МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені І. І. МЕЧНИКОВА
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ

О. В. Горняк, Т. Г. Доброва

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузі знань С Соціальні науки, журналістика та інформація
та D Бізнес, адміністрування та право

Одеса
ОНУ імені І. І. Мечникова
2026

УДК 33.01(075.8)
Г697

Автори:
О. В. Горняк, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва;
Т. Г. Доброва, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва.

Рецензенти:
І. А. Ломачинська, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Одеського національного університету імені І. І. Мечникова;
Е. В. Прушківська, доктор економічних наук, професор, професор кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національного університету біоресурсів та природокористування України.

Рекомендовано до видання науково-методичною радою
ОНУ імені І. І. Мечникова
Протокол № 2 від 16 квітня 2026 р.

Горняк О. В., Доброва Т. Г.

Г697 Економічна теорія [Електронний ресурс] : навч.-метод. посіб. для здобувачів першого (бакалавр.) рівня вищ. освіти галузі знань С Соціальні науки, журналістика та інформація та D Бізнес, адміністрування та право. Електронні текстові дані (1 файл : 4,2 МБ). Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2026. 312 с.

ISBN 978-617-8945-00-8

Навчально-методичний посібник укладений відповідно до робочої програми та розкриває теоретичні положення навчальної дисципліни «Економічна теорія». Зокрема розглянута еволюція предмета економічної теорії, загальні та спеціальні методи науки, базові категорії і закони, надано характеристику суті та функцій основних суб'єктів економічних відносин – підприємницького сектору, домогосподарств, держави та зовнішньо-економічного сектору. Особливу увагу приділено дослідженню об'єктивних закономірностей функціонування ринкової економічної системи.

Суттєвою складовою посібника є методичні матеріали, що призначені для самоконтролю та сприяння ефективному засвоєнню дисципліни – схеми, таблиці, контрольні запитання, економічні вправи, задачі, тести. До кожного розділу пропонується тематика доповідей, що спрямовано на формування у здобувачів навичок навчально-дослідної роботи.

УДК 33.01(075.8)

ISBN 978-617-8945-00-8

© Горняк О. В., Доброва Т. Г., 2026
© Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2026

ЗМІСТ

ВСТУП ……..…. 7

РОЗДІЛ І. Економічна теорія як наука і загальні проблеми економіки ….. 8

Глава 1. Предмет і метод економічної теорії ……..... 8
1.1. Історія становлення економічної думки та еволюція її предмета …… 9
1.2. Економічні відносини. Економічні закони. Предмет економічної теорії ……...……. 17
1.3. Методи економічної теорії …… 20
1.4. Функції економічної теорії як суспільної науки ……..... 23
Питання для обговорення і самоконтролю ……..…….. 24
Рекомендована тематика доповідей ……... 24
Тести, вправи ……..…….. 25

Глава 2. Потреби і ресурси ……..... 31
2.1. Потреби людини: сутність, структура і динаміка ……...……. 31
2.2. Ресурси та їх класифікація …….. 32
2.3. Матеріальне виробництво та його структура ……...…… 34
2.4. Проблема обмеженості ресурсів та альтернативний вибір ……. 38
2.5. Технологічний вибір в економіці. Крива виробничих можливостей. Ефективність використання ресурсів ……...… 40
Питання для обговорення і самоконтролю ……... 43
Рекомендована тематика доповідей ……...… 44
Тести, задачі ……..... 44

Глава 3. Форми виробництва та їх розвиток ……..… 50
3.1. Економічна форма виробництва ……...……. 50
3.2. Натуральне господарство та його основні характеристики …… 51
3.3. Товарне виробництво: суть, причини виникнення та види ……. 52
3.4. Трудова теорія вартості про товар та його властивості ……...… 55
3.5. Величина вартості та вплив на неї продуктивності і інтенсивності праці ……... 58
3.6. Закон вартості та його роль в товарному господарстві ……... 59
3.7. Розвиток форм вартості та виникнення грошей. Суть та функції грошей. Ціна та її функції ……... 61
3.8. Закон грошового обігу та механізм його дії ……. 65
3.9. Суть, структура та види грошових систем …… 66
Питання для обговорення та самоконтролю …….. 68
Рекомендована тематика доповідей ……... 69
Тести, задачі, вправи ……... 69

РОЗДІЛ ІІ. Ринкова економіка та її структура 77

Глава 4. Ринкова економіка 77
4.1. Ринкова економіка, принципи її організації 77
4.2. Ринок: сутність та функції 79
4.3. Структура сучасного ринку 80
4.4. Модель кругообігу продуктів і доходів в ринковій економіці 82
Питання для обговорення та самоконтролю 85
Рекомендована тематика доповідей 86
Тести 86

Глава 5. Ринковий механізм 89
5.1. Попит. Закон попиту. Чинники зміни попиту 89
5.2. Пропозиція. Закон пропозиції. Чинники зміни пропозиції 93
5.3. Ринкова рівновага і механізм її досягнення 95
5.4. Еластичність попиту і пропозиції 97
5.4.1. Еластичність попиту за ціною 97
5.4.2. Еластичність попиту за доходом 100
5.4.3. Перехресна еластичність попиту 100
5.4.4. Еластичність пропозиції 101
Питання для обговорення та самоконтролю 102
Рекомендована тематика доповідей 103
Тести, задачі, вправи 103

Глава 6. Ринкова інфраструктура 113
6.1. Ринкова інфраструктура: суть, основні елементи та функції 113
6.2. Інфраструктура реального сектору економіки 115
6.3. Біржа як інститут ринкової інфраструктури. Товарна біржа 116
6.4. Інфраструктура фінансового сектору економіки. Фондова біржа 120
6.5. Банки та небанківські фінансові інститути 123
Питання для обговорення та самоконтролю 131
Рекомендована тематика доповідей 132
Тести 132

РОЗДІЛ ІІІ. Економічні агенти та їх роль в національній та світовій економіці 137

Глава 7. Економічна роль держави 137
7.1. Держава як економічний суб'єкт. Еволюція поглядів на роль держави в господарських процесах. Функції держави 138
7.2. Фіскальна політика держави 146
7.2.1. Соціально-економічний зміст фіскальної політики. Державний бюджет 143
7.2.2. Податки: сутність, функції та види 146
7.2.3. Типи фіскальної політики 151

7.3. Монетарна політика держави ……. 154
7.3.1. Національний банк як інститут монетарної політики ……... 154
7.3.2. Грошова маса в обігу та її агрегати ……. 155
7.3.3. Попит і пропозиція грошей. Рівновага грошового ринку …. 156
7.3.4. Монетарна політика: суть та основні інструменти ……..... 159
Питання для обговорення та самоконтролю ……. 161
Рекомендована тематика доповідей ……... 162
Тести, задачі …… 162

Глава 8. Підприємницька діяльність в ринковій економіці ……..……... 169
8.1. Виникнення та еволюція понять «підприємництво» та «підприємець» ……..... 169
8.2. Підприємець як соціальний феномен. Основні суб'єктивні властивості успішних підприємців ……... 174
8.3. Підприємництво як явище і як процес. Функції і принципи підприємництва …… 177
8.4. Інноваційні форми підприємницької діяльності ……..… 178
Питання для обговорення та самоконтролю ……...….. 182
Рекомендована тематика доповідей ……...… 183
Тести ……. 183

Глава 9. Підприємство (фірма) як суб'єкт ринкової економіки ……..…. 187
9.1. Підприємство і фірма: визначення понять, види та критерії класифікації ……..… 187
9.2. Класифікація підприємств за організаційно-правовою формою …… 190
9.3. Об'єднання підприємств: синдикат, трест, концерн, конгломерат, фінансово-промислові групи ……..… 196
9.4. Витрати та прибуток підприємств ……...…….. 198
9.5. Заробітна плата як соціально-економічна категорія. Форми та системи заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата ……... 201
Питання для обговорення та самоконтролю ……...…….. 205
Рекомендована тематика доповідей ……...…… 205
Тести, задачі …… 206

