуванням виробничого процесу й управління ним;
- збутом продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати тощо);
- розвідкою, використанням і охороною природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за використання

водних, лісових ресурсів, витрати на рекультивацію земель, охорону повітряного, водного басейнів тощо);

- набором та підготовкою кадрів;
- поточною раціоналізацією виробництва (вдосконаленням технології, організації виробництва та праці, підвищенням якості продукції), крім капітальних витрат.

Крім зазначених витрат, підприємство здійснює й інші, які не включають до собівартості виготовленої ним продукції, а відносять на витрати періоду.

Так, підприємство може реалізовувати свою продукцію як на умовах її попередньої оплати покупцями, так і оплатою рахунків після відвантаження їм продукції. В останньому випадку виникає дебіторська заборгованість покупця перед підприємством.

Практика свідчить, що не всі дебітори розраховуються з підприємством вчасно і в повному обсязі, а деякі і взагалі не сплачують виставлені їм рахунки за відвантажену їм продукцію. У цьому разі підприємство втрачає і продукцію, і кошти, які могло б отримати від її реалізації. Для відшкодування подібних втрат підприємство здійснює витрати на створення резерву сумнівних боргів дебіторів підприємства. Цей резерв використовується для покриття збитків від безнадійної дебіторської заборгованості.

Зрозуміло, що такі витрати не можуть входити до собівартості продукції підприємства. Вони належать до інших операційних витрат і відшкодовуються під час визначення фінансового результату від операційної діяльності підприємства.

Існує три способи планування собівартості продукції підприємства.

Перший спосіб планування собівартості продукції базується на використанні кошторису виробництва, що складається на основі елементів витрат (матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних фондів, інші витрати).

Кошторис витрат виробництва – це витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період, незалежно від того, включаються вони до собівартості продукції в цьому періоді чи ні (наприклад, сплачена за рік вперед орендна плата за приміщення офісу).

Із цього видно, що кошторис і собівартість продукції не збігаються. Тому, з метою встановлення собівартості продукції кошторис витрат виробництва необхідно коригувати.

На першому етапі необхідно відняти витрати, які з різних причин не включаються до виробничої собівартості (наприклад, поза-виробничі витрати, втрати від браку тощо). Далі віднімається приріст та додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів (наприклад, витрати на передплату періодичних видань, на сплачені наперед орендні платежі тощо).

Якщо мала місце зміна залишків резервів майбутніх платежів (відпускних, винагороди за стаж роботи та інші), то їх приріст додається, а зменшення – віднімається.

Послідовність визначення собівартості виготовлення продукції на основі кошторису витрат виробництва

$$\begin{array}{r}
 \text{Кошторис витрат виробництва} \\
 - \\
 \text{Витрати, які не включаються до собівартості} \\
 + (-) \\
 \text{Зменшення (приріст) залишків витрат майбутніх періодів} \\
 + (-) \\
 \text{Приріст (зменшення) залишків резервів майбутніх платежів} \\
 - (+) \\
 \text{Приріст (зменшення) залишків незавершеного виробництва} \\
 + \\
 \text{Позавиробничі витрати} \\
 =
 \end{array}$$

Повна собівартість виготовленої продукції. На наступному етапі необхідно відняти приріст і додати зменшення залишків незавершеного виробництва. Останнім кроком є додавання позавиробничих витрат. У результаті отримано повну собівартість продукції підприємства.

Другий спосіб обчислення собівартості продукції (Сп) підприємства передбачає визначення суми попередньо обчислених собівартостей окремих виробів.

Третій спосіб обчислення собівартості продукції підприємства базується на застосуванні пофакторного методу. Він дає змогу визначити собівартість продукції з урахуванням впливу на неї різноманітних факторів, які діють безпосередньо на рівні підприємства.

Шляхи зниження собівартості продукції. Собівартість продукції є одним з найважливіших показників, який комплексно характеризує якісні зміни в техніці, технології, організації праці та виробництва, що відбуваються на підприємстві. Зниження витрат виробництва та собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Зниження собівартості продукції підприємства може здійснюватись внаслідок скорочення:

- 1) витрат громадської праці, що може бути досягнуто поліпшенням використання засобів та предметів праці;
- 2) затрат живої праці, що можуть бути скорочені за умови зростання продуктивності праці;
- 3) адміністративно-управлінських витрат, зниження яких досягається розумною економією.

Основним шляхом зниження рівня собівартості продукції підприємства є скорочення тих витрат, які мають найбільшу частку в її структурі. Зменшення цих витрат може відбуватись під впливом низки таких факторів:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- вдосконалення організації виробництва і праці;
- зміни структури та обсягу продукції;
- галузевих та інших чинників.

9.6. Показники ефективності роботи підприємств

Поняття «*ефект*» походить від латинського effectus, що означає дію, результат, наслідок чогось.

Ефект виявляється у двох формах: товарній і господарській.

Товарна форма виражається у натуральних чи вартісних показниках і є величиною абсолютною (додатною).

Господарська форма ефекту (прибуток) є величиною абсолютною, додатною або від'ємною.

Під *ефективністю* як соціально-економічною категорією розуміють співвідношення результатів і витрат. Досягнення ефективності означає одержання максимальних результатів на одиницю витрат.

На основі описаних абсолютних (вартісних і натуральних) показників можна отримати первинну статистичну оцінку результатів діяльності підприємства.

Водночас аналіз ефективності використання ресурсів підприємства та кінцеву ефективність його діяльності, у тому числі в динаміці та у порівнянні з іншими підприємствами, доцільно проводити за допомогою системи відносних показників.

Так, ефективність діяльності *персоналу підприємства* (насамперед, виробничого) оцінюють за допомогою вартісних і натуральних показників продуктивності праці.

Ефективність використання *основних засобів* вимірюють за допомогою показника фондівдачі, а використання оборотних засобів – показника швидкості їх обертання.

Крім названих основних ресурсів в економіці будь-якого підприємства може використовуватися ціла низка інших, у тому числі нематеріальних ресурсів, але базовими залишаються людський і виробничий капітал.

Кількісно оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства дають змогу показники *рентабельності*.

Рентабельність (від нім. Rentabel – дохідний) характеризується співвідношенням прибутку та витрат.

Залежно від видів прибутку та витрат розраховують різні показники рентабельності, зокрема, *рентабельність*: окремих видів продукції, активів, власного капіталу, основного капіталу, підприємства загалом.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання ресурсів.

Загальну методику розрахунку базових показників ефективності використання ресурсів підприємства, а також інтегральних показників ефективності його діяльності проілюстровано на рис. 9.6.

Рис. 9.6. Базові та інтегральні показники ефективності діяльності

Використовуючи дані фінансової звітності підприємств для оцінки результативності господарювання, рівня використання ресурсів, раціональності здійснених витрат, застосовують показники відносної прибутковості:

1. Рентабельність (збитковість) продукції за операційним прибутком – сума прибутку (збитку) від операційної діяльності до оподаткування, що припадає на 100 грн. собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

2. Рентабельність (збитковість) реалізації за операційним прибутком – сума прибутку (збитку) від операційної діяльності до оподаткування, що припадає на 100 грн. реалізованої продукції (чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

3. Рентабельність (збитковість) продукції – сума валового прибутку (збитку), що припадає на 100 грн. витрат, понесених задля його отримання.

4. Рентабельність (збитковість) продажу (рентабельність діяльності (реалізації) за валовим прибутком) – сума валового прибутку (збитку), що припадає на 100 грн. реалізованої продукції.

5. **Рентабельність (збитковість) власного капіталу** – сума чистого прибутку (збитку), що припадає на 100 грн. власного капіталу.

6. **Рентабельність (збитковість) усього капіталу** – сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування, що припадає на 100 грн. вкладеного капіталу.

7. **Рентабельність (збитковість) виробничих фондів** – сума чистого прибутку (збитку), що припадає на 100 грн. виробничих фондів підприємства.

8. **Рентабельність (збитковість) матеріальних активів** – сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування, що припадає на 100 грн., вкладених у матеріальні активи.

9. **Рентабельність (збитковість) інвестицій** – сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування, що припадає на 100 грн. інвестицій, вкладених у підприємство.

10. **Рентабельність (збитковість) операційної діяльності** – сума прибутку від операційної діяльності, що припадає на 100 грн. витрат від операційної діяльності.

Оцінюючи економічну ефективність підприємства, потрібно враховувати ефективність окремих видів економічної діяльності: ефективність діяльності підприємства в цілому; ефективність участі в капіталі підприємства (ефективність власного капіталу підприємства та ефективність інвестицій у підприємство). Розрахунки здійснюються з метою підтвердження для кожного з учасників доцільності його участі в капіталі підприємства.

На практиці використовують декілька методів оцінки ефективності, найбільш поширеним є традиційний підхід, який передбачає використання показників, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів, та узагальнюючих показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів.

На основі даних фінансової звітності проводиться детальна оцінка фінансового стану підприємства.

Фінансова звітність, яка формується на основі бухгалтерського обліку, інформує користувачів про фінансовий стан підприємства [1].

З метою єдиного підходу до аналізу фінансової звітності підприємств, яка представлена на міжнародному ринку, незалежно від країни знаходження компаній, розроблені міжнародні стандарти

фінансової звітності (IFRS – International Financial Reporting Standard)/ міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS – International Accounting Standard) [1].

Аналіз фінансової звітності починається з аналізу балансу підприємства (Ф.1), далі проводиться аналіз ділової активності підприємства, аналіз чистого оборотного капіталу, аналіз ліквідності, фінансової стабільності, ймовірності банкрутства, аналіз прибутку, аналіз рентабельності, аналіз руху грошових коштів.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте природу економічних витрат підприємства.
2. Що таке витрати виробництва? Які існують види витрат?
3. У чому полягає різниця між зовнішніми та внутрішніми витратами підприємства?
4. Чому саме в короткотерміновому періоді функціонування підприємства його витрати можна поділити на постійні й перемінні?
5. Проаналізуйте відмінності між основним та оборотним капіталом.
6. У чому сутність фізичного і морального зносу основного капіталу?
7. Як взаємопов'язані валовий дохід, бухгалтерський та економічний прибуток підприємства?
8. Назвіть головні умови максимізації прибутку підприємства.
9. Поняття собівартість та шляхи зниження собівартості продукції.
10. Охарактеризуйте основні показники рентабельності підприємства.

ТЕМА 10. ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВІТКУ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ

10.1. Макроекономічна рівновага.

10.2. Економічний цикл.

10.3. Економічна криза.

10.1. Макроекономічна рівновага

Рівновага це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабі економічної системи: сукупного попиту і сукупної пропозиції, виробництва і споживання.

Проблема досягнення макроекономічної рівноваги є однією з основних в економічній теорії. Досягнути макроекономічної рівноваги можна, але лише тимчасово, адже вона має динамічний характер і діє скоріше за принципом «рівновага-нерівновага». Суспільство зацікавлено, щоб відхилення від рівноваги були мінімальними і короткочасними, тому питання про необхідність регулювання макроекономічної рівноваги у процесі реалізації відповідної економічної політики стає актуальним. Для оцінки такої рівноваги використовують агрегатні показники кінцевих результатів розвитку макроекономіки – ВВП, ВВП і НД.

Механізм економічної рівноваги макроекономіки істотно відрізняється від механізму мікроекономіки. Для останньої рівновага означає встановлення такої ціни, за якої розмір попиту дорівнює розміру пропозиції. Така рівновага встановлюється стихійно механізмом саморегулювання ринкової економіки. Макроекономічна рівновага є не наслідком поведінки покупців та продавців, а результатом дії складного механізму збалансованого кругообігу структурних частин валового національного продукту та національного доходу, тобто величин сукупної пропозиції і сукупного попиту.

Рівновага буває ідеальною, реальною, частковою і загальною.

Ідеальна (бажана) рівновага – це такий стан економіки, за якого забезпечується оптимальна реалізація інтересів усіх суб'єктів економіки та узгодженість у їх поведінці. При цьому рівновага теоретично передбачає, що всі суб'єкти знаходять на ринку предмети споживання, фактори виробництва, й весь продукт, вироблений у минулому році, має бути реалізований. Така рівновага можлива за наявності вільної конкуренції та економічної гармонії, за відсутності протилежностей та диспропорцій.

Реальна рівновага встановлюється в економічній системі як наслідок впливу зовнішніх факторів на ринок в умовах недосконалої конкуренції. Така рівновага є відповідністю між обмеженими

ресурсами і зростаючими потребами суспільства. При цьому необхідно вжити заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів, збільшення продуктивності суспільної праці чи обмеження платоспроможного попиту споживачів.

Часткова рівновага у масштабі всієї економічної системи означає досягнення кількісної відповідності двох взаємопов'язаних окремих сторін чи ланок економіки, ринку товарів, послуг, факторів виробництва. Наприклад, збалансованість між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, прибутками й витратами бюджету та ін.

Загальна макроекономічна рівновага – це збалансований розвиток усіх сфер економічної системи, одночасна відповідність на ринку в цілому.

Поняття рівноваги пов'язано з поняттям пропорційності та збалансованості. Якщо рівновага є бажаною метою макроекономічного розвитку, то пропорційність і збалансованість є елементами механізму її досягнення. Ігнорування якогось з цих понять завжди призводить до односторонніх результатів, до суперечностей та диспропорцій в економіці та суспільному житті.

Рис. 10.1. Види рівноваги

Для загальної економічної рівноваги необхідна наявність певних передумов:

- відповідність сукупного попиту сукупній пропозиції на всіх чотирьох типах ринку (товарів, праці, капіталу та грошей);

- ефективне використання всіх економічних ресурсів, що означає відсутність масового безробіття, високого рівня інфляції, нереалізованих товарів і їх дефіциту;
- відповідність державних цілей існуючим економічним можливостям.

Світова економічна наука вже протягом двох століть досліджує проблему економічної рівноваги, створюючи теорії, моделі та концепції загальної і часткової рівноваги [1].

В економічній теорії розрізняють класичну, кейнсіанську і монетаристську моделі макроекономічної рівноваги (табл.10.1).

Таблиця 10.1

Моделі макроекономічної рівноваги

Вид моделі	Представник	Сутність моделі
Класична	Ф. Кене	Обґрунтував концепцію «природного порядку», виходячи з розвитку економіки на основі вільної конкуренції, стихійного ринкового ціноутворення, еквівалентності обміну і невтручання держави в економіку.
	Ж. Б. Сей	Можливо зобразити у вигляді моделі «сукупна пропозиція = сукупному попиту»
	Л. Вальрас	Рівновага домогосподарств і ринків споживчих товарів узгоджується з рівновагою фірм та ринків факторів виробництва. Він уперше описав взаємозв'язок товарних ринків у вигляді системи рівнянь загальної рівноваги.
Кейнсіанська	Дж. М. Кейнс	Кейнсіанська модель загальної рівноваги основана на пріоритеті сукупного попиту, регулюючої ролі обсягу продажу, можливості забезпечити рівновагу за наявності безробіття й інфляції, спаду виробництва.
Монетаристська	М. Фрідмен	Модель економічної рівноваги, в якій запропоновано замість державної політики експансії політику стримання, тобто обмеження доходів населення, рівня сукупного попиту, грошових виплат населенню, державних витрат, приросту грошової маси.

Джерело: [1]

Представниками класичних моделей були Ф. Кене (1694-1774), Ж.Б. Сей (1767-1832), К. Маркс (1818-1883), Л. Вальрас (1834-1910), В. Парето (1848-1923) та ін.

Ф. Кене у своїй праці «Економічна таблиця» (1758) зробив першу спробу створити модель рівноваги у вигляді схематичного зображення процесу простого відтворення та обігу сукупного суспільного продукту (ССП), його реалізації між представниками трьох класів: виробничого (фермери), земельних власників і промисловців.

Ж.Б. Сей у «Трактаті політичної економії» (1803) створив модель економічної рівноваги «попит є пропозиція». Відповідно до цієї моделі виробництво товарів та їх пропозиція створюють свій власний попит. Оскільки продавець товару чи послуги отримує за них гроші, на які в свою чергу купує інші товари чи послуги, то величина попиту завжди дорівнює обсягу реалізованої пропозиції. За цих умов у економіці попит та пропозиція завжди збалансовані і диспропорції у вигляді дефіциту товарів або їх надвиробництва неможливі. Цей висновок у сучасній літературі називають «законом Сея», його можна зобразити у вигляді моделі «сукупна пропозиція = сукупному попиту».

Внесок у теорію економічної рівноваги зробив і К. Маркс, який у другому томі «Капіталу» обґрунтував загальні умови пропорційного розвитку простого і розширеного відтворення, пояснив сутність відтворення продуктивних сил і виробничих відносин, а також усіх його фаз – виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Представник неокласичної школи швейцарський економіст Л. Вальрас розробив модель загальної економічної рівноваги, що показує, яким чином ринкова економіка забезпечує рівність між сукупною сумою попиту та сукупною сумою пропозиції. Відповідно до «закону Вальраса» економічні агенти не мають ніяких надходжень коштів зовні, а також «відкладеного попиту». Тому, коли за незмінних цін попит та пропозиція збігаються на всіх ринках, то внаслідок бюджетних обмежень економічних агентів попит та пропозиція автоматично збігаються і на єдиному ринку. Л. Вальрас показав, що рівновага домогосподарств і ринків споживчих товарів узгоджується з рівновагою фірм та ринків факторів виробництва. Він уперше описав взаємозв'язок товарних ринків у вигляді системи рівнянь загальної рівноваги:

- для попиту

$$Q = D(P, \dots, A, M), \quad (10.1)$$

де Q – обсяг продажу даного товару;
 D – функція попиту на даний товар;
 P – ціна одиниці товару;
 A – реальні активи;
 M – запас готівки.

$$Q = S(P, \dots, A, M), \quad (10.2)$$

де S – функція пропозиції на даний товар.

Класичні моделі макрорівноваги довели, що рівновага між сукупним попитом (AD) та сукупною пропозицією (AS) може порушуватися внаслідок зменшення попиту на розмір заощаджень (S), що зумовлює особливий інтерес підприємців, які мають потребу в кредитованих інвестиціях (I). Тому $AD = AS$ за умов, що розмір заощаджень дорівнює величині кредитованих інвестицій, тобто $S = I$. Рівність сукупного попиту та сукупної пропозиції потребує рівності кредитованих інвестицій та інвестованих заощаджень.

У ринковій економіці заощадження необхідно використовувати з метою отримання доходу у вигляді процента. Власник заощаджень прагне дати їх у кредит під високий процент, а підприємець, якому потрібні інвестиції, бажає отримати їх у кредит під низький процент. Тому ринкові відносини встановлюють однакову норму процента, яка виконує роль ціни на ринку грошових коштів, де пропозиція виступає у вигляді заощаджень, а попит – у вигляді позикових інвестицій. За рівної норми процента розмір інвестованих заощаджень збігається з розміром кредитованих інвестицій.

Класичні моделі економічної рівноваги створювалися на основі вільного ціноутворення як регулятора забезпечення пропорційності та збалансованості в економіці.

Дж. М. Кейнс у своїй основній праці «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936) розробив повну модель макроекономічної рівноваги, яку описав за допомогою системи семи рівнянь.

Перше рівняння характеризує рівновагу на ринку товарів та послуг, передбачає рівність між обсягом заощаджень та обсягом інвестицій, останні виступають як функція норми процента.

Друге рівняння описує рівновагу на грошовому ринку і означає рівність між готівкою та вартістю угод.

Рівновага на ринку праці описується третім рівнянням, яке вказує, що пропозиція праці є функцією грошової, номінальної заробітної плати.

Четверте та п'яте рівняння відображають взаємозв'язок між рівнем заробітної плати і повною зайнятістю.

Пропозиція праці стає функцією реальної заробітної плати.

Шосте рівняння відображає зв'язок між рівнем зайнятості та виробничою функцією.

Сьоме рівняння показує, що гранична продуктивність праці визначає реальну заробітну плату.

Кейнсіанська модель загальної рівноваги оснований на пріоритеті сукупного попиту, регулюючої ролі обсягу продажу, можливості забезпечити рівновагу за наявності безробіття й інфляції, спаду виробництва. Держава повинна здійснювати активну політику експансії, впливаючи на рівень сукупного попиту за допомогою збільшення державних витрат, зменшення податків та зниження процентної ставки. Дж. М. Кейнс відкрив ефект мультиплікатора – загальне зростання національного доходу перевищує державні витрати на стимулювання сукупного попиту, що веде до розширення виробництва та підвищення рівня зайнятості.

В основу кейнсіанської повної моделі загальної рівноваги покладено такі положення. Зміни сукупного попиту визначають точку макроекономічної рівноваги, загальний рівень цін, обсяг реалізації валового національного продукту та рівень зайнятості. Зростання національного доходу веде до того, що обсяг заощаджень збільшується відносно швидше, ніж обсяг споживчих витрат, тобто чим більший національний дохід, тим менший сукупний попит. Щоб призупинити зменшення сукупного попиту, Дж. М. Кейнс запропонував збільшувати витрати на інвестування, що забезпечить підвищення зайнятості та приріст національного доходу, при цьому сукупний попит залишиться на тому самому рівні. Для розвитку підприємництва державі слід регулювати норму процента; її розмір має бути менший за норму прибутку.

У середині ХХ ст. американський економіст М. Фрідмен, засновник сучасного монетаризму, обґрунтував монетаристську модель економічної рівноваги, в якій запропонував замість державної політики експансії політику стримання, тобто обмеження

доходів населення, рівня сукупного попиту, грошових виплат населенню, державних витрат, приросту грошової маси.

При цьому може спостерігатися зростання безробіття та зниження інфляції.

Держава за такого стану економіки повинна застосовувати політику лібералізації, тобто надання більшої свободи розвитку ринкових відносин, ціноутворенню.

Для ринкової економіки характерна циклічність, тобто нестабільність економічного розвитку.

10.2. Економічний цикл

Економічний цикл – це повернення економічної системи до одного (того ж) стану, рух виробництва від початку однієї економічної кризи до початку наступної економічної кризи.

У теорії циклу також розрізняють поняття «тренд». Тренд – це тенденція.

Якщо в основу класифікації економічного циклу покласти їх тривалість, то розрізняють:

- короткі цикли ділової активності 3-4 роки;
- середні коливання ділової активності 7-11 років;
- великі коливання ділової активності 40-60 років;
- вікові циклічні коливання.

Умови сучасного розвитку характеризуються глибокими змінами. У структурі економічних циклів це пов'язано з:

- впливом НТР;
- активним запровадженням ресурсозберігаючих технологій;
- збільшенням питомої ваги галузей, що виробляють товари народного споживання і сфери послуг;
- частковим монополістичним плануванням.

У загальному виді економічний цикл представляє собою результат коливання різних показників економічної активності і темпів зростання ВВП загального обсягу продажу, загального рівня цін, рівня безробіття.

Кожен економічний цикл складається з 4 фаз:

- криза;
- депресія;
- пожвавлення;

- піднесення.

а) криза – це головна фаза циклу. Криза завершує попередній цикл і є початком наступного:

- вона розпочинається труднощами збуту готової продукції. Починається затоварювання підприємства на складі;
- скорочується обсяг виробництва;
- зростає безробіття і скорочується номінальна зарплата, зменшуються реальні доходи;
- з обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між виробниками;
- зростає попит на позичковий капітал і збільшуються процентні ставки за кредит.

б) депресія – це фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва.

Характерні риси:

- поступово реалізуються товарні запаси;
- поступово зростає сукупний попит;
- скорочується попит на кредитні ресурси.

в) поживавлення – це фаза, яка розпочалася з невеликого зростання обсягів виробництва.

Характерні риси:

- перехід до стійкого розширення виробництва;
- зростання попиту на сировину, паливо, енергію;
- зростання попиту на робочу силу;
- зростання зарплати і відповідно попиту на товари особистого споживання.

Обсяг виробництва нарешті досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток і зарплата, економіка вступає у піднесення.

г) піднесення – це фаза циклу, коли виробництво переживає рівень попереднього циклу і зростає високими темпами.

Характерні риси:

- значний приріст виробничих інвестицій;
- зростання попиту на товари;
- розширення комерційної діяльності;
- зростання ставки проценту.

Розпочинається швидке економічне піднесення, що готує ґрунт для наступної кризи, а отже і циклу.

Отже, економічний цикл є реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій. В умовах вільної конкуренції не

існувало іншого способу досягнення необхідних пропорцій економічного ринку.

10.3. Економічна криза

В економічній теорії розглянуто різні види криз.

Рис. 10.2. Види криз

Циклічна криза надвиробництва охоплює всі сфери і галузі економіки. Для нього характерне витіснення морально застарілого обладнання, зниження витрат виробництва, оновлення структури виробництва, що призводить до створення нової рівноваги при більш ефективному виробництві. Циклічні кризи надвиробництва дають початок новому циклу, в ході якого економіка послідовно проходить чотири фази і готує базу для наступної кризи.

Проміжна криза відрізняється від циклічної тим, що не дає початку новому циклу, а перериває його на певний час протягом фази підйому або пожвавлення. Проміжна криза є тимчасовою реакцією на виникаючі диспропорції в економіці. Вона менш глибока, менш тривала у порівнянні з циклічною кризою і носить локальний характер.

Часткова криза відрізняється від проміжної тим, що охоплює тільки одну сферу економіки. Вона може відбутися як на фазі підйому, так і на фазах пожвавлення і депресії.

Галузева криза зачіпає якусь галузь економіки. Причинами її виникнення можуть бути диспропорції в розвитку галузі, структурна перебудова, перевиробництво, зростання цін на сировину, приплив робітників-емігрантів, дешевий імпорт та ін.

Структурна криза породжується глибокими диспропорціями між розвитком окремих сфер і галузей господарства. Вона носить тривалий характер і охоплює кілька циклів. Передбачає перетворення структури виробництва на новій технологічній основі.

Структурні кризи можуть виявлятися у вигляді як відносного недо-вироблення, так і відносного надвиробництва, супроводжувати загальний економічний цикл або не збігатися з ним. Найбільша структурна криза сталася у 1973-1975 рр., коли організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) різко підняла ціни на нафту (майже в 10 разів).

Світова практика показує, що тривалість і структура циклів піддаються постійним змінам. Починаючи з другої половини ХХ ст. економічний цикл став включати фактично тільки дві фази: рецесію і підйом. Під рецесією розуміється стан економіки, коли ВВП при неухильному зниженні стає на дві чверті менше, що свідчить про спад виробництва або уповільнення темпів його розвитку. Фактично рецесія об'єднує такі дві фази, як криза і депресія. Фаза пожвавлення включається до фази підйому.

Відповідно до класифікації Національного бюро економічних досліджень США (NBER), економічний цикл включає наступні фази: вершина (пік, бум), стиснення (рецесія, спад), дно (депресія, нижча точка спаду), пожвавлення (розширення, підйом).

З другої половини ХХ ст. механізм криз зазнає істотні зміни. Процес надвиробництва тепер супроводжується зростанням цін, підсиленням інфляції. Це явище пояснюється наступними причинами:

- зростанням державних витрат, що передбачає додаткову емісію грошей, яка порушує грошовий обіг і веде до розростання інфляції;

- особливостями монополістичного ціноутворення. Монополії скорочують масштаби виробництва і таким чином запобігають падінню цін.

Під час таких криз галузеві ціни мають різні темпи зростання. Інвестиції переміщаються туди, де вони дають велику прибутковість. Така ситуація відбувається до настання моменту, коли утворюється нове співвідношення між галузями, відповідне іншого рівня економічної рівноваги. Кризи, що супроводжуються інфляцією, можуть носити затяжний характер і вести до стагнації, тобто періоду низької ділової активності. У результаті в економіці може виникнути стагфляція – стан економіки, коли стагнація поєднується з високим рівнем безробіття і безперервним зростанням цін – інфляцією.

Аналіз механізму сучасного циклу показує, що нині змінюється сама конфігурація циклу, його відтворювальні функції, що істотно відрізняє нинішній цикл від класичного, тобто від циклу вільної конкуренції. У класичному циклі, як вже зазначалося вище, вихідною і визначальною фазою виступає криза. Він є найважливішою передумовою поступального розвитку економіки за допомогою оновлення основного капіталу, зниження витрат виробництва, поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції. Свою відтворювальну функцію класична криза виконувала головним чином через механізм ціноутворення.

В даний час на характер сучасного циклу впливає комплекс факторів, які призводять до зміни його якісних характеристик. До цих факторів належать:

- монополістична структура ринків;
- державне регулювання економіки;
- науково-технічний прогрес;
- процес глобалізації (інтернаціоналізації) виробництва.

Як відомо, монопольне становище на ринку дає можливість фірмам отримувати прибуток навіть при скороченні виробництва. Разом з тим збереження високого рівня цін ускладнює процес одноразового масового оновлення капіталу. Тому в сучасних умовах криза не може до кінця виконати свою «очисну» функцію, не стає вихідним пунктом масового оновлення основного капіталу.

Регулююча роль держави реалізується, насамперед, через бюджетно-податкову політику. Під час кризи для стимулювання зростання виробництва розширюються державні замовлення приватним підприємствам, а також державне будівництво. Держава також активізує податкові механізми для регулювання масштабів капіталовкладень і споживчого попиту. Важливий інструмент антициклічного регулювання держави – застосування грошово-кредитної політики через зміну облікової ставки, яку використовує центральний банк при наданні позик комерційним банкам.

На характер економічних циклів істотно впливає науково-технічний прогрес, сприяє прискоренню оновлення основного капіталу, яке спостерігається на всіх фазах циклу, включаючи фазу кризи. У результаті надвиробництва товарів як характерна риса кризи змінюється надвиробництвом капіталу і хронічним недовантаженням виробництва. Це призводить до розмивання класичної

пофазної динаміки циклу і циклічного характеру відтворення в цілому.

В умовах глобалізації виробництва під впливом міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків цикл став носити світовий характер. Криза в одній країні тягне за собою кризові явища в інших країнах, в результаті чого вся світова економіка втягується в циклічні коливання. Так, в 1974-1975 рр. провідні західні країни одночасно вступили у світову економічну кризу перевиробництва. У 1987-1989 рр. у всіх провідних країнах також синхронно почався циклічний бум. Після невеликого спаду, що тривав менше року, в 1990-1991 рр., США і країни Західної Європи знову синхронно перейшли до економічного підйому. Це пояснюється інтернаціоналізацією виробництва і переходом країн на новий технологічний базис виробництва, який ще більше підсилює міжнародний характер ринків факторів виробництва (сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили) і обумовлює світові структурні кризи.

З другої половини ХХ ст. також змінилася амплітуда коливань ділової активності: фази економічного спаду стали коротшими, а фази підйому виробництва – тривалішими. Зменшилася і амплітуда коливань обсягів виробництва.

Глобальна криза ХХІ ст. носить системний характер, на що вказує масштабна системна незбалансованість світового господарства. Подальше зниження товарних цін за рахунок здешевлення робочої сили неможливо, так як її ресурси майже вичерпані. Інфляція є одним із проявів глобальної кризи і породжена зміною балансу між товарною та грошовою масою в економіці. Знецінюється значна частина цінних паперів, житлової нерухомості, а також знижується купівельна спроможність населення.

Сутність теорії «довгих хвиль». Поряд з відомою зміною чотирьох фаз невеликого періоду коливань економісти виділяють і дуже довгі фази, або *хвилі*, протяжністю в 40-60 років. Вперше ці довготривалі періоди виявив англієць Х. Кларк в 1847 р. Згадка про «довготривалі флуктуації» можна знайти в дослідженнях нашого співвітчизника М. Туган-Барановського. Особлива роль у розробці теорії довгих хвиль належить Миколі Дмитровичу Кондратьєву (1892-1938). Визнанням його заслуг в цій області служить те, що багато зарубіжних вчених називають довгі хвилі його іменем. М.Д. Кондратьєв ще в 1920-х рр. відкрив широку дискусію з проб-

лем довгих хвиль. Істинно світову популярність вченому принесла доповідь «Великі цикли кон'юнктури», зроблена ним на засіданні вченої ради Інституту економіки в 1928 р. Дослідження М.Д. Кондратьєва охоплюють розвиток країн Європи за 150 років. У числі показників кон'юнктури, досліджених ним, індекси цін; державні цінні папери; номінальна заробітна плата; зовнішньоторговий оборот; видобуток вугілля, золота; виплавка чавуну і т.д. Найбільшою науковою заслугою М.Д. Кондратьєва є те, що він здійснив спробу сконструювати теоретичну соціально-економічну систему, яка сама може генерувати тривалі коливання.

У другій половині ХХ ст. вивченням довгих хвиль займалися такі дослідники як Й. Шумпетер, С. Кузнець, К. Кларк, П. Боккара, Д. Гордон, Т. Кучинський.

Майже всі існуючі в даний час теорії циклів і криз можна поділити на два напрямки: екстернальний (зовнішній) та інтернальний (внутрішній).

Екстернальні теорії визначають головні причини економічного циклу в коливаннях факторів, що лежать за межами економічної системи (в сонячних плямах, війнах, революціях, міграції населення і т.д.).

Інтернальні теорії бачать прихований механізм всередині економічної системи. Цей механізм дає імпульс самовідтворюючому економічному циклу: на стадії депресії починається оновлення основного капіталу і т.д.

Теорії економічних циклів приваблюють вчених насамперед тому, що дають можливість прогнозувати економічну ситуацію, впливати на економічні процеси різними інструментами державного регулювання.

На думку американського економіста Е. Хансена, до найбільших циклічних коливань в економіці схильний сектор виробництва товарів тривалого користування, або капітальних благ. За самою своєю природою товари тривалого користування є предметами **нестійкого попиту**. Іншими словами, нові покупки даних товарів можуть бути відкладені на необмежений час в погані часи, і навпаки, в хороші часи кожен може придбати подібні товари тривалого користування, щоб застися ними років на десять вперед. Існує певний взаємозв'язок сукупної пропозиції і циклічних змін.

Аналіз циклічності лежить в основі закону впливу циклу на безробіття – **закона О'Кена**. За цим законом у будь-якій фазі циклу

на кожні 2,5 % падіння ВВП рівень безробіття збільшується на 1 %. Закон О'Кена дозволяє розрахувати втрати продукції, пов'язані з безробіттям. Наприклад, якщо природний рівень безробіття 6 %, а рівень безробіття 9,5 %, тобто на 3,5 % більше природного рівня, то, помноживши 3,5 % на число О'Кена, одержимо, що відставання ВВП склало 8,75 %. Знаючи обсяг ВВП, легко можна розрахувати абсолютну величину втрати продукції через те, що не було досягнуто природного рівня безробіття.

Динаміка циклів прояснюється і через *акселератор*, тобто через ефект прискореного (акселеративного) впливу зміни у споживанні на рівень інвестицій. Наприклад, штучне збільшення продажів товару стимулює науково-технічний прогрес в цій галузі, тому що є можливість збільшити інвестиції в нові машини, технології тощо.

Питання для самоконтролю

1. Наведить сутність закону впливу циклу на безробіття.
2. З чим пов'язаний ефект прискореного (акселеративного) впливу?
3. Який з секторів в економіці на думку деяких економістів схильний до циклічних коливань?
4. У чому сутність теорії «довгих хвиль»?
5. Які чинники впливають на характер економічних циклів?
6. Пояснить механізм сучасного циклу.

ТЕМА 11. МАКРОЕКОНОМІЧНА СТРУКТУРА

НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 11.1. Модель макроекономічного кругообігу.
- 11.2. Система національних рахунків.
- 11.3. Валовий внутрішній продукт (ВВП) та Валовий національний продукт (ВНП).
- 11.4. Національне багатство
- 11.5. Економічне зростання.

11.1. Модель макроекономічного кругообігу

Макроекономіка – економічна наука, що досліджує сутність, результати та наслідки спільної економічної діяльності всіх учасників народного господарства.

Макроекономіка походить від грецького слова «макро», що означає «великий».

Об'єктом макроекономіки є національна економіка. Національна економіка в широкому розумінні – це сукупність домашніх господарств, підприємств (бізнес-фірм), відповідних державних інституцій і установ, інфраструктури та різних активів у межах певного природного середовища й державної території. У вузькому розумінні під національною економікою розуміють ділові підприємства та об'єкти інфраструктури.

Розрізняють наступні *суб'єкти макроекономіки*: сектор домашніх господарств, підприємницький сектор, державний сектор та сектор закордону.

На рисунку 11.1 наведено макроекономічний кругообіг у відкритій економіці з зовнішнім сектором.

Макроекономічний кругообіг у змішаній відкритій економіці як теоретична модель відображає загальну економічну рівновагу, умовами якої є пропорції (співвідношення), дотримання яких забезпечує безперервне функціонування економіки та демонструє її цілісність (рис.11.2).

11.2. Система національних рахунків

Система національних рахунків (СНР) – сукупність статистичних макроекономічних показників, що характеризують стан економіки країни.

Рис. 11.1. Макроекономічний кругообіг у відкритій економіці з зовнішнім сектором, поданим у формі зовнішніх торговельних зв'язків (спрощена модель)

Рис. 11.2. Макроекономічний кругообіг у змішаній відкритій економіці із зовнішнім сектором, поданим у формі зовнішніх торговельних зв'язків та у формі міжнародних фінансових зв'язків (розширена модель)

СНР – узгоджений на міжнародному рівні **стандартний набір рекомендацій щодо розрахунків показників**, які використовуються для опису та аналізу найбільш загальніших результатів і пропорцій національної економіки.

СНР була розроблена групою американських вчених, співробітниками NBER (National Bureau of Economic Research) в кінці 20-х років XX століття під керівництвом Саймона Кузнеця. СНР сформувалася у 40-50-х рр. XX ст. в зв'язку з тим, що органи державного управління потребували макроекономічної інформації для розробки економічної політики, програм та заходів з регулювання ринкової економіки. Першу версію СНР (перший стандарт) було опубліковано у 1953 році.