Глава 10. Домогосподарство як суб'єкт ринкової економіки …….. 211
10.1. Домогосподарство: сутність та основні характеристики ……..... 211
10.2. Аналіз домогосподарств на мікро- і макроекономічному рівні ….. 214
10.3. Економічні функції домогосподарств ……...… 216
10.4. Розподіл доходів домогосподарств ……..... 219
Питання для обговорення та самоконтролю ……. 222
Рекомендована тематика доповідей ……...… 223
Практичне завдання ……..... 223

Глава 11. Світова економіка та міжнародні економічні відносини ….….. 225
11.1. Сутність та структура світового господарства ……. 226
11.2. Класифікація країн у світовій економіці …….. 229
11.3. Міжнародний поділ праці та його форми ……..... 244
11.4. Теорії абсолютних та порівняльних переваг Адама Сміта і Давида Рикардо …….…. 247
11.5. Зовнішня торгівля як основна форма міжнародних економічних відносин. Основні показники зовнішньоторговельної діяльності ……. 251
11.6. Теорії зовнішньоторгової політики держави (протекціонізм та фритредерство) …… 258
11.7. Міжнародний рух капіталу. Транснаціональні корпорації…….. 260
11.7.1. Вивезення капіталу: суть, об'єктивні передумови та основні форми ……..… 260
11.7.2. Транснаціональні корпорації …….……. 265
11.8. Міжнародна міграція робочої сили, її причини та види. Основні центри міжнародної трудової міграції ……... 269
11.9. Міжнародні валютно-фінансові відносини ..……. 278
11.9.1. Сутність валютних відносин …….. 278
11.9.2. Міжнародна валютна система та її еволюція ……... 281
11.10. Сутність, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції. Інтеграційні об'єднання та їх розвиток ……. 287
Питання для обговорення та самоконтролю ……..... 293
Рекомендована тематика доповідей ……...… 295
Тести, задачі ……. 295

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК ……..... 303

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ……...… 309

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Економічна теорія» є обов'язковим компонентом циклу професійної підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» а також фахівців у галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право».

«Економічна теорія» є базовою дисципліною, яка створює фундамент економічної культури майбутніх фахівців. Дисципліна вивчається в першому навчальному семестрі, отже забезпечує орієнтацію здобувачів в предметній області обраної спеціальності. В пропонованому навчальному посібнику логічно та послідовно розкривається зміст базових економічних категорій та законів розвитку суспільного господарства в різних соціально-економічних системах. Особлива увага приділена закономірностям функціонування ринкової економіки, аналізу ринкового механізму, ринкової інфраструктури. Надана характеристика її основних суб'єктів – бізнесу, домогосподарств, держави, зовнішньоекономічного сектору – виділені їх суть, прояви економічної активності та роль у забезпеченні сталого розвитку суспільства.

В результаті вивчення даної дисципліни ***здобувач має знати***: сутність і структуру системи економічних відносин; механізм дії економічних законів; форми виробництва та особливості їх розвитку; сутність та принципи функціонування ринкової економіки; види ринків та їх структуру; ринкову інфраструктуру; основні категорії та закони ринкового механізму; економічні функції держави та методи регулювання економіки; сутність підприємництва та його форми; сутність та види підприємств; сутність і функції домогосподарств як суб'єктів ринкової економіки; економічні основи світового господарства та основні форми міжнародних економічних відносин.

Успішне оволодіння здобувачами змістом даної дисципліни забезпечить в подальшому якісне вивчення таких фахових дисциплін як «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економічний аналіз», «Економіка підприємництва та інновацій», «Менеджмент» тощо.

РОЗДІЛ І ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА І ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Глава 1. Предмет і метод економічної теорії

1.1. Історія становлення економічної думки та еволюція її предмету.
1.2. Економічні відносини. Економічні закони. Предмет економічної теорії.
1.3. Методи економічної теорії
1.4. Функції економічної теорії як суспільної науки

Економічна теорія належить до групи суспільних наук, тобто вивчає певні аспекти функціонування людського суспільства. Зрозуміло, що суспільство є предметом уваги численних наук, кожна з яких обирає особливе коло проблем дослідження. Саме тому, приступаючи до вивчення економічної теорії, необхідно, насамперед з'ясувати її предмет, тобто визначити коло тих процесів і явищ, які вона вивчає.

Головним об'єктом уваги дослідників на всіх етапах становлення економічної науки є умови життя окремої людини, родини й суспільства, а саме задоволення їх матеріальних і духовних потреб. В епоху дикості й варварства люди задовольняли їх шляхом «збирання», тобто брали від природи те, що вона давала в готовому вигляді (полювання, рибальство, збирання плодів були основним видом діяльності). Але, у міру розвитку людини та зростання обсягу потреб, такий спосіб добування життєвих благ стає недостатнім. Людина починає ***виготовляти знаряддя праці*** й ***створювати*** матеріальні блага. Саме цим обумовлений перехід від варварства до цивілізації. Отже ***основу життя людського суспільства становить виробництво – процес праці.*** Тож з перших кроків формування економічної думки увага дослідників прикута до тих відносин між людьми, які виникають в процесі виробництва матеріальних благ і сприяють зростанню добробуту окремої людини і суспільства загалом.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- як розвивалися погляди дослідників щодо закономірностей організації суспільного виробництва на різних історичних етапах, суті та джерел суспільного багатства;
- що є предметом економічної теорії, чим він відрізняється від інших економічних та соціальних наук;
- що являють собою економічні закони; в чому полягають їх спільні ознаки та відмінності порівняно із законами природи;

– які загальнонаукові та спеціальні методи дослідження використовує економічна теорія;
– в чому полягають теоретичні та прикладні функції економічної теорії.

1.1. Історія становлення економічної думки та еволюція її предмета

Економічна наука – це результат тривалої еволюції суспільної свідомості.

Перші паростки економічних концепцій спостерігаються вже у філософських працях учених Давнього Китаю, Давньої Греції й Риму.

У ***Прадавньому Китаї*** виділяються такі течії суспільної думки як конфуціанство, даосизм (VI–III століття до нашої ери.). Їхні економічні погляди стосуються таких проблем як відносини власності на землю, роль держави в регулюванні сільського господарства, у розподілі суспільного багатства, в оподатковуванні тощо.

Так, найвидатніший китайський філософ Конфуцій (551–479 до н. е.) був прихильником регламентованих патріархальних відносин і захисту державою економічного благополуччя родової знаті і всіх «вище стоячих». Він наполягав, що тільки освічений правитель, являючись «отцем народів» та гарантом «правильних дій», здатен реально вплинути на рівномірний розподіл створеного суспільством багатства. Він визнавав божественне походження і природні основи станового поділу людей. Прихильники конфуціанства в якості головної висували задачу «зробити державу багатою, а народ задоволеним» (за допомогою рівномірного розподілу багатства без «збагачення торговців та лихварів»). Вони також обстоювали непорушність станового розподілу суспільства, вважаючи, що без Богом обраних «знатних» і вищих станів країна не мала б доходів, і що не може бути, щоб «усі були знатні», тому що «нікому було б трудитися». Серед заходів щодо стабілізації натурально-господарських відносин найважливішим вони вважали регулювання державою цін на хліб, створення державних запасів хліба, запровадження пільгових кредитів землеробам, податкове регулювання.

У ***Давній Греції*** вищими досягненнями економічної думки IV–III століть до нашої ери вважаються праці філософів Ксенофонта, Платона, Аристотеля.

Сам ***термін «економія»*** пов'язаний з ім’ям Ксенофонта. Так був названий його твір (***ойкономія,*** від грецького *ойкос* – дім, господарство, і *номос* – правило, закон) – тобто правила ведення домашнього господарства. На той час домогосподарство розумілося як господарство рабовласника – великомасштабне господарство з розвинутим розподілом праці і зародками товарного виробництва.

Всі давньогрецькі філософи наполягали на так званому ***«природньому порядку»*** в устрої суспільства – поділ праці на розумову та фізичну, а людей – на вільних та рабів розглядали як «природній закон».

Вони досліджували такі економічні явища як товарний обмін, товар і його властивості (вартість, корисність, ціна), гроші, поділ праці і його роль у підвищенні продуктивності праці й ін.

Пригортають увагу такі їх постулати:

- провідну роль в суспільстві відіграє землеробство порівняно із ремісництвом та торгівлею;
- всякому товару притаманні корисні властивості (споживна вартість) та здатність обмінюватися на інші товари (мінова вартість);
- гроші винайдені людьми для товарного обміну і накопичення багатства, але не для лихварського збагачення;
- лихварство засуджувалося як діяльність, спрямована на досягнення безмежної корисної мети.

Аристотель свою прихильність принципам натурального господарства та негативне ставлення до крупної торгівлі й лихварства продемонстрував за допомогою концепції «економіки» та «хрематистики».

Економіка (природна сфера) представлена землеробством, ремісництвом і дрібною торгівлею. Має підтримуватися державою, оскільки її ланки сприяють задоволенню важливих потреб населення.

Хрематистика (неприродна сфера) базується на безчесних крупних торгових, посередницьких та лихварських операціях, що мають корисливу мету, суть якої – мистецтво збагачення.

На цьому історичному етапі передчасно говорити про економічну теорію як самостійну область знань. Економічні концепції древніх вчених були вбудовані в єдину нерозчленовану систему філософських поглядів на суспільство. Але важливо зауважити, що узагальнюючою економічною ідеєю всіх філософських течій є ***аналіз умов нагромадження і розподілу суспільного багатства.***

Історію зародження економічної науки, як ***системи знань із власним предметом дослідження*** починають відраховувати з моменту становлення капіталістичного способу виробництва.

Першою сферою економічного життя, куди проникнули капіталістичні відносини, було не виробництво, а торгівля. Саме тому ***перша школа економічної науки*** виражала інтереси торгової буржуазії. Її назва – ***«меркантилізм»*** – походить від італійського слова «мерканте» – торговець, купець. Вона створювалася в XIV–XVII століттях. Головні представники цього

вчення Томас Ман (1571–1641) в Англії, Антуан де Монкретьєн[1] (1576–1621) у Франції).

Меркантилісти, як і їх попередники, ***досліджували проблему збільшення суспільного багатства.*** Втіленням багатства вони вважали золото. А джерело його нагромадження бачили в торгівлі, перш за все зовнішньої торгівлі.

Чому саме зовнішня торгівля веде до збагачення? Справа в тому, що на внутрішньому ринку стихійно діючий механізм взаємодії попиту і пропозиції максимально наближає ціну товару до його реальної вартості, тобто переважає еквівалентний (рівноцінний) обмін. За умови нееквівалентного обміну один суб'єкт збагачується за рахунок іншого, суспільний добробут при цьому не приростає. А от за кордоном можна продати товар дорожче, ніж його реальна вартість. Об'єктивною умовою таких поглядів було те, що меркантилізм виник в період великих географічних відкриттів і формування світової колоніальної системи, що значною мірою активізувало зовнішню торгівлю.

Головну роль у збільшенні багатства суспільства меркантилісти відводили державі. Держава повинна заохочувати розвиток експортних галузей і стимулювати зовнішню торгівлю, проводити воєнну експансію. Завоювання колоній дозволяє безперешкодно вивозити золото й інші природні багатства в метрополії. В міжнародній торгівлі меркантилісти були ***прихильниками політики протекціонізму***: вимагали від держави захисту внутрішнього ринку від зовнішніх постачальників за допомогою митних обмежень. Адже в обмін на імпортні товари із країни витікає золото. Навіть існувала законодавча заборона вивезення іноземними купцями золота, вони були змушені витрачати його на придбання місцевих товарів.

Меркантилізм свого часу був прогресивним явищем, оскільки сприяв розвитку продуктивних сил, становленню капіталістичного способу виробництва. Проте, досліджуючи лише процес товарного обігу, меркантилісти не змогли розкрити глибинні закономірності економічного розвитку.

Другою теоретичною школою епохи капіталізму стала школа фізіократів. Її розквіт відносять до 60–70 років XVIII століття. «Фізіократія» у перекладі із грецької мови – «влада природи». Ця назва виражає провідну ідею її прихильників: золото не може бути втіленням суспільного багатства, тому що саме по собі не здатне задовольнити жодну з насущних потреб людини. Воно не може наситити голодного й обігріти роздягненого. Торгівля не створює ніякого продукту, а тільки розподіляє продукцію сільського господарства й ремесла по

[1] Саме А. Монкретьєн ввів в науковий обіг назву науки «політична економія». У 1615 році була видана його робота «Трактат політичної економії». Цю назву пізніше сприйняв Адам Сміт.

різних напрямках. Справжнім втіленням суспільного багатства є блага, що дає природа завдяки людській праці. А тому джерелом багатства є аграрне виробництво, ***праця землеробів.***

Отже, провідні представники школи фізіократів Франсуа Кене (1694–1774) і Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781) ***бачили джерело приросту багатства нації в землеробстві, сільськогосподарському виробництві.*** При цьому промисловість визначалася як «безплідна» сфера, що не створює «чистого продукту». Безумовною заслугою Ф. Кене є геніальна спроба аналізу суспільного відтворення (економічні таблиці Кене).

Третьою теоретичною школою є класична політична економія. Її видатні представники – англійські вчені Адам Сміт (1723–1790), Давид Рікардо (1772–1823).

У своїй головній праці «Дослідження про природу й причини багатства народів» (1776) Адам Сміт узагальнив досягнення всіх попередніх наукових течій, побудував систему економічних законів і категорій, що визначають суть і закономірності розвитку матеріального виробництва в умовах капіталізму. Він розробив ***трудову теорію вартості***, яка стверджує, що продуктивною, тобто такою, що створює суспільне багатство, є всяка праця, що приносить додатковий продукт. Виробництво в цілому стає головним об'єктом дослідження. Соціальне значення цієї теорії полягає в обґрунтуванні того, що джерелом багатства класу капіталістів є неоплачена праця найманих робітників.

Визначаючи зміст державної політики, А. Сміт наполягав на принципі ***невтручання держави в економіку, на максимальній лібералізації зовнішньої торгівлі.*** Він був переконаний у тому, що в умовах ліберальної економіки «невидима рука ринку» спонукує людей приймати такі рішення, які забезпечують їм особисту вигоду, при одночасному задоволенні потреб суспільства.

У другій половині XIX століття на основі класичної політичної економії сформувалися дві ідеологічно протилежні школи: марксистська (пролетарська) політична економія й економікс (неокласична теорія).

Лідерами ***пролетарської політичної економії*** є німецькі вчені Карл Маркс (1818–1883) і Фрідріх Енгельс (1820–1895). Фундаментальна праця Карла Маркса «Капітал» присвячена дослідженню капіталістичних виробничих відносин. Основу вчення К. Маркса становить ***теорія додаткової вартості***. У ній розвиваються ідеї трудової теорії вартості А. Сміта, і дається наукове обґрунтування висновку про експлуататорську суть капіталістичного багатства. К. Маркс наполягає на тому, що внутрішні об'єктивні протиріччя капіталістичного способу виробництва визначають неминучість його

революційної зміни більш досконалим суспільним устроєм, звільненим від усіх форм експлуатації.

В 70–90 роки XIX століття сформувалося вчення, альтернативне марксизму, яке отримало назву ***«Економікс».*** Його творцями є австрійський учений Карл Менгер (1840–1921), англійські вчені Вільям Джевонс (1835–1882) і Альфред Маршалл (1842–1924), швейцарський учений Леон Вальрас (1834–1910).

Ці теоретики стверджували, що політична економія перетвориться в справжню науку лише за умови звільнення від усілякої ідеології. Її завдання полягає лише в тому, щоб виявити універсальні економічні закономірності, незалежні від місця й часу; досліджувати таку загальну проблему, яка не міняється з розвитком суспільства й не торкається нічиїх класових інтересів.

Основним об'єктом уваги став ринок, сфера товарного обміну.

Предметом економікс була проголошена проблема раціонального розподілу обмежених ресурсів. Іншими словами – прагнення одержати максимальний обсяг благ в умовах обмеженості ресурсів.

Важливо звернути увагу й на те, що ***проблема раціонального розподілу ресурсів виражає відношення людини до речі, до готового продукту.*** Якщо дослідження починається з обміну (з ринку), то саме собою знімається питання про те, звідки беруться обмінювані блага: чи є вони даром природи, продуктом власної праці або результатом експлуатації чужої праці. На ринку всі власники благ, у тому числі й факторів виробництва, виступають як рівноправні суб'єкти – продавці й покупці, кожний з яких діє до власної вигоди.