СНР є розробкою ООН і рекомендується всім країнам для практичного використання. Остання версія СНР створена в 2008 році і є адаптованою версією СНР-1993. В Україні використовується СНР, показники якої почали розраховуватися з 1988 року. Згідно з концепцією, затвердженою ООН у 1993 р., на початку 1995 р. в Україні розроблено систему національних рахунків, яка включає такі консолідовані рахунки: рахунок товарів та послуг, рахунки виробництва, утворення, розподілу та використання доходу і рахунок капіталу.

Оскільки кожна країна певним чином інтегрована в світову економіку, то для забезпечення міжнародних порівнянь необхідно застосовувати єдиний підхід до обчислення макроекономічних показників, що досягається за допомогою однакової для всіх країн міжнародної методології розрахунків (стандарту) – **системи національних рахунків (СНР)**.

СНР призначена для:

- моніторингу розвитку економіки на різних рівнях агрегування: на рівні окремих економічних суб'єктів (інституційних одиниць), на рівні груп таких одиниць (інституційних секторів), або на рівні економіки в цілому;
- макроекономічного аналізу з метою прийняття рішень та розробки макроекономічної політики;
- забезпечення порівняльності основних показників різних країн.

СНР спирається на певну **систему категорій**, за допомогою яких здійснюється облік у масштабах національної економіки.

Основні з них – *інституційна одиниця, інституційний сектор, економічна операція, рахунок*.

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов’язаних економічних показників і класифікацій, які використовуються для опису та аналізу економічних процесів і явищ на макrorівні.

Система національних рахунків сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки. Її концепції та визначення передбачають, що економіка функціонує на основі дії ринкових механізмів та інститутів.

СНР – це міжнародний стандарт оцінки основних економічних показників країни. Вона є своєрідним вимірювачем стану економіки та основою для розробки економічної політики держави. І подібно до того, як за динамікою витрат і прибутків керівники фірм визначають економічне становище фірми, так за показниками національних рахунків уряд визначає становище економіки держави. Тобто СНР містить дані про кількість вироблених у всьому суспільстві товарів і послуг, про сукупний дохід та сукупні витрати всіх економічних суб’єктів тощо.

Система національних рахунків базується на таких методологічних принципах:

- продуктивною є будь-яка економічна діяльність, яка приносить прибуток суб’єктам цієї діяльності. Тобто критерієм продуктивності праці є одержання доходу. До сукупного продукту належать як речові блага й матеріальні послуги, так і нематеріальні послуги;

- грошові витрати й доходи в економіці еквівалентні. Це означає, що вартість продукту, з одного боку, це сума витрат факторів виробництва (праці, природних ресурсів, капіталу), з іншого боку, це сума доходів, отриманих власниками факторів виробництва. Отже, одна й та сама величина для виробників продукту є витратами, а для власників факторів виробництва – прибутками. Тому витрати дорівнюють доходам. Такий стан свідчить про рівновагу в економічній системі. Досягнення економічної рівноваги – одна з ключових проблем макроекономічної науки;

- виробництво, розподіл, обмін і споживання розглядаються як взаємопов’язані сторони єдиного процесу відтворення (поновлення) суспільного виробництва. СНР виходить із того, що економіка перебуває в постійному кругообігу, а кругообіг – це безперерв-

ний потік «витрати-доходи». Це означає, що витрати створюють доходи, а останні є джерелом нових витрат, котрі створюють нові доходи. Із цього випливає висновок: щоб збільшити доходи, необхідно збільшити витрати, а щоб витрати зросли, потрібно одержати більші прибутки. Це і є однією з головних проблем макроекономіки. Концепція господарського кругообігу розглядає, таким чином, виробництво, розподіл і перерозподіл продукту й доходу, формування національного багатства як різні, але взаємопов'язані аспекти процесу відтворення;

- усі показники в системі національних рахунків обчислюються лише в грошовій формі і без повторного рахунку.

Особливість методології СНР полягає у тому, що ключовим поняттям у структурі показників виробництва є додана вартість.

Додана вартість характеризує внесок конкретної сукупності факторів виробництва у створення вартості в масштабах економіки в цілому. Додана вартість визначається як різниця між виручкою від реалізації та вартістю матеріальних витрат на виробництво й реалізацію продукції. В СНР додана вартість як внесок кожного окремого виробника розглядається стосовно виробника, а не продукту.

СНР ґрунтується на бухгалтерському принципі подвійного запису та існує у вигляді сукупності балансів, що відображують у формі агрегатів рух товарів, ресурсів, доходів і витрат між суб'єктами національної економіки, тобто в основу СНР покладено концепцію господарського кругообігу.

Основні потоки в СНР оцінюють у ринкових цінах, тобто в таких, у яких здійснюються операції (ціни виробників і кінцевих покупців).

Продукти та послуги, які не набувають товарно-грошової форми, оцінюють за ринковими цінами на аналогічні товари, що реалізуються на ринку, або за собівартістю, якщо ринкова ціна відсутня (послуги державних закладів, громадських організацій тощо).

Однією з важливих особливостей СНР є її всеосяжний характер. Це означає, що дана система містить впорядковану певним чином інформацію про:

- усі господарські суб'єкти, які беруть участь у економічному процесі: юридичні особи (підприємства, корпорації, банки, страхові компанії, органи державного управління тощо) та домогосподарства;

- усі економічні операції, пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням активів та іншими аспектами економічного процесу;

- усі економічні активи й пасиви, які формують національне багатство (основні фонди, матеріальні обігові кошти, монетарне золото та інші фінансові активи, вартість землі і корисних копалин тощо).

В цілому СНР являє собою струнку систему з високим рівнем централізації внутрішньої структури й урахуванням усіх зв'язків між елементами на основі відповідної методології та принципу подвійного запису кожної економічної операції. З огляду на ці особливості у поєднанні з відповідною організацією збору та обробки економічної інформації дана система є важливим підґрунтям для проведення розрахунків основних макроекономічних показників і використання її для регулювання економіки.

Оцінні показники національної економіки, відображаючи складну органічну систему господарювання, перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, утворюючи структуру національного рахівництва, що найповніше відповідає розширювальній концепції оцінки макроекономічних показників. Національне рахівництво – це не лише система національних рахунків, але й один із найважливіших інструментів державного регулювання економіки.

В цілому система національних рахунків дає змогу створити інформаційну базу для вивчення реальних процесів, що відбуваються в ринковій економіці, зокрема розвитку виробництва, масштабів інфляції, безробіття, приватизації, дієвості податкової та митної політики тощо.

Показники СНР використовуються в більшості країн світу та розглядаються міжнародними статистичними організаціями як стандарти та умови для порівняльного аналізу динаміки економіки різних країн.

Основними показниками СНР є валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий внутрішній продукт (ЧВП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД), дохід кінцевого використання (ДКВ), рівень цін, процентна ставка, рівень безробіття.

11.3. Валовий внутрішній продукт (ВВП) та Валовий національний продукт (ВНП)

Валовий внутрішній продукт (ВВП) (GDP – Gross Domestic Product) – це ринкова вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні з ресурсів, що належать як резидентам країни, так і іноземцям.

Резиденти – фізичні особи, що постійно проживають у країні; юридичні особи, які зареєстровані та функціонують у межах даної країни.

Кінцевий продукт – це товар, який купується для кінцевого використання. Проміжний продукт – товар, який купується з метою його подальшої обробки чи перепродажу. Наприклад, костюм – кінцевий продукт, а проміжний – вовна, пряжа, пошиття костюма та його реалізація. Саме тому до розрахунку ВВП включають тільки кінцевий продукт.

Крім того, до валового внутрішнього продукту не включається:

- вартість товарів, які вироблені домашніми господарствами для власного споживання, а не для ринку (наприклад, столяр виробив для себе меблі тощо);
- продукція, що виробляється на присадибних ділянках для власного споживання;
- продукція, яка виробляється в тіньовій економіці. Хоча така продукція й виробляється для продажу, але держава не володіє інформацією про неї, тому офіційна статистика її врахувати не може.

Тіньова економіка – економічна діяльність, яка не враховується офіційною статистикою та не оподатковується (неформальна складова тіньової економіки), а також діяльність, котра являє собою небезпеку для суспільства (підпільна складова тіньової економіки).

Іншим важливим моментом у визначенні ВВП є розрахунок його у вартісній формі.

Важливо зрозуміти, що показник ВВП дає лише загальне уявлення про динаміку економічного розвитку, про стан економіки країни в цілому, дозволяє порівнювати економічні потенціали різних країн, створені протягом певного періоду.

Наприклад, ВВП країни «А» дорівнює 10 трлн. гр. од., а ВВП країни «Б» – 2 трлн. гр. од. Це означає, що в країні «А» вироблено

в 5 разів більше товарів і послуг, ніж у країні «Б». Але живеться краще в тій країні, де вищий життєвий рівень, що за показником ВВП визначити неможливо. Тому в процесі економічного аналізу для визначення рівня життя необхідно враховувати ВВП у розрахунку на душу населення.

Існують 3 методи розрахунку ВВП:

- за виробленою продукцією (виробничий метод);
- за витратами на виготовлену в країні продукцію;
- за доходами, отриманими в результаті виробництва продукції.

При розрахунку ВВП виробничим методом підсумовується додана вартість, створена всіма галузями економіки

$$ВВ - ПС = ДВ, \quad (11.1)$$

де ВВ – валовий випуск;

ПС – проміжне споживання;

ДВ – додана вартість.

Тобто по кожній галузі економіки спочатку розраховується валовий випуск, який потім зменшується на величину проміжного споживання. Отриманий показник характеризує сукупну вартість кінцевої продукції або додану вартість, створену всіма галузями економіки.

Розрахунок ВВП за витратами

$$ВВП (Y) = C + I + G + NX, \quad (11.2)$$

де ВВП (Y) – валовий внутрішній продукт;

C – споживчі витрати домашніх господарств;

I – валові внутрішні приватні інвестиції;

G – державні закупівлі;

NX – чистий експорт.

Першою складовою розрахунку ВВП за витратами є особисті *споживчі витрати* (C) – витрати домашніх господарств на товари поточного споживання (одяг, їжа, енергія тощо), товари тривалого користування (предмети побуту, транспортні засоби) та послуги (житло, освіта, охорона здоров'я, відпочинок, інше).

Другою складовою розрахунку ВВП за витратами є *валові приватні внутрішні інвестиції* (I) – витрати фірм на: придбання обладнання, машин, механізмів, нових технологій; зведення будинків і споруд; створення товарно-матеріальних запасів; амортиза-

цію – інвестиції на заміщення капіталу, який був зношений у процесі виробництва протягом року, а також витрати домашніх господарств на придбання житла (будинків, квартир).

Таким чином, валові приватні внутрішні інвестиції складаються з амортизації та чистих інвестицій (чистого приросту обсягів основного капіталу)

$$I = A + \text{ЧІ}, \quad (11.3)$$

Третьою складовою розрахунку ВВП за витратами є державні закупівлі (G) – урядові видатки на купівлю товарів та послуг колективного споживання та державне інвестування економіки. Державні закупівлі – це різниця між державними витратами та трансфертними платежами.

Державні витрати – це державні закупівлі товарів та послуг (грошові витрати уряду на придбання вироблених у певному році товарів та послуг) та урядові трансфертні платежі.

Упродовж року мають місце непродуктивні угоди, які виключаються із розрахунку ВВП. Існує два типи непродуктивних угод: суто фінансові операції та продаж товарів, які вже були у вжитку.

Суто фінансові операції бувають трьох видів:

- 1) урядові трансфертні платежі;
- 2) приватні трансфертні платежі;
- 3) купівля-продаж цінних паперів.

Оскільки в обмін на трансфертні платежі не виконується ніяка робота, їх обсяг не входить до ВВП. Трансфертні платежі виключаються із розрахунку ВВП, тому що вони не відображають зростання поточного виробництва.

Із розрахунку ВВП також виключаються витрати на операції з цінними паперами (купівля-продаж акцій та облігацій), відрахування потерпілим внаслідок катастрофи чи стихійного лиха. Дані витрати є досить значними, проте вони не відображають виробничої діяльності, для визначення якої призначений ВВП. При розрахунку ВВП також виключається продаж товарів, які вже були у вжитку. Це пояснюється тим, що вони не відображають поточного виробництва, а включають повторний рахунок.

Слід зазначити, що в приватному секторі економіки, куди входять домашні господарства й фірми, витрати поділяють на особисті споживчі витрати та валові приватні внутрішні інвестиції. В державному секторі економіки такого розподілу немає. Тому витрати

на програми шкільного харчування та будівництво нового метро відображено в одному показнику, який характеризує загальні витрати в державному секторі.

Четвертою складовою розрахунку ВВП за витратами є *чистий експорт* (NX) – різниця між обсягами експорту та імпорту. Експорт – товари й послуги, вироблені у країні та продані покупцям інших країн. Імпорт – витрати окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на товари й послуги, вироблені в інших країнах.

На величину чистого експорту впливають такі фактори:

- 1) рівень світових цін на продукцію, що імпортується та експортується;
- 2) зміна курсу національної валюти до твердої валюти;
- 3) митне регулювання.

Позитивний чистий експорт веде до збільшення сукупних витрат порівняно з їхньою величиною у закритій економіці і, відповідно, спричиняє збільшення ВВП. Від'ємний чистий експорт веде до зниження сукупних витрат порівняно з рівнем витрат у закритій економіці і, відповідно, – до зменшення ВВП.

Розглянемо обчислення ВВП за доходами.

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибуток} + \text{А} + \text{НП}, \quad (11.4)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт;

ЗП – заробітна плата;

А – амортизація;

НП – непрямі податки.

Заробітна плата – це грошова винагорода за працю найманих працівників, включаючи відрахування до страхових фондів.

Рента – це доходи, які отримують домашні господарства за надані в оренду землі, житло, приміщення, нерухоме майно тощо.

Процент – дохід власників грошового капіталу, що заощаджується домашніми господарствами, який вони отримують від підприємців (фірм) за користування позичкою.

Прибуток – дохід, який отримують власники одноосібних господарств. Він складається з чистого прибутку приватних підприємств (некорпоративний прибуток) та прибутків корпорацій (*прибуток* = *некорпоративний прибуток* + *корпоративний прибуток*). Некорпоративний прибуток – це податок на прибуток та

нерозподілений прибуток. Корпоративний прибуток використовується за такими напрямками:

а) частина прибутку перераховується до державного бюджету у вигляді податків – ППК (податки на прибуток корпорацій);

б) друга частина виплачується акціонерам у вигляді дивідендів, утворюючи в кінцевому підсумку елемент сімейних доходів;

в) третя частина прибутків корпорацій створює так званий нерозподілений прибуток корпорацій (НПК).

Він іде на відновлення використаного капіталу, інвестується в створення нових об'єктів виробництва або купівлю обладнання.

Амортизація – це еквівалент величини знецінення основного капіталу за рік.

Непрямі податки – податки, які входять у ціну товару. До непрямих податків належать:

- податок на додану вартість – податок, який встановлюється як процент до доданої вартості, тобто податок на різницю між вартістю товарів, проданих фірмою (підприємством) і вартістю матеріалів та послуг, куплених фірмою у інших фірм;

- акцизний збір – податок, що накладається на купівлю специфічного товару або групи товарів (наприклад, алкогольні напої чи тютюнові вироби);

- мито – податок, який накладає держава на імпорتنі та експортні товари;

- ліцензійні платежі тощо.

Важливо зазначити, що обсяг витрат, здійснених суспільством на закупівлю товарів і послуг у даному році, повинен дорівнювати грошовим доходам, отриманим товаровиробниками в тому ж році. Якщо при визначенні ВВП виявиться, що сума витрат перевищує суму доходів, це означає, що країна живе в борг, за який рано чи пізно потрібно розраховуватись.

В економічній теорії та практиці розраховують номінальний та реальний ВВП.

Номінальний ВВП – це загальний обсяг виробництва, який обчислюється в поточних ринкових цінах (фактичні ціни того року, який є предметом обліку або аналізу). На величину номінального ВВП впливає динаміка обсягу виробництва та динаміка рівня цін.

Реальний ВВП – це загальний обсяг виробництва, який обчислюється в постійних цінах (фактичні ціни того року, котрий приймають за базовий у разі обчислення макроекономічної дина-

міки). Реальний ВВП точніше показує динаміку фізичного обсягу виготовленого продукту, тому що не враховує зміну рівня цін. На величину реального ВВП впливає лише зміна обсягів виробництва. Реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін.

$$ВВП_r = \frac{ВВП_{номінальний}}{Індекс\ цін} * 100\% , \quad (11.5)$$

де ВВП_р – реальний ВВП.

Індекс цін (Іц) відображає відносну зміну середнього рівня цін (РЦ) за певний період часу. При його визначенні ціни базового року приймаються за 100 %

$$I_{ц} = \frac{Рівень\ цін\ поточного\ року}{Рівень\ цін\ базового\ року} * 100\% , \quad (11.6)$$

Індекс цін використовується для розрахунку рівня інфляції (PI)

$$PI = \frac{РЦ_{поточного\ року} - РЦ_{базового\ року}}{РЦ_{базового\ року}} * 100\% , \quad (11.7)$$

Якщо величина індексу цін менша за одиницю (Іц < 1), то відбувається коригування номінального ВВП у бік збільшення, яке називається інфлюванням. Якщо ж величина індексу цін більша за одиницю (Іц > 1), то відбувається дефлювання – коригування номінального ВВП у бік зменшення.

Дефлятор ВВП – спеціальний індекс, який використовується з метою врахування зміни цін на товари та послуги при обчисленні величини реального ВВП

$$Дефлятор\ ВВП = \frac{ВВП_n}{ВВП_r} * 100\% , \quad (11.8)$$

де ВВП_н – номінальний ВВП;

ВВП_р – реальний ВВП.

Дефлятор ВВП використовується з метою визначення рівня інфляції. Оскільки на цей індекс впливають структурні зрушення, які компенсують підвищення цін на окремі товари, вважається, що дефлятор ВВП недооцінює зростання загального рівня цін.

Індекс споживчих цін та дефлятор ВВП дають різні характеристики зміни рівня цін. Це пояснюється тим, що між цими двома індексами існує три суттєві відмінності:

1) дефлятор ВВП відображає зміну цін на всі вироблені товари та надані послуги, а індекс споживчих цін – тільки на ті товари, що входять до складу споживчого кошика;

2) дефлятор ВВП не відображає зміну цін на імпортні товари, оскільки імпорт не входить до складу ВВП. Але до споживчого кошика входять імпортні товари, тому в індексі споживчих цін знаходиться відображення зміна цін і на імпортні товари;

3) дефлятор ВВП є поточно зваженим, а індекс споживчих цін є базисно зваженим. Проте на практиці відмінність між цими двома індексами незначна, і вони обидва досить добре відображають тенденцію та швидкість зміни цін. Залежно від мети дослідження завжди можна підібрати той індекс, який найбільшою мірою відповідає поставленому завданню.

Реальний ВВП на душу населення використовується на практиці як найобґрунтованіша характеристика економічного добробуту. Проте в такій ролі він має значні недоліки.

По-перше, від величини ВВП варто було б відняти вартісну оцінку так званих негативних факторів (забруднення повітря і води, шум, перенаселення тощо), які пов'язані з його виробництвом і, зрозуміло, завищують рівень нашого матеріального добробуту. Скажімо, виробник забруднює річку, держава витрачає кошти на її очищення, що збільшує показник ВВП, проте вартість забруднення не враховується.

По-друге, до ВВП не внесена вартість неринкових операцій (робота домогосподарки; робота тесляра, який займається ремонтом власного будинку; праця вченого, який пише безкоштовно наукову статтю; безоплатна праця добровольців). Усі ці види діяльності є доцільними з точки зору економіки, проте, відповідно до загальноприйнятої методології, не враховуються при розрахунку ВВП.

По-третє, у ВВП, на жаль, не відображається вартісна оцінка дозвілля (збільшення вільного часу, яким люди розпоряджаються) і не відображається повною мірою покращення (погіршення) якості товарів, а це, безумовно, є одним із мірил економічного добробуту.

Валовий національний продукт (ВНП) – ринкова вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених із ресурсів, що належать резидентам країни, незалежно від того, де ці ресурси застосовуються – у національній економіці чи за кордоном.

ВНП не враховує доходи, зароблені компаніями, розташованими в країні, але які перебувають у володінні іноземців, а також доходи іноземців, які працюють у країні.

Взаємозв'язок між ВВП та ВНП має такий вигляд:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + R_{\text{дох}}, \quad (11.9)$$

де $R_{\text{дох}}$ – доходи, які отримали резиденти з-за кордону у зв'язку з їхньою участю у виробництві ВВП інших країн (заробітна плата, проценти, дивіденди), – доходи, оплачені резидентами іноземних країн, за участь у виробництві ВВП даної країни (заробітна плата, проценти, дивіденди).

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} \quad (11.10)$$

– чисті надходження факторів від інших країн.

Чистий внутрішній продукт – ринкова вартість річного обсягу кінцевих товарів та послуг за винятком відрахувань на споживання капіталу (амортизації – щорічних відрахувань, що показує розмір капіталу, спожитого в процесі виробництва).

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A, \quad (11.11)$$

де ЧВП – чистий внутрішній продукт;

ВВП – валовий внутрішній продукт;

A – амортизація.

11.4. Національне багатство

Національне багатство (НБ) – це сукупність вироблених і нагромаджених суспільством матеріальних та духовних благ, а також природний потенціал країни, набуті протягом усього її існування. НБ характеризує стан економічного потенціалу країни, її можливість динамічно розвиватися в майбутньому, а також свідчить про ефективність діяльності національної економіки і суспільства певної країни та всієї світової економіки. Тому національне багатство розраховують відносно країни, груп країн або всього світу.

Національне багатство як поняття економічної теорії необхідно визначати в натурально-речовій та вартісній формах на певну дату.

Національне багатство містить такі складові.

1. *Речове багатство* – основний та оборотний капітал суспільства, а також капітал обігу.

Основний капітал – засоби праці: будинки, споруди, верстати, устаткування тощо. Оборотний капітал – предмети праці: сировина, матеріали, енергетичні ресурси, оброблені людською працею. До капіталу обігу належать готова продукція та страхові внески.

Структуру речового багатства становлять усі матеріальні блага соціальної сфери: університети та школи, лікарні та санаторії, об'єкти культури та спорту, житловий фонд, майно населення, державні запаси, природні ресурси, які вже залучені до процесу виробництва. По суті, речове багатство являє собою накопичену працю суспільства, виражену в матеріальних благах за певний тривалий історичний період. Зміст структури речового багатства постійно змінюється під впливом НТР та соціально-економічних перетворень. У міру розвитку суспільства речове багатство нації збільшується.

2. *Людське багатство* – кількість населення країни, у тому числі працездатного, його якість (питома вага осіб з вищою освітою, вчених тощо).

3. *Нематеріальне багатство*. До нього належать грошові цінності у вигляді грошових знаків, цінних паперів, а також всі людські здібності й досягнення в науці, культурі, спорті, мистецтві, нагромаджений виробничий досвід суспільства, виражений у загальнолюдському знанні.

4. *Природне багатство* – пізнані (розкриті) природні ресурси: земля, вода, повітря, ліс, розвідані корисні копалини, клімат. Багатоманітні елементи природи є природним даром людині з боку природи і, по суті, – потенційним багатством нації. Природа є матеріальною передумовою виробництва та природним середовищем життєдіяльності нації. Більшість елементів природного багатства не збільшується, а зменшується внаслідок антропогенного впливу. Тому існує проблема збереження та жорсткої економії елементів природного багатства.

Недоліком показників ВВП і ВНП є те, що реальний обсяг річного виробництва в них завищений на величину амортизаційних відрахувань та непрямих податків. Для виміру того обсягу, який суспільство додало в результаті своєї річної економічної діяльності до національного багатства, використовують показники чистого національного продукту (ЧНП) і національного доходу (НД).

Передусім, важливо розрізняти (стосовно і продукту, і доходу) поняття «валовий» і «чистий». Ця відмінність пов'язана з різною функціональною роллю таких елементів валових інвестицій як амортизація і чисті інвестиції.

Амортизаційні відрахування, як відомо, призначені для відшкодування основного капіталу і, таким чином, забезпечують умови простого відтворення.

Тому ВВП, за вирахуванням амортизації, є **чистий національний продукт**. Тобто **ЧНП** – це валовий внутрішній продукт, скоригований на величину амортизаційних відрахувань.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} \quad (11.12)$$

– амортизаційні відрахування.

Потрібно також відзначити особливості розрахунку в різних країнах амортизаційних відрахувань. Ці особливості пов'язані, по-перше, з тим, що в амортизаційний фонд включають не тільки вартість зносу основного капіталу, але і інші витрати (оплата патентів, різноманітні організаційні видатки). По-друге, амортизаційний фонд виявляється завищеним через перебільшення норм амортизаційних відрахувань і включення в нього, таким чином, частини прибутку.

Зауважимо, що ЧНП можна визначити трьома способами:

- шляхом відрахування із ВВП затрат на відновлення використаного у поточному періоді капіталу (амортизаційні відрахування);
- за допомогою розрахунку ЧНП за витратами на купівлю його складових частин, тобто складанням споживчих видатків населення, чистих приватних внутрішніх інвестицій, державних видатків на отримання продуктів та ресурсів, а також чистий експорт;
- шляхом розрахунку ЧНП за доходами або складанням непрямих податків, заробітної плати, орендної плати, грошового доходу постачальників грошового капіталу (процент), прибутку корпорацій та доходів некорпоративних підприємств.

Таким чином, показник ЧНП уточнює вимірювання річного обсягу виробництва кінцевого продукту і розширює можливості визначення стану національної економіки. Він показує той обсяг річного виробництва, який економіка може використати, не погіршуючи виробничі можливості наступних років.

Важливим показником у системі національних рахунків є **національний дохід**. З точки зору постачальників ресурсів, він є вимірювачем доходів, які вони отримують від участі у поточному виробництві. Тобто доходів за надання землі, робочої сили, капіталу та підприємницької діяльності, за допомогою яких був і створений національний дохід.

У той же час, національний дохід, з точки зору підприємств, є вимірювачем цін факторів виробництва або ресурсів. Він показує, скільки коштує суспільству виробництво даного обсягу національного доходу.

Важливо підкреслити, що поняття «національний дохід» в економічній літературі використовується в двоїстому сенсі. По-перше, воно застосовується в розширювальній трактовці як рівноцінне ВВП і ЧНП. По-друге, поняття національного доходу використовується у вузькому сенсі, як показник доходів постачальників економічних ресурсів. Він складається із таких елементів: заробітна плата, нарахування на соціальне страхування, прибуток корпорацій і дохід некорпоративних підприємств, а також включає процент і орендну плату.

На відміну від ЧНП, який обчислюється в цінах виробництва, національний дохід обчислюється в цінах споживання. Ці ціни відхиляються від цін виробництва на величину непрямих податків і державних субсидій.

Тобто національний дохід менший за ЧНП на величину непрямих податків на бізнес, а від ВВП ще й на величину амортизаційних відрахувань

$$\text{НД} = \text{ВВП} \quad (11.13)$$

– амортизація – непрямі податки на бізнес.

Національний дохід є заробленим доходом власників економічних ресурсів. Він розглядається як результат економічної діяльності з точки зору доходу, отримованого від цієї діяльності. При цьому дохід включає всі надходження (грошові або натуральні), які вони одержують, незалежно від їх первинного джерела. Порівняно

з показниками ВВП і ЧНП, національний дохід є узагальнюючим показником економічної діяльності суспільства, відбиваючи ефективність витрат ресурсів на виробництво в даному році.

У результаті розподілу та перерозподілу національного доходу, у всіх власників ресурсів утворюються кінцеві доходи, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху НД – споживання та нагромадження.

Нагромадження виступає необхідною умовою розширеного відтворення, характерного для сучасних економічних систем, подальшого розвитку виробництва. Тому показник «національний дохід», використаний на споживання і нагромадження, обчислюється за формулою

$$\text{НД} = \text{ФС} + \text{ФН}, \quad (11.14)$$

де ФС – фонд споживання;

ФН – фонд нагромадження.

Разом з тим, за допомогою показника національного доходу в СНР не видається можливим дослідити такі важливі соціально-економічні проблеми, як його розподіл за соціальними групами і суб'єктами власності, розмір доходу на сім'ю тощо.

Певною мірою можливості використання НД для аналізу зазначених проблем створюються розрахунком таких показників, як особистий дохід і дохід після сплати податків.

Особистий дохід – це дохід, одержаний домогосподарствами. Суттєвою різницею між національним та особистим доходом є те, що частина заробленого доходу – внесків на соціальне страхування, податки на прибуток корпорацій та нерозподілений прибуток корпорацій – фактично не потрапляють до сімей, тобто не є отриманим доходом. У той же час, частина особистого доходу, який потрапляє в домогосподарства (наприклад, виплати на страхування старості, виплати від нещасних випадків, допомога безробітним, непрацездатним та ветеранам, приватні пенсії, різні субсидії) не є результатом праці, тобто є незаробленим доходом.

Таким чином, щоб отримати показники особистого доходу, нам необхідно із національного доходу відрахувати внески на соціальне страхування, податки на прибуток корпорацій та нерозподілений прибуток корпорацій і додати трансфертні платежі.

Дохід після сплати податків – це дохід, який фактично отримують у своє розпорядження домогосподарства. Після відрахування із нього індивідуальних податків (особистий прибутковий податок, податок на майно та спадщину) отримують кінцевий особистий дохід.

Кінцевий особистий дохід – це кошти, які залишаються у розпорядженні домашніх господарств і некорпоративних підприємств після виконання податкових зобов'язань перед державою. Він використовується на споживання та заощадження.

Основними джерелами формування особистих доходів є:

1. Трудові доходи найманих працівників (заробітна плата).
2. Доходи від підприємницької діяльності (прибуток).
3. Соціальні доходи, які надходять до домогосподарств незалежно від трудового внеску та участі у підприємстві (трансфертні платежі, виплати із соціального страхування, допомога малозабезпеченим).
4. Доходи від власності (процент, рента).

Усі перераховані доходи можна умовно поділити на дві великі групи:

1. Трудові, одержані від участі у виробничій і підприємницькій діяльності.
2. Нетрудові, які отримуються на законній підставі і не залежать від трудових зусиль.

Окрім цих двох, існують також доходи від участі у тіньовій економіці, значення яких у деяких країнах світу є досить суттєвими.

Співвідношення між основними показниками національних рахунків можна виразити наступним чином:

- валовий внутрішній продукт мінус амортизація дорівнює чистому внутрішньому продукту;
- чистий внутрішній продукт мінус непрямі податки дорівнює національному доходу;
- національний дохід мінус внески на соціальне страхування, податки на прибуток корпорацій, нерозподілений прибуток корпорацій та плюс трансфертні платежі дорівнює особистому доходу;
- особистий дохід мінус особисті податки (особисті прибуткові податки, податки на майно та податки на спадщину) дорівнює доходу кінцевого використання.

11.5. Економічне зростання

Розвиток макроекономіки, шляхи забезпечення її рівноваги тісно пов'язані з економічним зростанням, яке означає збільшення обсягу виробництва товарів і послуг за певний період.

Економічне зростання – це регулярне розширення масштабів діяльності всіх суб'єктів господарювання, яке виявляється у збільшенні абсолютних розмірів (чи у процентах) ВВП, ВВП, НД в країні в цілому і на душу населення.

Економічне зростання є результатом процесу розширеного відтворення й економічного розвитку. Воно втілюється в таких формах:

1) *натурально-речовий результат* – у зростанні національного багатства країни;

2) *вартісний результат* – у зростанні національного доходу країни, ВВП, ВВП;

3) *працевитратний результат* – в економії виробничого часу і зростанні вільного часу;

4) *інтелектуальний результат* – у підвищенні рівня освіти, кваліфікації, розвитку здібностей працівників;

5) *екологічний результат* – у збереженні навколишнього середовища, здоров'я населення;

6) *соціальний результат* – у підвищенні життєвого рівня населення, в досягненні високого рівня ефективної зайнятості.

Економічне зростання забезпечується за допомогою відповідних чинників:

– **екстенсивні чинники**: збільшення кількості працюючих, працевитрат, авансованого капіталу, нагромаджень, інвестицій тощо;

– **інтенсивні чинники**: зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, ефективності використання основних та оборотних фондів; інтенсифікація виробництва на основі досягнень НТП;

– **ринкові чинники**: попиту – заробітна плата, податки, рівень заощаджень і цін; пропозиції – кількість і якість ресурсів (праці, капіталу, землі);

– **загальні чинники**: тип економічної системи країни; цілі економічної політики уряду; методи державного регулювання еко-

номіки; законодавчо-інституціональні засоби; економічна криза, інфляція тощо.

Економічне зростання як результат розширеного відтворення є трьох типів (видів): екстенсивний, інтенсивний і новий.

Перші два типи економічного зростання спостерігаються при індустріальному економічному розвитку країни (наприклад, країни СНД), третій – при постіндустріальному економічному розвитку (наприклад, розвинуті країни ЄС, США, Японія, Сінгапур, Таїланд та ін.).

Екстенсивний тип економічного зростання – це розширення виробництва шляхом кількісного приросту всіх функціонуючих факторів при їх незмінній технічній основі. Він виступає історично першим типом економічного зростання в умовах розширеного відтворення (при звуженому і простому відтворенні говорити про економічне зростання немає сенсу) і має певні негативні наслідки:

- економічне зростання відбувається повільно, без інноваційних процесів;
- обсяг виробництва продукції збільшується лише тією мірою, якою зростає використання застарілих виробничих основних фондів, робочої сили і природних ресурсів. На низькому рівні залишаються показники матеріаломісткості, фондівіддачі, загальної економічної ефективності;
- мають місце низький життєвий рівень населення, неспроможність економіки забезпечити задоволення зростаючих потреб людини і суспільства;
- зростає економічна залежність економіки країни від імпорту товарів і послуг, іноземної валюти, сучасних технологій та ін.;
- породжуються диспропорції – галузеві, демографічні, матеріальні і трудові.

Інтенсивний тип економічного зростання – це розширення виробництва шляхом якісного вдосконалення всіх функціонуючих факторів на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, сучасних засобів виробництва, підвищення кваліфікації працівників. В економіці мають місце збільшення продуктивності праці, капіталовіддачі, ефективного використання природних ресурсів, значне скорочення трудомісткості, капіталомісткості, ресурсомісткості продукції.

На практиці розширення виробництва та економічне зростання супроводжуються поєднанням обох типів. Тому важливо розрізняти, внаслідок переважно яких чинників було досягнуто економічне зростання – екстенсивних чи інтенсивних.

Економічне зростання повинно супроводжуватися **економічним розвитком**, який приводить не тільки до кількісних змін макроекономічних показників, але й до якісних кінцевих результатів у напрямку збільшення задоволення потреб. Для економіки і суспільства економічний розвиток важливіший за економічне зростання. Економіка, яка зростає без поліпшення добробуту населення, збільшення тривалості його життя, не має майбутнього в умовах конкуренції і світової економічної глобалізації. Тому, економічне зростання слід розглядати як умову економічного розвитку.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність СНР?
2. Надайте змістовну характеристику основним макроекономічним показникам.
3. Які існують методи розрахунку ВВП?
4. Чому при розрахунку ВВП враховується вартість тільки кінцевих продуктів?
5. Що таке інфлювання і дефлювання ВВП?
6. Що визначають поняття номінального і реального ВВП? У чому полягає їх відмінність?
7. Як розраховуються у СНР показники ЧНП, національного і особистого доходу?
8. Що таке національне багатство.
9. Що таке суспільний добробут та які виникають проблеми його кількісного визначення?
10. Основні чинники економічного зростання.

ТЕМА 12.

ГРОШОВИЙ РИНОК.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА І ПОЛІТИКА

- 12.1. Сутність та походження грошей.
- 12.2. Форми та функції грошей.
- 12.3. Еволюція форм та видів грошей.
- 12.4. Сутність і функції грошового ринку.
- 12.5. Грошова система: біметалізм і монометалізм.
- 12.6. Валютні курси та конвертованість валют.
- 12.7. Рівновага на ринку грошей.
- 12.8. Сучасна кредитно-банківська система.
- 12.9. Грошово-кредитна політика: сутність, цілі, інструменти.

12.1. Сутність та походження грошей

Гроші – відокремлена форма мінової вартості, за допомогою якої здійснюється зв'язок між суб'єктами як національної, так і світової економіки, зіставлення витрат виробництва та обороту.

Гроші – категорія історична. По-перше, вони виникли на певному етапі історичного розвитку. По-друге, вони розвиваються в міру розвитку суспільного виробництва.

Перша передумова – перехід від натурального господарства до товарного. Перехід до товарного господарства був обумовлений суспільним поділом праці (розвитком землеробства, скотарства, рибальства), яке дозволило виробляти продукцію в обсязі, що перевищує потреби виробника. Товари повинні мати щось спільне – це їх вартість.

Друга передумова – виникнення грошей – майнове відокремлення власників виробничих товарів. Обмін – за принципом еквівалентності.

При натуральному господарстві: обмін – «товар-товар» (рівноцінний обмін).

Виділяються окремі товари як засіб обміну. Дотримання вимоги еквівалентності обміну передбачає трансформаційні зміни вартості товару, а значить, і виникнення грошей. В якості загального еквівалента виступали такі товари, як худоба, хутра, зерно, сіль, кістка, черепашки та ін. Надалі вони були замінені металами (якісна однорідність, кількісна подільність, збереженість і портативність, естетична привабливість та ін.).