Трудовій теорії вартості неокласики протиставили теорію граничної корисності (marginal utility), згідно з якою в основі ціни товару лежить не вартість, обумовлена витратами праці, і навіть не споживна вартість (тобто об’єктивна корисність самого товару). На їхню думку ціна залежить винятково від суб'єктивної оцінки значимості для конкретного індивіда останньої одиниці блага, що задовольняє найменш насущну його потребу. Тим самим ***в основу методу дослідження покладене суб'єктивно-психологічне пояснення економічних явищ,*** так званий граничний аналіз (marginal analysis). Ці обставини і визначили назву даної теоретичної школи: ***«маржиналізм»***.

Роблячи висновки, слід зазначити, що поява тих або інших поглядів і концепцій в економічній теорії завжди тісно пов'язана з об'єктивними умовами, потребами й інтересами економічної практики.

Економічна дійсність досить різноманітна, суперечлива й мінлива, і наука не вправі претендувати на абсолютно точне відбиття реальних процесів. Наукове знання осягає істину лише певною мірою наближення й у міру змін,

що відбуваються в економічному житті, уточнює або відкидає колишні уявлення, приходить до нових узагальнень і висновків.

Виходячи з цього, обидва основних напрямки економічної теорії – політична економія і економікс – мають право на існування, оскільки розглядають економічні явища та процеси на різних рівнях абстракції. Політична економія аналізує глибинну соціальну суть економічних відносин, з позицій зіткнення інтересів основних класів суспільства. Економікс досліджує функціональні зв'язки між окремими економічними явищами, поверхневий шар виробничих відносин, здебільшого з суб'єктивно-психологічних позицій.

Суттєві зміни в предметі дослідження економічної науки відбулися в XX сторіччі. На початку 30-х років сформувалася ***кейнсіанська економічна теорія.*** Її засновником є видатний англійський економіст і політик Джон Мейнард Кейнс. Головні ідеї Кейнса викладені в роботі «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936). Кейнс переглянув більшість постулатів Економікс та привів систему теоретичних поглядів у відповідність до реалій першої третини XX сторіччя. Внесок Джона Кейнса в економічну теорію назвали ***кейнсіанською революцією.***

Джон Кейнс та його послідовники вважали, що механізм вільної конкуренції має серйозні хиби, що підтвердилося в період Великої Депресії 1929–1933 рр., тому державі необхідно втручатися в економічні процеси з тим, щоб відновлювати рівновагу. Джон Кейнс запровадив макроекономічний метод аналізу, за допомогою якого досліджував кількісні функціональні залежності таких загальних показників як валовий внутрішній продукт і національний дохід, інвестиції і зайнятість, споживання і заощадження, сукупний попит і сукупна пропозиція, сукупна кількість грошей в обігу. В кейнсіанській концепції увага зосереджується на проблемі ефективного попиту на противагу неокласичній школі, де головним об'єктом уваги була сукупна пропозиція. В якості головних інструментів формування ефективного попиту Джон Кейнс пропонував податки і державні інвестиції в економіку. Він запровадив в науковий обіг концепцію мультиплікатора, яка виходить з того, що результат, який отримує економіка від державних інвестицій, виявляється значно більшим, ніж первісна величина цих інвестицій. Це пояснюється багатократним збільшенням доходів на основі ланцюжка технологічних зв'язків між галузями виробництва.

Кейнсіанська економічна доктрина була панівною до середини 70-х років XX століття. На наступному етапі проявилися такі явища, котрі вже не вдавалося пояснити і відрегулювати лише на основі кейнсіанських постулатів (світову енергетичну кризу, розкручування інфляції на фоні стагнації економіки тощо).

Ініціатива перейшла до неоконсервативної (неокласичної) економічної школи.

Неоконсервативна (неокласична) економічна теорія запропонувала нові ідеї щодо державного втручання в економіку і була представлена такими напрямами як монетаризм, економіка пропозиції, теорія раціональних очікувань.

Монетаризм (Чиказька школа, яку очолював американський економіст Мілтон Фрідмен) обґрунтував ідею, що справжньою провідною причиною макроекономічної нестабільності є коливання пропозиції грошей в економіці (їх нестача чи надлишок). Отже державне регулювання економіки є безумовно важливим, однак має обмежуватися грошово-кредитною політикою. В якості основних способів впливу на економіку розглядається регулювання емісії грошей, валютного курсу національної грошової одиниці, рівня відсотку по кредитах, митних тарифів тощо. Монетаристами сформульовано так зване монетарне правило: щорічне зростання пропозиції грошей має строго відповідати довгостроковому середньорічному попиту на них, тобто росту реального валового внутрішнього продукту. Для розвинутих країн в довгостроковому періоді темп росту ВВП становить 3–5% на рік.

Економічна теорія пропозиції – ідейні витоки цієї теорії містяться в працях австро-британського економіста Фрідріха фон Хайека. Авторитет теорії пропозиції визначається тим, що її прихильники сформулювали практичні рекомендації щодо вирішення таких актуальних проблем як контроль над інфляцією і безробіттям та тривалим гальмуванням економічного росту. Базовою є традиційна неокласична економічна теорія, яка ідеалізує «спонтанний ринковий порядок». Роль держави має обмежуватися лише забезпеченням умов для безперебійної роботи підприємницького сектору. Кейнсіанські рецепти регулювання економіки вважаються шкідливими. Так, стверджується, що система державного соціального забезпечення лише стимулює добровільне безробіття та збільшує навантаження на державний бюджет, викликаючи його дефіцит і пов’язану з цим інфляцію. Підвищення ставок оподаткування, державні вимоги щодо охорони довкілля тощо гальмують економічне зростання, спричиняють непередбачену інфляцію, оскільки бізнес компенсує ці витрати шляхом підвищення цін. Критиці піддається також кейнсіанський рецепт стимулювання економіки за рахунок державних інвестицій. Вважається, що попит держави на інвестиційні ресурси збільшує ставку відсотку по кредитах та витісняє приватний бізнес з кредитного ринку, скорочує його інвестиційні можливості. Отже теоретики економіки пропозиції доводили необхідність перебудови системи державного регулювання, всебічної мобілізації продуктивного потенціалу ринку.

Теорія раціональних очікувань (часто її називають новою класичною теорією) є однією з найбільш впливових в сучасній економіці. Її лідери – Роберт Лукас, Едвард Прескотт, Томас Сарджент, Нейл Уоллес та інші. Прихильники теорії наполягають на повній неефективності кейнсіанської моделі регулювання. Так само відкидається теза монетаристів: «тільки гроші мають значення» для економіки. Нові класики виходять з нейтральності грошей. Отже, якщо ні фіскальна (бюджетно-податкова), ні монетарна політика не спрацьовують, виходить, що держава взагалі немає ніяких важелів впливу на економіку в довгостроковій перспективі. Уряд при певних обставинах може вплинути на деякі економічні показники в короткостроковому періоді, але змінити природній перебіг економічного циклу йому не вдасться. Тож краще не робити нічого надзвичайного, покладаючись на механізм ринку.

Нові класики основну увагу зосереджують на економічних суб'єктах (споживачі, фірми), виходячи з того, що вони діють раціонально. В умовах невизначеності господарюючі суб'єкти ефективно використовують всю доступну інформацію про економіку. Замість того, щоб приймати спонтанні рішення, вони спираються на весь свій досвід і знання, і тому не роблять систематичних помилок в своїх прогнозах і планах на майбутнє.

Неокласичний синтез – напрям, який поєднував ідеї неокласичної школи і кейнсіанства (Пол Самуельсон). Представники неокласичного синтезу в залежності від стану економіки пропонували використовувати ідеї кейнсіанства (державне регулювання) або неокласичної концепції (обмеження державного втручання). В результаті економічна система розглядається як змішана, де вплив ринку і держави на економіку не протиставляється, а органічно поєднується. Пол Самуельсон є найвідомішим представником даного напряму економічної теорії. Він є автором найпопулярнішого підручника з сучасної економічної теорії «Economics», у якому визначено її предмет, сучасні методи дослідження, поєднано мікроекономіку і макроекономіку.

Інституціонально-соціальний напрям економічної теорії виник у 20–30-х роках XX ст. Його представники – Дж. К. Гелбрейт, А. Арон, В. Ростоу, Д. Бел, А. Тофлер – зосередили свою увагу на соціальних проблемах, обґрунтували соціологізацію економічної теорії і розробили концепції трансформації ринкової економіки в умовах науково-технічної революції. В результаті сформувалися теорії: суспільства послуг (К. Кларк, Ж. Фурастьє), суспільства масового споживання (В. Ростоу), планової системи (Дж. К. Гелбрейт), постіндустріального суспільства (Д. Бел), суспільства третьої хвилі (А. Тофлер), суспільства високої технології (Дж. Нейсбіт), інформаційного суспільства (Є. Маслоу).

Неоінституціоналізм почав розвиватися наприкінці XX – на початку XXI століття (Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт). Предметом економічних досліджень у даному напрямі економічної теорії є інститути, трансакційні витрати і права власності.

1.2. Економічні відносини. Економічні закони. Предмет економічної теорії

Економічні (виробничі) відносини – це певні економічні зв'язки, в які вступають люди з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ, отже з приводу ***реалізації своїх економічних інтересів***.

Економічні інтереси – це мотиви, які спонукають людину до економічної діяльності, це рушійна сила економічного прогресу суспільства.

Розрізняють особисті, колективні та суспільні інтереси. Їх узгодження – основа успішного (ефективного) господарювання. Це означає: те, що цікаво (потрібно) суспільству, має бути вигідно кожному окремому громадянинові.

Економічні відносини включають різні рівні. Це соціально-економічні, організаційно-економічні та техніко-економічні відносини.

Економічна теорія вивчає не виробництво в технологічному та організаційному його сенсі, а відносини між людьми з приводу виробництва, суспільний устрій виробництва. Інакше кажучи, предметом економічної теорії є соціально-економічні відносини, оскільки це найбільш глибинні, базисні, об'єктивні відносини.

Їхня основа – відносини власності. Власність у економічному сенсі – це історично визначені відносини між людьми щодо присвоєння засобів виробництва та результатів виробництва.

Суспільство, як і природа, розвивається за певними законами (це не виключає окремих випадкових явищ).

Економічний закон – це внутрішній, суттєвий, сталий причинно-наслідковий зв'язок між процесами та явищами економічного життя суспільства.

Доцільно порівняти економічні закони із законами природи.

Так само як і закони природи, ***економічні закони є об'єктивними***, тобто не залежать від волі та свідомості людини. Разом з тим ***їх можна пізнати*** та узгодити свою діяльність із їх дією. Інакше вони все одно виявлять себе, але діятимуть стихійно. Це може призвести до небажаних для суспільства наслідків.

У той же час ***економічні закони відрізняються від законів природи.***

- по-перше, вони не мають характеру вічних законів, що діють завжди, мають історичний характер;
- по-друге, вони проявляють себе лише за умов практичної (господарської) діяльності людей;
- по-третє, вони зачіпають економічні інтереси людей, і тому люди не байдужі до їхньої дії.

Прикладом економічного закону може слугувати знайомий вам з практичного досвіду закон попиту. Цей закон виражає сталий зворотній зв'язок між такими економічними явищами як ціна товару і обсяг попиту на нього. Така залежність постійно повторюється у множині актів купівлі-продажу. І визначається вона не волею та свідомістю покупців, а об’єктивними умовами. А саме – наявною у покупця величиною доходу. Зрозуміло, що в умовах зростання цін падає купівельна спроможність грошей. Тобто на таку ж суму грошей можна купити меншу кількість товару. Отже, чим вищі ціни, тим меншим є обсяг попиту.

Не слід плутати об'єктивні економічні закони та закони економічної науки. Останні – результат аналізу економічних процесів та явищ, теоретичне вираження об'єктивних економічних законів.

Економічні ***закони зазвичай класифікують*** в залежності від тривалості їх дії:

- *всезагальні економічні закони*, що діють протягом усієї історії людства, на всіх стадіях суспільного розвитку. Приклади – закон підвищення потреб; закон поділу, зміни та кооперації праці; закон економії часу (закон зростання продуктивності праці); закон відповідності виробничих відносин рівню та характеру розвитку продуктивних сил та ін.
- *загальні економічні закони* – це закони, які діють у певні історичні епохи, тобто у межах кількох (але не всіх і не одного) способу виробництва. Приклади – закон вартості (цінності); закон попиту; закон пропозиції та ін.
- *специфічні економічні закони* – ті, що діють у межах одного способу виробництва, наприклад, закони розподілу в умовах феодального способу виробництва.

Підводячи підсумки можна визначити предмет економічної теорії з погляду класичної та сучасної науки

Класична економічна теорія вивчала глибинні, сутнісні об’єктивні відносини між людьми в процесі виробництва. Тож визначала предмет дослідження таким чином:

Економічна теорія – це наука про соціально-економічні (виробничі) відносини людей та економічні закони, які управляють процесами виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ в людському суспільстві на різних стадіях його розвитку.

Як відомо, сучасна економічна теорія на перший план висуває дослідження зовнішніх функціональних зв'язків між певними економічними процесами, суб'єктивні відносини між людьми, умови їх раціонального вибору. Виходячи з цього в найбільш популярних американських підручниках з Економікс предмет економічної теорії визначається так;

Предмет економікс – це пошук ефективного використання рідкісних ресурсів у виробництві товарів та послуг для задоволення матеріальних потреб.

«Економіка — це соціальна наука, яка досліджує, як індивіди, інституції та суспільство роблять оптимальний вибір в умовах обмеженості ресурсів. Центральною в економіці є ідея альтернативної вартості: цінності товару, послуги чи часу, витраченого на отримання чогось іншого». [2]

Економіка – складна система, що має кілька рівнів. Хоча всі рівні взаємопов'язані та взаємозалежні, принципи функціонування сімейних господарств або підприємств та галузей відрізняються від законів розвитку економіки загалом. Тож в цілому економічна теорія досліджує проблеми ефективного використання обмежених ресурсів на різних рівнях.

- ***Мікроекономіка*** (від грецької micros – малий) – область економічної науки, що вивчає закономірності функціонування відносно малих економічних суб'єктів, перш за все виробників (підприємств, фірм) та споживачів. В центрі уваги мікроекономіки знаходяться механізм функціонування ринку товарів та факторів виробництва, принципи прийняття ефективних рішень виробниками та споживачами відносно обсягів виробництва і продажу, обсягу купівлі та споживання з урахуванням потреб, цін, витрат, норми прибутковості.
- ***Макроекономіка*** (від грецької macros – великий) частина економічної науки, яка досліджує економіку країни як ціле, результати та наслідки сумісної діяльності всіх макроекономічних суб'єктів (бізнесу, домогосподарств та держави). Об'єктом вивчення є зведені, узагальнені показники розвитку національної економіки (агреговані величини), такі як валовий національний дохід, валові приватні інвестиції, сукупний попит і сукупна пропозиція, загальний рівень цін, зайнятість та безробіття тощо. Об'єктивні закономірності

[2] McConnell, Campbell R. Economics: principles, problems, and policies / Campbell R. Mc Connell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 18th ed. Published by McGraw-Hill/Irwin, a business unit of The McGraw-Hill Companies, Inc. 2009. – C.19

розвитку національної економіки покладені в основу економічної політики держави.

- ***Мезоекономіка*** – відносно новий розділ економічної науки, який займає проміжний рівень між макро- та мікроекономікою. Об'єктом дослідження є закономірності функціонування частини економічної системи (окремої галузі чи сектору економіки). Наприклад, аграрно-промислового комплексу, паливно-енергетичного комплексу або окремого економічного регіону країни.
- ***Мегаекономіка чи світова економіка*** – частина економічної науки, яка вивчає закономірності економічних відносин на глобальному рівні. Об'єктом дослідження є об'єктивні умови міжнародного поділу праці, закономірності міжнародної торгівлі, міграції економічних ресурсів, міжнародних валютних відносин тощо.

1.3. Методи економічної теорії

Для дослідників-науковців дуже важливо мати уявлення про методологію та методи наукової творчості.