Поступово відбувся перехід на дорогоцінні метали. Золото спочатку було просто річчю, потім продуктом праці і тільки потім – товаром, загальним еквівалентом, надалі воно стало завойовувати монополію на роль грошей, висловлюючи вартість товарного світу. З цього часу весь товарний світ поділяється на звичайні товари і *особливий товар, що грає роль загального вартісного еквівалента, гроші*.

Гроші мають товарне походження: вони відбулися з товарного світу в процесі розвитку товарного обміну. Поступово золото втратило функції грошового товару, відбулася його *демонетизація*. Функції загального еквівалента стали виконуватися паперовими і кредитними грошима:

а) *властивість загальної безпосередньої обмінюваності* (гроші здатні обмінюватися на будь-який товар (послугу), використовуватися для погашення будь-яких зобов'язань та ін.);

б) *найвища ліквідність* (самий ліквідний актив) – можуть використовуватися власником для погашення всіх зобов'язань шляхом простої передачі або запису на рахунках. Найбільша ліквідність – у *готівки*.

Загальне визнання грошей забезпечується тим, що законодавчо вони визнані законним платіжним засобом на території держави або групи держав; а також – довірою населення до грошей.

12.2. Форми та функції грошей

Функції характеризують особливості використання грошей. Серед українських економістів переважає концепція, згідно з якою гроші виконують п'ять функцій:

- 1) міри вартості (порівняння вартості);
- 2) засоби обороту (купівельні засоби);
- 3) кошти накопичення (заощадження);
- 4) засоби платежу;
- 5) світові гроші.

1. Функція як міра вартості (порівняння вартості). Гроші як загальний еквівалент вимірюють вартість усіх товарів. Вартість товару, виражена в грошах, називається ціною товару. У зв'язку з невідповідністю попиту і пропозиції на ринку ціна товару може відхилятися від його вартості.

Такий рух цін неминучий в умовах ринкової економіки. Для порівняння цін різних за вартістю товарів необхідно звести їх до

одного масштабу, тобто виразити в однакових грошових одиницях. Масштабом цін при металевому оберті називається вагова кількість грошового металу, яка прийнята в даній країні за грошову одиницю і слугує для вимірювання цін всіх інших товарів.

Гроші як масштаб цін встановлюються державою і виступають як фіксована вагова кількість металу, що змінюється при зміні вартості цього металу.

Зі встановленням панування кредитних грошей масштаб цін зазнав змін. Держава встановлює:

1) назву грошової одиниці, порядок її випуску та вилучення, а також її купюрність;

2) порядок випуску більш дрібної грошової одиниці, що виготовляється з дешевих металів, визначаючи її співвідношення до основної грошової одиниці;

3) правила обороту готівкових та безготівкових грошей;

4) валютний курс національної грошової одиниці до іноземної.

2. *Функція грошей як засобу обороту.* Гроші при оберті повинні бути присутніми реально. У даній функції вони виступають в якості посередника при обміні товарів. Спочатку відбувався безпосередній обмін товару на товар ($T - T$). Поява грошей значила зміну форми обміну.

Товарний оборот включає:

– продаж товару, тобто перетворення його в гроші ($T - G$);

– покупку товару, тобто перетворення грошей в товар ($T - G - T$).

Гроші залишаються постійно в обміні і безперервно його обслуговують, гроші сприяють розвитку товарного обміну.

3. *Функція грошей як засобу платежу.* В силу певних обставин товари не завжди продаються за готівку. Причини: неоднакова тривалість періодів виробництва і звернення різних товарів, а також союзний характер виробництва і збут ряду товарів, що створює нестачу додаткових коштів у господарюючого суб'єкта. В результаті виникає необхідність купівлі-продажу товару з розстрочкою платежу, тобто в кредит. Гроші як засіб платежу мають специфічну форму руху: товар – боргове зобов'язання, а через заздалегідь встановлений термін: боргове зобов'язання – гроші. При такому обміні немає зустрічного руху грошей і товару, погашення боргів по зобов'язанню є завершальною ланкою в процесі купівлі-продажу. При погашенні боргового зобов'язання гроші і виконують розглянуту фу-

нкцію. Розрив між грошима і товаром в часі створює небезпеку неплатежу боржника кредиторю.

4. Функція грошей як засобу накопичення та заощадження. Гроші, як еквівалент, стали загальним втіленням суспільного багатства. Тому у людей виникає прагнення до їх накопичення і заощадження. Люди зберігають своє багатство у вигляді дорогоцінностей, творів мистецтва, нерухомості, акцій, облігацій. Будь-який актив може до деякої міри служити засобом накопичення. Для забезпечення цієї функції гроші повинні мати здатність зберігати вартість, хоча б на певний період, і обов'язково бути реальними. Гроші мають досконалу ліквідність.

З урахуванням вищесказаного, можливо зробити висновок про те, що гроші в даній функції є необхідною умовою розвитку кредитних відносин. Грошові накопичення акумулюються банками, державою і спрямовуються на цілі розширеного відтворення на макро- і мікро- рівнях, покритті державних витрат.

5. Функція світових грошей. Зовнішньоторговельні зв'язки, міжнародні позики, надання послуг зовнішньому партнеру викликали появу світових грошей. Вони функціонують як загальний платіжний, загальний купівельний засіб і загальна матеріалізація суспільного багатства.

Головна особливість світових грошей – свої функції вони виконують за межами єдиного національного господарства і за межами юрисдикції однієї держави. При використанні повноцінних грошей дану функцію могли виконувати будь-які валюти.

Всі п'ять функцій грошей представляють собою прояви єдиної сутності грошей як загального еквівалента, вони знаходяться в тісному зв'язку і єдності.

12.3. Еволюція форм та видів грошей

Гроші в своєму розвитку виступали в двох видах: дійсні гроші і знаки вартості (замінники дійсних грошей).

Дійсні гроші – це гроші, у яких номінальна вартість відповідає їх реальній вартості, тобто вартості металу, з яких вони виготовлені (металеві гроші). Їм властива стійкість, однорідність за якістю, подільність і з'єднання без втрати властивостей, портативність, збереженість, складність видобутку і переробки.

Види грошей класифікують на основі різних підходів і критеріїв. Залежно від форми розрізняють готівкові та безготівкові гроші (рис. 12.1).

Рис. 12.1. Види грошей

У XIII столітті до н.е. в обороті знаходилися злитки зі штемпелем про їх пробу і вагу. Першими в світі металевими грошима стало не золото, а срібло. Близько 2400 року до н.е. цар шумерської держави Лагаш на ім'я Урукагина, писав про те, що «за вівцю платили сріблом». Потім був перехід до чеканки монет.

У XIX-XX ст. стали складатися передумови для переходу до другої форми грошей – неповноцінних грошей (замінники грошей «знаки грошей»).

Замінники дійсних грошей – це гроші, номінальна вартість яких вище реальної.

До них відносяться: металеві знаки вартості; паперові знаки вартості, зроблені, як правило, з паперу.

Розрізняють паперові гроші та кредитні гроші.

– паперові гроші (казначейські білети; різниця між номінальною і реальною вартістю паперових грошей становить емісійний дохід держави);

– кредитні гроші (векселі, чеки).

Сутність *паперових грошей* полягає в тому, що вони виступають знаками вартості, що випускаються державою для покриття бюджетного дефіциту, зазвичай вони нерозмінні на золото і наділені державою примусовим курсом.

Поява паперових грошей зумовлена особливостями функцій грошей як міри вартості, а також особливостями функції грошей як засобу обороту.

Паперові гроші не мають самостійної вартості і в процесі обороту набувають лише представницьку вартість.

Якщо позначити купівельну спроможність (КС) маси неповноцінних грошей, то отримаємо

$$КС = \frac{\text{Сума цін реалізованих товарів}}{\text{Швидкість обігу грошей}}. \quad (12.1)$$

З розвитком товарного виробництва, коли купівля-продаж здійснюється з розстрочкою платежу (в кредит) виникають *кредитні гроші* – знаки вартості, що виникають на основі кредиту.

Їх поява пов'язана з функцією грошей як засобу платежу, де гроші виступають зобов'язанням, яке повинно бути погашено через заздалегідь встановлений термін дійсними грошима.

Принципова відмінність кредитних грошей від паперових полягає в тому, що вони вже з моменту виникнення виступають як знак не лише золота, а й кредиту. Їх поява пов'язана з функцією грошей як засіб платежу.

Кредитні гроші неоднорідні, вони пройшли наступний шлях розвитку: вексель, акцептований вексель, банкнота, чек, електронні гроші, кредитні картки.

Випуск кредитних грошей здійснюється за наступними каналами: кредитування господарства, кредитування держави, покупка цінних паперів, купівля іноземної валюти.

Класифікацію форм і видів грошей і квазігрошей наведено у таблиці 12.1.

Таблиця 12.1

Класифікація форм і видів грошей і квазігрошей

Форма грошей	Вид грошей і квазігрошей
Повноцінні	Металеві гроші. Золоті та срібні злитки. Золоті та срібні монети.
Неповноцінні	Державні паперові гроші. Кредитні гроші. Банкноти. Казначейські рахунки. Розмінні монети. Електронні гроші.
Квазігроші	Кредитні знаряддя звернення: векселі; чеки; банківські карти. Депозити довготривалі. Депозитні сертифікати. Короткострокові державні цінні папери.

Відмінності кредитних грошей від паперових:

1. Кредитні гроші мають кредитну природу, будучи не тільки знаками вартості, а й знаками кредиту. Кредитна природа зумовлена тим, що кредитні гроші виникають на основі банківських операцій, є зобов'язаннями банків.

Кредитні гроші відрізняються від паперових по емітенту. Емітентом паперових грошей було казначейство (Міністерства фінансів), а кредитні гроші випускаються банками.

Різняться забезпечення паперових і кредитних грошей. Перші нічим не забезпечені (мають загальну оборотність тільки тому, що узаконені державою), другі забезпечені активами банків-емітентів. Характер забезпечення залежить від банківської операції, на основі якої випущені кредитні гроші.

2. Гроші, випущені в процесі кредитування господарства, забезпечені позиками підприємствам і населенню, в процесі кредитування держави – державним боргом, державними цінними паперами, на основі купівлі іноземної валюти – цією валютою.

Класичні кредитні гроші (банкноти) були забезпечені золотом, тобто вільно обмінювалися на золото.

4. Неоднакові закономірності обороту паперових і кредитних грошей. Якщо паперові гроші не стійкі за своєю природою, то кредитні гроші можуть бути стійкі, а можуть і знецінюватися.

Якщо кредитні гроші випускаються в порядку кредитування господарства, то їх емісія ув'язується з потребою товарообороту в грошах і, отже, вони можуть бути стійкі. Якщо кредитні гроші випускаються в порядку кредитування держави або купівлі іноземної валюти, то їх випуск здійснюється без урахування потреб товарообороту, вони можуть знецінитися.

12.4. Сутність грошового обороту

Виконуючи функцію засобу обороту чи засобу платежу, змінюючи форму власності (товар на гроші ($T - \Gamma - T$), гроші на товар ($\Gamma - T - \Gamma$)), гроші знаходяться в постійному русі між такими суб'єктами: фізичними особами, господарськими суб'єктами, фінансовими посередниками (банками) і органами державної влади.

Рух грошей при виконанні ними своїх функцій в готівкових та безготівкових формах являє собою *грошовий оборот*.

Грошовий оборот – це процес безперервного руху грошових знаків у готівковій та безготівковій формах.

В умовах металевих оборот грошовий оборот виступає вартісним оборотом, оскільки металева монета мала власну вартість, відповідну вказаному на ній номіналу.

Рух вартості грошей відбувалося одночасно з рухом вартості товарів. Сучасний грошовий оборот не є вартісним, оскільки вартість грошового знака мізерно мала. Вартісним сьогодні можна вважати лише товарний оборот.

Суб'єктами грошового обороту є юридичні і фізичні особи, які беруть участь у виробництві, розподілі, обміні і споживанні валового внутрішнього продукту.

Готівковий грошовий оборот – безперервний процес обороту готівки поза банками, в якому гроші використовуються у функції засобу обороту.

Обсяг грошей визначається номінальним ВВП. Чим більше загальна грошова вартість товарів і послуг, тим більше потрібно грошей для укладання угод.

Єдиний грошовий оборот держави здійснюється в 2-х формах: *готівковій* і *безготівковій* (у тому числі електронній).

У сфері *готівкового обороту* гроші рухаються поза банками, безпосередньо обслуговуючи відносини економічних суб'єктів. Отже, на оборот цих грошей можуть впливати лише прямі його суб'єкти, що дає можливість їм найповніше реалізувати свої відносини в тому вигляді, як вони самі їх визначили.

У сфері *безготівкового обороту* гроші рухаються по рахунках у банках, не виходячи за межі банківської системи. Це створює можливість його контролювати і впливати на відносини відповідних економічних суб'єктів не тільки їм самим, а й третім особам – банкам і органам державного управління.

У табл. 12.2 наведені спільні та відмінні риси готівкового і безготівкового оборотів.

Емісію готівки здійснюють, як правило, центральні банки (в Україні – національний), в окремих країнах і казначейство, які мають монополію на виконання даного процесу. Високі витрати зберігання, транспортування, страхування готівки, а також ризики втрат при підробках або інкасації сприяють оптимізації грошового обороту в бік збільшення його безготівкової складової.

Таблиця 12.2

Спільні та відмінні риси готівкового і безготівкового обороту

Риси	Готівковий оборот	Безготівковий оборот
Регулювання обороту	Здійснюється на основі єдиної законодавчої бази	
Грошова одиниця	Однакова	
Учасники розрахунків	Платник, одержувач	Платник, одержувач, банк
Наявність кредитних відносин	Кредитні відносини відсутні	Кредитні відносини з банком, які проявляються в сумах залишків на рахунках
Форма передачі грошей	Передача готівки платником одержувачу	Переміщення грошей проводиться шляхом записів по банківським рахункам

Закон грошового обороту встановлює кількість грошей, яка необхідна для виконання ними функцій засобу обороту і засобу платежу

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} \quad (12.2)$$

де M – грошова маса;

P – рівень цін (або середня ціна, за якою продається одиниця будь-якого окремого товару);

Q – придбана кількість товарів;

V – швидкість обігу грошей (або середнє число оборотів грошей при їх обміні на товари та послуги).

Кількість грошей (для функції засобу обороту) залежить від:

– кількості проданих на ринку товарів і послуг (прямий зв'язок);

– рівня цін товарів (прямий зв'язок);

– швидкості обороту грошей (зворотний зв'язок).

Закон грошового обороту виражається формулою

$$M = \frac{PO - K + П - ВП}{V}, \quad (12.3)$$

де M – кількість грошей, необхідних для обороту;

PO – сума цін реалізованих товарів і послуг;

K – сума цін товарів, проданих у кредит;

$П$ – сума платежів за зобов'язаннями;

$ВП$ – зобов'язання, які взаємогасяться;

V – швидкість обороту однойменної грошової одиниці.

Швидкість обороту грошей визначається числом оборотів грошової одиниці за відомий період, так як одні й ті самі гроші протягом певного періоду постійно переходять з рук в руки, обслуговуючи продаж товарів і надання послуг.

Грошова маса – сукупність запасів грошей у всіх формах, які знаходяться в розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент.

Зміна грошової маси безпосередньо впливає на інтенсивність обороту грошей, формування попиту на гроші та платоспроможного попиту на товарних ринках, а значить – на економічний розвиток. Регулювання грошової маси є ключовим напрямом державної грошово-кредитної політики. Контроль над грошовою масою є найважливішою складовою частиною економічної політики країни.

12.5. Грошова система: біметалізм і монометалізм

Грошова система – пристрій грошового обороту в країні, що склався історично і закріплено національним законодавством.

Грошові системи сформувалися в XVI-XVII ст. з можливістю виникнення і затвердження капіталістичного виробництва, а також централізованої держави та національного ринку.

Основні елементи грошової системи наведені на рис. 12.2.

Рис. 12.2. Основні елементи грошової системи

Грошова одиниця – встановлений у законодавчому порядку грошовий знак, що служить для порівняння і вираження цін усіх товарів і послуг. Вона, як правило, ділиться на дрібні пропорційні частини. У більшості країн діє десяткова система ділення (1 долар США – 100 центів, 1 англійський фунт стерлінгів – 100 пенсів).

Масштаб цін – засіб вираження вартості в грошових одиницях, що базується на ваговій кількості металу в грошовій одиниці. Зараз масштаб цін складається під впливом попиту та пропозиції.

Емісійна система – законодавчо встановлений порядок випуску та обороту грошових знаків.

Емісія банкнот здійснюється центральним банком трьома шляхами:

- наданням кредитів кредитним установам у формі переобліку комерційних векселів;
- кредитуванням скарбниці під забезпечення державних цінних паперів;
- випуском банкнот шляхом їх обміну на іноземну валюту.

Види грошових знаків, що мають законну платіжну силу, також визначаються спеціальними законами держави або актами уряду. У сучасних умовах всі грошові знаки, що випускаються державою, обов'язкові до прийому в погашення боргу на території даної країни. Існують наступні види грошових знаків: банківські (банкноти) та казначейські білети, розмінна монета.

Функції грошової системи: емісійна, регулююча, контрольна.

У процесі розвитку товарно-грошових відносин і капіталістичного виробництва грошова система зазнала суттєвих змін. Залежно від виду грошей (гроші як товар, що виконує роль загального еквівалента, або гроші як знак вартості) розрізняють грошові системи двох типів:

1) система металевого обороту, яка базується на повноцінних грошах (срібло, золото), які виконують усі п'ять функцій, а банкноти безперешкодно обмінюються на дійсні гроші (золотомонетний; золотослитковий і золотодевізний стандарт).

2) система паперово-кредитного обороту, при якій дійсні гроші витісняються знаками вартості, а в обороті знаходяться паперові (казначейські векселі) або кредитні гроші. Світова грошова система остаточно сформована на основі грошового обороту.

Виділяються два підтипи системи металевого обороту – біметалізм і монометалізм.

Біметалізм – грошова система, при якій роль загального еквівалента законодавчо була закріплена за двома металами – золотом і сріблом.

Розрізняють три різновиди біметалізму:

- система паралельної валюти (співвідношення між золотом і сріблом встановлюється стихійно відповідно до ринкових цін цих металів);

- система подвійної валюти – співвідношення між металами встановлюється державою;

- система «кульгавої валюти» – при цій системі і золото, і срібло служили законним платіжним засобом (монети зі срібла карбувалися в закритому порядку, а з золота – вільно).

Біметалізм характерний в основному для епохи первісного нагромадження, був широко поширений в Європі в XVI-XVIII ст., діяв і в XIX ст. Подвійна система цін на метали приводила до порушення сформованих цінових пропорцій, що негативно позначалося на господарському житті. У 1878 році припинили вільну чеканку срібних монет, і в підсумку біметалізм поступово поступився місцем монометалізму.

Монометалізм – грошова система, при якій один метал (срібло або золото) служить загальним еквівалентом. При цій системі функціонують монети з одного благородного металу і знаки вартості, розмінні на монети. Срібний монометалізм існував у Росії (1843-1852 рр.), Індії (1852-1893 рр.), Нідерландах (1847-1875 рр.) і Китаї (до 1935 р). У більшості розвинених країн у кінці XIX століття біметалізм і срібний монометалізм змінилися золотим монометалізмом.

Можна говорити про три різновиди золотого монометалізму – стандарти: золотомонетний, золотослитковий і золотодевізний.

Золотомонетний стандарт характеризувався золотим зверненням, вільною чеканкою монет, безперешкодним обміном банкнот на золото, незабороненим рухом золота між країнами.

Після закінчення першої світової війни були введені урізані форми золотого монометалізму: *золотослитковий стандарт* (Великобританія, Франція), при якому банкноти обмінювалися на золоті злитки, і *золотодевізний стандарт* (Німеччина, Австрія, Данія, Норвегія та ін.), при якому банкноти обмінювалися на девізи (платіжні кошти в іноземній валюті), розмінні на золото.

В результаті світової економічної кризи (1929-1933 рр.) були ліквідовані всі форми золотого монометалізму і утвердилася система обороту паперово-кредитних грошей, не розмінних на дійсні гроші.

12.6. Валютні курси та конвертованість валют

Міжнародні економічні операції пов'язані з обміном національних валют, який відбувається в певних пропорціях та за певною ціною.

Вартість валюти виражається в ціні, яка визначається величиною валюти в відносних одиницях іншої валюти – національній або іноземній.

Валютним курсом називається співвідношення між двома валютами або це ціна однієї валюти, виражена через іншу валюту.

Номінальний валютний курс являє собою фактичну ціну однієї валюти в одиницях іншої валюти.

Види валютного курсу наведені на рис. 12.3.

Фіксований валютний курс – це офіційне співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку.

Форвардний або курс термінової угоди – це курс для розрахунку за валютним (форвардним) контрактом через певний час після його укладення.

Плаваючий валютний курс – встановлюється на торгах на валютній біржі.

Рис. 12.3. Види валютного курсу

Поточний валютний курс – це курс готівкової, тобто касової угоди. По ньому здійснюються розрахунки протягом двох днів.

Крос-курс – це співвідношення між двома валютами, яке впливає з їх курсу по відношенню до третьої валюти (третьою валютою виступає долар США).

Для позначення валют при укладанні угод застосовуються ISO-коди валют. Код окремої валюти складається з трьох букв: перші дві букви позначають країну, третя – валюту. Приклади ISO-кодів для деяких валют представлені в таблиці 12.3.

ISO-коди для деяких валют

Валюта	ISO-код
Американський долар	USD
Європейська валюта	EUR
Англійський фунт	GBP
Японська ієна	JPY
Швейцарський франк	CHF
Українська гривня	UAH

Ціна грошової одиниці формується на основі її купівельної спроможності. Валютний курс постійно відхиляється від своєї вартісної основи. У розвинених країнах він відхиляється незначно. На валютний курс впливає ступінь використання валюти на світових ринках. Також впливають на нього різні політичні, спекулятивні, психологічні чинники.

Також розрізняють наступні валютні курси:

1. *Національний валютний курс* – обмінний курс (відбувається обмін валют за цим курсом).

2. *Реальний валютний курс* – номінальний валютний курс, перерахований з урахуванням індексів цін в обох країнах.

3. *Ефективний валютний курс* – індекс національної валюти країни, зважений на базі кошика валют її основних торговельних партнерів і їх питомої ваги в сукупному зовнішньоторговельному обороті.

Валютні курси відображаються парою валют, що беруть участь в угоді, наприклад GBP/USD або USD/CHF, де GBP/USD показує, скільки доларів США міститься в 1 англійському фунті (скільки доларів США можна купити за 1 англійський фунт), а USD / CHF показу, скільки швейцарських франків міститься в 1 дол. США (скільки швейцарських франків можна купити за 1 дол. США).

Валюта, що купується або продається, називається *торговою валютою*, а валюта, яка служить для оцінки торгових валют, – *валютою котирування*.

Зазвичай при позначенні валютного курсу іноземна валюта виступає в якості торгової, а місцева – в якості валюти котирування. Таке котирування називається *прямим*, або *оціненим*: ціна

певної величини іноземної валюти виражається в змінних одиницях національної валюти. Така система котирування використовується, зокрема, в Швейцарії, Японії, Канаді. Наприклад, котирування USD/JPY 106,4 показує, що в 1 дол. США міститься 106, 4 японських ієн.

Непряме (зворотне) котирування курсу – ціна стандартної одиниці місцевої валюти, виражена в змінних одиницях іноземної валюти.

Систему непрямих котирувань своєї валюти, зокрема, застосовують Великобританія і Австралія (GBP/USD і AUD/USD). Непряме котирування використовують і при розрахунку курсу євро (EUR/USD).

При прямому котируванні курс продавця зазвичай більше курсу покупця. При непрямому котируванні курс покупця більше курсу продавця.

Методи регулювання валютного курсу:

1. *Девальвація* (лат. *de* – префікс, що означає рух униз, та лат. *valeo* – маю значення) – офіційне зменшення золотого вмісту грошової одиниці чи зниження курсу національної валюти щодо золота, срібла, певної іноземної валюти.

У сучасних умовах термін застосовується для ситуацій значного зниження курсу національної валюти відносно «твердих» валют (зазвичай, щодо долара США, євро, SDR). Девальвація розглядається як інструмент центральних банків з управління національною валютою, протилежний ревальвації. Держави вживають усі заходи, щоб її не проводити: стимулюють експорт товарів, обмежують імпорт, коли виникає панічна втеча від національної валюти.

2. *Ревальвація* – підвищення курсу вартості національної валюти відносно іноземних чи міжнародних валют.

Головна причина ревальвації – коли у державі спостерігається тривалий час активне сальдо платіжного балансу, що одночасно означає наявність дефіцитів у її партнерів. Ревальвація може бути зумовлена обміном надмірної суми іноземної валюти на національну внаслідок валютної спекуляції, значне фінансування в рамках допомоги з боку міжнародних валютно-кредитних організацій, оскільки збільшується пропозиція іноземної валюти на міжбанківській валютній біржі.

3. *Валютна інтервенція* – значний разовий цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок і валютний курс, що здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком великих партій іноземної валюти.

Валютна інтервенція здійснюється для регулювання курсу іноземних валют в інтересах держави. Валютна інтервенція центральних банків має на меті протидіяти зниженню курсу національної валюти або його підвищення, це процес купівлі-продажу іноземної валюти на національну.

4. *Валютне котирування* – встановлення валютного курсу, визначення пропорцій обміну валют. Наприклад: 1 євро = 1,3 долара США; 1 долар = 27,7 гривень; 1 євро = 29, 9 гривень.

У світовій практиці розрізняють пряме та зворотне котирування. У разі *прямого котирування* зазначають, скільком національним грошовим одиницям дорівнює одиниця (1, 10, 100, 1000 од.) іноземної валюти.

У разі *зворотного котирування* – навпаки, скільком одиницям іноземної валюти дорівнює одиниця (1, 10, 100, 1000 од.) національної валюти.

Офіційні котирування гривні до іноземних валют Національний банк України встановлює як суму в гривні за 10, 100, 1000 і 10000 одиниць іноземної валюти. Так, за умови котирування USD/UAN курс гривні підвищився, то це означає, що купівельна спроможність гривні знизилася, а долара – зросла. У разі, коли курс гривні знизився, то купівельна спроможність гривні зросла.

При визначенні та записі валютних курсів розрізняють валюту котирування і базу котирування. *Валютою котирування* є та іноземна валюта, курс якої визначають, а *базою* – валюта, з якою порівнюють дану грошову одиницю. Наприклад, у записі USD/UAN долар США є базою котирування, а гривня – валютою котирування.

На практиці частіше за все базою котирування є долар США. Однак для окремих валют – англійського фунта стерлінгів (GBP), євро (EUR), австралійського (AUD) і новозеландського доларів (NZD), долар США завжди є валютою котирування.

Конвертованість валюти (convertibility) – здатність національної валюти обмінюватися на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби (від лат. *conversio* – перетворення).

Розрізняють повну та часткову конвертованість валюти.

В умовах *повної конвертованості* відбувається вільне використання національної грошової одиниці та її обмін на іноземні валюти без будь-яких обмежень як для резидентів, так і для нерезидентів.

Часткова конвертованість свідчить, що на деякі обмінні операції існують певні обмеження (за видами операцій, сумами, термінами, категоріями суб'єктів валютного ринку тощо). Запровадження часткової конвертованості означає, що вона існує лише для поточних операцій, за яких вільний обмін національної валюти на іноземну здійснюється з метою проведення платежів за поточними статтями платіжного балансу.

Залежно від рівня конвертованості валюти їх поділяють на: вільно конвертовані; валюти з обмеженою конвертованістю; неконвертовані валюти, які не обмінюються на інші валюти.

Згідно зі стандартами Міжнародного валютного фонду (МВФ) конвертованою вважається валюта, країна походження якої взяла на себе зобов'язання, передбачені пунктами 2, 3, 4 ст. VIII Угоди про МВФ, відповідно до яких органи цих країн:

- мають право впроваджувати заходи контролю щодо руху капіталу;
- не повинні обмежувати можливості використання своєї валюти або валюти інших членів Фонду для поточних платежів;
- зобов'язані викуповувати у офіційних органів інших членів Фонду залишки коштів у своїй валюті, якщо вони утворилися в результаті платежів за поточними операціями, а конвертування потрібне для здійснення цих операцій.

Офіційно про приєднання України до ст. VIII Статуту МВФ Рада директорів Фонду оголосила 8 травня 1997 р. Практично з цього часу відбулося міжнародне визнання гривні валютою з поточною конвертованістю.

12.7. Рівновага на ринку грошей

Ключовими функціями грошового ринку є збалансування попиту і пропозиції грошей і формування ринкового рівня відсотка як ціни грошей.

Попит на гроші – економічний агрегат, рівний реальному обсягу національного виробництва, який готові купити споживачі при будь-якому можливому рівні цін.

Сьогодні економісти визначають наступні чинники, які спонукають людей володіти грошима:

- досконала ліквідність грошей;
- гроші виконують ряд найважливіших функцій, зокрема, як засіб платежу;
- вся система обліку і вся ринкова інформація базуються на грошових вимірниках;
- гроші виступають як засіб заощадження.

Попит на гроші залежить від наступних факторів:

- зміни в швидкості обороту грошей (чим більш швидкість, тим менш необхідно грошей);
- потреба (чим багатша людина, тим вище у неї попит на гроші);
- вплив економічних прогнозів (при песимістичному прогнозі на майбутню кон'юнктуру розмір попиту на гроші має тенденцію до зростання, і навпаки, при оптимістичному прогнозі люди віддадуть перевагу іншим видам активів і попит на гроші впаде);
- інфляція.

Пропозиція грошей – бажання економічних суб'єктів позичити певну частину своїх активів заради отримання доходів. На рівні окремого економічного суб'єкта пропозиція грошей залежить від зміни прибутковості розміщення їх у фінансові активи, перш за все, від зміни відсоткової ставки: чим вона вища, тим більш грошей буде пропонуватися в кредит, і навпаки (рис. 12.4).

Рис. 12.4. Пропозиція грошей

На макроекономічному рівні пропозиція грошей має своїм природним кордоном загальну масу грошей в обороті і не може перевищувати його, як би не змінювалася прибутковість фінансових активів. Пропозицію грошей в певних умовах можна вважати постійним фактором, незалежним від динаміки відсоткової ставки.

Рівновага на ринку має місце в точці перетину кривих попиту і пропозиції. Рівновага на ринку грошей означає рівність кількості грошей, яку господарські агенти хочуть зберегти в своїх портфелях активів, кількості грошей, запропонованих Національним банком України (НБУ) при здійсненні поточної грошово-кредитної політики.

12.8. Сучасна кредитно-банківська система

Кредитно-банківська система – сукупність банків та інших кредитно-фінансових установ і організацій, що займаються посередницькою діяльністю на грошовому (кредитному) ринку.

Кредитно-банківська система країни включає різні за своїми функціями інституції, а тому у ній виділяються **три рівні (ланки)**:

Головною ланкою кредитно-банківської системи є банківська система, що включає широку мережу різних банків, передусім комерційних.

Рис. 12.5. Кредитно-банківська система країни

Комерційний банк – фінансово-кредитна установа, яка має дозвіл (ліцензію) на банківську діяльність, мобілізує вільні грошові кошти усіх суб'єктів господарювання та використовує їх як кредитний ресурс.

Види комерційних банків наведені на рис. 12.6.

Рис. 12.6. Види комерційних банків

Спеціалізовані банки працюють за певними напрямками або виконують обмежені банківські операції:

- інвестиційні – вкладають кошти в цінні папери приватних фірм і держави, займаються також посередництвом у розміщенні цінних паперів;
- іпотечні – кредитують під заставу нерухомості;
- земельні – кредитують під заставу земельних ділянок;
- ощадні – приймають депозити від населення і надають, зазвичай, довгострокові кредити під заставу нерухомості).

Державні банки створюються за рахунок державного бюджету для фінансування певних програм, що мають загальнонаціональне або регіональне значення.

Найбільш відомі державні банки: Банк реконструкції та розвитку, Експортно-імпортний банк, Ощадний банк.

Ресурси та прибуток цих банків спрямовуються на фінансування програм, передбачених їхнім статутом.

Прибуток же може передаватися і до бюджету, оскільки його отримання не є основною метою їх діяльності.

У сучасній економіці активними операторами на грошово-кредитному є не лише комерційні банки, а й небанківські кредитно-фінансові інституції, які стають дедалі сильнішими конкурентами банків у боротьбі за залучення й використання вільних грошових коштів. Серед таких фінансових посередників найбільш потужними є страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди.

Страхові компанії, на відміну від комерційних банків, залучають не депозити, а постійні відрахування від доходів приватних осіб і фірм у вигляді страхових премій (внесків). Це означає, що, на противагу депозитам, які залишаються власністю вкладників, страхові премії повертаються лише при настанні страхового випадку. Завдяки цій обставині, притік грошових коштів у страхові компанії є стійким і до того ж зовсім мало залежить від циклічних коливань економіки. Майже половина акумульованих цими посередниками коштів інвестується у цінні папери (акції та облігації) і ще 40 % спрямовується переважно на іпотечне кредитування. Найбільшою популярністю у розвинених країнах користується страхування життя (від нещасних випадків) та медичне страхування.

В Україні цей вид фінансового посередництва розвинений надто слабо. Частка класичних видів страхування у нас не досягає й 1 % ВВП, тоді як у більшості європейських країн вона перевищує 5 %. Це означає, що унаслідок недостатнього розвитку страхового ринку вітчизняна економіка щороку недоотримує кілька десятків мільярдів гривень внутрішніх інвестицій.

Сучасна кредитна система включає два основних поняття:

- сукупність кредитно-розрахункових платіжних відносин, які базуються на методах кредитування;

- сукупність функціонуючих кредитно-фінансових інститутів (банків, страхових компаній та ін.).

Для сучасної кредитної системи характерні такі процеси:

- концентрація і централізація банківського капіталу;
- подальше посилення конкуренції між різними типами (видами) кредитно-фінансових інститутів;

- продовження зрощування кредитних кредитно-фінансових інститутів з потужними промисловими, торговими, транспортними корпораціями і компаніями;
- інтернаціоналізація діяльності кредитно-фінансових інститутів і створення міжнародних банківських об'єднань і груп.

12.9. Грошово-кредитна політика: сутність, цілі, інструменти

Грошово-кредитна політика – сукупність методів та інструментів у сфері грошового обігу і кредитних відносин, що використовує держава для регулювання грошово-кредитних відносин.

Основна *ціль грошово-кредитної політики* – допомога економіці в досягненні загального рівня виробництва, що характеризується повною зайнятістю і стабільністю цін.

Існують також стратегічні, проміжні та тактичні цілі грошово-кредитної політики (рис. 12.7).

Рис. 12.7. Цілі грошово-кредитної політики

Характерною особливістю проміжних цілей є те, що вони встановлюються на тривалі часові інтервали, протягом яких можуть бути реалізовані. Так, активізація кон'юнктури ринку у зв'язку зі зростанням маси грошей чи зниженням процентних ставок у короткостроковому періоді може спричинити зростання попиту і цін. І лише за умови, що ці заходи активізують інвестиції, зростання ви-

робництва, буде забезпечене збільшення пропозиції, яке зупинить зростання цін і стабілізує їх. Проте для цього потрібен тривалий проміжок часу.

Характерними ознаками тактичних цілей є короткостроковість, реалізація їх оперативними заходами виключно центрального банку, багатоаспектність, єдність і певна суперечливість. Ці особливості істотно ускладнюють вибір і механізми реалізації тактичних цілей.

Наприклад, якщо зміна маси грошей впливає на зміну сукупного попиту і торкається всієї макроекономіки, то зміни процентної ставки та валютного курсу можуть впливати не тільки на сукупний попит, а й на інтереси певних груп економічних суб'єктів, і зумовлювати структурні зміни в економіці. Тому успіх розв'язання багатьох регулятивних завдань залежить від правильного поєднання зазначених тактичних цілей: змінами процентної ставки чи валютного курсу можна локалізувати інфляційний ефект від зростання маси грошей в обігу.

Державне регулювання грошової сфери в ринковій економіці означає сукупність заходів, які проводить держава в грошовому обігу з метою забезпечення сталості національної валюти, стримування інфляційного процесу і гнучкого забезпечення грошовою масою потреб сфери обігу.

Головним *об'єктом грошово-кредитного регулювання* з боку національного банку є наявна готівкова та безготівкова маса в економіці.

Головним *суб'єктом грошово-кредитної політики* є Національний банк, а також інші органи державного регулювання економіки – міністерства фінансів, економіки, безпосередньо уряд, Верховна Рада.

Органи виконавчої та законодавчої влади визначають основні макроекономічні показники, які є орієнтирами для формування цілей грошово-кредитної політики (обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговельний баланси та ін.). Верховна Рада регулярно заслуховує доповіді голови НБУ та одержує інформацію про стан грошово-кредитного ринку в Україні.

В умовах ринкової економіки всім суб'єктам грошової сфери надається відносна самостійність у здійсненні операцій з кредитування та розрахунково-касового обслуговування.

Грошово-кредитна політика для регулювання грошового обігу оперує основними інструментами, які наведені на рис. 12.8.

Рис. 12.8. Основні інструменти грошово-кредитної політики

Держава створює загальні умови для реалізації цих відносин, формує нормативно-законодавчу базу, визначає загальну орієнтацію функціонування фінансово-кредитних установ і законодавчі основи здійснення грошової емісії та випуску цінних паперів.

Національний банк України щорічно розробляє основні положення грошово-кредитної політики, як складової частини економічної політики в цілому. Вони базуються на макроекономічних показниках розвитку. Відповідно до цих показників НБУ встановлює цільові орієнтири монетарної політики: грошову базу і її зміну, і грошову масу і її зміни. Досягаються орієнтири шляхом регулювання грошового ринку за допомогою монетарних методів.

НБУ, як в основному і всі інші центральні банки, не обслуговують підприємства, населення. Ці функції виконують комерційні банки.

Комерційні банки є провідною ланкою кредитної системи будь-якої держави. Саме вони забезпечують акумуляцію тимчасово вільних коштів в країні і передачу їх представникам бізнесу на умовах повернення, платності. Завдяки банкам полегшується оборот капіталу між країнами, галузями, фірмами.

Розглянемо детальніше механізм використання окремих інструментів грошово-кредитної політики як більш ефективних і перспективних в умовах України.

Операції на відкритому ринку – найбільш застосовуваний інструмент монетарної політики в країнах із високорозвиненими ринковими економіками. В країнах з перехідними економіками застосування цього інструменту обмежується недостатніми розвитком ринку цінних паперів (відкритого ринку), ліквідністю державних цінних паперів тощо. Ці чинники стримування операцій на відкритому ринку досить відчутно виявляються і в умовах України. Проте, цей інструмент у перспективі займе ключову позицію і в монетарній політиці НБУ.

Сутність операцій на відкритому ринку полягає у тому, що, купуючи цінні папери на ринку, центральний банк додатково спрямовує в обіг відповідну суму грошей, чим збільшує спочатку банківські резерви, а потім – загальну масу грошей за інших незмінних умов.

Регулювання норми обов'язкових резервів – потужний інструмент впливу на пропозицію грошей, що має невідворотну і негайну дію. Механізм цього інструменту полягає в тому, що центральний банк установлює для всіх банків та інших депозитних установ норму обов'язкового зберігання залучених коштів на кореспондентських рахунках без права їх використання і без виплати процентів за ними. Збільшуючи норму обов'язкового резервування, центральний банк негайно скорочує обсяг надлишкових резервів банків, зменшує їх кредитоспроможність, знижує рівень мультиплікації депозитів. Відповідно зменшується загальний обсяг пропозиції грошей. Якщо центральному банку потрібно збільшити пропозицію грошей, то досить знизити норму обов'язкового резервування, і ситуація змінюватиметься на протилежну – збільшиться обсяг вільних резервів, підвищаться кредитоспроможність банків і рівень мультиплікації депозитів.

Процентна політика – один із м'яких інструментів монетарної політики, подібний за характером впливу на пропозицію грошей до операцій на відкритому ринку. Механізм його полягає у тому, що центральний банк встановлює ставки процентів за позиками, які він надає комерційним банкам у порядку їх рефінансування. Для України найбільш типовою процентною ставкою центрального

банку є облікова ставка НБУ. Збільшуючи рівень облікової ставки, НБУ досягає таких регулятивних наслідків:

- стримує попит комерційних банків на свої позики, гальмує зростання їх надлишкових резервів і банківського кредитування економічних суб'єктів;

- стримує мультиплікацію депозитів і зростання пропозиції грошей;

- сигналізує економічним суб'єктам про свій намір зробити гроші дорожчими, що саме по собі спонукає економічних суб'єктів до більш обережної поведінки і зумовлює падіння ринкової кон'юнктури.

Рефінансування комерційних банків – інструмент, який застосовується в тісному поєднанні з процентною політикою. Крім зміни облікової ставки, центральний банк може регулювати попит на свої позики з боку комерційних банків зміною інших умов надання цих позик – зміною їх асортименту, обмеженням цільового призначення, лімітуванням обсягів окремих позик тощо. Такими заходами центральний банк може більш чітко і цілеспрямовано впливати на зміну банківських ресурсів, а отже, і на пропозицію грошей. Тому цей інструмент має певні переваги над процентною політикою. Проте для його широкого застосування не завжди є достатні передумови, зокрема в портфелях комерційних банків немає достатніх запасів векселів чи інших цінних паперів, які були б забезпеченням позичок рефінансування. Особливо актуальною ця обставина є для українських банків у перехідний період, коли вексельний обіг та ринок цінних паперів тільки починають формуватися.

Регулювання курсу національної валюти – інструмент дуже чіткої, оперативної та потужної дії, який за характером впливу на масу грошей нагадує операції на відкритому ринку. Певний вплив центрального банку на пропозицію грошей і кон'юнктуру ринків досягається також за допомогою встановлення економічних нормативів діяльності комерційних банків, передусім нормативів ліквідності, а також через публічне роз'яснення цілей своєї монетарної політики, рекомендацій діяти відповідно до спільно визначених цілей (стримувати кредитну діяльність, уникати дій, що дестабілізують ринок цінних паперів чи валютний курс, тощо).

1. Наведіть механізм створення грошей банківською системою.
2. Наведіть механізм рефінансування комерційних банків.
3. Яким чином за допомогою зміни облікової ставки центральний банк може регулювати попит на свої позики з боку комерційних банків?
4. За допомогою яких заходів центральний банк може впливати на зміну банківських ресурсів, а отже, і на пропозицію грошей.
5. Які недоліки має процентна політика?
6. У чому полягає сутність операцій на відкритому ринку?
7. Які економічні нормативи можливо встановити для діяльності комерційних банків?

ТЕМА 13.

ЗАЙНЯТІСТЬ І БЕЗРОБІТТЯ, ІНФЛЯЦІЯ

- 13.1. Види та форми безробіття та політика зайнятості.
- 13.2. Показники безробіття та його соціально-економічні наслідки.
- 13.3. Сутність і особливості розвитку інфляції.
- 13.4. Види і типи сучасної інфляції.
- 13.5. Соціально-економічний вплив інфляції.
- 13.6. Грошові реформи.

13.1. Види та форми безробіття та політика зайнятості

Безробіття – ситуація в економіці, коли відбувається недовикористання трудових ресурсів: частина сукупної робочої сили не має роботи (або працює не в повну силу), шукає її і готова перекваліфікуватися.

Безробітні визначаються як всі особи працездатного віку, що не були зайняті, робили дії в пошуках роботи протягом встановленого недавнього періоду і зараз готові приступити до роботи, якщо з'явиться можливість працевлаштування. При цьому:

- ознака «не зайняті» оцінюється відносно короткого облікового періоду з метою вимірювання зайнятості;

- ознака «пошуки роботи» відноситься до будь-якого з наступних видів діяльності, що здійснюються протягом певного недавнього періоду, що складається з чотирьох тижнів або одного місяця, з метою знайти роботу або відкрити справу або сільськогосподарське підприємство. Це також включає в себе неповну, неформальну, тимчасову, сезонну чи випадкову зайнятість в межах національної території або за кордоном;

- момент часу з початку існування підприємства повинен використовуватися для розрізнення пошукових дій, спрямованих на створення бізнесу, і самої трудової діяльності, про що свідчить реєстрація підприємства або надходження фінансових коштів, формування необхідної інфраструктури або забезпечення необхідними матеріалами, залучення першого клієнта або отримання першого замовлення, в залежності від обставин;

- ознака «зараз» служить перевіркою готовності приступити до роботи в даний час, яка оцінюється відносно короткого облікового періоду, що включає період, який використовується для вимірювання зайнятості;

– в залежності від національних обставин обліковий період може бути продовжений з включенням до нього короткого наступного періоду, в цілому не перевищує двох тижнів, з тим щоб забезпечити належний облік ситуацій безробіття серед різних груп населення.

До безробітних належать:

– особи, що приступають до роботи в майбутньому, які визначаються як особи, які «незайняті» і «зараз готові приступити до роботи», не «шукали роботу», тому що вони вже вжили заходів для того, щоб почати працювати протягом короткого наступного періоду, визначеного відповідно із загальною тривалістю часу очікування перед початком нової роботи з урахуванням національних умов, проте в цілому не перевищує трьох місяців;

– учасники програм професійно-технічної підготовки або перепідготовки, здійснюваних в рамках програм сприяння працевлаштуванню, які були «незайняті», які не були «готові приступити до роботи в даний момент» і не «шукали роботу», тому що їм було запропоновано розпочати роботу протягом короткого наступного періоду, який в цілому не перевищує трьох місяців;

– «незайняті» особи, які вживали заходи для виїзду за кордон, щоб отримати роботу за плату або прибуток, та все ще чекали можливості виїхати.

Виходячи з безпосередніх причин безробіття, виділяють три його основні форми – фрикційне, структурне і циклічне.

Фрикційне безробіття – тимчасове, нетривале безробіття в зв'язку з пошуком або очікуванням кращої роботи за рівнем оплати, умов праці.

Структурне безробіття виникає внаслідок структурних зрушень в економіці. Під впливом НТР і конкурентної боротьби, в тому числі міжнародної, безперервно змінюється структура народного господарства, а, отже, відбуваються зміни в структурі робочих місць і в попиті на робочу силу. Одні професії та спеціальності вмирають, попит на інші різко скорочується, але одночасно виникають нові професії та спеціальності. Для скорочення чисельності структурного безробіття необхідна загальнонаціональна система підготовки та перепідготовки працівників, безперервного підвищення їх кваліфікації.

Циклічне безробіття – змінюється по тривалості, масштабам і складу, пов'язане з економічним циклом. Його чисельність досягає

піку при кризі і мінімуму при підйомі виробництва. Найбільше від циклічного безробіття страждають молодь і люди похилого віку, жінки, представники національних меншин.

Фрикційне і структурне безробіття розглядають як природний, нормальний для функціонування ринкової економіки рівень безробіття.

Крім класифікації форм безробіття в залежності від його причин, існує інший підхід, який виділяє різні форми його прояву. Згідно з цим критерієм виділяють явне, приховане і застійне безробіття.

Явне безробіття охоплює тих, хто не має роботи і відкрито її шукає, реєструючись зазвичай для цього на біржах праці.

Приховане безробіття протилежне явному, відкритому. Воно поширено переважно в дрібному бізнесі, фермерському і ремісничому виробництві, а також у вигляді неповної зайнятості, тобто стосується тієї частини зайнятих, які змушені працювати неповний робочий тиждень (день) або тримаються за своє господарство, хоча воно вже не забезпечує нормальний рівень життя. Ці люди готові за сприятливої можливості змінити зайнятість, якщо це збільшить їх дохід.

Застійне безробіття відзначається нерегулярністю зайнятості окремих категорій населення (сезонні роботи, надомна праця) та охоплює безробітних, які втратили будь-яку надію повернутися до праці. Це жебраки, бродяги, безхатьки та ін. Зазвичай ці люди втрачають трудові навички, деградують втрачаючи останні шанси знову стати працівниками.

Повна зайнятість – стан економіки, за якого кількість вакансій відповідає чисельності безробітних або перевищує його, тобто такий стан, за якого немає незайнятих, які бажають працювати. Однак повна зайнятість не означає 100 % зайнятості усіх працездатних чи навіть усіх, хто хоче працювати. У разі повної зайнятості рівень безробіття дорівнює сумі структурного і фрикційного безробіття, тобто не мають роботи люди, які або знаходяться в стані її пошуку, або ж чия кваліфікація не відповідає вимогам ринку праці в наслідок структурних змін в економіці при тому, що попит на інші професії існує. Такий рівень повної зайнятості називається природним безробіттям. За ринкової економіки це не рівень залучення працездатного населення до суспільного виробництва, а принцип, що відображає право всіх громадян на працю й освіту, підкріплене зо-

бов'язанням держави перед своїми громадянами забезпечувати працею всіх охочих.

У країнах зі змішаною економікою держава прагне поліпшити ситуацію на ринку праці, збільшити зайнятість і скоротити безробіття, розробляючи і проводячи в життя державні програми в області:

- 1) утворення і професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації працівників;
- 2) зайнятості в державному секторі;
- 4) надання допомоги в збільшенні числа робочих місць у малому бізнесі, в відсталіх регіонах;
- 3) соціального страхування працівників.

Соціальне страхування по безробіттю в країнах з розвиненим ринковим господарством здійснюється:

- 1) через допомоги по безробіттю;
- 2) через підтримку мінімального прожиткового мінімуму для тих, хто не працює і не може з яких-небудь причин отримувати допомогу.

У створенні фонду по безробіттю беруть участь, як правило, держава, працівники та підприємці. Контроль за встановленням права на отримання допомоги по безробіттю і за його втратою здійснюють біржі праці.

Біржа праці – організація, що спеціалізується на посередництві між працівниками і підприємцями з купівлі-продажу робочої сили. Вона займається працевлаштуванням безробітних, надає послуги бажачим змінити місце роботи, направляє молодих людей на курси для придбання професії та ін.

Цілі державного регулювання ринку праці:

– забезпечення повної зайнятості, під якою розуміється відсутність циклічного безробіття при збереженні «природного рівня безробіття», що визначається розмірами його фрикційної і структурної форм;

– створення «гнучкого ринку праці», здатного швидко пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов розвитку економіки, зберігати керованість і стабільність. Ця «гнучкість», у порівнянні з традиційним ринком праці, проявляється в гнучкому використанні працівників на умовах неповного робочого дня, тимчасової зайнятості, змінюваності робочих місць, кількості змін, розширення або додавання в залежності від необхідності робочих

функцій. Кожен бажаючий працювати повинен знайти на такому ринку робоче місце, що відповідає його потребам.

Державна політика на ринку праці здійснюється в двох основних *формах*:

- активній – створення нових робочих місць, підвищення рівня зайнятості і подолання безробіття шляхом навчання і перенавчання працівників;
- пасивній – підтримка безробітних шляхом виплати допомоги.

Проведення активної політики, націленої на досягнення повної зайнятості, є в розвинених країнах пріоритетним напрямом державної політики на ринку праці. Державна підтримка осіб, що залишилися без роботи, їх соціальний захист відносяться до пасивної форми політики держави на ринку праці. Безробітним громадянам держава гарантує забезпечення соціальної підтримки у вигляді допомоги по безробіттю, матеріальної допомоги та інших соціальних виплат та безкоштовне медичне обслуговування.

13.2. Показники безробіття та його соціально-економічні наслідки

Безробіття – невід'ємний інструмент ринку праці, функціями якого є резервування частини робочої сили з метою забезпечення галузевого та територіального руху капіталу і праці в різні періоди ділової активності; стимулювання ефективної зайнятості та конкурентоспроможності робочої сили; надання працюючим можливості зміни виду діяльності тощо.

Рівень безробіття визначається як відношення чисельності безробітних до чисельності сукупної робочої сили або економічно активного населення, тобто тих, хто може працювати, працює або активно шукає роботу. Його розраховують за формулою

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Працездатне населення}}, \quad (13.1)$$

Для характеристики рівня безробіття обчислюється **коефіцієнт безробіття ($K_{\text{безр.}}$)** на t -у дату

$$K_{\text{безр. } t} = \frac{S_{\text{безр. } t}}{S_{\text{ек.ак. } t}}, \quad (13.2)$$

де $S_{\text{безр. } t}$ – чисельність безробітних віком 15-70 років на t -у дату;

$S_{\text{ек.ак. } t}$ – чисельність економічно активного населення на t -у дату.

Тривалість безробіття визначається тривалістю періоду, протягом якого людина, будучи безробітною, шукає роботу. Розрізняють *тривалість завершеного (закінченого) безробіття*, що враховує час із початку пошуку роботи до працевлаштування, і *тривалість незавершеного (тобто не припиненого) безробіття* – час із початку пошуку роботи до моменту фіксації безробіття.

Середній розмір допомоги з безробіття – сума коштів, фактично отриманих безробітними протягом звітного періоду, ділена на чисельність цих безробітних.

Чисельність безробітних плюс чисельність зайнятих дає загальний розмір активного населення. Тому коефіцієнт зайнятості, складений з коефіцієнтом безробіття, буде дорівнювати одиниці, тобто

$$K_{\text{безр.}} + K_{\text{зайн.}} = 1. \quad (13.3)$$

Середня чисельність безробітних – відношення суми чисельності безробітних за i -е число місяців до числа цих місяців:

$$\overline{S}_{\text{безр.}} = \frac{\sum S_{\text{безр.}j}}{D}, \quad (13.4)$$

де $\overline{S}_{\text{безр.}}$ – середня чисельність безробітних;

$S_{\text{безр.}j}$ – чисельність безробітних j -го місяця;

D – кількість місяців.

Коефіцієнт напруженості на ринку праці – відношення чисельності безробітних до кількості заявлених вільних місць і вакансій.

Дані про безробіття розробляються за статтю, віком й родинним станом. Вивчається також розподіл чисельності безробітних за освітою, професійною приналежністю. При цьому враховується тривалість безробіття, що дорівнює проміжку часу, протягом якого особа шукає роботу, тобто з моменту початку пошуку роботи й до розглянутого періоду.

До негативних соціально-економічних наслідків безробіття можна віднести:

- недовикористання економічного потенціалу суспільства, робочої сили;

- недовиробництво ВВП, відставання його фактичного рівня від потенційного;

- втрата незайнятими робітниками кваліфікації, почуття самоповаги, моральна деградація;
- зменшення доходів населення, погіршення умов життя людей;
- зростання кількості нервово-психічних захворювань та самогубств;
- соціальні потрясіння, зростання злочинності, розпад сімей;
- необхідність додаткових суспільних витрат, пов'язаних з підтримкою безробітних.

Таким чином, головна економічна «ціна» безробіття – не випущена продукція. Якщо економіка не в змозі створити достатню кількість робочих місць для всіх, хто хоче і може працювати, потенційне виробництво товарів і послуг втрачається безповоротно. Цю втрачену продукцію можна розглядати як відставання реального обсягу ВВП (валового внутрішнього продукту) від потенційного, рівне різниці між потенційним і фактично отриманим його обсягом. Потенційний обсяг ВВП визначається, виходячи з припущення, що існує природний рівень безробіття.

Відомий американський економіст А. Оукен математично виразив відношення між рівнем безробіття і недоотриманим обсягом ВВП. Це ставлення, яке отримало назву закону Оукена, показує: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на один процентний пункт, то відставання обсягу ВВП становить 2,5 %.

Безробіття призводить не тільки до втрат ВВП, а й до значних негативних соціальних наслідків. У соціальному плані безробіття відчужує людину від суспільства, позбавляючи її надійної і стійкої можливості заробляти на життя за допомогою вільно обраної продуктивної праці. Знижуються доходи і добробут сімей. Крім матеріальних втрат безробітні несуть важкий тягар моральних потрясінь. Не випадково серед безробітних значно вище число психічних захворювань, самогубств, рівень злочинності.

13.3. Сутність і особливості розвитку інфляції

Термін «інфляція» в буквальному перекладі (від лат. Inflation – «здуття») вперше використали в США під час Громадянської війни 1861-1865 рр. для характеристики процесу переповнення каналів обороту надлишковими паперовими доларами, не забезпеченими відповідним зростанням товарної маси.

Цей термін прижився і в ХХ ст. – став використовуватися в світовій економіці як загальноприйнятий.

В економічній науці сформувалося дві основні концепції інфляції:

- 1) інфляція – знецінення нерозмінних на золото паперових грошей внаслідок переповнення каналів обороту грошовою масою;
- 2) інфляція – загальне зростання цін на товари і послуги.

Представники першого напрямку стараються довести, що інфляція можлива лише за умови функціонування нерозмінних на золото паперових грошей. Вони вважають, що в умовах золотого стандарту інфляція неможлива. В даному випадку ми зустрічаємося з варіантом так званої металевої теорії грошей, відомої в Європі ще за часів раннього капіталізму.

Представники другого напрямку вирішальне значення в трактуванні інфляції надають зростанню цін незалежно від його причин і умов, при яких воно відбувається. Стабільність цін є для нього головною ознакою відсутності інфляції. Тому вони нерідко допускають можливість інфляції в обороті дійсних грошей і говорять, що і за таких умов можливе підвищення цін.

Інфляція є складним соціально-економічним явищем, що супроводжується знеціненням грошей, стійкою тенденцією зростання загального рівня цін і, як наслідок, кризовим станом грошової системи. Вважається, що інфляція – загальне підвищення рівня цін в економіці, але не всяке підвищення цін викликається інфляційними причинами. Ціни можуть рости в результаті підвищення якості продукції, зміни пріоритетів суспільних потреб та ін.

Перша ознака настуваючої інфляції – загальне зростання цін, яке не виключає незмінність або навіть зниження цін на окремі товари.

Друга ознака прояви інфляції – зниження курсу національної валюти по відношенню до товарів, послуг та іноземних валют, які зберігають стабільність своєї купівельної спроможності.

Інфляція як наслідок негативних процесів в історії людства відома вже давно. Вона з'явилася в державах, що використовують неповноцінні гроші для покриття витрат скарбниці в зв'язку з війнами, надзвичайними стихійними лихами, збільшенням витрат на утримання державного апарату та іншими причинами, що викликають товарно-грошову незбалансованість і диспропорцію економіки.

Вперше чеканка неповноцінних срібних монет, отримання яких наполовину відповідало номіналам («псування монет»), у VI ст. до н. е. використовував в Афінах, Гіппій. Пізніше вміст срібла в цій монеті впав до 5 %, а в 270-275 рр. імператор Авреліан перетворив денарій в чисто мідну монету.

З особливою силою інфляція супроводжувала необмежений випуск паперових грошей. У XVIII-XIX ст. вона з'явилася в країнах, залучених до військових конфліктів. У Франції різке знецінення грошей відбулося під час Французької революції 1789-1791 рр., у XX ст. – революції в Росії, дві світові війни. Їх негативні наслідки для національної економіки затягувалися на десятиліття.

Протягом XX століття, і сьогодні, на початку XXI ст., інфляція поступово перетворилася в повсюдний і постійний фактор, що супроводжує систему економічних відносин.

Причини інфляції:

- внутрішні – порушення диспропорції господарства, циклічний розвиток економіки, монополізація виробництва; криза державних фінансів, дефіцит бюджету, зростання державного боргу та ін.

- зовнішні – світові структурні кризи (сировинний, енергетичний, валютний), валютна політика держави, нелегальний експорт золота, валюти.

Форми прояву інфляції:

- зростання цін на товари і послуги (нерівномірний);
- зниження курсу національної грошової одиниці по відношенню до іноземної (наприклад, в 1991 р. 1 долар США дорівнював 0,90 руб., з середини 2014 р. – 8,03 грн., 2020 р. – 27,7 грн.);
- збільшення ціни золота, вираженої в національній грошовій одиниці;
- товарний дефіцит.

Наслідки дії інфляції характеризуються такими показниками як: ВВП, частка збиткових підприємств, фінансовий результат до оподаткування, рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, обсяг реалізованої промислової продукції, індекс споживчих цін.

13.4. Види і типи сучасної інфляції

Види інфляції в залежності від темпів зростання цін на ринку:

- *повзуча* – при щорічних темпах приросту цін до 10 %. Характерна для розвинених країн, які розглядають її як стимулюючий фактор;

- *галопуюча* – при середньорічних темпах приросту цін на 10-50 % (іноді до 100 %). Переважає в країнах, що розвиваються;

- *гіперінфляція* – при щорічних темпах приросту цін понад 100 %. Властива країнам в окремі періоди, коли вони переживають корінну ломку своєї економічної структури.

Економіка вважається безінфляційною, якщо річний темп інфляції не перевищує 2 %. Кажуть також, що в цьому випадку має місце цінова стабільність.

Виділяють наступні типи інфляції: інфляція попиту та інфляція пропозиції (витрат виробництва)

1. *Інфляція попиту* традиційно виникає при надмірному попиті. Попит на товари більше, ніж пропозиції товарів (виробничий сектор не в змозі задовольнити потреби населення).

Умови інфляції попиту наведені на рис. 13.1.

Рис. 13.1. Умови інфляції попиту

Мілітаризація економіки (зростання військових витрат). Держави, що здійснюють військові дії, для мобілізації грошових коштів на фінансування армій в період війни часто вдаються до «друкар-ського верстата», тобто емісії незабезпечених грошей. В результаті постійного зростання непродуктивного споживання частини національного доходу держава створює умови для дефіциту державного бюджету і збільшення державного боргу.

Дефіцит державного бюджету та зростання державного боргу. Покриття дефіциту бюджету забезпечується за рахунок додаткової емісії грошових знаків або за рахунок збільшення випусків державних цінних паперів і їх розміщення.

Кредитна експансія проводиться емісійними банками при кредитуванні урядів і при насиченні грошової маси іноземною валютою, обмінюваної на національну. Комерційні банки, покриваючи непродуктивні державні витрати шляхом кредитування господарюючих суб'єктів понад реальних потреб, сприяють неправомірному випуску грошей в оборот, які обмінюються на товари і послуги.

Імпортована інфляція це один із специфічних типів інфляції, обумовлений зовнішньоекономічними факторами та проявляється в двох випадках: при отриманні міжнародних кредитів в іноземній валюті, які обмінюються на національну, тим самим збільшуючи грошову масу в країні, і під час купівлі іноземної валюти державами з активним платіжним балансом за рахунок додаткової емісії національної валюти.

Даний тип інфляції характерний для України, так як надходить значна кількість іноземної валюти, яка, вливаючись в грошові канали обороту, витісняє з них національну валюту. Наявність повноцінної національної валюти, створення ефективної фінансово-банківської системи зменшують імпорт інфляції.

Імпортована інфляція, з одного боку, є різновидом інфляції попиту, а з іншого – інфляції пропозиції.

2. Інфляція пропозиції означає зростання цін, що спровоковане збільшенням витрат виробництва в умовах недовикористання виробничих ресурсів. Її іноді так і називають – «інфляцією витрат виробництва». Останнім часом тип інфляції, при якому ціни ростуть при зниженні сукупного попиту, часто зустрічається у світовій практиці.

Цьому типу інфляції характерно наступне:

- зниження зростання продуктивності праці (збереження товарів і зростання цін): економічна криза;
- розширення сфери послуг (збільшення зарплати і зменшення продуктивності праці) і, як наслідок, загальне зростання цін на послуги;
- підвищення оплати праці (при активізації профспілок);
- високі непрямі податки.

Причини інфляції пропозиції наведені на рис. 13.2.

Рис. 13.2. Причини інфляції пропозиції

Імпортована інфляція як інфляція пропозиції проявляється у наступному: підвищення цін на імпортовані товари активізують надмірний наплив іноземної валюти. Країнам, залежним від зовнішньої торгівлі, важко уникнути такої інфляції. У розвинених країнах з цією метою використовують законодавче підвищення вартості валюти. Коли власна валюта стає дорожче, при придбанні незмінної кількості імпортованих товарів її потрібно менше. Таким чином, знижується ціна імпортованих товарів. У той же час розглянуті вище заходи сприяють подорожчання експорту і ускладнюють продаж вітчизняних товарів за кордон. Країна може захистити себе від зовнішньої інфляції за допомогою підвищення валютного курсу, стримуючи зростання внутрішніх витрат і, отже, підвищуючи конкурентоспроможність, щоб витримувати валютну політику, спрямовану на підвищення експортних цін.

Умови імпортованої інфляції:

- девальвація національної грошової одиниці;
- активний торговий баланс або такий пасивний торговий баланс, при якому чистий експорт є негативним, але ступінь його негативності зменшується.

Для оцінки і вимірювання інфляції використовують показник *індексу цін*.

Індекс цін вимірює співвідношення між купівельною ціною певного набору споживчих товарів («ринковий кошик») для даного періоду з сукупною ціною ідентичної і подібної групи товарів і послуг у базовому періоді

$$I_{Цзп} = Ц_{РКзп} / Ц_{РКбп} , \quad (13.5)$$

де $I_{Цзп}$ – індекс цін за звітний період;

$Ц_{РКзп}$ – ціна «ринкової корзини» за звітний період;

$Ц_{РКбп}$ – ціна «ринкової корзини» у базисному періоді.

В окремих літературних джерелах серед типів інфляції виділяють фіскальну інфляцію.

Фіскальна інфляція проявляється в разі, коли держава вдається до емісії грошей і не може вирішити проблему бюджетного дефіциту відповідною податковою політикою або випуском цінних паперів.

Кредитна емісія означає, що центральний (національний) банк, як агент уряду, покриває державний борг, фінансує державну програму видатків емісійними кредитами, які не мають реального забезпечення. Чим більше дефіцит бюджету, тим більше рівень інфляції. До того ж це явище нелінійне і динаміка його має тенденцію до прискорення.

Основна причина фіскальної інфляції – $\frac{3}{4}$ дефіциту бюджету і його покриття за рахунок емісійних кредитів центрального (національного) банку. Досвід багатьох країн показує, що тільки ті країни, які створили інституційні та економічні умови для відмови від фінансування державного бюджету за рахунок кредитів центрального банку, змогли впоратися з інфляцією.

13.5. Соціально-економічний вплив інфляції

Соціально-економічні наслідки інфляції:

1. Інфляція призводить до зниження всіх грошових доходів (як населення, так і підприємств, держави). Номінальний (грошовий) дохід – це кількість грошових коштів, яку отримує людина у вигляді зарплати, відсотка, ренти і прибутку. Реальний дохід визначається кількістю товарів і послуг, які він може купити на суму номінального доходу. Якщо номінальний дохід залишається стабільним або зростає повільніше темпів інфляції, то реальний дохід падає. У період інфляції в найбільшою мірою страждають люди, які отримують фіксований дохід.

2. Інфляція перерозподіляє доходи і багатство. Виграють debітори на всіх рівнях, тому що позика береться при одній купівельній спроможності грошей, а повертається, коли на цю суму можна купити набагато менше. Виграє той уряд, який накопичив великий державний борг. Інфляція перерозподіляє дохід і багатство за рахунок тих, хто дає гроші, на користь тих, хто відкладає платежі. Інфляція збільшує вартість нерухомого майна.

3. У період інфляції ростуть ціни на товарно-матеріальні цінності, що користуються попитом на ринку. Тому населення і підприємства прагнуть якомога швидше матеріалізувати свої швид-ко знецінені грошові кошти в запаси. Це призводить до нестачі коштів у господарських суб'єктів. Результатом ажіотажної закупівлі товарів є посилення інфляції попиту.

4. Інфляція робить не вигідним довгострокове інвестування.

5. Інфляція призводить до знецінення амортизаційного фонду підприємства, що ускладнює процес нормального відтворення, зменшує і реальну цінність усіх інших заощаджень (вклади, облігації, страховки). Фізичні особи намагаються не робити заощадження, а юридичні особи значну частину прибутку спрямовують на поточне споживання, що сприяє скороченню фінансових ресурсів суспільства, згортання виробництва.

6. Інфляція призводить до прихованої конфіскації грошових коштів у населення і підприємств через податки. Це має місце внаслідок того, що платники податків через зростання номінального доходу автоматично потрапляють у вищу групу оподаткування.

В цілому, *наслідки інфляції* носять негативний характер. Вони позначаються на розвитку господарського процесу, соціальних умовах, різних сторонах суспільного життя.

Погіршується економічний стан, оскільки:

- знижується обсяг виробництва, так як коливання і зростання цін роблять невизначеними перспективи розвитку виробництва;
- відбувається перелив капіталу з виробничої сфери в торговельну та посередницькі операції, де швидше оборот капіталу і більше прибуток, а також легше ухилятися від оподаткування;
- розширюється спекуляція в результаті різкої зміни цін;
- обмежуються кредитні операції, оскільки вартість кредитних ресурсів зростає;
- знецінюються фінансові ресурси держави;
- виникає соціальна напруженість.

Високі темпи інфляції обмежують зростання споживання і скорочують заощадження, призводять до згортання інвестиційних процесів. Скорочується експорт і збільшується імпорт, зростає дефіцит платіжного балансу. Порušуються звичні пропорції, посилюється дезорганізація економіки, руйнується суспільне багатство, падають

стимули до праці. Інвестиції перерозподіляються з довго-строкових об'єктів на короткострокові, набувають спекулятивну спрямованість.

Одним з неминучих наслідків інфляції є перерозподіл доходів. Виграють ті, які беруть грошові позики під невеликий відсоток і повертають їх знеціненими в результаті інфляції, грошима. Вигоду отримують учасники спекулятивних операцій, покупці фізичного капіталу, ресурсів за низькими цінами. Ускладнюється управління економікою. Інфляція гальмує вирішення завдань, спрямованих на стабілізацію. Вельми руйнівні наслідки інфляції в сфері зовнішньоекономічних відносин, підривається довіра до органів влади і управління. Як відомо, короткострокові зобов'язання держави з інструменту поповнення бюджету перетворилися в механізм, що стрімко поглинає кошти бюджету. Знецінення грошей і, як наслідок, бідність населення.

13.6. Грошові реформи

Для запобігання або ослаблення наслідків інфляції для економіки, держава, відволікаючи значні кошти і ресурси, розробляє антиінфляційну політику.

Антиінфляційна політика – комплекс заходів з боку держави щодо обмеження інфляції за допомогою регулювання грошово-кредитної та інших сфер економіки. Відповідальність за антиінфляційну політику покладається, в першу чергу, на владу, а кінцевою метою є стабілізація грошового обороту, коригування величини грошової маси. Всі вищевикладені проблеми держава намагається вирішити за допомогою грошових реформ.

Грошова реформа – повне або часткове перетворення грошової системи, проведене державою з метою упорядкування та зміцнення грошового обороту. Грошова реформа здійснюється різними методами в залежності від економічного становища країни, ступеня знецінення грошей, політики держави. Види грошових реформ наведені на рис. 13.3.

Грошова реформа формального типу, яка зводиться лише до технічного аспекту – впровадження нового зразка купюри з одночасним або поступовим вилученням старої. Обмін старих купюр на нові купюри здійснюється в співвідношенні 1:1.

Рис. 13.3. Види грошових реформ

Приводом до такої зміни може бути:

а) необхідність поліпшення фізичних властивостей (міцності, захисту від підробки) банкнот, що перебувають в обороту, зміни їх відносних і абсолютних розмірів, які можуть бути результатом технічного прогресу (в розумінні як можливостей випуску банкнот вищої якості, так і нових вимог до їх якості у зв'язку із застосуванням різних технічних пристроїв – банкоматів, електронних машин тощо);

б) посилення ефективної боротьби з підробкою національної валюти. Це відбувається в тому випадку, коли в обороті перебуває велика кількість підроблених банкнот (наприклад, накопичених за роки війни), виявлення і вилучення яких стає першочерговою справою;

в) необхідність зміни зовнішнього вигляду банкнот, їх оформлення, яке може визначатися політичними причинами, наприклад зміною державної символіки.

Грошові реформи конфіскаційного типу, або «шокові» реформи.

Такі реформи передбачають здійснення комплексу явних або замаскованих заходів конфіскаційного характеру:

- встановлення ліміту на обмін банкнот;
- заморожування частки депозитів понад встановлений рівень;
- тимчасове припинення валютно-обмінних операцій.

Види грошової реформи конфіскаційного типу:

1. *Нуліфікація* – анулювання знеціненої грошової одиниці, яка в обороті, і введення нової грошової одиниці. Старі грошові знаки оголошувалися недійсними і в обмежених розмірах обмінювалися на нові купюри. Це грошова реформа конфіскаційного типу або «шокова» реформа. Наприклад, в Німеччині в 20-і роки XX ст. в результаті післявоєнної гіперінфляції значно знецінена рейхсмарка була анульована. Одна нова марка, яка була введена в оборот в 1924 році, обмінювалася на 1 трлн. старих рейхсмарок. Мета цих і подібних заходів – конфіскація незаконних доходів, відновлення соціальної справедливості, отримання додаткового доходу державою.

2. *Ревальвація (реставрація)* – підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют (наприклад, грошові реформи 1821 і 1824 рр. у Великобританії, в ФРН – 1961, 1969 і 1971 рр.).

3. *Девальвація* – зниження курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют. У 1949 р була здійснена одночасна девальвація 37 валют до долара США на 12-30,5 %. Це різко посилювало купівельну спроможність долара в Європі і, як наслідок, збільшило заборгованість європейських країн США (реформа конфіскаційного типу).

4. *Деномінація* – укрупнення масштабу цін шляхом «закреслення нулів». Проводилась в СРСР в 1961 році: обмін грошей 1:10.

Реформи паралельного, або, як їх ще називають, консервативного типу – надзвичайно складна по техніці реалізації процедура.

У цьому випадку нова грошова одиниця, розширюючи сферу свого функціонального застосування, витісняє старі гроші поступово. В результаті протягом певного часу, коли в обороті знаходяться дві грошові одиниці: стара і нова, відбувається відповідна сегментація сфери грошового обороту.

Одночасне функціонування в обороті двох грошових одиниць породжує ускладнення не лише технічного характеру.

Існує реальна загроза передчасного знецінення старої грошової одиниці, сплеску спекулятивних і «тіньових» оборотів. Разом з тим система паралельного обороту має і ряд переваг. Вона є найменш ризикованою формою грошової реформи, дає змогу уникнути заходів конфіскаційного характеру, забезпечити стабільність нової

грошової одиниці, розширює діапазон маневру грошово-кредитної політики.

Іноді вдаються до іншого вирішення проблеми – встановлення певного (досить тривалого) періоду паралельного функціонування двох типів грошових знаків для того, щоб населення могло спокійно позбутися старих знаків і перейти на розрахунки в нових.

При цьому можуть встановлюватися фіксований або ринковий курс щодо обох типів грошових знаків. Нові купюри в США, Німеччині чи Великобританії нині емітуються за тим же принципом, що і старі. Це пояснює їх паралельне паритетне використання.

Зберігався єдиний принцип емісії і під час введення нового франка, так, в 1960 році було здійснено лише деномінацію, згідно з якою один новий франк дорівнює 100 старим. У 1994 році в Польщі протягом певного часу також існував паралельний оборот старих і нових злотих у фіксованому співвідношенні.

Іноколи нові грошові знаки емітуються за новим принципом, а старі – надходять в оборот за старим. Прикладом такого підходу може бути грошова реформа в колишньому СРСР у 1922-1924 рр.

Необхідно також виділити існування шляхів антиінфляційної політики: дефляційна політика та політика доходів.

Дефляційна політика – сукупність заходів, які вживає держава у сфері державного фінансування та кредитно-грошовій сфері для стримування інфляції й оздоровлення платіжного балансу.