Методологія походить від сполучення грецьких слів *methodos* – спосіб, образ дій, метод і *logos* – наука, знання. ***Отже методологія це вчення про методи пізнання та перетворення дійсності.*** Інакше кажучи – це вчення про науковий метод пізнання, правила мислення в процесі створення теорії науки.

Метод (гр. methodos – прийом, спосіб або образ дії) – це спосіб пізнання, дослідження явищ природи і суспільного життя. Інакше кажучи, метод – це сукупність прийомів і операцій, які виконуються для досягнення бажаного результату.

Економічна теорія широко використовує загальнофілософські методи і прийоми пізнання: метод наукової абстракції, методи індукції і дедукції, методи аналізу та синтезу.

Головним методом економічного дослідження є ***метод наукової абстракції.***

Абстрагування – уявне відволікання від ряду властивостей і відносин (несуттєвих сторін) предмету або явища, що вивчається, з метою виділення їх сутнісних суттєвих ознак. Наприклад, ринковий попит вивчається «за інших рівних умов» тобто дослідник відволікається від впливу на попит різних випадкових, суб'єктивних та інших чинників для того, щоб максимально точно виявити об'єктивний зв'язок між ціною та величиною попиту на товар (закон попиту).

Значимими в економічній теорії є методи аналізу та синтезу.

Аналіз – уявне розчленування цілого на частини з метою дослідження їх властивостей; ***синтез*** – об'єднання – уявне відтворення цілого з частин з метою виявлення зв'язків між ними. Наприклад, при аналізі товарного виробництва з всієї сукупності відносин виділяються такі складові як товар або гроші з метою виявлення їх економічної суті, тих протиріч, які в них закладені. Потім відбувається синтез, тобто дослідження тих складових в їх єдності та взаємообумовленості.

З'ясуванню суті економічних явищ також сприяють індукція та дедукція. ***Індукція*** (лат. наведення) – логічний метод (прийом) дослідження, пов'язаний з накопиченням, систематизацією та узагальненням результатів спостережень і експериментів і ***рухом думки від одиничного до загального.***

Наприклад: «Дослідження показали, що в поточному кварталі суттєво зросли ціни на хліб, м'ясо, овочі та інші споживчі товари (*одиничні факти*). Висновок – в економіці країни відбувається підвищення рівня інфляції (*загальне твердження*)».

Дедукція (лат. виведення) – перехід в процесі пізнання ***від загального до одиничного (часткового).***

Наприклад: «Аналітики вказують на прискорене сповзання економіки в кризу (*загальне*). Висновок: в країні неминуче зросте рівень безробіття та підсилиться зубожіння населення (*одиничне*)»

Серед методів емпіричного[3] пізнання в економічній теорії найчастіше використовуються спостереження, експеримент, моделювання.

Спостереження – це вихідний метод емпіричного пізнання, який дозволяє одержати первинну інформацію про об'єкти навколишньої дійсності. Спостереження є чуттєвим відображенням предметів та явищ зовнішнього світу.

Спостереження *виключає* діяльність, спрямовану на перетворення, зміну об'єктів пізнання. Це зумовлено рядом обставин: недоступністю цих об'єктів для практичного впливу (наприклад, спостереження за віддаленими космічними об'єктами); небажаністю впливу, беручи до уваги мету дослідження, втручання в процес, за яким спостерігають.

Експеримент – більш складний метод емпіричного пізнання порівняно зі спостереженням. Він передбачає активний, цілеспрямований і строго

[3] **Емпіричний** (від грец. Έμπειρικόσ – досвідчений) рівень знання – це таке знання, зміст якого одержано переважно з досвіду (зі спостережень та експериментів), що піддається певній раціональній обробці. Характерною особливістю емпіричного пізнавального рівня є те, що він включає в себе безпосередній контакт дослідника з предметом за допомогою органів відчуттів або приладів, що їх подовжують; дає знання зовнішніх, видимих зв'язків між явищами

контрольований вплив дослідника на досліджуваний об'єкт з метою виявлення й вивчення тих чи інших його сторін, властивостей, зв'язків. При цьому експериментатор може змінювати досліджуваний об'єкт, створювати штучні умови для його вивчення, втручатися в природний перебіг процесів.

Моделювання **–** метод дослідження об’єктів на їх моделях. Модель – це аналог певного фрагмента реальності, представник оригінала в пізнані і практиці. Вона служить для зберігання і розширення знання (інформації) про оригінал, конструювання оригінала, перетворення або управління ним.

Між моделлю і оригіналом має існувати відома подібність (відношення подібності): фізичних характеристик, функцій; поведінки досліджуваного об’єкта і його математичного опису; структури та ін. Саме ця схожість і дозволяє переносити інформацію, отриману в результаті дослідження моделі, на оригінал.

Прикладом може бути модель кругообігу ресурсів і доходів для приватної замкненої економіки. В даній моделі абстрагуються від того, що суттєву роль в економіці виконує держава, що кожна країна є учасником світового ринку (здійснює експорт та імпорт). Така спрощена модель дозволяє виявити об’єктивні закономірності розвитку реальної економіки. Інший приклад: методом математичного моделювання прораховуються прогнозні дані щодо рівня бідності населення внаслідок економічної кризи (оптимістичний, реалістичний і песимістичний прогноз). Найпростішим варіантом економіко-математичного моделювання є побудова моделей у двовимірному просторі – за допомогою графіків. Наприклад, графічна модель ринкової рівноваги або кривої виробничих можливостей. Саме такі моделі будуть найчастіше використовуватися в процесі вивчення економічної теорії.

При дослідженні економічних явищ, процесів використовуються позитивний та нормативний аналіз. Відповідно, ***розрізняють позитивну та нормативну економіку.***

Позитивна економіка вивчає явища так як вони є (або те, що є насправді, фактичний стан справ). ***Нормативна економіка*** передбачає наявність оціночних суджень, уявлень про те як має бути. Приклад позитивного (фактичного) твердження: «Спостерігається зростання курсу долара відносно національної валюти, це сприятиме зростанню експорту». Приклад нормативного (оцінного) твердження: «Стипендії студентів не повинні бути нижчими за рівень прожиткового мінімуму».

Оціночні судження (нормативний підхід) реалізуються в процесі формування економічної політики уряду. Економічна політика уособлює оціночні судження людей про те, якою має бути економіка, яких цілей бажано досягти. Серед провідних цілей державної політики зазвичай виділяються

повна зайнятість, економічна ефективність, стабільність цін, стале економічне зростання, економічна свобода та соціальна справедливість тощо.

1.4. Функції економічної теорії як суспільної науки

Провідною функцією економічної теорії є ***пізнавальна*** функція. Як попередньо відмічалося, дана наука формує уявлення про глибинну суть окремих економічних явищ, причинно-наслідкові зв'язки між ними, виявляє об'єктивні закони, що обумовлюють динаміку певних мікро- і макроекономічних процесів.

По відношенню до всієї системи економічних наук економічна теорія виконує ***методологічну*** функцію. Поняття, категорії, закони, сформульовані економічною теорією, створюють теоретичну основу для прикладних економічних наук (фінансів, менеджменту і маркетингу, економіки підприємства, економічної статистики тощо.

Пізнання об'єктивних економічних законів дозволяє господарюючим суб'єктам приймати раціональні (ефективні) рішення щодо організації своєї діяльності. На висновках економічної теорії ґрунтується економічна політика держави. Отже економічна теорія виконує ***практичну*** функцію.

Існує чимало прикладів формування на підставі висновків економічної теорії стратегічних моделей соціально-економічного розвитку національної економіки (кейнсіанство, монетаризм тощо). Так само об'єктивне дослідження ринкових тенденцій на мікрорівні дозволяє бізнесу оцінити перспективи досягнення конкурентного положення на ринку. Тож економічній теорії притаманна ***прогностична*** функція.

Вивчення економічної теорії безумовно забезпечує формування економічної культури людини, розуміння нею економічних процесів, що відбуваються в суспільстві. Таким чином економічній теорії притаманна ***світоглядна*** функція**.** Критичний аналіз різних концепцій, висновків різних наукових шкіл, безперечно, сприяє становленню певної ідеології. Тож можна виділити і ***ідеологічну функцію***. Проте історичний досвід доводить, що ортодоксальне слідування однієї ідеології перешкоджає об'єктивній оцінці можливостей розвитку суспільства. Більш продуктивним видається врахування поглядів різних економічних шкіл, прагнення запровадити в життя позитивні, продуктивні ідеї.