Такими заходами є скорочення бюджетних витрат, грошової емісії, кредитних вкладень, підвищення облікової ставки відсотка та ін.

Дефляційна політика здійснювалася в Україні у 1995-1999 рр. і передбачала надмірне обмеження грошової емісії, підвищення дисконтного відсотка та інші методи, що дало змогу значно скоротити темпи інфляції.

Дефляція (від. лат. deflatio – «здування») – підвищення купівельної спроможності місцевої валюти, що проявляється в зниженні індексу цін.

Дефляція – процес, протилежний інфляції.

Причини дефляції наведені на рис. 13.4.

Рис. 13.4. Причини дефляції

Розглянемо більш докладно причини дефляції.

1. Підвищення вартості грошей. Зазвичай пов'язано з ростом вартості виробництва грошового товару в економіці з натуральними грошима (наприклад, зростання трудомісткості видобутку золота).

2. Зниження вартості багатьох товарів в результаті зростання продуктивності праці, але при незмінній вартості натуральних грошей.

3. При недостатній кількості грошей для обслуговування торгового обороту, що є аналогом штучного підвищення вартості грошей. Ця причина зараз є найбільш частою, особливо після відмови від золотого стандарту.

4. Скорочення центральним банком або урядом грошової маси, що обертається на ринку з метою зниження темпів інфляції. Засобами такого скорочення можуть служити підвищення облікової ставки та норми обов'язкових резервів банків, збільшення податків, запобігання зростанню заробітної плати або її заморожування, зниження витрат державного бюджету, кредитна рестрикція (введення обмежень центральним банком на кількість і розмір видаваних їм кредитів), збільшення продажу державних цінних паперів та ін.

5. Падіння швидкості обороту грошей відбувається через об'єктивні причини, що пов'язані з самим процесом обороту (труднощі в транспортуванні, зміна маршрутів слідування та ін.). Потрібно враховувати, що швидкість обороту натуральних грошей може падати через надлишок коштів в економіці – в цьому випадку вона стає наслідком змін цін, а не причиною цих змін.

6. Відмова населення витратити свої гроші в очікуванні подальшого зростання їх вартості або з метою накопичення на будь-які цілі, за умови, що кошти знаходяться безпосередньо у населення (не розміщуються на рахунках в кредитних установах).

У сучасних умовах дефляція свідчить про спад в економіці, зниження випуску продукції і зростання безробіття. Через падіння цін економічні агенти можуть знижувати обсяги інвестицій, щоб через деякий час розмістити ці кошти більш вигідно (купити ресурси дешевше в результаті зниження цін). Це призводить до додаткового падіння попиту, що ще більше стимулює падіння цін на товари і скорочення обсягів виробництва.

Дефляційна політика має на увазі регулювання попиту через грошово-кредитний і податковий механізми:

1. Зниження державних витрат.
2. Підвищення відсоткової ставки за кредит.
3. Посилення податкового преса.
4. Обмеження грошової маси.

З точки зору впливу на основні економічні показники, дефляція розцінюється як менш сприятливий фактор, ніж помірна інфляція. Результатом дефляційної політики є уповільнення економічного зростання і можливе створення економічної кризи в країні, що нерідко служить причиною відмови уряду від його використання.

Для населення головний критерій небезпеки дефляції – це високий ризик втрати роботи, а також обмежена можливість в отриманні споживчих кредитів.

Інфляція при дотриманні певних умов є цілком адекватним економічним процесом. При помірному (нормальному) рівні інфляції загальне підвищення рівня цін становить не більше 5 % щорічно. А ось дефляція може бути тривожним передвісником кризи, особливо якщо вона одночасно проявляє себе в різних областях. Її також зазвичай супроводжує безробіття.

Політика доходів – практика державного адміністративного регулювання цін, грошових доходів населення і підприємств. Головною ланкою цієї політики є вплив на динаміку заробітної плати. Політика доходів розроблена кейнсіанцями в таких основних формах:

- 1) встановлення рекомендаційних обмежень темпів зростання номінальної заробітної плати;

2) заморожування зарплати (використовується в умовах галопуючої інфляції);

3) встановлення державою лімітів на збільшення номінальної заробітної плати. Компанії можуть порушувати ці ліміти лише з дозволу спеціальних арбітражних органів за умови досягнення високих темпів зростання продуктивності праці;

4) індексація, тобто підвищення номінальної заробітної плати відповідно до росту цін;

5) встановлення лімітів приросту заробітної плати, за перевищення яких компанія сплачує більші податки, і навпаки;

6) стримування темпів зростання заробітної плати поєднується із встановленням обмежень на ріст цін, прибутків компаній. Основними суб'єктами політики доходів є держава, підприємці і профспілки.

Таким чином, політика доходів передбачає паралельний контроль над цінами та заробітною платою шляхом повного їх заморожування або встановлення меж їх росту. Під час її проведення, стримування зростання цін можливе тільки на обмежений час, після чого процес їх росту відновлюється. У серпні 1971 року в США (вперше в мирний час) було оголошено про заморожування заробітної плати і цін. Її здійснення може викликати соціальні протистояння (наприклад, Греція). Особлива форма – шокова терапія (Польща, Ізраїль, Японія) стимулювання розвитку ринкових відносин, вільне ціноутворення, відмова від регулювання цін і, як наслідок, зниження життєвого рівня населення.

Питання для самоконтролю

1. Яким чином дефляційна політика впливає на рівень попиту?
2. У чому сутність політики доходів?
3. Перелічте причини дефляції.
4. Якими методами здійснюється грошова реформа ?
5. Які недоліки має одночасне функціонування в обороті двох грошових одиниць?
6. Наведить фактори, що сприяють падінню швидкості обороту грошей?
7. Які складові грошових реформ конфіскаційного типу?
8. Які складові шокової терапії?

ТЕМА 14.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ЇЇ СКЛАДОВІ

14.1. Поняття національної економіки, її складові.

14.2. Поняття, функції та види податків.

14.3. Фіскальна політика.

14.4. Сутність і функції державного бюджету.

14.1. Поняття національної економіки, її складові

Національна економіка є історичним явищем, що виникла в ході утворення національних держав. В основі формування національної економіки – суспільний поділ праці та усуспільнення виробництва. Суспільний поділ праці зумовлює систему тісних взаємозв'язків між складовими елементами економіки. На основі поглибленої спеціалізації та інтегрування виробництва посилились інтеграційні процеси між суб'єктами економічної діяльності в межах окремих країн, що і стало причиною утворення національних економік.

Національна економіка є продуктом певних історичних процесів і періодів, оскільки становлення її здійснюється досить тривалий час.

У вузькому розумінні національна економіка є сукупністю економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно складену національну організаційну структуру, характеризується господарською цілісністю і спрямована на задоволення потреб суспільства у матеріальних і соціальних благах.

У широкому розумінні національна економіка – це структурована в галузевому і територіальному просторі економічна діяльність у масштабах країни, що регулюється інституціональною системою яка відповідає економічному, політичному та ідеологічному устрою (порядку), сформованому в цій країні.

Національна економіка – це сукупність усіх галузей, господарських комплексів і регіонів країни, об'єднаних в єдине ціле різноманітними економічними зв'язками, історично сформована в певних територіальних межах суспільного відтворення.

Національна економіка являє собою складну конструкцію, основою якої є загальні економічні закономірності, механізми і інтереси, однак форми їх прояву, підйоми макроекономічного впливу, ефективність і стабільність досить різноманітні.

Суб'єктами національної економіки є домогосподарства, господарські одиниці (підприємства, фірми, організації), держава, закордон.

Кожен із цих суб'єктів прагне до найповнішого задоволення своїх інтересів у процесі функціонування національної економіки. І кожна група суб'єктів має свої інтереси. Інтерес домогосподарств полягає у зростанні їх сукупного доходу як головного засобу досягнення задоволення поточних та перспективних потреб. Інтересами господарюючих одиниць є максимізація прибутку на основі мінімізації витрат та збільшення капіталу. Для інтересів держави характерними є оптимізація валового доходу державного сектора економіки, максимізація рівня добробуту членів суспільства і суспільної корисності.

Національна економіка характеризується взаємозв'язком умов виробництва та його результатів і формується як єдиний господарський механізм із взаємозумовленими внутрішніми процесами та явищами. Значний вплив на особливості національної економіки справляють історичні та культурні традиції, географічне розташування країни, її роль у міжнародному поділі праці.

Основу національної економіки складають галузеві й міжгалузеві комплекси, підприємства, організації, домашні господарства, які об'єднані в єдину систему економічними відносинами й виконують певні функції в суспільному розподілі праці щодо вироблення товарів і послуг.

Національна економіка містить такі *сфери*: матеріальне й нематеріальне виробництво, а також невиробничу сферу.

Стрижнем національної економіки є матеріальне виробництво, тому що саме тут створюються необхідні для суспільства засоби виробництва й предмети споживання.

До *матеріального виробництва входять*: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, зв'язок, сфера послуг.

Нематеріальне виробництво – це наука й наукове обслуговування, культура, освіта, охорона здоров'я.

Невиробнича сфера – це оборона країни, судові й юридичні органи, релігійні й громадські організації.

У структурі національної економіки виділяють також *сектори* – сукупність соціально-економічних одиниць, об'єднаних суттєвими соціально-економічними ознаками:

а) за критерієм технологічної послідовності економічної діяльності:

- первинний (сільське господарство й галузі добувної промисловості);
- вторинний (обробна промисловість);
- третинний – сервісний (галузі сфери послуг);
- четвертинний – інформаційний (високотехнологічні галузі, в яких основним виробничим ресурсом є знання та інформація, які постійно відтворюються у новій вищій якості);

б) за формою власності на речові фактори виробництва: *державний сектор та приватний*.

Національна економіка – це складна взаємозалежна система, що охоплює весь соціально-економічний комплекс країни на регіональному та національному рівнях.

Для характеристики національної економіки використовуються функціональні, територіальні та галузеві ознаки.

Характеристика національної економіки за функціональним принципом включає сукупність трьох економічних ресурсів, якими володіє дана держава, а саме: **людина, природа, капітал**.

Національна економіка має певні загальні властивості:

- цілісність;
- ієрархічність;
- інтегративність.

Цілісність національної економіки проявляється в тому, що зміна її структури, зв'язків чи поведінки будь-якого економічного суб'єкта здійснює вплив на всі інші економічні суб'єкти та змінює економічну систему в цілому. В свою чергу, будь-яка зміна національної економіки спричиняє перетворення структури, зв'язків та поведінки економічних суб'єктів.

Ієрархічність національної економіки означає, що вона складається з компонентів, що утворюють багаторівневу систему. Саме численні національні економіки формують світову економіку і кожний компонент національної економіки – в свою чергу є складною системою.

Інтегративність національної економіки означає володіння властивостями, що відсутні у її компонентах.

Незалежно від форм прояву економічної дійсності національна економіка як взаємопов'язана цілісна система економічної діяльності характеризується певними ознаками:

– наявність тісних економічних зв'язків між суб'єктами економіки на основі суспільного поділу праці; саме економічні зв'язки між суб'єктами економічної діяльності надають національній економіці цілісності, єдності. Через економічні зв'язки між суб'єктами економіки здійснюється реалізація їх економічних інтересів, забезпечується територіальна цілісність економіки;

– загальний економічний простір (середовище), спільний для всіх її суб'єктів. Такий простір формується єдиним економічним законодавством держави, загальною грошовою одиницею, загальною грошово-кредитною та фінансовою системою країни;

– загальний економічний центр, що виконує регулюючу і контролюючу роль. Цим центром є держава, що здійснює заходи економічної політики. Межі регулюючого впливу такого центру на економіку залежать від типу її економічної системи;

– загальна система економічного суверенітету, що включає митну систему, кордони, заходи захисту національних виробників від іноземних конкурентів;

– наявність національного ринку, який об'єднує місцеві ринки в єдиний економічний простір, де функціонує єдина грошова система;

– територіальна визначеність: її межами є державний кордон країни.

На життєздатність національної економіки впливають внутрішні та зовнішні фактори – війни, стихійні лиха, циклічність розвитку тощо.

Однак, незалежно від економічної ситуації, національна економіка спрямована на стабільність, ефективність і справедливість. Відповідно до цього виділяють кілька макроекономічних цілей національної економіки, головними із яких є:

- а) стабільне зростання національного обсягу виробництва;
- б) високий і стабільний рівень зайнятості населення;
- с) стабільний рівень цін;
- д) підтримка зовнішнього товарного, платіжного та іншого балансів.

Отже, національна економіка є складною цілісною системою, що історично сформувалася на основі поділу праці. Національні економіки відрізняються за рівнем розвитку продуктивних сил, типом економічної системи, характером відтворення, методами

регулювання економічної діяльності держави, рівнем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, досягнутим рівнем життя.

Від розвитку науково-технічного потенціалу країни залежить досконалість механізму регулювання економіки, а від повноти використання переваг міжнародного поділу праці – рівень розвитку національної економіки, її ефективність, а отже і рівень життя.

Водночас національну економіку не можна зводити до сукупності форм економічної діяльності на території певної країни. Одним з її критеріїв є здатність задовольнити потреби країни, захистити її інтереси, забезпечити економічну та політичну незалежність, включаючи й екстремальні умови.

14.2. Поняття, функції та види податків

Оподаткування є невід'ємною економічною функцією будь-якої держави.

Податки – це обов'язкові платежі державі юридичними та фізичними особами. Це головна форма державних доходів.

Податкові відносини уособлюють певну частину фінансових відносин, що пов'язана з формуванням грошових доходів держави. Тому податок як економічна категорія, передусім, втілює систему економічних відносин з приводу розподілу частини власності (доходу) між державою та іншими суб'єктами господарювання.

Податкова система – це закріплена законодавством сукупність податків, які стягуються, а також принципів, форм і засобів їх побудови. Вона забезпечує концентрацію в безпосередньому розпорядженні держави фінансових ресурсів для вирішення найголовніших загальнодержавних та соціальних завдань.

Під податком і збором (обов'язковим платежем) до бюджетів та до державних цільових фондів слід розуміти обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками в певному розмірі, у чітко визначені строки і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування.

Податкам характерні такі риси:

а) примусовість і обов'язковість, тобто відсутність у платника вибору щодо сплати податку (платити чи не платити) і встановлення юридичної відповідальності за ухилення від його сплати;

б) безоплатність, тобто спрямованість коштів від платника до держави за відсутності зустрічних зобов'язань із боку держави;

в) безумовність, тобто сплата податку без виконання будь-яких дій із боку держави;

г) нецільовий характер, а саме відсутність чітких вказівок щодо напрямів використання надходжень від певного податку;

д) розподіл коштів від конкретних податків між бюджетами різних рівнів і державними цільовими фондами;

е) безповоротність, тобто кошти, сплачені у вигляді податків, не повертаються до платників;

ж) регулярність стягнення, що полягає в безперервності бюджетного процесу та необхідності наповнення фондів коштами.

Податкова система, крім зазначених вище структурних підрозділів, охоплює також податкове законодавство та структуру і функції державних органів, які стягують податки і здійснюють нагляд за їх надходженням – податкову інспекцію і податкову міліцію. Серед **елементів податкової системи** найголовнішими є:

– *суб'єкт оподаткування* – платник податку фізичні особи та юридичні особи і їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів;

– *об'єкт оподаткування* – може бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку;

– *база оподаткування* – це фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання;

– *ставка податку* – розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування;

– *порядок обчислення податку* – здійснюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку із/без застосуванням відповідних коефіцієнтів;

– *податкова квота* – податкова ставка, встановлена як відсоток до доходу;

– *податкова пільга* – повне або часткове звільнення від податку;

– *податковий режим* – сукупність податкових ставок і податкових пільг;

– *податкова політика* – діяльність держави у сфері організації та використання податків, а також розробка певних концепцій розвитку і принципів організації системи оподаткування;

– *податковий механізм* – містить сукупність організаційно-правових норм та економічних методів управління оподаткуванням. Держава надає йому юридичної форми за допомогою податкового законодавства і регулює його;

– *податковий період* – встановлений період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків та зборів.

Базовий податковий (звітний) період – період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) та сплачувати до бюджету суми податків та зборів. Види податкового періоду: календарний рік; календарне півріччя; календарний квартал; календарний місяць; календарний день.

Функції податку – це проявлення його сутності в дії, способі вираження його властивостей. Податки виконують наступні функції (рис. 14.1):

Рис. 14.1. Функції податків

а) фінансова (лат. *fiscus* – державна казна) – наповнення доходної частини бюджетів усіх рівнів для задоволення потреб суспільства;

- розподільча – є продовженням фінансової: наповнення доходної частини бюджету, з наступним розподілом отриманих коштів для фінансування функцій та завдань держави та органів місцевого самоврядування;

- контрольна – шляхом регламентування державою фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва, отримання доходів громадянами, використання ними належного їм майна та дотримання фінансової дисципліни;

б) регулююча – як через регулювання галузей суспільного виробництва, так і через регулювання споживання;

- стимулююча – шляхом запровадження окремим платникам податків пільг щодо їх сплати, що стимулює розвиток окремих галузей народногосподарського комплексу або здійснює підтримку незахищених верств населення країни.

- стримуюча – встановлення через податковий тягар перешкод для розвитку яких-небудь економічних процесів, наприклад впровадження мита, акцизного збору та ін.

Виконання регулюючої функції полягає в наступному:

1. *Визначення системи оподаткування, яка діє в державі* (постійне удосконалення, заміна податків, ставок, сплати, методики розрахунку, пристосування до змін сьогодення).

2. *Ефективність застосування податків* (пільги, зменшення сум до сплати, як це впливає на прибуток, більші податки – більше сплати і навпаки, більші суми у СПД – визначення наскільки це ефективно).

3. *Визначення податкових ставок.* Суть – податкова система щодо ставок має бути гнучкою, аби забезпечувати розвиток.

в) соціальна функція – полягає в перерозподілі суспільних доходів (відбувається передача коштів на користь слабших і незахищених категорій громадян за рахунок покладання податкового тягара на сильніші категорії населення).

Податки, збори та мито складають обов'язкові платежі, які визначають як обов'язкові внески до бюджету відповідного рівня або до позабюджетного фонду, які здійснюються платниками в порядку та на умовах, визначених чинним законодавством.

Законодавство України про оподаткування не визначає різниці між податком, збором (обов'язковим платежем) і митом, при цьому воно засноване на єдності їхніх основних ознак (обов'язковість сплати, примусовий характер, здійснення контролю за їх надходженням із боку єдиного органу державної податкової служби).

Проте, поряд зі спільними ознаками між ними існують і певні відмінності:

а) податок – це узаконена форма відчуження власності юридичних та фізичних осіб до бюджету відповідного рівня (у розмірах і в строки, передбачені в законі) на принципах обов'язковості, безповоротності, індивідуальної безоплатності;

б) збори – це платежі, які стягуються з платника державними органами за надання права брати участь або використовувати як матеріальні, так і нематеріальні об'єкти. Наприклад, право на припаркування автотранспорту, використання місцевої символіки тощо;

в) мито стягується з юридичних та фізичних осіб за здійснення спеціально уповноваженими органами дії і видачу документів, що мають юридичне значення. Так, митними органами стягується платіж за ввезення та вивезення товарів (перевезення через митний кордон держави), судами – за подання позову тощо.

Податки, на відміну від зборів та інших обов'язкових платежів, мають головне значення для формування бюджету, оскільки вони забезпечують близько 80 % надходжень до його дохідної частини.

Мета податків – задоволення потреб держави, тоді як збори і мито спрямовані на задоволення потреб або видатків окремих установ.

Податки являють собою безумовні платежі, тоді як збори чи мито сплачуються у зв'язку з наданням платникові послуги з боку державної установи, що виконує свої владні повноваження. Збори та мито здебільшого мають разовий характер, тоді як податки сплачуються з певною періодичністю.

Залежно від різних ознак податки поділяються на такі види (рис.14.2):

- 1) за об'єктом оподаткування – прямі та непрямі;
- 2) за установою, яка здійснює стягнення податків – державні та місцеві;
- 3) за характером використання – загальні та спеціальні.

Об'єкти оподаткування класифікуються таким чином:

- дохід (податок з доходу);
- майно (у тому числі земля, капітал, інша нерухомість, предмети розкоші); передача майна (податок на спадщину та дарування, на угоди купівлі-продажу, позики, передачі на зберігання тощо);
- споживання (акцизи на окремі товари); експорт та імпорт товарів (мито).

Рис. 14.2. Класифікація податків

За формою обкладання податки поділяють на **прямі та непрямі**.

До прямих, або прибутково майнових, належать податки, що сплачуються в процесі придбання та накопичення матеріальних ресурсів. Вони визначаються розміром об'єкта оподаткування, включаються до ціни товару і сплачуються виробником або власником. **Прямі податки**, у свою чергу, поділяються на:

- *особисті податки*, що сплачуються платником за рахунок і залежно від отриманого ним доходу (прибутку) та з урахуванням його платоспроможності;

- *реальні* (англ. real estate – нерухомість), що сплачуються з окремих видів майна (землі, будівлі) з розрахунку, в основі якого лежить не дійсний, а передбачуваний прибуток.

До особистих податків належать податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на промисел, збір за спеціальне використання природних ресурсів, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності тощо. Реальними податками є: податок на нерухоме майно (нерухомість), плата (податок) за землю, податок із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.

До непрямих податків (податки на споживання) належать податки, що стягуються в процесі реалізації товарів чи послуг, включаються у вигляді надбавки до їхньої ціни та сплачуються споживачем, їх розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів.

Непрямі податки зручні в застосуванні, для них характерна простота вирахування, вони забезпечують регулярність надходжень до бюджету, їх стягнення не потребує досконалого, розвинутого податкового апарату. При стягненні непрямих податків виникають правовідносини, в яких беруть участь три суб'єкти: суб'єкт податку, носій податку і податковий орган, тоді як при сплаті прямих податків – носій податку і податковий орган.

Суб'єкт податку – це виробник або продавець товару, який згідно із законом виступає як юридичний платник податку, тобто вносить до бюджету суму податку від реалізованого товару чи надання послуг.

Носій податку – це юридична чи фізична особа, споживач товару, у ціні якого міститься непрямий податок. Купуючи товари, споживач фактично стає платником податку, а відтак відбувається перекладення податків із суб'єкта на носія податку.

До непрямих податків належать: податок на додану вартість, акцизний збір, мито, державне мито тощо.

Залежно від характеру платника розрізняють:

а) податки з юридичних осіб, зокрема податок на прибуток, податок на додану вартість тощо;

б) податки з фізичних осіб, зокрема прибутковий податок, податок на промисел тощо;

в) податки змішаного типу, зокрема ті, що сплачуються як юридичними так і фізичними особами, у тому числі громадянами-підприємцями (податок на додану вартість, податок із власників транспортних засобів, митний збір, земельний податок тощо).

Залежно від характеру використання податки поділяються на податки загального призначення та спеціальні (цільові) податки.

Податки загального призначення використовуються на загальнодержавні потреби без конкретизації заходів чи видатків.

Спеціальні податки зараховуються до державних цільових фондів і використовуються виключно на фінансування конкретних видатків (збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення, збір на обов'язкове соціальне страхування, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування, збір до Державного інноваційного фонду).

За періодичністю стягнення податки бувають разові, тобто такі, що сплачуються один раз протягом певного відрізка часу (найчастіше податкового періоду) за здійснення певних дій (податок із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, податок із майна, що успадковується або дарується тощо) та систематичні (регулярні), тобто такі, що сплачуються періодично (щомісячно, щоквартально).

Податки також підрозділяють на загальнодержавні та місцеві – залежно від органу державної влади та місцевого самоврядування, який приймає рішення про введення податкового платежу на відповідній території:

До загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів), що встановлюються і стягуються державними органами управління і надходять до держбюджету, належать:

- податок на додану вартість;
- акцизний збір;
- податок на прибуток підприємств, у тому числі дивіденди, що сплачуються до бюджету державними некорпоратизованими, казенними або комунальними підприємствами;
- податок на доходи фізичних осіб;
- мито;
- державне мито;
- податок на нерухоме майно (нерухомість);
- плата за землю (земельний податок, а також орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності);
- рентні платежі;
- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;

- податок на промисел;
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;
- збір за спеціальне використання природних ресурсів;
- збір за забруднення навколишнього природного середовища;
- збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;
- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- збір до Державного інноваційного фонду;
- плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- єдиний збір, що справляється в пунктах пропуску через державний кордон України;
- збір за використання радіочастотного ресурсу України;
- збори до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (початковий, регулярний, спеціальний);
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- збір за проведення гастрольних заходів;
- судовий збір;
- збір у вигляді цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Вищезазначені податки встановлюються Верховною Радою України і справляються на всій території України, а порядок їх зарахування до Державного бюджету України, місцевих бюджетів і державних цільових фондів визначається згідно із законами України.

До місцевих податків і зборів, що встановлюються і стягуються місцевими органами управління і надходять до місцевих бюджетів належать:

- податок з реклами;
- комунальний податок.

До місцевих зборів (обов'язкових платежів) належать:

- збір за припаркування автотранспорту;
- ринковий збір;
- збір за видачу ордера на квартиру;

- курортний збір;
- збір за участь у бігах на іподромі;
- збір за виграш на бігах на іподромі;
- збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі;
- збір за право використання місцевої символіки;
- збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу лотерей;
- збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;
- збір з власників собак.

Місцеві податки і збори (обов'язкові платежі), механізм справляння та порядок їх сплати вводяться в дію сільськими, селищними, міськими радами відповідно до наведеного переліку і в межах граничних розмірів ставок, установлених законами України. Суми місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів) зараховуються до місцевих бюджетів у порядку, визначеному сільськими, селищними, міськими радами, якщо інше не встановлено законами України.

В залежності від виду діяльності платника податку розрізняють наступні ставки податків:

- базові (головна, основна ставка);
- підвищені ставки (прибуток на гральний бізнес),
- понижені ставки (ПДВ і 0 %).

Податковим кодексом прописані такі види ставок:

Абсолютна (специфічна) ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування.

Відносна (адвалорна) – ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється у відсотковому або кратному відношенні до одиниці вартісного виміру бази оподаткування.

Граничною ставкою податку визнається максимальний або мінімальний розмір ставки за певним податком.

Залежно від співвідношення між ставкою податку і величиною доходу податки можуть бути **прогресивними, пропорційними і регресивними**.

Для *прогресивного податку* характерним є підвищення середньої ставки податку зі зростанням доходу. Такий податок перед-

бачає не тільки велику абсолютну суму, а й більшу частку доходу, що стягується. Його тягар, як правило, максимальний для власників надвисоких доходів. Проте за умовами цього податку після певної межі доходів з'являються можливості для їх приховування.

Пропорційний податок означає, що середня податкова ставка незмінна і не залежить від розмірів доходу. Його застосування стимулює зростання доходів, але в разі отримання високих доходів незаконним шляхом загострює соціальну несправедливість.

Податок вважається *регресивним*, коли його середня податкова ставка із зростанням доходу знижується. Цей податок торкається більшої частини доходу малозабезпечених верств населення і, на противагу прогресивному, вигідний для багатих людей.

Податкова пільга – передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі.

Податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору.

У практиці оподаткування існує кілька ***методів стягнення податків***. Найпоширенішими є такі:

1. Стягнення з використанням спеціального документа – реєстру, який містить перелік типових об'єктів (земля, майно), що розподіляються за зовнішніми ознаками (розмір ділянки, тип будови та ін.). Цим реєстром визначається і середня дохідність об'єкта оподаткування.

2. Стягнення податку до отримання власником доходу. Податок обчислюється і стягується бухгалтерією тієї фізичної особи, яка сплачує податок. Таким чином стягується податок з громадян (під час виплати заробітної плати або відсотків за внесками).

3. Стягнення податку під час використання доходу (оподаткування купівлі товарів, квитків на проїзд у певних видах транспорту тощо) або у процесі споживання (податок на автомобілі).

4. Подання платником до податкових органів декларації, тобто офіційної заяви про свої доходи. Це стосується громадян, які отри-

мують доходи не за місцем роботи основного призначення, в тому числі тих, які працюють за сумісництвом, а також за виконання разових та інших робіт, здійснених на підставі договорів підряду та інших договорів цивільно-правового характеру.

Систему оподаткування в Україні умовно можна поділити на три великі підсистеми, в якій знаходить своє відображення сукупність діючих на території України податків, зборів та інших обов'язкових платежів:

І. Підсистема оподаткування юридичних осіб (підприємств);

ІІ. Підсистема оподаткування фізичних осіб;

ІІІ. Внески до державних цільових фондів.

Юридичні і фізичні особи сплачують як загальнодержавні, так і місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

В Україні створено податкову систему, яка дає змогу в цілому мобілізувати кошти в розпорядження держави, здійснювати їхній розподіл і перерозподіл на цілі економічного й соціального розвитку. Основні види податків в Україні, правила їх стягнення прописані у систематизованому галузевому законі – Податковому кодексі України.

Основну частку всіх надходжень до доходної частини бюджету становить саме податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний збір, податок з фізичних осіб.

Податок на прибуток. Податок на прибуток підприємств – це прямий податок, що сплачується підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій.

У світовій практиці податок на прибуток є однією з основних частин бюджету у будь-якій країні. Підприємство є платником податку на прибуток, так як воно здійснює діяльність, яка спрямована на отримання прибутку. Прибуткове оподаткування підприємств спричиняє серйозний вплив на розвиток підприємництва, оскільки воно може як стимулювати, так і дестимулювати його розвиток.

Податок на прибуток підприємств, крім великого фіскального значення, має й широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Цей вплив може здійснюватися

як завдяки диференціації ставок оподаткування по різних видах діяльності, так і завдяки наданню пільг у виробництві пріоритетних товарів.

Сьогодні податок на прибуток підприємств – один із найвагоміших із групи прямих податків у податковій системі України. Цей податок має двозначний характер: з одного боку, він, як частина податкової системи, виступає специфічною формою виробничих відносин, у чому складається його суспільний зміст і з іншого боку, є частиною національного доходу держави в грошовій формі, що характеризує його матеріальний зміст.

Платниками податку на прибуток є

- із числа резидентів – суб'єкти підприємницької (господарської) діяльності, бюджетні, громадські та інші підприємства, установи та організації, що здійснюють діяльність, направлену на отримання прибутку як на території України, так і за її межами;
- з числа нерезидентів – фізичні чи юридичні особи, створені у будь-якій організаційно-правовій формі, які отримують доходи із джерелом їх походження з України;
- філії, відділення та інші відокремлені підрозділи платників податку з числа резидентів;
- управління залізниці та підприємства залізничного транспорту, їх, структурні підрозділи;
- постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні або виконують агентські (представницькі) функції для таких нерезидентів або їх засновників;
- Національний банк України та його установи.

Об'єкти оподаткування. Об'єктом оподаткування є прибуток, що визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на:

- суму валових витрат платника податку;
- суму амортизаційних відрахувань.

Основою механізму оподаткування прибутку в Україні стало запровадження нового принципу визначення податку на прибуток, який обчислюється, виходячи із бухгалтерського фінансового результату (відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ), та підлягає коригуванню на так звані податкові різниці.

Підприємство подає звітність з податку на прибуток у вигляді декларації з податку на прибуток за податковий (звітний) період – календарний квартал, півріччя, три квартали, рік.

Базова (основна) ставка податку становить 18 % – для будь-якої діяльності, окрім:

- страхової діяльності, *дохід (не прибуток)* від якої оподатковується від за ставкою 0/3 %;

- виплати *доходу* нерезидентам та прирівняним до них осіб із джерелом походження такого доходу з України – за ставкою 0/4/6/12/15 % *за рахунок нерезидента*;

- виплати нерезидентам страхових *платежів* (плати за страхування – внесків, премій) – у розмірі 0/12 %, та страхових *виплат* (страхового відшкодування – при настанні страхового випадку) оподатковуються за ставкою у розмірі 0/4/12 % (в обох випадках *за власний рахунок*);

- букмекерської діяльності – *дохід* оподатковується за ставкою 10/18 %;

- діяльності із випуску та проведення лотерей – *дохід* оподатковується за ставкою 30 %.

- проценти за позиками або фінансовими кредитами оподатковуються за рахунок таких доходів за ставкою 5 %.

З 2011 по 2016 рік ставка податку на прибуток знизилась із 25 % до 18 % і сьогодні є однією із найнижчих серед країн ЄС.

У США податок на прибуток корпорацій стягується за шкалою: перші 50,0 тис. дол. – 15 %, за подальші 25,0 тис. дол. – 25 %, і лише на суму, що перевищує 75,0 тис. дол. – становить 40 %. Податковим періодом є рік. Але сплата здійснюється чотири рази на рік.

У Великобританії розмір податку на прибуток дорівнює 33 %. Але для малих підприємств застосовується зменшена ставка – 25 %. У Великобританії розмір податку на прибуток дорівнює 33 %. Але для малих підприємств застосовується зменшена ставка – 25 %.

У більшості країн світу податок на прибуток корпорацій коливається в межах 20-30 %. Хоча, останнім часом чітко спостерігається тенденція до зниження базової ставки.

Податок на додану вартість. *Податок на додану вартість (ПДВ)* – це непрямий податок, який входить у ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент).

Непрямі податки – це група зборів, які накладаються державою на товари або послуги в формі додаткової вартості до основної ціни. Ця сума сплачується покупцем під час придбання товару чи

отримання послуги, а продавець або виробник (якщо він же реалізовує продукцію) переводить ці гроші до рахунку бюджету в обумовлений законом термін.

Першим описав механізм дії ПДВ французький спеціаліст Моріс Лоре у 1954 р. Він обґрунтував переваги ПДВ перед іншими універсальними акцизами – податком з обороту і податком з продажу. У 1967 р. ПДВ вперше запроваджується у Данії, 1968 р. – у Франції та Німеччині, у 1969 р. – у Нідерландах та Швеції. На сьогодні ПДВ стягується у 140 країнах світу. Серед розвинених країн ПДВ немає лише у США та Японії, де стягується податок з продажів.

В Україні ПДВ було вперше введено у 1992 році, однак діяв лише незначний період трохи більше року, постійне справляння цього податку відноситься до 1997 року. ПДВ – загально-державний податок в Україні. ПДВ – найзначніший за обсягом з усіх податків, які нараховуються в Державний бюджет.

За своїм правовим характером та за економічною природою ПДВ є універсальним непрямим податком на споживання, однією із форм універсального акцизу.

Недоліками ПДВ є значний його вплив на загальний рівень цін та регресивність, особливо щодо малозабезпечених верств населення.

За своїм правовим характером та за економічною природою ПДВ є універсальним непрямим податком на споживання, однією із форм універсального акцизу.

Недоліками ПДВ є значний його вплив на загальний рівень цін та регресивність, особливо щодо малозабезпечених верств населення.

Основою для розрахунку ПДВ виступає додана вартість – знов створена вартість підприємством за рахунок його власних факторів виробництва (землі, капіталу, робочої сили, підприємництва).

Відповідно, додана вартість складається з:

- 1) ренти, оренди;
- 2) амортизації;
- 3) заробітної плати;
- 4) прибутку.

Облік ПДВ та визначення сум цього податку нерозривно пов'язані з такими основними поняттями:

– **Податкове зобов’язання** – загальна сума податку на додану вартість, одержана платником ПДВ в звітному періоді (у складі вартості проданих покупцеві товарів, робіт, послуг);^[1]

– **Податковий кредит** – сума ПДВ, на яку платник цього податку має право зменшити податкове зобов’язання звітного періоду, визначена за правилами, встановленими Податковим кодексом України.

– **Бюджетне відшкодування** – відшкодування від’ємного значення ПДВ платнику цього податку (за умови підтвердження правомірності бюджетного відшкодування);

Залежно від того, чи набуває різниця між сумою податкового зобов’язання та сумою податкового кредиту звітного періоду позитивного або від’ємного значення, у платника ПДВ виникає:

- обов’язок сплати ПДВ до бюджету (позитивне значення);
- право на бюджетне відшкодування (від’ємне значення).

Розміри ставок податку визначає Податковий кодекс України. Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

- 7 відсотків (постачання та ввезення лікарських засобів);
- 0 відсотків (для експортованих товарів та супутніх експорту послуг);

Існує також перелік видів операцій, які не належать до об’єкта оподаткування, серед яких:

- надання послуг зі страхування;
- виплата заробітної плати, інших грошових виплат, дивідендів;
- випуск, розміщення і продаж цінних паперів;
- передача основних фондів у формі внесків у статутні фонди юридичних осіб в обмін на їхні корпоративні права.

Слід мати на увазі, що до бази оподаткування включено всі податки – в тому числі і акцизний та митний збори.

Метод справляння податку засновано на принципі, який дозволяє за формальною ознакою (на будь-якому етапі продажу товарів (послуг) відокремити споживання товарів (послуг) від їх використання суб’єктами господарської діяльності для цілей такої діяльності. Податок справляється, як тільки покупець здійснив витрати на придбання товару чи послуги.

На дату виникнення податкових зобов'язань платник податку зобов'язаний скласти податкову накладну в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, кваліфікованого електронного підпису уповноваженої платником особи та зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних у встановлений цим Кодексом термін.

Форма та порядок заповнення податкової накладної затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику.

Податкове зобов'язання (або вихідний ПДВ) – загальна сума податку, одержана (нарахована) платником в звітному періоді. Це та сума податку, яку суб'єкт господарювання нараховує на вартість, яку він додає до товару, для того, щоб реалізувати його з вигодою для себе, тобто отримати прибуток.

До бюджету платник ПДВ платить суму, яка складає різницю між податковим зобов'язанням та податковим кредитом.

Податкова накладна – головний документ у взаємовідносинах платників ПДВ, що використовується для документального оформлення розрахунків за товари, роботи чи послуги між суб'єктами господарювання – платниками податку на додану вартість.

Для покупця товару, податкова накладна є підставою для визнання податкового кредиту. Без цього документу покупець не має права на податковий кредит.

Платник податку повинен подавати декларацію з податку на додану вартість за звітний період. Звітним періодом з ПДВ може бути квартал або місяць. Квартальний звітний період платник може обрати лише в тому разі, якщо обсяг його оподатковуваних операцій за останні 12 місяців не перевищував 300 000 грн. В усіх інших випадках звітним періодом є місяць. Для місячного звітного періоду декларацію з податку на додану вартість необхідно подати не пізніше 20 днів, наступних за останнім календарним днем звітного (місячного) періоду.

ПДВ підлягає відшкодуванню тільки тоді, коли різниця між сумою податкового зобов'язання та податкового кредиту є від'ємною.

Розглянемо приклад розрахунку податку на додану вартість.

Підприємство придбало товари на суму 2400 грн. у т.ч. ПДВ та отримало від продавця податкову накладну.

У ціні товару вже «сидить» податковий кредит (вхідний ПДВ), який складає 400 грн. Ця сума вказана у податковій накладній. Вартість товару без ПДВ складає 2000 грн. Підприємство формує свою ціну товару для подальшої реалізації. Для цього воно робить націнку на товар. Припустимо, націнка складає 500 грн.

Ціна реалізації без ПДВ дорівнює $2000 + 500 = 2500$ грн.

Тепер на цю ціну необхідно нарахувати податкове зобов'язання 20 %.

$2500 * 20\% = 500$ грн. Ціна реалізації з ПДВ складає $2500 + 500 = 3000$ грн.

Отже маємо:

- податковий кредит (вхідний ПДВ) – сума, яку підприємство отримало у ціні товару, складає 400 грн.;

- податкове зобов'язання (вихідний ПДВ) – сума, яку підприємство нарахувало на свою ціну товару, складає 500 грн.;

- ПДВ для сплати до бюджету складає $500 - 400 = 100$ грн.

Акцизний податок. Акцизний податок (збір) – це непрямий податок на споживання підакцизних товарів (продукції), що включається до ціни таких товарів (продукції), яким обкладаються підакцизні товари. Сума податку включається в ціну цих предметів. Формально виплачують його платники, встановлені законом, але фактично матеріальна відповідальність перекладається на споживача.

Перелік підакцизних товарів може змінюватися шляхом внесення змін до Податкового Кодексу. На даний момент це:

1. Спирт.
2. Алкогольні напої та пиво.
3. Сигарети, тютюн і його замінники.
4. Легкові автомобілі, кузови, причепа, мотоцикли.
5. Газ і нафтопродукти.
6. Ювелірні прикраси.
7. Дизельне паливо.

Акцизи бувають двох видів: **специфічні і універсальні**. Залежно від типу відрізняється спосіб стягнення і розмір збору.

Специфічний акциз – це первинний вигляд акцизного збору. У цьому виді непрямого податку встановлюється строгий перелік особливих товарів. Кожна група речей має свою диференційовану ставку збору. Одна з основних особливостей специфічного акцизу полягає в тому, що він встановлюється для території держави і не

залежить від суб'єктів. Іноземець або українець. Ввезення або вивезення – збір буде однаковим.

Декларація акцизного податку вимагається від усіх платників, але з різними умовами.

Декларування – це головний елемент звітності, і саме по ній будуть перевіряти компанію надалі. Якщо в декларації була допущена помилка, або з вини уповноваженої особи компанія пропустила строк, з боку держави будуть накладені санкції. В даному випадку несплата податку вважається в першу чергу обманом тих покупців, які за компанію оплатили цей збір перед державою.

Порядок і спосіб оплати акцизу залежить від того, який об'єкт оподаткування і який суб'єкт. Спочатку продавцеві або імпортеру потрібно розібратися з правилами, які стосуються товарів, що ввозяться, а потім вивчити, який порядок сплати акцизу для їх категорії платників податків.

Акциз не сплачується з товарів:

1. Доставлених у вільну митну зону.
2. Які перебувають на митному складі.
3. Проїжджають по країні транзитом.
4. Відправлених на знищення.
5. Переданих на користь держави.
6. Товарів особливого режиму (закуплених для дипломатичних місій, потреб дипломатичних представництв).

Акциз виплачують в повному обсязі на товари:

1. Імпорт для внутрішніх потреб.
2. Переробка для продажу.
3. Режим вільної митної зони.
4. Виробництво на території самої України.

Акцизний збір – це зобов'язання як для підприємця, так і для держави. У разі, якщо він був сплачений невірно або надмірно, країна повинна повернути гроші в бізнес, щоб вони могли бути реалізовані правильним шляхом.

На рис.14.3 наведено основні види акцизів.

Універсальний акциз виділяється усередненою універсальною ставкою на всі групи товарів. Це допомагає прискорити процес розрахунку вартості і перерахування суми в бюджет. Така система менш гнучка в питанні ціноутворення і може негативно сприйматися ринком, якщо економіка держави не на дуже високому рівні.

Рис. 14.3. Види акцизів

У податковому кодексі закріплені три форми універсальних акцизів:

1. Податок з продажу (купівлі) у сфері роздрібно́ї або оптової торгівлі.
2. Податок на додану вартість.
3. Податок з обороту.

У будь-якого непрямого податку, в тому числі і у акцизного збору, є ряд класифікуючих особливостей:

1. Вони стягуються незалежно від того, до чого призвела підприємницька діяльність (чи отримав бізнесмен заробіток або тільки збитки).

2. Це внутрішній тип податків, тому він спирається тільки на законодавство України. Інші держави не можуть впливати на його розмір і порядок відрахування.

3. Акцизний податок виникає в момент реалізації продукції. Якщо вона буде проведена, але простоїть на складі і ліквідується, тоді платити нікому нічого не потрібно.

Акциз – це не єдиний закріплений в Податковому кодексі непрямий податок. До цієї групи належать:

1. Фіскальна монополія. Прибуток, який отримується державою від продажу товарів, які можуть проводитися виключно на національних підприємствах. У випадку з частковою фіскальною монополією держава може дозволити будь-яким підприємствам брати участь у процесі виробництва, але з умовою оплати податку.

2. Митні збори. Встановлюються при перевезенні певної кількості товарів через кордон. Існує кілька видів митних зборів: ввізного, вивізного, сезонного, спеціального, антидемпінгового, компенсаційного.

3. Безпосередньо акциз.

Платниками акцизного збору, вважаються:

1. Компанія-імпортер.

2. Виробник.

3. Продавець підакцизних товарів, який отримав їх шляхом конфіскації, знахідки, успадкування.

4. Суб'єкт, який не забезпечив цільове використання підакцизних товарів. Яскравий приклад такої ситуації: спирт, який повинен був використовуватися як компонент на виробництві, потрапив у вільний продаж.

5. Фізичні особи, які провозять через кордон підакцизні товари в більшому обсязі, ніж дозволено міжнародними угодами.

Підакцизні товари зобов'язують виробника стягувати вартість податку з споживача. Така схема розрахунку введена на державному рівні. Ця система необхідна в першу чергу для того, щоб контролювати оборот акцизних товарів.

На рис.14.4 наведено основні види ставок акцизного збору.

Базою акцизного оподаткування вважається максимальна роздрібна ціна товару – це та ціна, за яку імпортер або виробник збирається продавати свій товар без знижок, акцій та інших особливих пропозицій. Такий вибір бази оподаткування продиктований кількома факторами:

1. Виробники та імпортери не можуть встановлювати занадто високі ціни, тому що до них додасться ще й чималий акциз, і люди просто не будуть купувати такий дорогий товар.

2. Акциз буде розраховуватися від ціни, тому навіть при високих прибутках компаній держава не залишиться в стороні і отримає кошти, необхідні для контролю над підакцизною сферою.

Рис. 14.4. Види ставок акцизного збору

3. Ставка акцизу для роздрібного продажу фіксована – 5 %. Вираховується вона не від «голої» вартості товару, а від вартості товару з вже вирахуванням ПДВ. Такий метод розрахунку – ще один важіль впливу на компанію, яка заважає їм зробити ціну занадто високою.

Схема розрахунку акцизу виглядає наступним чином:

1. Вираховується максимальна повна вартість товару разом з ПДВ, наприклад – 25 гривень.

2. Отриману суму акцизу ділимо на 100, щоб дізнатися вартість 1 відсотка товару (0,25).

3. Число, яке вийшло, множимо на 5 %, щоб дізнатися, яка сума буде сплачуватися (1,25).

4. Додаємо акциз до первісної суми: $25 + 1,25 = 26,25$ гривень.

На розмір акцизу впливає так званий «Закон зростання потреб». Згідно з економічним правилом, споживач і виробник знаходяться в залежності один від одного. Чим більше вимагає споживач, тим більше повинен пропонувати виробник. У випадку з підак-

цизними товарами держава штучно втручається в цей процес, щоб проконтролювати і обмежити оборот особливих видів товарів.

Незважаючи на високі ставки, акцизний податок – це не бюджетоутворювальні відрахування. Цей вид збору необхідний в першу чергу не для наповнення скарбниці, а для контролю за обігом певного виду товарів, їх ціноутворенням.

Податок на доходи фізичних осіб. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян – резидентів) і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні (та за її межами для резидентів).

Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід.

Загальний оподатковуваний дохід – будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду.

Податковий агент (підприємство), який нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку (робітника), зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок.

ПДФО сплачується (перераховується) до бюджету під час виплати оподатковуваного доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету.

ПДФО – основний податок на доходи фізичних осіб в Україні. Основною ставкою є 18 %. Вона застосовується майже для всіх видів доходів громадян. Також може застосовуватися ставка 5 відсотків – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах.

Крім ПДФО податковий агент (підприємство) сплачує за кожного робітника **ЄСВ та військови збір**.

ЄСВ – консолідований (зведений) страховий внесок. Його збір здійснюється в системі загальнообов'язкового держстрахування в обов'язковому порядку та на регулярній основі. В Україні з січня 2016 року основна ставка ЄСВ становить 22 %.

Військовий збір – податок, введений в 2014 році для фінансування Збройних сил України, яким обкладаються доходи фізичних осіб на території України. Ставка військового збору становить 1,5 % від нарахованої заробітної плати.

Розглянемо приклад.

Робітнику нараховано заробітну плату у розмірі 10 тис. грн.

Бухгалтер підприємства повинен нарахувати *ЕСВ* (цю операцію називають нарахування на заробітну плату) у розмірі 22 %, – 2200 грн.

Крім того, необхідно розрахувати відрахування з заробітної плати – це *ПДФО* – 18 % – 1800 грн., та *військовий збір* – 1,5 % – 150 грн. Загальна сума відрахувань складає – 1950 грн. Таким чином, на руки робітник отримає – 8050 грн.

Діяльність держави у сфері використання податків дістала назву *податкової політики*. До неї входить також розробка певних концепцій та принципів організації системи оподаткування

Чинне податкове законодавство містить також досить жорсткі заходи щодо порушення нормативних актів, невиконання їх вимог і передбачає адміністративну та кримінальну відповідальність.

14.3 Фіскальна політика

Фіскальна політика (Fiscal policy) – це сукупність фінансових заходів держави по регулюванню доходів і витрат бюджету з метою вирішення соціально-економічних проблем розвитку країни. Це зміни в урядових видатках і оподаткуванні, спрямовані на досягнення повної зайнятості та неінфляційного обсягу виробництва.

Цілі фіскальної політики:

- забезпечення фінансування економічної системи;
- забезпечення суспільства загальними благами (школи, дороги, охорона тощо);
- захист населення від негативних впливів виробничої діяльності;
- перерозподіл доходів (через оподаткування);
- стабілізація економіки в цілому.

Заходи держави по досягненню основних цілей:

- а) переконання (мало дієвий);
- б) штрафи та податки;
- в) перерозподіл доходів – підтримка бідних, страхування бідних і багатих, субсидії та інші допомоги малозабезпеченим;
- г) стабілізація економіки з метою недопущення банкрутства, безробіття, інфляції тощо.

Фіскальна політика тісно пов'язана з держбюджетом, але у неї при цьому свій особливий (податковий) «акцент». Саме тому інша її назва – **податково-бюджетна політика**.

Таким чином, фіскальною можна назвати політику держави в області податків як головного джерела доходів державного бюджету.

До **інструментів** фіскальної політики відносяться:

1. Доходи та видатки.
2. Дефіцит державного бюджету.
3. Державний борг.

Види фіскальної політики. **Дискреційна фіскальна політика** – свідоме маніпулювання доходами та витратами держбюджету з боку виконавчої і законодавчої влади з метою впливу на загальні обсяги виробництва, інфляцію та безробіття. Це здійснюється за допомогою зміни ставок податків, трансферних виплат та субсидій.

Існує стимулююча та стримувальна фіскальна політика.

Стримувальна фіскальна політика використовується в період економічних злетів, а стимулююча – під час криз.

Стримувальна (рестрикційна) фіскальна політика спрямована на подолання інфляції попиту і ґрунтується на зменшенні сукупного попиту (сукупних видатків) через зменшення урядових видатків, підвищення податків або поєднання обох згаданих заходів.

Стримувальна фіскальна політика спрямована на послаблення або коригування наслідків спаду і передбачає зростання сукупного попиту, спричинене збільшенням державних видатків; зменшення податків, яке зумовить розширення видатків споживачів, або певною комбінацією згаданих заходів.

Встановлено, що:

1) до головних принципів формування стимулюючої фіскальної політики відносять такі принципи:

- ефективності оподаткування;
- системності та внутрішньої цілісності оподаткування;
- єдиного податку;
- достатності;
- податкоспроможності;

- рівнонапруженості;
- стабільності в оподаткуванні;

2) основними принципами формування стримуючої фіскальної політики є такі принципи:

- множини податків;
- гнучкості (еластичності) оподаткування;
- невідворотність настання визначеної законом відповідальності;
- нейтральність оподаткування.

Недискреційна фіскальна політика (*політика автоматичних стабілізаторів*) – це автоматичне збільшення (зменшення) чистих податкових надходжень, що відбувається зі збільшенням (зменшенням) ВВП і стабілізує економіку.

Суть такого «податкового гальмування» полягає в тому, що збільшення випуску при даних податкових ставках приводить до автоматичного збільшення доходу й величини надходжень до державного бюджету. Якщо державні видатки із бюджету не будуть збільшуватися такими ж темпами, як і надходження до нього, а зростаючі вилучення із сукупного попиту внаслідок оподаткування доходу суб'єктів економіки будуть обмежувати його збільшення, то результатом стане гальмуючий вплив державного бюджету на випуск.

Щоб запобігти гальмуванню з боку державного бюджету на випуск за умови рецесійного розриву доцільно в міру зменшення випуску й збільшення обсягу податкових надходжень скорочувати ставки оподаткування та збільшувати бюджетні видатки, у тому числі за рахунок утворення бюджетного дефіциту. Як бачимо, «податкові гальма» недоцільно використовувати, коли існує рецесійний розрив. І навпаки, таке гальмо може бути надзвичайно корисним, коли економіка функціонує за умови повної зайнятості та існує небезпека надмірного сукупного попиту з боку домогосподарств і появи інфляційного розриву.

Вмонтована стабільність – зміна прямих податків і урядових видатків під час зміни фаз ділової активності без необхідності прийняття будь-яких спеціальних заходів з боку уряду.

Автоматичні стабілізатори гасять частину коливань ділового циклу, та не можуть протистояти всім негативним проявам останнього.

Основні автоматичні стабілізатори – це автоматичні зміни в податкових надходженнях до бюджету і автоматичні зміни в трансферних виплатах.

Основні автоматичні стабілізатори:

– **прогресивне оподаткування.** Впливає на розмір прибутку – збільшення валового прибутку індивіда або підприємства збільшує їхні податкові відрахування. Вплив на прибуток контролює сукупний попит. У періоди піднесення/спаду витрати збільшуються/знижуються більш плавно, ніж одержувані прибутки;

– **соціальні виплати.** При підвищенні кількість безробітних і малозабезпечених скорочується, зменшуючи соціальні витрати держави;

– **споживання.** При зростанні доходів споживання домашніх господарств зростає, але не тією мірою, як дохід.

Мультиплікатори фіскальної політики. У короткостроковому періоді заходи фіскальної політики супроводжуються ефектами мультиплікаторів державних витрат, податків та збалансованого бюджету.

Безпосередній макроекономічний зв'язок податків з національним продуктом відображає так званий **податковий мультиплікатор**. Він показує наскільки зростають або ж зменшуються обсяги виробництва при зростанні (зменшенні) **податкового тиску**.

Зміна податкових надходжень (T) мультиплікативно впливає на рівноважний рівень доходу (Y).

$$m_r = -\frac{c'}{1-c'} \quad , \quad (14.1)$$

m_r – податковий мультиплікатор;

c' – гранична схильність до споживання.

Податковий мультиплікатор показує, що зростання податків на певну величину зменшує (знак «-») обсяг виробництва на більшу величину і навпаки, при зменшенні ставок оподаткування $T(Y)$ на певну величину, рівноважний обсяг виробництва (Y) збільшується на більшу величину.

Сукупний ефект від зростання (зменшення) податків визначається за формулою

$$\Delta Y = -m_r \cdot \Delta T \quad , \quad (14.2)$$

де ΔY – зміна доходу;

ΔT – зміна податкових надходжень.

Якщо державні витрати (G) та автономні податкові відрахування (T) зростають на одну і ту ж величину ($\Delta G = \Delta T$), то і рівноважний обсяг виробництва зростає. У даному випадку мова йде про мультиплікатор збалансованого бюджету, який завжди менший або дорівнює 1.

Мультиплікативний ефект від зниження податків слабший, ніж від збільшення державних витрат, що є наслідком більш сильного впливу державних витрат на величину сукупного доходу і споживання, порівняно зі зміною податків.

Ці відмінності визначають переваги у виборі інструментів фінансової політики з метою подолання циклічних криз.

Якщо фінансова політика направлена на *розширення державного сектору*, то:

- під час економічної кризи – збільшують державні витрати, що має сильний стимулюючий ефект;
- під час буму для стримування інфляційного підйому збільшують податки, що є відносно м'яким обмежувальним заходом.

Якщо фінансова політика має за мету *скорочення державного сектору*, то:

- під час економічної кризи знижуються податки, що викликає незначний стимулюючий ефект;
- під час буму знижуються державні витрати, що швидко знижує рівень інфляції.

Мультиплікатор державних витрат (m_G) обчислюється за формулою

$$m_G = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1-c}, \quad (14.3)$$

Якщо ж планові витрати будуть враховувати вплив прибукових податків (тобто $T=T(Y) \cdot Y$), мультиплікатор державних витрат визначатиметься за такою формулою:

$$m_G = \frac{1}{1-c(1-t)}, \quad (14.4)$$

де t – частка податків у сукупних доходах.

Мультиплікатор державних витрат показує, наскільки зміняться сукупні доходи (ΔY) при зміні державних витрат (ΔG) на 1.

Загальний ефект від зміни витрат визначається за формулою

$$\Delta Y = m_G \cdot \Delta G, \quad (14.5)$$

де ΔY – зміна сукупних доходів;

ΔG – зміна державних витрат.

14.4. Сутність і функції державного бюджету

У будь-якій країні **державний бюджет** – головна ланка фінансової системи. Він об'єднує головні доходи і витрати держави. Бюджет є єдністю основних фінансових категорій (податків, державного кредиту, державних витрат) у їх взаємодії, тобто через бюджет здійснюються постійна мобілізація ресурсів і їх витрата.

Державний бюджет виражає економічні грошові відносини, що опосередковують процес утворення і використання централізованого фонду коштів держави, і затверджується Верховною Радою України як закон. Через цей бюджет мобілізуються кошти підприємств різноманітних форм власності і частково доходи населення. Вони спрямовуються на фінансування народного господарства, соціально-культурних заходів, зміцнення обороноздатності країни, на утримання органів державного управління, фінансову підтримку бюджетів місцевого рівня, на погашення державного боргу, створення державних матеріальних і фінансових резервів та ін.

Централізація коштів має важливе економічне і політичне значення, оскільки мобілізовані доходи служать одним з головних знарядь перетворення в життя заходів, які намічаються державою. Це дає можливість маневрувати ресурсами, зосередити їх на вирішальних ділянках економічного і соціального розвитку, здійснювати єдину економічну і фінансову політику на території країни.

Основними функціями бюджету є:

- перерозподіл національного доходу і ВВП;
- державне регулювання і стимулювання економіки;
- фінансове забезпечення соціальної політики;
- контроль за утворенням і використанням централізованого фонду коштів.

Бюджет – це також *фонд фінансових ресурсів*, який перебуває в розпорядженні органів виконавчої влади певного рівня й використовується для виконання покладених на них функцій, передбачених Конституцією.

Бюджет є й *планом утворення та використання фінансових ресурсів* держави та її складових – територіальних одиниць, який забезпечує можливість виконання відповідними органами державної влади та місцевого самоврядування покладених на них функцій.

Державний бюджет може складатися із загального та спеціального фондів.

Загальний фонд бюджету включає кошти, що не мають цільового призначення, перебувають у розпорядженні уряду і є загальними ресурсами бюджету.

Спеціальний фонд бюджету включає бюджетні призначення на видатки за рахунок конкретно визначених джерел надходжень.

Доходи спеціального фонду є переважно власними доходами державних органів влади та бюджетних організацій. Ці доходи перебувають безпосередньо в розпорядженні зазначених установ (а не уряду загалом) і мають цільове призначення.

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди визначається Законом України про Державний бюджет України.

Доходи держбюджету – це економічні відносини, що виникають у держави із суб'єктами господарювання, установами, організаціями і домогосподарствами у процесі формування бюджетного фонду країни. Форми прояву цих відносин – різні види платежів, що мають форму коштів і мобілізуються в бюджетний фонд.

Доходи бюджету класифікуються за такими розділами:

- *податкові надходження* (загальнодержавні та місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі);
- *неподаткові надходження* (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження);
- *доходи від операцій з капіталом*;
- *трансферти*.

Трансферти – це кошти, одержані від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

Видатки державного бюджету – це економічні відносини, що виникають у зв'язку із розподілом фонду коштів держави і його використанням на потреби економіки і на виконання функцій держави.

Усі видатки держбюджету можна розподілити на дві групи:

- за економічним призначенням – фінансування різних сфер економіки (наприклад, виробничої і невиробничої сфери);
- за функціональним призначенням – фінансування народного господарства, соціально-культурної сфери, оборони і управління, правоохоронної діяльності; видатки на фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу.

За своїм станом державний бюджет може бути:

- **збалансованим**, коли доходи бюджету дорівнюють його видаткам;
- **дефіцитним** – з перевищенням видатків бюджету над його доходами;
- **профіцитним** – з перевищенням доходів над видатками.

Профіцит бюджету означає надійну фінансову стабільність держави, але не може бути суттєвим і тривалим, оскільки формується переважно за рахунок збільшення податків.

Дефіцит бюджету виникає через різні причини:

1) необхідність здійснення масштабних державних економічних перетворень. У такому разі він відображає державне регулювання економіки;

2) внаслідок надзвичайних обставин (війни, стихійного лиха тощо), коли звичайних добутків бракує. Дефіцит бюджету, що виникає внаслідок цих двох причин, називають *структурним*. Він є продуктом обґрунтованої державної політики зі стабілізації економіки і суттєво зменшує амплітуду коливань економічної кон'юнктури;

3) як результат циклічного спаду виробництва, який відбиває кризові явища в економіці, нездатність уряду контролювати фінансову ситуацію в країні. Це *циклічний дефіцит*, і його розглядають як небажане явище в економіці.

Існують певні **концепції бюджетної політики**.

1. *Бюджет повинен бути збалансованим щорічно*. Донедавна це було метою будь-якої фіскальної політики. Однак такий стан бюджету виключає або зменшує ефективність антициклічної, стабілізуючої спрямованості фіскальної політики.

2. *Бюджет повинен бути збалансованим у ході економічного циклу, а не за кожен рік*. Передбачається, що уряд здійснює антициклічний вплив і водночас прагне збалансувати бюджет, але не обов'язково щорічно, а, можливо, за декілька років.

Особлива проблема, що виникає при цьому, – це те, що спади і піднесення в економічному циклі можуть бути неоднаковими за глибиною і тривалістю.

3. Третя концепція пов'язана з ідеєю так званих функціональних фінансів. Відповідно до неї, метою державних фінансів є *забезпечення збалансованості економіки в цілому, а не бюджету*. При цьому досягнення макроекономічної стабільності може супроводжуватися як усталеним позитивним сальдо, так і стабільним бюджетним дефіцитом. Таким чином, збалансованість бюджету є в даній концепції другорядною проблемою.

Друга і третя концепції є основою бюджетної політики, що орієнтована на помірний бюджетний дефіцит і спирається на розвинену і стабільну грошову систему країни.

Бюджет – це грошове вираження збалансованого кошторису доходів та видатків за певний період.

Фактичний бюджет відображає реальні видатки, надходження і дефіцити за певний період.

Структурний бюджет відображає, якими мають бути видатки, доходи і дефіцит, якщо економіка функціонує за потенційного обсягу виробництва (визначається дією дискреційних програм, що запроваджені законодавчо).

Циклічний бюджет показує вплив ділового циклу на бюджет та вимірює зміни видатків, доходів і дефіциту, які виникають через те, що економіка не працює за потенційного обсягу виробництва, а перебуває у стані піднесення або спаду (визначається дією автоматичних стабілізаторів).

Циклічний бюджет є різницею між фактичним і структурним бюджетами.

Стан Держбюджету:

– нормальний, коли видаткова частина держбюджету дорівнює доходній.

– дефіцитний, коли видатки перевищують доходи.

Дефіцит держбюджету не є небезпечним для економіки в цілому, якщо він знаходиться на рівні 2-3 % ВВП. У протилежному разі він негативно відбивається на функціонуванні грошової, кредитної систем і всієї економіки в цілому.

Види бюджетного дефіциту. *За формою прояву* бюджетний дефіцит поділяється на відкритий і прихований.

Відкритий бюджетний дефіцит – це офіційно визнаний дефіцит у законі про бюджет на відповідний рік.

Прихований бюджетний дефіцит виникає в результаті завищення обсягів планових доходів та включення у склад доходів джерел покриття бюджетного дефіциту.

За причинами виникнення бюджетний дефіцит буває вимушеним і свідомим.

Вимушений бюджетний дефіцит є наслідком скорочення обсягів ВВП і відповідно обмеженості фінансових ресурсів країни. Прикладом вимушеного бюджетного дефіциту є циклічний бюджетний дефіцит.

Циклічний дефіцит бюджету є результатом циклічного падіння виробництва (скорочення національного доходу та обсягу виробництва) внаслідок кон'юнктурних коливань, що призводить до дії автоматичні фіскальні стабілізатори (скорочуються податкові надходження через зменшення ставок оподаткування при прогресивній системі оподаткування та збільшуються соціальні трансферти через зниження життєвого рівня населення).

Свідомий бюджетний дефіцит виникає внаслідок дискреційної фіскальної політики, яка передбачає цілеспрямовані зміни в розмірі державних витрат, податків і сальдо Державного бюджету.

Свідомий бюджетний дефіцит виникає за умов, коли для стимулювання сукупного попиту в період економічного спаду уряд цілеспрямовано знижує ставки оподаткування і збільшує державні витрати. Відповідно, в період підйому цілеспрямовано створюється бюджетний надлишок.

За напрямом дефіцитного фінансування розрізняють активний і пасивний бюджетні дефіцити.

Активний бюджетний дефіцит характеризується спрямуванням коштів на інвестування економіки, що сприяє зростанню ВВП.

Пасивний бюджетний дефіцит характеризується спрямуванням коштів на покриття поточних видатків (соціальні трансферти, виплата зарплати у бюджетній сфері та інші).

Джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть виступати:

- позики держави (неінфляційний шлях покриття бюджетного дефіциту);
- грошово-кредитна емісія (інфляційний шлях покриття бюджетного дефіциту).

Державні позики використовуються за умов:

- наявності тимчасово вільних коштів у кредиторів;
- довіри кредиторів до держави;
- заінтересованості кредиторів (за рахунок процентної політики і високих гарантій повернення боргу).

Грошово-кредитна емісія може застосовуватися лише за умов жорсткого контролю за використанням грошей. Вона виправдана в разі спрямування коштів у інвестиції, що сприяє зростанню ВВП і викликає невисокі темпи інфляції. Використання емісійних коштів на поточні витрати (зарплата, соціальні трансферти та інше) призводить до прискорення інфляції.

У статті 15 Бюджетного кодексу України джерела фінансування дефіциту бюджету визначені таким чином: Ст. 15-1. Джерелами фінансування дефіциту бюджетів є державні внутрішні та зовнішні запозичення. Ст. 15-2. Запозичення не використовуються для забезпечення фінансовими ресурсами поточних видатків, за винятком випадків, коли це необхідно для збереження загальної економічної рівноваги.

Причини бюджетного дефіциту в Україні в сучасних умовах:

1. Зростання виплат по державному боргу.
2. Значний обсяг соціальних трансфертних платежів, через низький рівень доходів населення.
3. Ухилення від сплати податків через високий податковий тиск та низьку фінансову дисципліну, що призводить до зниження податкових надходжень.
4. Значні витрати на управління тощо.

Державним (або урядовим) боргом називається нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіцитів.

Збільшення державного боргу протягом певного року дорівнює дефіциту бюджету.

Державний борг – це сума заборгованості держави перед кредиторами.

Головними причинами створення і збільшення державного боргу є:

- хронічний дефіцит Державного бюджету;
- перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;

– дискреційна фінансова політика направлена на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат;

– розширення економічної функції держави;

– дія автоматичних стабілізаторів (циклічне зменшення податкових надходжень та збільшення соціальних трансфертів під час економічної кризи);

– залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти;

– вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців);

– мілітаризація, ведення війн та інші.

Державний борг складається з:

– заборгованості по випущених і непогашених внутрішніх державних позиках – внутрішній державний борг;

– фінансових зобов'язань країни по відношенню до іноземних кредиторів на певну дату – зовнішній державний борг.

Загальний обсяг внутрішньої заборгованості держави може бути поділений на дві частини:

1. *Монетизований борг*, який складається з боргів опосередкованих кредитними стосунками держави з банками.

2. *Немонетизований борг*, який складається:

а) з невиконаних державою фінансових зобов'язань, передбачених чинним законодавством (заборгованість по виплаті пенсій, стипендій, допомог, заробітній платі та інших видах соціальних виплат);

б) із заборгованості по господарських стосунках з реальним сектором економіки (заборгованість по державних замовленнях, наданню послуг державними установами та інші).

Зовнішній борг складається із зобов'язань держави перед нерезидентами, які виникають внаслідок міжнародних позик або продажу фінансових активів за кордон.

Темпи зростання зовнішнього боргу залежать від:

– частки зовнішніх запозичень у загальному обсязі наявного боргу;

– процентної ставки (підвищення ставки процента, потребує збільшення зовнішніх позик).

Економічні та соціальні наслідки державного боргу. Ступінь впливу державної заборгованості на внутрішній сукупний попит та сукупну пропозицію, зовнішньоекономічну рівновагу повною мірою визначається структурою державних доходів та видатків. Залежно від характеру наслідків впливу боргу на економіку, їх поділяють на короткострокові та довгострокові.

Короткострокові наслідки бюджетного дефіциту і відповідно державного боргу існують як проблема «витіснення».

Довгострокові економічні наслідки державного боргу відомі як «тягар» боргу.

У *короткостроковому періоді* витіснення виникає, коли ефективність фіскальної політики внаслідок реакції ринку грошей зменшується. Збільшення структурного дефіциту через зниження податків чи збільшення урядових видатків може призвести до підвищення процентних ставок і відповідно до зменшення інвестицій. Тому ВВП, можливо, і не зростає, а більший структурний дефіцит витіснить інвестиції із сфери виробництва.

Довгострокові наслідки державного боргу пов'язані з його впливом на нагромадження капіталу та споживання майбутніх поколінь, тобто на довгострокове економічне зростання. Зростання боргу зменшує виробничі потужності, призначені майбутньому поколінню, отже воно матиме нижчий рівень доходу.

Економічні наслідки державного боргу:

1. Скорочення споживання населенням країни.
2. Витіснення приватного капіталу, що обмежує подальше зростання економіки.
3. Збільшення податків для обслуговування державного боргу виступає антистимулом економічної активності.
4. Перерозподіл доходу на користь власників державних облігацій.

Управління державним боргом – це сукупність заходів держави, пов'язаних з вивченням кон'юнктури на ринку позичкових капіталів, випуском нових позик, з виплатою процентів по займам, проведенням конверсій (зміни умов доходності) та консолідацій (зміни строків) займів, визначенням ставок процентів по державному кредиту, а також погашенням раніше випущених позик, строк дії яких скінчився.

Рефінансування державного боргу – випуск нових позик для того, щоб розрахуватися з власниками облігацій старої позики.

Питання для самоконтролю

1. Що таке національна економка?
2. Основні складові національної економіки.
3. Загальні властивості національної економіки.
4. Основні функції податків.
5. Класифікація податків.
6. Прямі та непрямі податки.
7. Загальнодержавні та місцеві податки.
8. Різновиди податкових ставок.
9. Податкова пільга.
10. Податок на прибуток.
11. Податок на додану вартість.
12. Акцизний податок.
13. Види акцизів та ставок акцизного збору.
14. Податок на доходи фізичних осіб.
15. Військовий збір.
16. Фіскальна політика її цілі та інструменти.
17. Види фіскальної політики.
18. Мультиплікатори фіскальної політики.
19. Державний бюджет, його функції.
20. Державний борг.

ТЕМА 15. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

- 15.1. Глобальна економіка.
- 15.2. Соціально-економічні передмови глобалізації та форми прояву.
- 15.3. Етапи розвитку глобалізації та цикли.
- 15.4. Глобальне виробництво.
- 15.5. Глобальна фінансова система.
- 15.6. Глобальні ринки робочої сили.
- 15.7. Глобальна система обміну результатів інтелектуальної діяльності.
- 15.8. Індекс глобалізації.
- 15.9. Рівні глобалізації.

15.1. Глобальна економіка

Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових частин світового господарства, з його єдності та цілісності, що посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва й обігу, інтенсифікації інтеграційних процесів. Відбувається суперечливий процес глобального синтезу світового масштабу, який втягує у свій вир практично всі країни світу.

Цей розвиток не є односпрямованим, лінійним, який передбачає створення єдиної й монолітної міжнародної економічної системи. Поряд із глобальною інтеграцією проявляються дезінтеграційні тенденції, і не лише у світовому масштабі, а й у межах окремих країн.

Глобалізація – процес перетворення світової економіки в єдиний ринок товарів, послуг, капіталів, робочої сили і знань, поступальний розвиток інтернаціоналізації.

Глобалізація як процес – це результат розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх більш-менш сталих зв'язків між суб'єктами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах.

Світова економіка стає єдиним ринком і виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не простою сукуп-

ністю національних економік, що розгортають взаємне економічне співробітництво.

Глобалізація може бути представлена як організація і розширення економічної діяльності за межі окремих країн, вона пов'язана з економічною відкритістю, зростанням взаємозалежності в торговій, інвестиційній, фінансово-економічній та культурній сферах.

15.2. Соціально-економічні передмови глобалізації та форми прояву

Глобалізація – це новий, вищий ступінь інтернаціоналізації, на який вона почала підніматися з кінця ХІХ століття. Це категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів.

Передумовами процесу глобалізації у теперішній час виступають: міжнародна спеціалізація виробництва і торгівля товарами та послугами; об'єднання сукупностей технологічно сполучених виробництв за допомогою однотипних технологічних ланцюгів; конкурентна боротьба за ринки збуту в умовах надвиробництва в розвинених країнах; виснаження природних ресурсів планети і загострення боротьби за їх використання; збільшення ризику загальноєкологічної катастрофи; інтернаціоналізація капіталу; інформаційна революція, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж.

Розгортання процесу глобалізації вирізняється суперечливим впливом на національні економіки та на все сучасне світове господарство. З одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів їхньої більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими і інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн з низьким і середнім доходами.

Посилюється нерівномірність розвитку країн, що обумовлено поділом світу на багатий «центр» і бідні «периферійні» країни; домінування наднаціональних утворень, що характеризується встановленням ТНК контролю над стратегічно важливими сферами, фінансами, постачаннями сировини та комплектуючих, збутом; загострення конфлікту між економікою й екологією, зумовлене

появою проблем пов'язаних зі збільшенням обсягу відходів виробництва і витрат на їхню ліквідацію тощо. Важливим елементом аналізу процесу глобалізації є розгляд її як багаторівневої ієрархічної системи.

Світовий рівень глобалізації визначається зростаючою економічною взаємозалежністю країн і регіонів.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується такими показниками, як відкритість економіки, частка зовнішньоторговельного обороту чи експорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП), обсяг зарубіжних інвестиційних проектів, міжнародних платежів та ін.

Галузевий зріз глобалізації характеризується співвідношенням обсягів зустрічної внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва галузі, а також коефіцієнтами спеціалізації галузі, розрахованими на основі співвідношення національних і міжнародних експортних квот галузі.

Глобалізація на рівні компанії залежить від того, наскільки ефективно вона диверсифікувала свої надходження та розмістила свої активи в різних країнах з метою збільшення експорту товарів та послуг і використання місцевих переваг, пов'язаних з ширшим доступом до природних ресурсів та відносно дешевшої робочої сили. Загальною передумовою глобалізації компанії є рівень використання комп'ютерних і комунікаційних технологій, що дають можливість розширювати обмін ідеями та інформацією між різними країнами.