Основні поняття

Економіка. Економічна теорія. Меркантилізм. Фізіократія. Класична політична економія. Економікс. Маржиналізм. Кейнсіанство. Неоконсервативна економічна теорія. Монетаризм. Економіка пропозиції. Теорія раціональних

очікувань. Інституціоналізм. Економічні відносини. Економічні закони. Предмет економічної теорії. Метод економічної теорії. Наукова абстракція. Аналіз та синтез. Індукція і дедукція. Спостереження і експеримент. Економічне моделювання. Нормативна і позитивна економіка. Функції економічної теорії.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Які основні етапи простежуються в еволюції економічної думки? Охарактеризуйте найбільш важливі економічні явища та процеси, що стали об'єктами дослідження від стародавнього світу до сьогодення.
2. Чим відрізняється предмет дослідження в класичній політекономії та економікс?
3. Які проблеми вивчає позитивна і нормативна економіка?
4. Яке місце займає економічна теорія в системі суспільних наук? Визначте відмінності між предметом економічної теорії та інших економічних наук.
5. Дайте визначення поняття «економічні закони», проведіть їх порівняльний аналіз із законами природи. За якими ознаками відбувається класифікація економічних законів?
6. Як розуміється методологія і метод наукового дослідження? Які методи дослідження використовуються в економічній теорії?
7. Які функції притаманні економічній теорії. Наведіть кілька прикладів практичної реалізації цих функцій.
8. В чому ви вбачаєте доцільність оволодіння економічною теорією для свого практичного життя?

Рекомендована тематика доповідей

1. Економічна думка древньої Греції.
2. Економічна думка Древнього Китаю.
3. Концепція суспільного багатства у меркантилістів.
4. Економічна концепція Франсуа Кене (економічні таблиці Кене).
5. Адам Сміт та його книга «Багатство народів».
6. Альфред Маршалл і маржиналістська революція в економічній теорії.
7. Еволюція ставлення релігії та економічної думки до торгівлі та лихварства в процесі переходу від рабовласництва і феодалізму до капіталістичних відносин.
8. Розвиток економічної думки в Україні.
9. Соціально-економічні експерименти Роберта Оуена і П'єра-Жозефа Прудона.

Тести

1. **Які суспільні процеси викликали необхідність теоретичного осмислення економічних відносин і виникнення відповідних економічних шкіл:**
   А) великі географічні відкриття;
   Б) пошук джерел суспільного багатства;
   В) захист класових інтересів;
   Г) виникнення приватної власності.
2. **Економічний закон – це:**
   А) наукове поняття, яке характеризує окремі сторони економічного явища;
   Б) істотні, стійкі і необхідні причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності економічних процесів і явищ;
   В) узагальнення, які лежать в основі певного економічного явища;
   Г) все перелічене є вірним.
3. **На відміну від законів природи економічні закони:**
   А) носять об'єктивний характер;
   Б) носять суб'єктивний характер;
   В) не діють без діяльності людей;
   Г) можуть бути пізнані людиною.
4. **Яке із запропонованих тверджень найточніше визначає предмет економічної теорії:**
   А) це наука про те, як люди організовують виробництво і споживання матеріальних благ;
   Б) це наука про суть та джерела суспільного багатства;
   В) це наука про розвиток засобів виробництва і людини як головної продуктивної сили суспільства;
   Г) це наука про виробничі відносини як форму розвитку продуктивних сил і закони, які управляють цими відносинами.
5. **Виробничі відносини:**
   А) мають об'єктивний характер;
   Б) являють собою відносини між людьми в процесі суспільного виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ;
   В) визначаються рівнем і характером розвитку продуктивних сил;
   Г) всі твердження вірні.
6. **Теоретики меркантилізму виходили з того, що:**
   А) продуктивною є тільки праця в аграрному секторі виробництва;
   Б) багатство суспільства приростає завдяки торгівлі;
   В) предметом економічної теорії є виробничі відносини людей в їх взаємозв'язку з продуктивними силами;

Г) об'єктом досліджень є виробництво незалежно від галузевих особливостей, а також розподіл благ.

7. Вчення фізіократів виходить з того, що:

А) продуктивною є всяка праця, що створює додатковий продукт;
Б) багатство суспільства приростає завдяки праці в аграрному секторі;
В) для накопичення суспільного багатства держава повинна проводити політику протекціонізму в зовнішній торгівлі;
Г) немає вірної відповіді.

8. Відносини розподілу припускають:

А) відносини з приводу формування доходів основних учасників суспільного виробництва – власників факторів виробництва;
Б) відносини між людьми з приводу присвоєння продукту виробництва;
В) що доходи основних класів суспільства формуються в залежності від того, як розподілені кошти виробництва;
Г) вірні твердження А і В.

9. Класична політична економія стверджує, що:

А) багатство суспільства приростає завдяки зовнішній торгівлі;
Б) чим більш ощадливим є суспільство, тим воно багатше;
В) багатство суспільства створюється працею в аграрному секторі виробництва;
Г) продуктивним (таким, що створює суспільне багатство) є всяка праця, яка приносить додатковий продукт.

10. Яке з наведених тверджень є НЕВІРНИМ:

А) нормативна економіка вивчає систему норм і законів ведення суспільного господарства;
Б) позитивна економіка вивчає фактичний стан справ у суспільному виробництві;
В) макроекономіка – це частина економічної науки, яка вивчає результати та наслідки діяльності всіх господарюючих суб’єктів в масштабі національної економіки;
Г) мікроекономіка досліджує закономірності функціонування окремих суб’єктів в ринковій економіці.

11. Провідну роль в економічних дослідженнях відіграє:

А) метод наукової абстракції;
Б) метод моделювання;
В) метод аналізу та синтезу;
Г) метод індукції і дедукції.

12. Економічна теорія виконує:

А) пізнавальну функцію;
Б) прогностичну функцію;
В) виховну функцію;
Г) усі ці функції

13. Логічний метод пізнання, що передбачає рух думки від загального до одиничного – це:

А) дедукція;
Б) індукція;
В) абстрагування;
Г) аналогія.

14. Логічний метод дослідження, пов'язаний із узагальненням результатів спостереження і рухом думки від одиничного до загального – це:

А) аксіоматизація;
Б) дедукція;
В) індукція;
Г) експеримент.

15. Абстрагування як загально-філософський метод дослідження – це:

А) поділ об'єкта на складові частини з метою їх самостійного вивчення;
Б) уявне відволікання від несуттєвих властивостей, зв'язків предмета або явища з метою виділення їх сутнісних суттєвих ознак;
В) метод пізнання, в результаті якого встановлюються загальні властивості і ознаки об'єктів;
Г) метод пізнання, змістом якого є сукупність прийомів сполуки окремих частин предмета в єдине ціле.

16. Метод поділу об'єкта на складові частини з метою їх самостійного вивчення – це:

А) метод індукції;
Б) метод дедукції;
В) аналіз;
Г) синтез.

17. Метод наукового пізнання, в основу якого покладена процедура з'єднання різних елементів предмета в єдине ціле з метою виявлення зв’язків між ними – це:

А) аналіз;
Б) синтез;
В) індукція:
Г) Гдедукція.

18. Яке з наведених визначень є НЕВІРНИМ:

А) абстрагування – це уявне відволікання від ряду властивостей і відносин досліджуваного предмету або явища з метою виявлення його сутнісних суттєвих ознак;

Б) під методом дослідження розуміється спосіб пізнання явищ природи або суспільного життя;

В) спостереження – це метод емпіричного пізнання, який припускає активний, контрольований вплив дослідника на об'єкт чи процес дослідження з метою виявлення його властивостей чи зв'язків;

Г) методологія науки – це вчення про методи пізнання та перетворення дійсності, правила мислення в процесі створення теорії науки.

19. Яка з наведених проблем НЕ Є предметом дослідження в мікроекономіці:

А) процес формування і закономірності функціонування міжнародних валютних систем;

Б) механізм досягнення рівноваги на ринку окремого продукту;

В) структура та динаміка витрат виробництва окремого підприємства;

Г) закономірності раціонального вибору, що здійснюють споживачі товару.