Такими є головні особливості глобалізації на сучасному етапі. Внаслідок цього поступово формуються нові підходи до світового розвитку як процесу. Складаються спільні цінності (економічна стабільність, права людини, економічна безпека тощо) та інтереси, на основі яких формуються глобальні цілі діяльності світового господарства.

Все це відкриває перед народами широкі перспективи для співробітництва і залучення до користування досягненнями світової цивілізації. Разом з тим, глобальна трансформація світової економіки ставить перед країнами і складні проблеми адаптації до динамічного процесу соціально-економічної модернізації.

Особливо гостро ці проблеми постають сьогодні перед країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою, які відчувають надзвичайні труднощі на шляху соціально-економіч-

ного прогресу. Трансформація різних боків життя суспільства є найважливішою рисою світового розвитку.

Форми прояву глобалізації:

- становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережних інформаційних технологій, світової комунікаційної системи й технологічних макросистем у сфері виробництва, транспорту й зв'язку;

- інтенсифікація міжнародних трансакцій, розвиток електронної комерції, становлення ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового зняття бар'єрів у торгівлі, підписання багатосторонніх торговельних угод і т.п.;

- швидкий ріст світового фінансового ринку, що функціонує в режимі реального часу на основі об'єднання ринкових і мережних комп'ютерно-комунікаційних технологій;

- різке збільшення обсягів і швидкості переміщення капіталів, інтенсифікація глобальних фінансових операцій;

- збільшення відкритості й взаємозалежності економік, господарсько-технологічне зближення країн, інтенсифікація регіональних інтеграційних процесів, розвиток міжконтинентальної інтеграції;

- становлення єдиного світового виробництва на базі розміщення складових частин виробничо-збутового процесу в різних країнах, інтенсифікація планетарної діяльності глобальних господарських комплексів мультинаціональних компаній, багатопрофільних транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків тощо;

- виникнення нових глобальних економічних суб'єктів (транснаціональних корпорацій, регіональних об'єднань, міжнародних організацій, міст-мегаполісів, неурядових організацій, суспільних рухів, світових фінансових центрів, інтеграційних угруповань, союзів видатних особистостей) і нових форм ринкового поведіння (глобальних стратегій, нових методів конкурентної боротьби, глобальних мереж, об'єднань, поглинань, стратегічних альянсів);

- міжнародний рух циклічних коливань економіки, біржових, валютних, фінансових криз; зближення процентних ставок, внутрішніх і світових цін і т.п.;

- уніфікація ведення бізнесу, реструктуризація діяльності фірм на основі гнучкого мережного принципу;
- формування нової системи глобального керування; збільшення кількості наднаціональних структур регулювання світового господарства, міжурядових і неурядових міжнародних організацій;
- інформаційно-культурне зближення народів, поширення єдиних стандартів життя, уніфікація смаків, цінностей, принципів і норм поведінки, універсализація культури й т.п.;
- формування специфічних інтересів і нових розбіжностей, порушення рівноваги світової екосистеми й загострення глобальних проблем.

15.3. Етапи розвитку глобалізації та цикли

У сучасній науковій літературі виділилися два основних підходи до визначення хронологічних границь глобалізації.

Представники першого (широкого) підходу трактують глобалізацію як тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, що супроводжує весь хід цивілізаційного розвитку або ж почався приблизно 100 років тому у зв'язку з інтенсифікацією зовнішньоекономічних відносин. Наприклад, фахівці Всесвітнього банку виділяють три хвилі глобалізації:

- перша хвиля (1870-1914 р.) дотепер не перевершена, оскільки питома вага міжнародної торгівлі у валовому світовому доході за цей період виріс у два рази, кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, досяг 32 %, міграція охопила 10 % населення;
- друга хвиля (1950-1970 р.), пов'язана з відновленням рівня міжнародних зв'язків до попереднього стану після їхнього руйнування в період двох світових війн. За цей період питома вага світової торгівлі у світовому ВВП досягла рівня 1913 р., кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, склав 11 %;
- третья хвиля (починаючи з 1970 р.), викликана потужним розвитком сучасних інформаційних і транспортних технологій. В 1998 р. кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, досяг 22 %.

Сучасні дослідники стверджують, що довгостроковий процес розвитку глобалізації має циклічно-хвильову природу, пов'язану з періодичними підйомами й спадами інтеграційних процесів. При цьому глобалізаційні хвилі, що поєднують інтеграційні (зближення,

взаємодія, взаємопереплетіння й взаємопроникнення) і процеси, що пов'язані із диференціацією, (збільшення різноманіття, плюралізація), сприяють відновленню форм, змісту й механізмів глобалізації, не впливаючи на її поступальний розвиток. Відповідно до зазначеного підходу розрізняють такі цикли глобалізації:

I. Античний цикл (VIII ст. до н.е.-II ст. н.е.), що включає:

- хвилю диференціації (VIII-IV ст. до н.е.);
- хвилю інтеграції (III ст. до н.е.-II ст. н.е.).

II. Середньовічний цикл (III-XIII ст. н.е.), що включає:

- хвилю диференціації (III-VII ст. н.е.);
- хвилю інтеграції (VIII-XIII ст. н.е.).

III. Цикл Нового часу (XI-XXI ст.), що охоплює:

- хвилю диференціації (XI-XVIII ст.);
- хвилю інтеграції (XI-XXI ст.).

У рамках цього підходу є й інші варіанти періодизації процесу глобалізації. Деякі дослідники виділяють:

- колоніальну глобалізацію як наслідок Великих географічних відкриттів XV-XVI ст.;
- повільну еволюційну глобалізацію, що тривала до кінця XI ст.;
- прискорену глобалізацію XX ст.

Існує також підхід, відповідно до якого процес глобалізації розділяється на наступні етапи:

- повільну глобалізацію (до початку епохи Великих географічних відкриттів);
- структурну глобалізацію, пов'язану з переділом світу й утворенням протилежних економічних систем (середина XIX-80-ті роки XX ст.);
- послідовну глобалізацію (сучасний етап).

Представники другого (більш вузького) підходу розглядають глобалізацію як новітній процес, що почався в XX ст. (останній чверті) і органічно пов'язаний з більш загальним процесом інтернаціоналізації. Аргументуючи цю тезу, прихильники зазначеного підходу звертають увагу на наступне:

- до XX ст. міжнародна економіка ґрунтувалася на відносинах між країнами, тоді як світова економіка XX ст. базується на мережах зв'язків, що пронизують господарства окремих країн;

- яким би не була питома вага зовнішньої торгівлі у світовому ВВП до ХХ ст., загальний обсяг торгівлі і її інтенсифікація в сучасних умовах не зрівняні з попереднім періодом;
- новітні переливання фінансових ресурсів не зводяться до традиційного розуміння експорту капіталу;
- транснаціоналізація економіки, трансграничне виробництво й феномен глобалізації комунікацій беруть початок в ХХ ст.

15.4. Глобальне виробництво

Характерною ознакою переходу від світової до глобальної економіки та одним з найважливіших чинників цього процесу є глобалізація виробництва. Вона супроводжується переходом від фордизму до постфордизму, запровадженням гнучкого виробництва ТНК та нових технологій, які дають змогу своєчасно і ефективно реагувати на зміни попиту на ринках різних країн світу.

В інтерпретації дослідників глобалізації гнучке виробництво характеризується високою спроможністю підприємств як швидко змінювати один процес чи конфігурацію продукції на інші (динамічна гнучкість), так і швидко регулювати збільшення чи зменшення обсягів випуску продукції без зниження рівня ефективності (статична гнучкість). Гнучкі форми виробництва засновані на гнучких технологіях, гнучких відносинах між центральними фірмами і постачальниками та гнучкій організації трудового процесу.

Сутність глобалізації виробництва полягає в інтеграції економічної діяльності підрозділами приватного капіталу у всесвітньому масштабі.

Головними двигунами цього процесу, який характерний для всього ХХ ст., але значно прискорився в останні десятиріччя, є ТНК. Вихід ТНК на міжнародну арену на початку 70-х років вплинув на зміст виробничих операцій, які раніше здійснювались переважно на національній основі, незважаючи на те, що МНК також продавали свою продукцію на Світовому ринку. Створення нової виробничої системи завдяки інтеграції підприємств МНК дало можливість структурувати виробництво так, щоб забезпечувати складання кінцевої продукції в різних країнах світу з «інтернаціональних» деталей.

Вибір місць дислокації підприємств ТНК і причини переведення виробничих операцій в інші країни світу, як правило, зумовлюється пошуком дешевшої та менш організованої в профспілки

робочої сили, оскільки зменшення витрат на оплату праці є одним з головних джерел одержання високих прибутків ТНК. У розміщенні своїх філій за кордоном ТНК також керуються стратегією вигідного накопичення капіталу і надають перевагу тим іноземним країнам, де втручання держави в регулювання умов праці та охорони навколишнього середовища є мінімальним, де низькі податки і добре розвинена інфраструктура.

Глобалізація виробництва відбувається одночасно з глобалізацією продукції ТНК і значно прискорюється завдяки інтенсифікації маркетингової діяльності ТНК внаслідок широкого залучення новітніх технологічних, інформаційних та комунікаційних засобів, новітніх методів реклами престижного та масового консюмеризму на підставі наукового вивчення споживчих мотивацій різних соціальних груп. У свою чергу, систематичне запровадження певних норм споживання сприяє соціокультурній інтеграції народів у глобалізовану виробничу систему і глобалізації виробництва.

Бізнес традиційно будується на комбінаціях витрат, що характеризуються як високою (ноу-хау і капітал), так і низькою мобільністю (робоча сила) або відсутністю будь-якої мобільності (наприклад, земля). Оскільки виробники і покупці перебувають на певній відстані, скорочення витрат на транспорт і зв'язок завжди було важливим завданням бізнесу. Протягом попередніх сторіч інтеграції світової економіки невідгідне просторове розміщення підприємств значно впливало на його економічне становище та результати міжнародної діяльності, а також було серйозною перешкодою на шляху до забезпечення високих темпів економічного зростання. Глобалізація світогосподарських зв'язків значною мірою є наслідком вирішення цієї споконвічної проблеми «просторової» економіки.

Як відомо, в середні віки в Європі і Китаї 3/4 населення ніколи не подорожували далі 5 миль від місця народження. До появи книгодрукування більшість людей майже не мала уявлення про те, що відбувається в світі за межами їхнього проживання. Винахід нових засобів пересування і зв'язку та поступове запровадження їх в економічну практику наприкінці ХІХ-першій половині ХХ ст. сприяли розширенню горизонтів світогосподарської діяльності, але використання транспортних та комунікаційних послуг тривалий час стримувалось високою вартістю.

Револьюційний прорив у цій сфері відбувся після реалізації досягнень НТП, які започаткували комп'ютеризацію та інформатизацію індустріально розвинених країн і зробили економічно доступними ці послуги для міжнародного бізнесу. Залучення супутникового телебачення, комп'ютерних мереж, факс-зв'язку, Інтернету, реактивної авіації, контейнерних перевезень, швидкісних поїздів тощо в сферу міжнародного бізнесу поряд з іншими технологічними, організаційними та соціальними змінами привели до безпрецедентного підвищення мобільності фінансових, матеріальних, людських та інформаційних ресурсів.

Відомий американський дослідник, професор Каліфорнійського університету в Берклі М. Кастелс зазначає, що інформаційні технології не є причиною змін, які ми переживаємо. Проте без нових інформаційних та комунікаційних технологій нічого з того, що змінює наше життя, не могло б статися. У 90-ті роки життя цілої планети організовується навколо телекомунікаційних мереж комп'ютерів, що перебувають у центрі інформаційних систем та комунікаційних процесів.

Сучасна технологічна та економічна трансформація тісно пов'язана з організаційними перетвореннями, які зводяться передусім до запровадження в економічну практику нових організаційних форм мереж. Відносини між вузловими пунктами мереж асиметричні, але вони необхідні для ефективного функціонування мережі в цілому – для забезпечення циркуляції грошей, інформації, технологій, товарів, послуг чи людей по всій мережі. У вирішенні цього завдання важливу роль відіграють саме інформаційні та комунікаційні технології.

Поширення технологій, що розглядаються, має надто нерівний характер у світі, що стримує глобалізацію виробництва. «Оптимісти» глобалізації рідко пропускають нагоду, щоб не нагадати, які гігантські можливості людству відкриває, наприклад, Інтернет, кількість користувачів яких подвоювалась щороку впродовж 90-х років і перевищує 100 млн. чол. Однак вони забувають про те, що мільярдам людей на нашій планеті недоступний не тільки Інтернет, а й телефон.

Сьогодні в центральному районі Нью-Йорка – Манхеттені – налічується телефонів більше, ніж в усіх країнах Африки, взятих разом, на південь від Сахари. Як свідчить «Доповідь про розвиток людини-1999», видана Програмою розвитку ООН (ПРООН) під

назвою «Глобалізація з людським обличчям», у наші дні найбагатша п'ята частина населення світу (так званий золотий мільярд) володіє 74 відсотками всіх світових телефонних ліній, найбідніша п'ята частина – 2 відсотками ліній.

За даними ЮНЕСКО, загальна кількість користувачів Інтернету в 1996-1997 рр. у розрахунку на 10 тис. жителів становила: у Фінляндії – 555 чол.; Норвегії – 394; США – 384; Чилі – 9,3; Уругваї – 2,8; Україні – 0,9; Індонезії – 0,3; Кенії – 0,1 чол.

Частка п'ятої частини населення світу, що проживає у розвинутих країнах, становить 91 відсоток усіх користувачів Інтернету в сучасному світі. Близько 90 відсотків інформації, розміщеної сьогодні у всесвітній павутині, – англійською мовою, що, з одного боку, суттєво обмежує можливості її використання мільярдами людей на планеті, з другого, зумовлює американізацію та вестернізацію трансконтинентальної еліти.

Коментуючи величезний розрив в інформатизації сучасного світу, редактор американської 4-томної енциклопедії з питань глобалізації М. Кастелс зазначає, що поширення інформаційної та комунікаційної технологій є надзвичайно нерівним. Більша частина Африки залишається у стані технологічного апартеїду. Те саме можна сказати про багато інших регіонів світу. І цю ситуацію важко виправити в той час, коли третина населення світу все ще має продовжувати існувати на еквівалент одного долара на день.

Наведений висновок щодо перспектив глобалізації підтверджує побоювання багатьох західних економістів щодо того, що вельми модну сьогодні концепцію «глобального села» в недалекому майбутньому може спіткати така сама доля, що й попередні, не менш популярні свого часу концепції «масового суспільства», «народного капіталізму», «суспільства споживання», «суспільства відпочинку», «постіндустріального суспільства», «інформаційного суспільства».

Концепції «постіндустріального» та «інформаційного» суспільств, як і концепція глобалізації, виходять з визнання того, що характерними ознаками нашого часу є, по-перше, надзвичайно швидкі опрацювання і передавання інформації, по-друге, зростання стратегічної важливості інформації та знань в усіх сферах людської діяльності. На аналогічних основах побудовані концепції «інформаційної економіки» та «економіки знань», що набули великої популярності наприкінці ХХ ст. На жаль, нерівномірний розподіл

досягнень НТП в умовах глобалізації виробництва залишає великі ареали світу за бортом цього процесу і зумовлює їхню локалізацію та деіндустріалізацію, в тому числі на «постсоціалістичному» просторі.

Справа в тому, що глобалізація виробництва вимагає глобального доступу до інформаційних та комунікаційних технологій. Зниження вартості цих технологій дійсно сприяло подальшому розширенню міжнародної транспарентності ринків, особливо в традиційних секторах оброблювальної промисловості. У той же час далеко не всі країни та регіони можуть скористатися цією нагодою, оскільки, по-перше, ці технології, як правило, є інтелектуальною власністю розвинених країн, по-друге, розвиток нового виробництва на базі нових інформаційних та комунікаційних технологій висуває нові підвищені вимоги до індивідів, організацій і мереж.

Ці вимоги передбачають наявність певного рівня професійної підготовки та компетентності тих, хто обслуговуватиме ці технології та трансформуватиме «кодифіковані» знання. Відсутність відповідної робочої сили чи дорожнеча її підготовки у тій чи іншій країні світу часто-густо ведуть до того, що у виборі місця дислокації своїх зарубіжних філіалів ТНК віддають перевагу іншим країнам, де витрати на підготовку персоналу зводяться до мінімуму.

15.5. Глобальна фінансова система

Глобальна фінансова система (Світова фінансова система, Global financial system, GFS) – фінансова система, що складається з інститутів і регуляторів, які діють на міжнародному рівні, на відміну від тих, які діють на національному або регіональному рівні. Основними гравцями Глобальної фінансової системи є міжнародні інститути, такі як Міжнародний валютний фонд і Банк міжнародних розрахунків, національні агентства і відомства, наприклад, центральні банки і міністерства фінансів, приватні установи, що діють у глобальному масштабі, наприклад, банки і хедж-фонди, і регіональні установи, наприклад, у Єврозоні.

Світова фінансова система охоплює три типи фінансових ринків: фондовий, валютний та товарно-сировинний. Фондовий ринок оперує цінними паперами: акціями, векселями, депозитними сертифікатами, облігаціями, чеками. Значна частка фінансових

операцій на товарно-сировинному ринку відбувається з нафтою, золотом, цукром, зерном.

На валютному ринку виконуються операції зі світовими валютами.

У світовій фінансовій системі діють три основні групи учасників:

- банки й транснаціональні компанії;
- міжнародні портфельні інвестори (пенсійні, страхові, інвестиційні фонди);
- міжнародні офіційні позичальники (урядові й муніципальні органи, міжнародні та регіональні організації).

Глобалізація світового фінансового простору є однією з складових частин глобалізації економіки. Неконтрольовані перетоки капіталу викликають порушення рівноваги платіжних балансів країн і зумовлюють істотні коливання валютних курсів. В останні роки недоліки та реформи GFS є предметом гарячих дискусій.

Вирішуючи проблеми досягнення світової конкурентоздатності, багато виробничих компаній увібрали в себе і розвили філософію «виробництва світового рівня». Виробники в рамках цієї філософії почали підкреслювати важливість якості, вартості, часу реалізації замовлення, рівень обслуговування покупця на всіх етапах організації бізнесу, ступінь залучення до розв'язання нових завдань робітників і службовців.

Щоб вивчити філософію «виробництва світового рівня», яка набирає все більшої сили, і методи, які впроваджують її послідовники в різних частинах планети, було проведене дослідження діяльності більш ніж 800 організацій на північноамериканському континенті. Були відібрані тільки виробничі компанії чисельністю більше 250 працівників і з сукупним обсягом продажів понад 100 млн. дол. США. Компанії відбиралися не тільки за цими показниками, але й за зовнішнім виглядом виробленої продукції. Досить широке коло галузей промисловості було представлено серед досліджуваних компаній – від виготовлення офісних меблів, автоматизованих видів виробництва до аерокосмічної промисловості.

У відібраній групі компаній, орієнтованих на завоювання провідних позицій на світових ринках, вивчалися їхні цілі й стратегія поведінки.

Дослідження показало, що в порядку пріоритетності ними ставилися такі цілі:

- виробництво якісних виробів;
- виготовлення замовлення в строк і надійність поставки;
- виробництво продукції за низькими цінами;
- удосконалювання виробництва.

Як випливає з цього переліку, сучасні динамічні компанії у боротьбі за лідерство на світових ринках найбільш пріоритетним для себе напрямом обирали виробництво товарів високої якості.

Дослідники називають 8 характерних рис виробництва, яке досягло світового рівня, які розставлено у порядку їх значення для виробництва світового рівня:

1. Акцент на тотальну якість. Впровадження концепції тотальної якості у всі ланки організації виробництва світового рівня є найнеобхіднішою умовою її постійного вдосконалювання. Дослідники, які вивчали проблеми оптимальної концентрації зусиль компанії на досягненні всебічної якості, робили акцент у своїх роботах на оцінці методів, які впроваджують організації для підвищення якості свого функціонування. Вони виявили, що визначальним за вагомістю показником виявилась відданість справі виробництва якісних виробів. Наступним за значущістю показником є ставлення до боротьби за якість як до діяльності, що постійно продовжується, а не як до одноразової акції виробника.

2. Залучення співробітників у діла компанії. Виховничо-освітні програми є важливим методом постановки завдань перед службовцями, збільшення обсягу фахових знань і розвитку багатогранності їхньої діяльності. Найвизначальнішим показником для розгляду фактора стало стимулювання службовців брати активну участь у процесі прийняття рішень методом створення перехресних груп, сформованих для впровадження пропозицій співробітників.

3. Управління якістю торгового процесу. Своєчасна поставка якісно виготовлених виробів є винятково важливою для компанії, яка має на меті досягти рівня світового класу. Від підприємства вимагається використання принципів і правил, характерних для виробництв, що працюють без складських запасів, «з коліс». Найвагомішим для управління процесом якості торгівлі, на думку Дослідників, виявився показник рівня зворотного зв'язку між торговою і виробничою службами і здатність виробничого департаменту реа-

гувати на зауваження, що надходять із торгового підрозділу, а також служб якості.

4. Безвідхідні технології. Усунення втрат і відходів у всіх фазах виробничої активності є істотним елементом діяльності компанії виробництва світового рівня.

5. Виробничий контроль. Скорочення структури організації, зміна і зменшення часу на виробничий цикл впливають на час просування продукції через виробничу систему компанії. Пов'язаний з цими змінами ефективний виробничий контроль дозволяє компанії одержати додатковий запас конкурентоздатності на світовому ринку. Скорочення часу виробничого циклу вважається вкрай важливим для підвищення ринкової конкурентоздатності продукції.

6. Інформаційні потоки. Швидке зростання обсягів операцій у рамках компаній світового класу викликало необхідність точної комп'ютерної обробки інформації в реальному режимі часу. Одним із важливих складових елементів інформаційних потоків компанії є система планування потреб матеріалів, призначена для того, щоб мати в наявності запас матеріалів, необхідний для забезпечення безперервного циклу виробництва.

7. Профілактичне технічне обслуговування. Профілактичне обслуговування – складова частина розв'язання завдання постійного удосконалення діяльності виробничої компанії. Воно потрібно для того, щоб домогтися сталості виробничого процесу, уникнути простоїв устаткування, виробляти якісні товари і збільшити продуктивність.

8. Стандарти системи вимірювань. В управлінні виробництвом важливу роль відіграють вимірювальні стандарти, що допомагають кількісно визначити завдання, які стоять перед організацією, і обмінюватися інформацією про перебіг їх виконання. Статистичний контроль за виробничим процесом рекомендується впровадити з метою зменшення втрат внаслідок нестабільності роботи устаткування або непостійності самого процесу.

15.6. Глобальні ринки робочої сили

Розвиток процесів глобалізації, який торкнувся докорінних основ життя суспільства всіх країн світу, не оминув і ринок трудових ресурсів, який посідає ключове місце в загальній структурі

ринкового господарства і регулюється за допомогою загальних економічних механізмів ринку.

Це призвело до набуття світовим ринком праці специфічних рис:

1. Гнучкість робочої сили.
2. Виникнення стратегії соціальної політики.
3. Існування глобальних лідерів.

Однією з головних особливостей варто вважати гнучкість сукупної робочої сили, що в основному і забезпечує кількісні та якісні зміни, що сталися в структурі зайнятості, організації праці, методиках адаптації працівника до трудового процесу.

Сучасний ринок праці схильний до швидких змін під впливом багатьох чинників і, передусім, науково-технічного прогресу. Умови господарювання на різних ринках висувують підвищені і значною мірою нові вимоги до робочої сили.

Гнучкість сучасного ринку праці забезпечила комплексне поєднання всіх складових ринку, а саме: змін структури оплати праці, організації трудового процесу, форм зайнятості, заходів для підвищення мобільності робочої сили, норматив його регулювання, змін у системі освіти і підготовки кадрів.

Зміни в економічному житті, що нині відбуваються під впливом глобалізації, підводять людство до якісно нових і незвичних умов ринкового господарства з принципово іншим характером економічних зв'язків і виробничих відносин. Постає проблема створення ефективної системи соціальної підтримки населення. Ця система має враховувати ситуацію, що динамічно змінюється в умовах ринку, і містити в собі механізм захисту працівника від таких факторів ризику, як інфляція, безробіття тощо.

Стратегія соціальної політики ґрунтується на наступних головних компонентах:

- контролі за виконанням бюджету;
- створенні нових робочих місць і ринків праці;
- регулюванні цих ринків;
- послідовному проведенні реформ у житті.

В нинішній історичний час глобальне лідерство, за оцінками глобальних компаній, стало найбільш значущим порівняно з іншим чинниками, які ведуть їх до успіху на ринках. До них відносять фінансові ресурси, комунікаційні технології, робочий персонал, державну підтримку, тарифні та нетарифні обмеження тощо.

В умовах глобалізації справою глобальних лідерів має стати руйнація досі існуючих невидимих стін між державами, компаніями, культурами, постачальниками і покупцями, навіть між підрозділами і службами, що існують усередині організації.

Глобальна економіка стимулювала зрушення у співвідношенні сил, передання влади на глобальних ринках у руки покупців і надання переваг глобальним лідерам за рахунок обмеження можливостей традиційних претендентів на лідерство на ринках. Надзвичайна мобільність капіталу, людей та ідей сприяла тому, що більше продукції і новинок поставляється і буде поставлятися на глобальні ринки, скорочуючи розрив у технологічному рівні між країнами. Завдяки новим можливостям, які з'явилися у глобальних лідерів, стало легше долати кордони і використовувати нові технології. Нові лідери засвоїли тактику обходу монополістів, що раніше домінували на ринках, а тепер стали неухильно втрачати свої позиції.

Глобалізація змусила глобальних лідерів обслуговувати споживачів на новій основі. Насамперед, вони перестали «думати як виробник», а почали «думати як покупці». Адже логіка виробника припускає концентрацію уваги на продукції як певному виробі, який він має «нав'язати» покупцю будь-що. Натомість, логіка покупця фокусується на сфері застосування продукції, її споживчої цінності і вартості, тобто здатності продукції вирішувати проблеми, що стоять перед покупцем.

15.7. Глобальна система обміну результатів інтелектуальної діяльності

Сучасні тенденції глобалізації економіки, лібералізації світових ринків, стрімкого прогресу технологій у галузі міжнародних комунікаційних систем, загостренні та зміни форм конкурентної боротьби, утвердження інтелектуальної діяльності як рушійного фактора розвитку інформаційного суспільства загострюють проблеми регулювання міжнародних відносин у сфері інтелектуальної власності. Зростання обсягів ліцензійної торгівлі, трансферу технологій, купівлі-продажу наукомісткої продукції, патентів, ноу-хау, надання консалтингових, інжинірингових послуг сприяють формуванню глобального ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності, похідного щодо ринків наукомісткої та інформаційної продукції. Водночас права інтелектуальної власності перетворюються на важливий інструмент глобальної конкуренції держав та їх

союзів за доступ до інноваційних ресурсів та ринків інноваційної продукції.

Загальноновизнано, що сучасне господарство поступово перетворюється на неподільну глобальну цілісність, у якій постійно формуються та реалізуються різнопланові та різноспрямовані процеси, виникають нові глобальні ринки (капіталів, страхування, інтелектуальної власності), з'являються нові засоби передачі інформації (інформаційні системи, Інтернет, стільниковий зв'язок), утверджуються нові дійові особи (транснаціональні корпорації, міжнародні організації, громадські рухи), розробляються нові «правила гри» у вигляді багатосторонніх угод з питань економічного співробітництва.

Зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій уможливило розвиток міжнародного трансферу об'єктів інтелектуальної власності, загостривши проблему формування відповідного інституційного середовища та розробки Узгоджених правил взаємодії між окремими країнами та між суб'єктами прав інтелектуальної власності цих країн.

Важливо також зазначити, що в умовах формування глобального конкурентного середовища результати творчої інтелектуальної праці можуть бути скопійовані та впроваджені конкурентами майже миттєво, внаслідок чого виробники втрачатимуть прибуток. Відтак економічний аспект охорони та захисту прав інтелектуальної власності набуває першочергового значення в умовах глобалізації.

Слід також наголосити на тому, що механізми регулювання та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності справляють суттєвий вплив на обсяги прямих іноземних інвестицій, ліцензійних угод, рівень розвитку національних інноваційних систем та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання усіх рівнів. Водночас ***проблеми врегулювання міжнародних відносин у сфері інтелектуальної власності є складними та суперечливими*** внаслідок посилення нерівномірності економічного розвитку країн світу та існуючих відмінностей у співвідношенні імітаційних та інноваційних стратегій національних економік.

Розвинені країни, країни-інноватори зацікавлені у високому рівні захисту прав інтелектуальної власності, дієвому механізмі комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності з метою підвищення власної конкурентоспроможності, пожвавлення інвес-

тиційної активності та нарощування експорту високотехнологічної продукції.

У доповіді Комісії з прав на інтелектуальну власність «Поєднання захисту прав на інтелектуальну власність з політикою розвитку» (Великобританія, 2002) зазначається, що в розвинених країнах інтелектуальна власність сприяє економічному зростанню, зниженню рівня бідності, залученню іноземних інвестицій та трансферу технологій завдяки стимулюванню винахідництва та нових технологій. Наполягаючи на впровадженні більш жорстких «правил гри» на глобальному ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності, урядовці цих країн звертають увагу на зниження конкурентоспроможності, не захищеної виключними правами продукції; зростаючі ризики навмисного та ненавмисного порушення прав третіх осіб, у тому числі при транскордонних переміщеннях об'єктів інтелектуальної власності; слабкість позицій інноваційних підприємств та організацій, які ігнорують капіталізацію своїх нематеріальних активів тощо. Відтак проблеми охорони інтелектуальної власності в цих країнах прирівнюються до стратегічних проблем розвитку та національної безпеки.

15.8. Індекс глобалізації

Індекс глобалізації розраховується під редакцією американського журналу Foreign Policy за допомогою фахівців консультативно-аналітичного агентства A.T. Kearney для 62 розвинених і країн, що розвиваються

Індекс визначає ступінь глобалізованості окремо узятій країни за допомогою розкладання цього процесу на окремі складові. Індекс демонструє політичну, соціальну, економічну і технологічну інтеграцію країни у світове співтовариство.

Усього відслідковується 17 різних критеріїв. Серед них рівень міжнародної торгівлі й інвестицій, участь у міжнародних організаціях і програмах, включаючи місії ООН, розвиток міжнародного туризму, кількість телефонних переговорів із зарубіжжям.

Цілих три критерії для визначення індексу глобалізації відведено рівню розвитку в країні мережі Інтернет:

- кількість користувачів.
- кількість хостів.
- перелік безпечних послуг, за допомогою яких здійснюється комунікація, пошук інформації, а також грошові трансакції.

Індекс глобалізованості вимірює рівень особистих контактів за межами даної країни шляхом комбінування даних про міжнародні телефонні дзвінки, туризм, грошові перекази та інші міжнародні трансакції.

У економіці:

- вимірюється ступінь економічної інтеграції;
- відслідковується рух товарів і послуг, вивчаючи зміну частки кожної країни в міжнародній торгівлі;
- вимірюється відкритість національних економік, зіставляючи внутрішні і світові ціни;
- відслідковується рух грошових потоків, зводячи в таблиці внутрішні і зовнішні потоки прямих іноземних інвестицій і портфельного капіталу, а також платежі іноземним інвесторам і надходження від зовнішніх інвестицій.

Останні роки **індикатори глобальної інтеграції** демонструють значний ріст. Це можна простежити на пожвавленні туристичного бізнесу, рекордній оцінці трафіку міжнародних телефонних переговорів, поширення та розширення мережі Internet і т. д.

Нові інформаційні технології сприяють процесам глобалізації не тільки шляхом полегшення спілкування, а й певної ідеологізації. Окрім того інформаційні технології дають країнам можливість підтримувати високий ступінь економічної інтеграції один з одним. Найбільш очевидна ця інтеграція на фінансових ринках, що використовують останні інформаційні технології для звертання \$1,5 трлн. по усьому світі щодня. Потоки облігацій і акцій відносно 1970 року збільшилися в 54 рази в США, у 55 разів – у Японії і у 60 разів – у Німеччині.

Але з огляду на зменшення обсягів зовнішньої торгівлі, спричинених кризами в Латинській Америці, Азії, Росії, складається ситуація, коли глобальна інтеграція на технологічному рівні значно випереджає економічну, оскільки для цієї сфери характерним на сьогодні є уповільнення темпів зростання.

Практичні цифри виявляються дуже несподіваними, починаючи від швидкості і масштабів глобальної інтеграції і закінчуючи впливом глобалізації на різницю в доходах населення, процеси демократизації і ступінь корумпованості окремо узятої країни.

Наприклад США, що має зовнішні риси світового панування, виявляється не є лідером у глобальних інтеграційних процесах. Згідно з цим індексом втягненість тієї чи іншої країни у процес

глобалізації співвідноситься з обсягом її міжнародного обміну і з багатством міжнародних зв'язків.

Поряд з «традиційними факторами національної могутності країни» (територія, населення, рівень економічного зростання, чисельність армії та ступінь її укомплектування, науково-технічна база, система союзів та ін.) глобалізація висуває на перший план нові фактори сили:

- інформаційно-комунікаційний потенціал;
- положення на світових фінансових ринках;
- сучасні технології;
- спроможність впливати через міжнародні організації;
- ідейно-політичні важелі.

З огляду на це поточний розподіл країн за ступенем глобалізованості є цілком закономірним.

Рейтинг країн за ступенем глобалізації наведено у табл. 15.1.

Таблиця 15.1

Найбільш глобалізовані країни

1. Ірландія	11. Норвегія
2. Швейцарія	12. США
3. Сінгапур	13. Франція, Італія
4. Голландія	14. Німеччина
5. Швеція	15. Португалія
6. Фінляндія	16. Чеська республіка
7. Канада	17. Іспанія
8. Данія	18. Ізраїль
9. Австрія	19. Нова Зеландія
10. Великобританія	20. Малайзія

Найкраще використали процес глобалізації такі країни як Ірландія, Швейцарія, Сінгапур, Нідерланди, Швеція. Це зумовлено тим, що ці невеликі за розміром країни використали глобальні ринки, щоб отримати ті товари, фінансові засоби та послуги, які неможливо отримати, чи виробити на національному рівні, а з іншого боку вони глобалізували свої унікальні ресурси (вигідне географічне положення, унікальні людські, інтелектуальні чи гео-кліматичні ресурси), що і забезпечило їм місце та певну цінність у глобальному розподілі праці.

Як приклад вдалого використання географічного розміщення можна навести Нідерланди, які крім економічних факторів виграють від свого розташування біля гирла ріки Рейн, що з'єднує країни, на які припадає практично три чверті всієї зовнішньої торгівлі Німеччини.

Протягом останнього часу інвестиції в економіку Голландії, так само як і інвестиційні потоки, що направляються з Голландії за кордон, досягли рівня, перевершити який вдалося лише деяким країнам. Масштабні реформи, спрямовані на дерегулювання економіки і підвищення еластичності ринку праці, сприяли збільшенню припливу іноземних інвестицій з 8 % ВВП у 1995 році до 19 % ВВП у 1998 році. При цьому приплив портфельних інвестицій збільшився за цей же період з 5 % ВВП до більш 30 % ВВП – тобто досягли найбільшого рівня у світі, що перевищує в два рази рівень Німеччини і Франції й у п'ять разів – рівень Великобританії.

У Швеції і Швейцарії, де невеликий внутрішній ринок і висококваліфікована робоча сила, є здатність конкурувати в будь-якому місці світу через розвиток глобальних компаній. На ступінь глобалізованості невеликих країн впливає ще безліч інших факторів. Сінгапур активно сприяє міжнародному туризму (на одного мешканця Сінгапуру припадає три туристи). Окрім того він значно перевершує інші країни в ступені міжнародних контактів між людьми і вихідних міжнародних дзвінків на душу населення, що складають 390 хвилин на рік. Не зважаючи на високі обсяги торгівлі та рівень прямих іноземних та портфельних інвестицій, повна приватизація і прямий контроль над Інтернетом створили гальмуючий ефект у цій країні.

З огляду на це можна зазначити, що Інтернет відіграє значну роль у процесі глобалізації. Розвиток Інтернет технологій також дозволив Швеції і Фінляндії досягти високого ступеня інтеграції з усім іншим світом, і надалі вона, як видно, буде поглиблюватися швидше і швидше. Можливо, саме цим країнам у найближчі роки призначено стати лідерами в процесах глобалізації, змістивши з цієї позиції Сінгапур.

У цей же час, значний відрив невеликої кількості країн від усього іншого світу і відсутність яких-небудь зрушень у багатьох країнах, що залишаються за процесами глобалізації, дає можливість стверджувати, що в найближчі роки розрив між першою й останньою групами країн буде тільки збільшуватися.

15.9. Рівні глобалізації

Основні ознаки процесу глобалізації:

- взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких:

- співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з переданням технології.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, який зростає та відбивається на

зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшуються.

Теоретичні моделі і сучасна практика глобальних трансформацій.

На сьогодні під глобалізацією розуміють іноді принципово різні речі: загальний хід історичного дослідження, процес гомогенізації світу, зростаючу взаємозалежність, поглиблення соціальних зв'язків тощо.

Навіть у кількісній оцінці цього явища не простежується однастайності. Американський економіст А. Керні на основі досліджень (табл. 3.1) стверджує, наприклад, що на початку XXI ст. найбільш глобалізованими стали такі країни, як Сингапур, Голландія, Швеція, Швейцарія. А США посіли в «шкалі глобалізації» тільки 12 місце, Китай – 53. Така диспозиція стає очевидною, якщо за основні критерії глобалізованості приймати не розмір національних господарств (ВВП) і частку їх у світовій економіці, а подушний дохід, чи рівень економічної інтеграції, де провідні позиції посідає, наприклад, Ірландія. Інший результат можна одержати, якщо за критерій взяти розвиток інформаційних технологій. У цьому разі лідером стане, безумовно, США.

Одні автори виступають радикальними (ідеологічними) адептами глобалізації, стверджуючи, що сама система національних держав добігає власного кінця. Інші вчені, які виступають з традиційних позицій, просто не бажають бачити зміни, які відбуваються в світі, наголошуючи, зокрема, що «світопорядок, утворений у 40-х роках XX ст., й досі володіє потенціалом розвитку. Завдання полягає не в тому, щоб намагатися будувати нову його конструкцію, а в тому, щоб ствердити і поновити стару» [124, с. 78].

Полярні точки зору на глобалізацію безперечно є вразливими, що тим не менше аніяк не знижає значущості самої проблеми. З одного боку, радикально-ідеологічні декларації про всесвітню глобалізацію можуть дискредитувати реальну проблему. З другого – очевидне небажання бачити реальні зміни в сучасному світовому господарстві не повинне відкидати резони тих, хто є виразником настільки ж радикально-ідеологічних аргументів про те, що домінуючою тенденцією майбутнього є політична фрагментація світу і нео-автаркізація світової економіки.

По-друге, неоглобалізація є не настільки гомогенною (тобто тією, що має єдині, перш за все європейські та американські норми,

стандарти, цінності) Навіть загальна «зовнішня оболонка» в різних культурах практично завжди має власне наповнення, оскільки культурні архетипи змінюються досить повільно, а нерідко й чинять активний опір зовнішньому тиску. В результаті нові елементи доповнюють старі, вживлюючись до традиційних стереотипів, створюючи досить своєрідні симбіози. Ці культурні симбіози, які узгоджують архаїку і модерн (постмодерн), також є досить неоднозначними, суперечливими, іноді навіть створюючи бар'єри на шляху до глобального порозуміння.

По-третє, глобалізація є не настільки «прямолінійною» (тобто тим процесом, що розвивається тільки в одному напрямі й не припускає «зигзагів» і регресів), як це уявлялося у 60-х роках ХХ ст.

По-четверте, стає дедалі очевиднішим і те, що, як визнає на сьогодні більшість дослідників, на відміну від різноманітних ілюзій (типу «всесвітнього федералістського уряду») глобалізація не означає, що держави розчиняться чи втратять власний суверенітет.

Зробивши свого роду «прозорими» кордони національних держав, глобалізація вивела на авансцену загальнопланетарного масштабу цілу плеяду нових діючих осіб, котрі мають власні інтереси і цілі. Це й екологічні, і правозахисні рухи, і транснаціональні кор-порації, і терористичні організації, впритул до окремих політичних, релігійних й інших лідерів. Іншими словами, глобалізація різко нарощує обсяг людської маси, втягнутою до міжнародних відносин, і робить традиційну дипломатію лише одним з механізмів міжна-родного спілкування, врегулювання спірних питань, політичного менеджменту.

Як наслідок, сучасна картина світу є вкрай складною у порівнянні з минулим століттям, коли на світовій арені фактично діяли лише кілька десятків національних держав і міждержавних організацій. У нових діючих осіб, особливо з урахуванням технологічного рівня розвитку світу, з'явилися можливості реалізовувати власні вузькокорпоративні цілі, що породжує нові загрози політичного тероризму.

Саме тому очевидно стає необхідність трансформацій традиційних функцій держави в умовах нових глобальних реалій. У цьому зв'язку конче потрібно визначити характер адаптації держав, міжнародних інститутів і корпорацій до спектру викликів, які породжуються глобалізацією, включаючи появу все більш швидких

і потенційно вибухонебезпечних фінансових потоків, транснаціоналізму і посилення нерівності як на внутрішньодержавному, так і на позадержавному рівнях.

Оскільки проблема поки що не піддається розв'язанню, виникають сумніви в тому, що глобалізація насправді є магістральною і довготерміновою тенденцією розвитку світу. Іноді висуваються гіпотези, які наголошують на ймовірності виникнення нової світової економічної кризи, наслідком чого буде кінець глобалізації і перехід світу до економічної автономізації регіонів. На наш погляд, помилка, якої припускаються прибічники такої точки зору, в тому, що вони сприймають глобалізацію такою, якою її бачили у 70-80-х рр. ХХ ст., а саме – як всеосяжний універсальний процес. Насправді процес розвитку є набагато складнішим. Глобалізація, підкреслимо, є лише загальним вектором світового розвитку. Елементи регресу і автономізації можна побачити також і в конкретному регіоні чи конкретному історичному періоді.

Визначена сукупність неоднозначних і суперечливих моментів протікання процесів глобальних трансформацій дозволяє говорити про наявність системи критики глобалізації, яка вже представлена сталими американською і європейською школами.

Позитивні та негативні наслідки глобалізації. Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як позитивні наслідки, так і негативні.

Позитивні наслідки. Позитивне значення глобалізації важко переоцінити: примножуються можливості людства, більш повно враховуються всі сторони його життєдіяльності, створюються умови для гармонізації. Глобалізація світової економіки створює серйозну основу вирішення загальних проблем людства.

Як позитивні наслідки (переваги) глобалізаційних процесів можна назвати:

1. Глобалізація сприяє поглибленню спеціалізації і міжнародного поділу праці. У її умовах ефективніше розподіляються засоби і ресурси, що сприяє підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення (при нижчих для нього витратах).

2. Важливою перевагою глобалізаційних процесів є економія на масштабах виробництва, що потенційно може призвести до скорочення витрат і зниження цін, а, отже, до економічного зростання.

3. Переваги глобалізації пов'язані також із вииграшем від вільної торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони.

4. Глобалізація, підсилюючи конкуренцію, стимулює подальший розвиток нових технологій і розповсюдження їх серед країн. У її умовах темпи зростання прямих інвестицій набагато перевершують темпи зростання світової торгівлі, що є найважливішим чинником в трансферті промислових технологій, утворенні ТНК, що безпосередньо діють на національні економіки. Переваги глобалізації визначаються економічними вигодами від використання передового науково-технічного, технологічного і кваліфікаційного рівня провідних у відповідних областях зарубіжних країн в інших країнах, в цих випадках впровадження нових рішень відбувається в короткі терміни і при відносно менших витратах.

5. Глобалізація сприяє загостренню міжнародної конкуренції. Часом стверджується, що глобалізація веде до досконалої конкуренції. Але, мова швидше повинна йти про нові конкурентні сфери і про жорсткіше суперництво на традиційних ринках, яке стає не під силу окремій державі або корпорації. Адже до внутрішніх конкурентів приєднуються необмежені в діях сильні зовнішні. Глобалізаційні процеси в світовій економіці вигідні, перш за все, споживачам, оскільки конкуренція дає їм можливість вибору і знижує ціни.

6. Глобалізація може привести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і розповсюдження передових технологій, а також конкурентного тиску на користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.

7. Глобалізація дає країнам можливість мобілізувати значний об'єм фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати ширший фінансовий інструментарій на збільшеній кількості ринків.

8. Глобалізація створює серйозну основу для вирішення загальних проблем людства, в першу чергу, екологічних, що обумовлено об'єднанням зусиль світової спільноти, консолідацією ресурсів, координацією дій в різних сферах.

Кінцевим результатом глобалізації, як сподіваються багато фахівців, повинне стати загальне підвищення добробуту в світі.

Негативні наслідки. Глобалізаційні процеси найчастіше зустрічаються в розвинених країнах і викликають серйозні побоювання

в світі, що розвивається. Це пов'язано з тим, що переваги глобалізації розподіляються нерівномірно. Сучасні глобалізаційні процеси розгортаються, перш за все, між промислово розвиненими країнами і лише в другу чергу охоплюють країни, що розвиваються. Глобалізація укріплює позиції першої групи країн, дає їм додаткові переваги. У той же час розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці загрожує заморозити нинішнє положення менш розвинених країн, так званої світової периферії, які стають швидше об'єктами, ніж суб'єктами глобалізації.

Отже, ступінь позитивного впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн залежить від місця, яке вони займають в світовій економіці, фактично основну частину переваг отримують багаті країни або індивіди.

Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному і інтернаціональному рівнях. Відбувається не вирівнювання доходів, а швидше їх поляризація. В її процесі країни, що швидко розвиваються, входять в коло багатих держав, а бідні країни все більше відстають від них.

Замість того щоб знищувати або ослабляти прояви нерівності, інтеграція національних економік в світову систему, навпаки, підсилює їх і робить у багатьох відношеннях гострішими.

Глобалізація призводить до поглиблення неоднорідності, до виникнення нової моделі світу – світу 20:80, суспільства однієї п'ятої. 80 % всіх ресурсів контролює так званий «золотий мільярд», який охоплює лише п'яту частину населення планети (зокрема США і країни Західної Європи – 70 % світових ресурсів). 20 % процвітаючих країн розпоряджаються 84,7 % світового ВВП, на їх громадян доводиться 84,2 % світової торгівлі і 85,5 % заощаджень.

З 1960 року розрив між багатими і бідними країнами більш ніж подвоївся, що статистично підтверджує неспроможність всяких обіцянок справедливості в наданні допомоги країнам, що розвиваються.

Розвинені країни, використовуючи глобалізацію в своїх інтересах, прагнуть закріпити існуючий статус-кво. Великі побоювання викликає бажання США підсилити однополярність світу.

Неоднорідність світу виявляється і в наступних даних: всього лише 358 мільярдерів володіють таким же багатством, як і 2,5 мільярда осіб, разом узяті, майже третина населення Землі.

В умовах глобалізації можливий прояв руйнівного впливу, пов'язаного з цим процесом, що може призвести до розриву традиційних зв'язків усередині країни, деградації неконкурентоздатних виробництв, загостренню соціальних проблем, агресивному проникненню чужих даному суспільству ідей, цінностей, моделей поведінки. Як проблеми, глобалізаційних процесів у всіх країнах, можна назвати:

- нерівномірність розподілу переваг від глобалізації в розрізі окремих галузей національної економіки;
- можлива деіндустріалізація національних економік;
- можливість переходу контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, зокрема до сильніших держав, ТНК або міжнародним організаціям;
- можлива дестабілізація фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність обумовлена взаємозалежністю національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання або кризи в одній країні можуть мати регіональні або навіть глобальні наслідки.

Антиглобалізм. Антиглобалістський рух, виступаючий проти руйнівних (в першу чергу соціальних) наслідків технологічного прогресу є не менш органічним породженням глобалізації, чим світова фінансова або телекомунікаційна спільнота.

Його без всяких перебільшень можна назвати «оборотною стороною» сяючої медалі глобалізації. Більш того: цей рух є свого роду «вбудованим стабілізатором» технологічного і соціального розвитку, причому не тільки розвинених країн, але і всього людства.

Це феноменальний результат, якщо пригадати молодість антиглобалізму як суспільного явища: вперше він заявив про себе лише в кінці 1999 року – зривом міністерської конференції СОТ.

Істотно і те, що парадоксальне зародження антиглобалістського руху саме в розвинених країнах сприяло якщо і не усвідомленню, то, в усякому разі, відчуттю керуючими структурами, цих країн наявності аналогічної проблеми не тільки на міжнародній арені, але і в своїх власних суспільствах.

Орієнтація на проблеми нерівності, що зростає, як у внутрішньому, так і в міжнародному житті, а також сама постановка проблеми справедливості, що наполегливо витісняється з суспільної свідомості «новими багачами» з «інформаційного класу», дозволяє розглядати антиглобалістський рух як нову, стихійно виниклу і таку, що постійно розвивається ліву ініціативу, що має фундаментальне значення для всього подальшого розвитку людства.

У своїй основі, антиглобалістський рух направлений на досягнення соціальних цілей; джерело його рушійної сили – усвідомлення зростаючої нерівності, і її чіткої обумовленості процесами глобалізації.

Протестуючи проти руйнівних наслідків процесів глобалізації, антиглобалісти послідовно заперечують системи цінностей, що нав'язуються сучасному людству адептами глобалізації.

При всіх відмінностях в поглядах представники антиглобалістського руху в цілому прихильні традиційній гуманітарній системі цінностей, заснованій на гуманістичних ідеалах, уявленнях про необхідність солідарності і прагнення до справедливості.

Основні проблеми глобалізації. Серед глобальних проблем найчастіше фігурують сировинна, продовольча, екологічна, демографічна, енергетична, проблеми миру та розбродження, подолання бідності та відсталості, які не нові для людства. З розвитком людської цивілізації можуть виникати і вже виникають нові глобальні проблеми. До глобальних стали зараховувати проблему освоєння та використання ресурсів Світового океану, Космосу. Їх аналіз дає змогу відзначити, що вони тісно взаємопов'язані. Так, енергетична та сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна – з демографічною, демографічна – з продовольчою і т. д. Важливою ознакою як не нових, так і нових проблем розвитку людської цивілізації є їх глобальний характер, адже вони зачіпають життєво важливі інтереси всіх держав і народів світу, виступають потужним фактором посилення взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових інтеграційних рис.

Розвиток глобалізації світового господарства змінює пріоритети у глобальних проблемах. Якщо у 70-80-х роках ХХ ст. головною вважалась проблема запобігання світовій ядерній війні, то нині пріоритетною окремі фахівці вважають екологічну проблему,

інші – демографічну, а треті – проблему бідності та відсталості. Однак усі ці проблеми можна вважати пріоритетними, адже вони безпосередньо пов'язані з виживанням людства, хоча і породжені дією різних факторів, а отже, є об'єктами дослідження таких наук, як міжнародна економіка, соціологія, право, біологія, географія, екологія, океанологія та ін.

Загострення глобальних проблем людської цивілізації викликане безсистемною, безконтрольною утилізацією природних ресурсів, низькою технологічною культурою матеріального виробництва, максимізацією, а не оптимізацією темпів економічного зростання, домінуванням технократичного підходу над соціальним, масштабним впливом людської цивілізації на навколишнє середовище, необмеженим вторгненням людства в біосферу. Суттєвими причинами цього загострення також є швидка урбанізація населення планети, зростання гігантських мегаполісів і агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією, поглибленням суперечностей між світовим економічним розвитком та соціальним прогресом.

Значна кількість глобальних проблем, їх багаторівневий та багатовимірний характер потребують класифікації.

За походженням, характером і способом розв'язання глобальні проблеми класифікуються на декілька видів.

До першої групи належать проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства. Серед них слід виділити надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, раціональне природокористування і збереження природного навколишнього середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору. Вони спричинені закономірностями розвитку світових продуктивних сил, що створює можливості для зростання масштабів господарської діяльності, потребує все більшої кількості світового видобутку сировини, використання прісної води, вирубування лісів, збільшення навантаження на природний потенціал сільського господарства. Це сприяє задоволенню потреб людини в засобах існування, зростанню старих виробничих потреб та виникненню нових.

Характерною рисою цих проблем та їх переростання у глобальні є те, що споживання відновлюваних і невідновлюваних ресурсів досягло величезних масштабів, зростає високими темпами, і реально постає загроза їх вичерпання. З 1970 по 1995 рр. XX ст.

спожито майже 35 % усіх природних ресурсів планети, а з 90-х швидкість їх виснаження збільшилася до 3% на рік. Щодо використання енергетичних ресурсів, прогнозується, що енерговиробництво зростатиме високими темпами впродовж найближчих 75 років до досягнення енергетикою теплового бар'єра, а потім залишиться на такому ж рівні. За такої умови всі види використовуваного палива будуть вичерпані через 130 років. Виникла ситуація, коли досить гостро проявляється суперечність між потребами суспільства в енергетичних та інших невідновлюваних природних ресурсах і можливостями природи задовольнити ці потреби людства.

Друга група проблем – це глобальні проблеми у сфері суспільних взаємовідносин, які пов'язані із роззброєнням, конверсією військового виробництва і збереженням миру, відверненням світової термоядерної війни, недопущенням локальних, регіональних і міжнародних криз та забезпечення стабільного миру; подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу.

Серед глобальних проблем, які нині постали перед людством, збереження миру – найактуальніша проблема, яка потребує невідкладного розв'язання. Хоча закінчення «холодної війни» призвело до припинення протистояння двох антагоністичних соціально-політичних систем і зняло гостроту та неминучість прямої загрози знищення людства у глобальній війні, війна не зникла з арсеналу засобів розв'язання суперечностей між країнами, націями, релігіями. В останні роки XX ст. та на початку XXI ст. зросли кількість та масштаби військових конфліктів локального характеру щодо територіальних, етнічних, релігійних розходжень, що загрожують перетворитись у регіональні або загальносвітові конфлікти з відповідним втягуванням нових учасників. За підрахунками, на кінець 1990-х років XX ст. у світі налічувалось близько 50 конфліктів, де велись бойові дії та проливалась кров. Це, зокрема, конфлікти в Іраці, Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, колишній Югославії, деяких державах СНД.

Новою загрозою існування людства стало розширення «клубу» ядерних держав. У 1998 р. Індія та Пакистан здійснили випробування ядерної зброї. До держав, які здійснюють реалізацію програм зі створення ядерної зброї, належать ПАР, Ізраїль, Іран, КНДР, а до потенційно ядерних держав належать Японія, Тайвань, Бразилія, Аргентина.

До третьої групи належать глобальні проблеми у сфері розвитку людини та забезпечення її майбутнього існування. Вони охоплюють проблеми пристосування людини до умов природного і соціального середовища, яке динамічно змінюється під впливом НТР, подолання таких тяжких захворювань, як онкологічні, СНІД, серцево-судинні, різноманітних епідемій; культурно-моральні проблеми втрати окремою людиною довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь; боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, торгівлею людьми, тероризмом; проблеми демократизації та охорони прав людини.

Глобальні проблеми розвитку людської цивілізації відрізняються загальнопланетарним характером, пов'язані із забезпеченням життєвих потреб народів усіх країн незалежно від їх соціального ладу, рівня соціально-економічного розвитку, географічного місцезнаходження і можуть бути вирішені шляхом співробітництва та взаємодії всіх держав, їх невирішеність породжує загрозу для майбутнього нашої цивілізації. Наприклад, науково-технічна революція призвела до небаченого розвитку засобів знищення людини, національного багатства, військової справи та гонки озброєнь.

Протягом ХХ ст. світові воєнні витрати зросли більше ніж у 30 разів. Якщо в період між двома світовими війнами воєнні витрати людства становили від 20 до 22 млрд. дол. США щорічно, то нині ця сума перевищує 1 трлн. дол.

Воєнно-виробнича діяльність, за підрахунками експертів ООН, використовує працю майже 50 млн. осіб, а у військових дослідженнях і створенні нової зброї зайнято від 400 до 500 тис. осіб. На ці витрати припадає 2/5 від усіх витрат на науку. Економічний аспект гонки озброєнь полягає в її негативному впливі на величину національного багатства, рівень життя населення. Негативні соціально-економічні наслідки утримання сучасних збройних сил, забезпечення їх потреб проявляються у посиленні диспропорцій у структурі світової економіки, загострюють інші глобальні проблеми. Так, гонка озброєнь супроводжується щорічними витратами в сумі 800 млн. дол., які можна було б використати для розв'язання екологічної, продовольчої проблем, подолання відсталості країн, що розвиваються.

Виникнення екологічної проблеми пов'язане з високими темпами науково-технічного прогресу, який посилює вплив людства на

навколишній світ. Прискорення розвитку продуктивних сил людської цивілізації дало в розпорядження людини нові засоби впливу на природу. Водночас НТР не тільки породила нові зв'язки між людиною і природою, але й зумовила нові конфлікти у процесі реалізації цих зв'язків.

Так, за 1 хв. на планеті знищують 20 га лісу, а щорічно площа лісів скорочується на 0,5 %, що дорівнює зникненню лісів на всій території Норвегії. Відбувається зникнення природних річок, перетворення у пустелю родючих земель, створення штучних водойм, непомірне використання шкідливих хімічних добрив, забруднення атмосфери. Внаслідок цього вміст вуглекислого газу в повітрі щорічно зростає на 0,5 %, а з 1960 по 1995 рр. його викиди в атмосферу зросли у три рази. Майже 80 % усіх захворювань людини пов'язані зі споживанням неякісної води. Внаслідок екологічної кризи Україна щорічно втрачає 15-20 % ВВП, або 15 млрд крб. (у цінах 1990 р.). Втрати від аварії на Чорнобильській АС до 2000 р. становили приблизно 130 млрд крб. (у цінах 1990 р.) без урахування втрат, пов'язаних із захворюванням людей.

Зазначені явища негативно впливають на тваринний і рослинний світ Землі. Прогнозується, що в найближчі 20 років може зникнути 1/5 всіх існуючих видів рослин і тварин. Значна загроза існуванню генофонду тваринного і рослинного світу існує в нашій державі внаслідок високого рівня розробленості земель. Площа природного фонду, де заборонено або обмежено господарську діяльність, в Україні становить лише 2 відсотки території, тоді як у США – 7,8 відсотка, Канаді – 4,5 відсотка, Японії – 5,6 відсотка, Норвегії – 12 відсотків. Нині в Україні перед загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 диких тварин.

До найбільш складних глобальних проблем належить проблема соціально-економічного відставання країн, що розвиваються. Останнє в соціально-економічному плані породжене несправедливим характером взаємовідносин між ними та економічно розвинутими країнами в недалекому минулому, коли їх ресурси нещадно експлуатувалися, та неоколоніалістською політикою в нинішніх умовах, зокрема «політикою дешевої сировини». Остання знекровлює економіку країн, що розвиваються. Якщо 20 років тому для придбання одного трактора країни, що розвиваються, повинні були продати приблизно 11 т цукру, то наприкінці 90-х – 150 т.

Отже, глобальні проблеми досить різноманітні за своїм змістом, їх розвиток має суперечливий та багатовимірний характер. Водночас вони мають цілий ряд загальних специфічних рис, що виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду притаманних їм спільних рис:

1) кожна з цих проблем і всі разом відіграють важливу роль для майбутнього людства. Тому затримка з їх вирішенням призведе до деградації умов життя і виробничої діяльності на планеті, що несе в собі смертельну небезпеку для існування людської цивілізації;

2) у процесах і явищах глобальних проблем проявляється поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків, інтернаціоналізація інших суспільних процесів на Землі;

3) розв'язання цих проблем можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів.

Знайти основні шляхи та засоби вирішення глобальних проблем – це значить забезпечити умови виживання всіх народів і подальший соціально-економічний розвиток людської цивілізації.

Необхідність пошуку шляхів розв'язання глобальних проблем людства породжена тими реальними загрозами, які виникли перед світовим співтовариством, їх небезпечний характер для подальшого існування людства та пошук шляхів розв'язання наштовхує на два висновки.

По-перше, якщо наявні нині тенденції розвитку глобальних проблем збережуться і надалі, то вже упродовж цього століття людство наблизиться до меж свого економічного зростання. Наслідком останнього буде значне зниження як чисельності населення Землі, так і виробництва матеріальних благ та надання послуг. З іншого боку, світове господарство та міжнародні економічні відносини набули такого характеру, що є можливість змінити нинішні тенденції економічного зростання, стабілізувати економічний та екологічний стан людства і підтримати його в майбутньому. Глобальну рівновагу людство може свідомо спроектувати так, щоб мінімізувати негативні наслідки свого існування на Землі. У зв'язку з цим слід окреслити основні шляхи розв'язання глобальних проблем.

Шляхи розв'язання таких глобальних проблем першої групи, як екологічна, паливно-енергетична та сировинна пов'язуються зі швидким розвитком і використанням основних видів відновлюваної

енергії (сонячна, вітрова, океанічна та гідроенергія річок); структурними змінами у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії: зростання частки вугілля в енергобалансі національних економік та зменшення газу і нафти, адже запасів останніх на планеті значна менше, а їх цінність для хімічної промисловості набагато більша.

Серед інших шляхів розв'язання цих проблем доцільними є розробка усіма країнами світу сукупності конкретних заходів дотримання екологічних стандартів. Йдеться про стандарти чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності енергетичних систем; необхідне також вивчення запасів усіх ресурсів у країнах світу з використанням найновітніших досягнень НТР; розширення у країнах, що розвиваються, власного сировинно-переробного виробництва; припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування; формування екологічного світогляду, що створило б можливості для розгляду всіх економічних, політичних, юридичних, соціальних, ідеологічних, національних, регіональних, кадрових питань як у межах окремих країн світу, так і на міжнародному рівні з позицій розв'язання екологічних проблем людства, надання проблемам екологічного характеру, пріоритету над іншими. Позитивний вплив на розв'язання екологічних проблем мала б комплексна розробка законодавства про охорону довкілля, в т. ч. про відходи, проведення науково-дослідних робіт у цій сфері, поширення передового досвіду щодо збереження природного середовища, а також підписання договорів та угод, спрямованих на розв'язання цих проблем. Певні кроки в цьому напрямі вже зроблено. У період з 1992 по 2002 рік країни-члени ООН підписали ряд договорів та угод, котрі можуть і повинні створити основу для довгострокових глобальних рішень. Три договори стали результатом так званої «Екологічної конференції в Ріо» – з питань зміни клімату, збереження біорізноманіття та опустелювання.

Позитивно впливає на вирішення енергетичної і сировинної проблем економія енергетичних та матеріальних ресурсів.

Глобальний характер проблем економії матеріальних та енергетичних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів як на національному, так і на міжнародному рівнях. Найбільш суттєвими серед них є обмін інформацією, науково-технічне співробітництво, розвиток обміну новими енерго- і матеріалозберігаючими технікою

та технологіями. Це позитивно вплинуло б на використання енергії і сировини. В цьому ж напрямку вплинуло б на розв'язання сировинної та енергетичної проблеми усунення тих причин, які їх породжують. Серед них слід виокремити такі:

- забезпечення національних економік паливом і сировиною здійснюється в основному через їх експорт;
- відбувається постійне порушення зовнішньоекономічних сировинних зв'язків, що являє собою основну суперечність сировинної проблеми;
- нестійкість попиту і пропозиції, наявність періодів надлишку і дефіциту сировини, стрибкоподібне коливання світових цін;
- суперечності між країнами щодо експорту та імпорту сировини. Сировинна та енергетична проблеми є надто гострими для України.

Насамперед це стосується постачання нафти, газу, вугілля, деревини, кольорових металів тощо. З іншого боку, українське виробництво є надто енерго- і матеріаломістким. Так, на 1 дол. ВВП в Україні споживається електроенергії в чотири рази, а металу в два рази більше, ніж у середньому в західноєвропейських країнах.

Тенденція до зростання обсягів ресурсів, що відволікаються на військові потреби, яка веде до загострення економічних і соціальних проблем у багатьох країнах, їх негативного впливу на розвиток цивільного виробництва і рівня життя народів, потребує пошуку шляхів зменшення військових витрат, насамперед у країнах, де мешкає майже 80 відсотків населення планети. Серед них – демілітаризація економіки країн світу, тобто роззброєння і ліквідація військових галузей виробництва. Через те, що мілітаризовані галузі становлять воєнно-промисловий комплекс національної економіки, то демілітаризація ВПК – це конверсія його підприємств. Вона передбачає зміну пропорцій розподілу фінансових, трудових і матеріальних ресурсів між цивільною і військовою сферами, перехід у процесі роззброєння військового виробництва та інших видів військової діяльності на продукування товарів і надання послуг для задоволення потреб населення.

В економічно розвинених країнах та у країнах СНД активно триває процес конверсії ВПК, на яку покладались великі надії у зв'язку з вивільненням значної кількості виробничих потужностей, матеріальних ресурсів та робочої сили. Насправді конверсія вияви-

лася справою, яка потребує значних витрат як в економічному аспекті (переоснащення складного і специфічного обладнання), так і в соціальному (масове скорочення працівників оборонних галузей і чисельності збройних сил). Оцінки експертів свідчать, що початкові витрати на конверсію перевищують витрати на гонку озброєнь. За таких умов народам усіх країн необхідно спільно і організовано здійснити ядерне роззброєння, суттєво зменшити військові витрати, подолати міжнаціональні та внутрішньо-національні воєнні конфлікти.

Складним є комплекс проблем, який виникає у сфері розвитку людини та суспільства, що суттєво впливають на біологічні і соціальні аспекти відтворення не тільки робочої сили, але й людської популяції взагалі.

Серед них – ліквідація зубожіння, голоду, хвороби, безробіття і неграмотності, які охоплюють великі зони сучасного світу. Нині у світі більше голодуючих, ніж будь-коли в історії людства. Бідність, зубожіння, безробіття, соціально-економічна відсталість характерні насамперед для країн, що розвиваються, де мешкає майже 2/3 населення планети, що дає підстави цю глобальну проблему зарахувати до проблем подолання відсталості цих країн.

Значні масштаби зубожіння та соціально-економічної відсталості країн, що розвиваються, викликають сумніви у можливості вести мову про нормальний розвиток і прогрес світової спільноти, коли переважна частина жителів планети опинилася за межею існування.

Основними шляхами розв'язання глобальних проблем країн, що розвиваються, є такі:

- здійснення системи заходів, спрямованих на забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку цих країн у науково-технічній і соціально-економічній сферах;
- формування нового світового порядку, який би гарантував реальну допомогу країнам, що розвиваються, у вирішенні їхніх проблем;
- істотне трансформування у межах світового господарства механізму ціноутворення на природні ресурси шляхом відходу від їх визначення гігантськими ТНК, що контролюють природні багатства країн, що розвиваються;

– нарощування випуску готової продукції цими країнами, що дало б змогу навіть за існуючої кон'юнктури на світовому ринку значно збільшити доходи від експорту;

– надання економічно розвинутими державами світу країнам, що розвиваються, значних фінансових, людських, технічних та інтелектуальних ресурсів для розвідування і розробки природних ресурсів, їх переробки, транспортування та реалізації за трансформованими цінами з метою збільшення валютних доходів, встановлення ними економічного суверенітету над цими ресурсами. Зазначені кошти спрямувати на інтенсивний розвиток сільського господарства, подолання його нераціональної монокультури. З цією метою у 2000 р. країни-члени ООН ухвалили «Цілі розвитку для нового тисячоліття», а з 2002 р. – «Монтерейський консенсус», в якому обумовлюються конкретні зусилля триразового збільшення допомоги найбіднішим регіонам світу для забезпечення міжнародної мети: підвищення обсягу зовнішньої допомоги до рівня 0,7 % від сукупного ВВП заможних країн;

– здійснення прогресивних аграрних перетворень у сільському господарстві цих країн та ліквідація неоколоніальних форм господарювання в цій галузі.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства є міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які враховували б цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Наявність суперечностей між країнами світового співробітництва, що породжує регіональні і міжрегіональні конфлікти із застосуванням зброї, ставить перед людством завдання, яке має доленосне значення: подолати політичні і воєнно-політичні суперечності й конфлікти заради успішного вирішення глобальних проблем з метою збереження миру на планеті. Одним із засобів вирішення останніх є формування і засвоєння засад нового політичного мислення у відносинах між країнами світу.

Нове політичне мислення знаменує усвідомлення важливості і негайного вирішення глобальних проблем, включно з розробкою системи ефективних міжнародних процедур і механізмів, здатних забезпечити збереження і розвиток людської цивілізації в цілому.

Глобальні проблеми людства неможливо вирішити одномоментно зусиллям окремих країн. Тому потрібний єдиний міжнарод-

ний механізм їх розв'язання і регулювання, мобілізація ресурсів усіх країн світу, визначення міжнародних правових та економічних норм цього регулювання. Щодо останнього, то значна кількість політиків і експертів сходяться на тому, що існуюча політика регулювання процесів глобалізації та породжених ними проблем не відповідає вимогам нового політичного мислення.

Проявами цієї невідповідності є:

- зростання розриву між економічно розвиненими країнами і країнами, що розвиваються;
- скорочення питомої ваги (порівняно з рівнем отримуваних прибутків) допомоги економічно розвинутих країн країнам, що розвиваються;
- тенденція посилення вимог щодо еміграції населення в економічно розвинені країни та зростання масштабів нелегальної еміграції;
- поширення протекціонізму щодо товарів, які виробляються в економічно розвинених країнах, та створення різноманітних бар'єрів на шляху товарів з інших країн;
- зростаюче відставання країн, що розвиваються, у можливостях запозичити та використовувати новітні технології у виробництві;
- значний негативний вплив фінансових криз на країни, що розвиваються;
- масові виступи антиглобалістів;
- зростання ксенофобії, націоналізму, расизму і тенденцій до протиставлення релігійного фундаменталізму ліберальним і демократичним ідеалам та інститутам.

Свою роль у регулюванні зазначених процесів та у розв'язанні глобальних проблем повинні відіграти ООН, МВФ, СОТ, регіональні та галузеві організації, котрі мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних зв'язків.

Для розв'язання глобальних проблем людство має в розпорядженні достатні науково-технічні і матеріальні досягнення, напрацьовані відповідні форми. Серед останніх слід назвати міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку, яка розробляє програми покращення якості природного середовища та загального екологічного стану. Ця комісія і ряд інших міжнародних організацій визначають критерії екологічної безпеки, розробляють

короткострокові та довгострокові програми захисту навколишнього середовища.

Важлива роль в охороні навколишнього середовища належить регіональному співробітництву. Так, у документах ЄС неодноразово підкреслювалася необхідність розвитку регіональної стратегії у цій сфері і раціонального використання природних ресурсів європейського регіону, який сьогодні є найбільш кризовим в екологічному плані.

У розв'язанні демографічної проблеми значну роль відіграла п'ята Всесвітня конференція ООН з народонаселення, що відбулася в Каїрі у 1994 р. На ній була прийнята Програма дій щодо визначення політики народонаселення в усьому світі на період до 2015 р. Вона містить положення, що стосуються чисельності населення, його приросту та структури, міжнародної міграції, освіти, а також визначають шляхи співробітництва у розв'язанні демографічної проблеми.

Джерелами ресурсів та засобами розв'язання глобальних проблем у нинішніх умовах виступають:

- офіційна допомога з боку економічно розвинених країн країнам, що розвиваються;
- іноземні приватні інвестиції;
- застосування економічних важелів управління якістю довкілля, зокрема субсидій і дотацій за виготовлення екологічно чистої продукції, за виконання державних екологічних проектів, екологічні платежі за всі види забруднення довкілля, виплати на охорону природи і поліпшення екологічних результатів, пільгове або дискримінуюче кредитування, оподаткування і ціноутворення, екологічне страхування тощо;
- об'єднання зусиль усіх країн світу для розв'язання глобальних проблем;
- збільшення витрат держав світового співтовариства на подолання насамперед екологічної кризи;
- створення за рахунок країн, які заподіяли найбільшої шкоди планеті, своєрідного фонду екологічної безпеки з метою ліквідації найзагрозливіших для довкілля джерел небезпеки;
- посилення відповідальності країн світового співтовариства за збереження природи;

– стимулювання виробництва таких зразків транспортних засобів, техніки, які б не завдавали шкоди довкіллю, забезпечували економію всіх паливно-енергетичних ресурсів.

Складність розв'язання глобальних проблем сучасності не означає, що світова спільнота не усвідомлює згубної небезпеки їх ігнорування, потреби комплексного міждержавного підходу до їх вирішення похідної домінанти суспільного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бандурка О.М., Глущенко В.В., Глущенко А.С. Гроші та кредит: підручник. Львів: Магнолія 2006, 2014. 368 с.
2. Березін О. В., Березіна Л. М., Бутенко Н. В. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2009, 390 с.
3. Благун І.Г., Сорока Р.С., Єлейко І.В. Фінанси: навчальний посібник. Львів: «Магнолія–2006», 2008. 314 с.
4. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Центр навч. л-ри, 2010. 304 с.
5. Демківський А.В. Гроші та кредит: навчальний посібник. К.: Дакор, 2005. 528 с.
6. Економіка підприємства: підруч. / М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін.; за заг. ред. С. Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 1999. 546 с.
7. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с.
8. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1; редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
9. Жуков Е.Ф., Зеленкова Н.М., Эриашвили И.Д. Деньги. Кредит. Банки: учебник; под ред. Е.Ф.Жукова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 783 с.
10. Захарченков С.П. Финансы как целенаправленное движение меновой стоимости капитала. *Харьков: Бизнесинформ.* 2010. № 7. С. 48-54.

11. Венгер В.В. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 578 с.
12. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2008. 679 с.
13. Костецький Я.І. Соціальна статистика: навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 303 с.
14. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Валюта і валютна політика. К.: Знання, 2010. 84 с.
15. Рощик І.А. Соціально-економічна статистика: навчальний посібник. Рівне: НУВГП, 2010. 338 с.
16. Рябініна Л.М. Теорія сучасних грошей: монографія. К.: УБС НБХ, 2011. 221 с.
17. Соболев В.М., Чала Т.Г., Корепанов О.С. та ін. Економічна статистика: навчальний посібник; за ред. В.М. Соболева. Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2017. 388 с.
18. Пеліхов Є. Ф., Іванова О. А., Сумець О. М. Економіка сучасного підприємства: навч.метод. посіб. К.: Хай-Тек Прес, 2008. 344 с.
19. Поляків В.В. Світова економіка та міжнародні економічні відносини. 2017. URL: https://stud.com.ua/95678/ekonomika/svitova_ekonomika_ta_mizhнародni_ekonomichni_vidnosini
20. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н. П. та ін. Економіка підприємства: підруч.; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ, 2009. 598 с.

РЕКОМЕНДОВАНІ ЗАКОНОДАВЧІ ТА НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ

1. Міністерство фінансів. Офіційний вісник України URL: <http://ovu.com.ua/articles/492-ministerstvo-finansiv-ukrayini/publisher>
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://old.bank.gov.ua/control/uk/index>
3. Статті Угоди Міжнародного валютного фонду. Бреттон-Вудс, 22 липня 1944р. в редакції від 10.11.2010р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_921.