20. Економікс – це:

А) економічні погляди на мистецтво ведення домашнього господарства;

Б) наука про ефективне використання обмежених ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини та суспільства;

В) наука, що вивчає об'єктивні економічні відносини, які виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання;

Г) практичні рекомендації щодо ведення домашнього господарства.

Вправи

1. Підтвердить чи спростуйте дане твердження. Обґрунтуйте свій висновок: «Економічна теорія була б непотрібною, якби всі люди могли отримати бажане в необмежених кількостях».

2. Які з наведених тверджень можна віднести до позитивного аналізу та які – до нормативного?

а) «У 2021 році реальний ВВП України зріс на 3,4 % порівняно із 2020 роком. При цьому індекс інфляції перевищував 25 %».

б) У відповідності до Закону України «Про державний бюджет 2024 р.» заробітна плата найманих працівників не може бути меншою ніж 7100 грн.

в) В Україні паралельно існує два різних за розмірами прожиткових мінімуми: ***законодавчо встановлений*** у законі про Державний бюджет на відповідний рік та ***фактичний***, який щомісячно розраховує Міністерство соціальної політики, виходячи із вартості мінімального споживчого кошику за фактичними цінами. У листопаді 2024 року ці показники для працездатних осіб становили відповідно 3028 грн. та 7750 грн. Отже фактичний прожитковий мінімум перевищував гарантований державою в 2,5 рази[4].

г) У відповідності до національних критеріїв економічної безпеки України, критичний рівень державного та гарантованого державою боргу становить 60 % від валового внутрішнього продукту.

д) Оптимальний обсяг витрат зведеного бюджету на освіту визначається на рівні 7 % від ВВП.

е) За даними державної служби статистики України рівень безробіття (за методикою МОП) у 2021 році становив 9,8 %. Серед молоді віком від 15 до 24 років безробіття перевищувало 19 %.

3. Визначте твердження, що відносяться до мікроекономіки і до макроекономіки:

а) уряд запроваджує політику лібералізації цін;

б) тривала посуха викликала падіння врожайності зернових культур та відповідного скорочення пропозиції на ринку;

в) середньомісячна номінальна заробітна плата в Україні у 2021 році становила 14 тис. грн., що на 20 % більше порівняно з попереднім роком;

г) скорочення бюджетного дефіциту є одним з засобів зниження рівня інфляції;

д) зниження ставок оподаткування спрямоване на пожвавлення інвестиційної активності бізнесу;

е) активна рекламна компанія значно збільшила попит на нову модель смартфону фірми «Самсунг»;

ж) мобільний оператор «Київстар» здійснив цінову атаку на конкурентів, завдяки чому збільшив свою частку ринку.

4. Розташуйте в історичній послідовності їх виникнення наступні економічні школи: кейнсіанство, фізіократизм, маржиналізм, класична політична економія, меркантилізм, монетаризм.

[4] Джерело: https://pon.org.ua/novyny/11632-faktychnyi-rozmir-prozhytkovogo-minimumu-u-cinakh-lystopada-2024.html

5. Кожному з позначених цифрами визначень оберіть відповідне поняття (А, Б, В, Г):

1. метод висновків, який ґрунтується на узагальненні фактів;
2. напрям в економічній науці, що ґрунтується на оціночних судженнях щодо того, якою має бути економіка;
3. абстрактна структура, що створює спрощену картину економічної реальності;
4. метод дослідження об'єкта, що полягає у відволіканні від випадкових, тимчасових рис та зв'язків.

А. Економічна модель
Б. Абстрагування
В. Індукція
Г. Нормативна економічна теорія

6. Виходячи зі здорового глузду та вашого повсякденного досвіду, проаналізуйте наступні залежності:

а) дохід і освіченість;

б) низький дохід і багатодітність;

в) зростання середньої заробітної плати і підвищення загального рівня цін в країні;

г) зміна величини пропозиції товару на ринку та зміна ціни даного товару.

Що є причиною і що наслідком? Чи можуть причина і наслідки мінятися місцями?

Глава 2. Потреби і ресурси

2.1. Потреби людини: сутність, структура і динаміка.
2.2. Ресурси та їх класифікація.
2.3. Матеріальне виробництво та його структура
2.4. Проблема обмеженості ресурсів та альтернативний вибір.
2.5. Технологічний вибір в економіці. Крива виробничих можливостей. Ефективність використання ресурсів.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- як в економічній теорії розуміється категорія «потреби»; яку структуру мають потреби людини; чим визначається динаміка потреб; як економісти пояснюють постулат про неможливість повного задоволення потреб в заданому періоді;
- як визначається суть поняття «економічні ресурси»; яка їх класифікація використовується теоретиками економікс; в чому полягає зміст концепції обмеженості (відносної рідкості) економічних ресурсів;
- що являє собою процес суспільного виробництва; які фактори необхідні для його здійснення; якою є структура виробництва, за якими критеріями її можна класифікувати;
- чим обумовлена і в чому полягає проблема альтернативного вибору напрямів використання економічних ресурсів; як визначається альтернативна вартість вибору;
- як в економічній теорії представляється модель технологічного вибору (крива виробничих можливостей); як розуміється «ефективна економіка».

2.1. Потреби людини: сутність, структура і динаміка

Життя людського суспільства складне і різноманітне. Воно складається з різних видів діяльності людей, основним з яких є економічна діяльність. Це пояснюється тим, що займатися будь-чим – наукою, мистецтвом, політикою – людина може лише за умови, що у неї є економічні блага – їжа, одяг, житло.

Передумовою будь-якої, тим більше – економічної діяльності служать потреби людей.

Що таке потреби? Це стан незадоволеності, нестачі у чомусь необхідному, який людина прагне подолати. Іншими словами, потреби – це бажання придбати певні блага і послуги, і отримати від них корисність.

Чим більше економічно розвинутим є суспільство, чим вищім є рівень культури самої людини, тим ширше і різноманітніше її потреби.

Потреби за своєю структурою неоднорідні. Слід розрізняти потреби ***фізіологічні*** (матеріальні) – в їжі, одязі, житлі; ***соціальні*** – у праці, відпочинку, збереженні здоров'я, отриманні освіти; духовні – в залученні до культури, мистецтва.

На характер, рівень і структуру потреб впливають різні фактори:

- природно-кліматичні умови (наприклад, на півночі потрібна теплий одяг, на півдні – немає),
- стать, вік і соціальний статус людини (потреби жінок і чоловіків, дітей і дорослих, людей різних професій і ін.);
- національні традиції;
- рівень економічного і культурного розвитку країни;
- ***але головний фактор*** – рівень розвитку матеріального виробництва (науково-технічний прогрес) – виробництво породжує все нові блага, поступово формуються потреби в них.

Отже, під впливом соціально-економічного і духовного прогресу потреби постійно зростають, збагачуються, змінюється їх структура. Достатньо порівняти потреби людей на різних етапах історичного розвитку. Не тільки далекого минулого і сьогодення, але навіть XX і XXI століть. У суспільстві діє ***об'єктивний економічний закон підвищення потреб***: з розвитком виробництва з'являються все нові потреби і вони стають все більш розвинутими.

Результатом взаємодії виробництва та споживання є, за твердженням теоретиків «економікс», той факт, що ***матеріальні потреби безмежні, і повністю задовольнити їх неможливо.***

Доцільно зазначити, що проблему безмежності та неможливості повного задоволення потреб слід розглядати в часі. По-перше, будь-яку потребу можна задовольнити на певний період часу (наприклад, потребу в їжі), але рано чи пізно вона поновлюється. По-друге, одну і ту саму потребу можна задовольнити за допомогою різних благ. Тож людина прагне цього різноманіття. По-третє, задоволення одної потреби породжує нові взаємопов’язані потреби.

2.2. Ресурси та їх класифікація

Блага – засоби задоволення потреб. Представник австрійської школи «Економікс» Карл Менгер запровадив таку класифікацію благ.

По-перше, з усієї сукупності благ виділив ті, які надані самої природою удосталь і які людина може споживати шляхом прямого присвоєння. Наприклад, атмосферне повітря, сонячна енергія, енергія вітру та морських приливів, вода в природному джерелі та ін. Такі блага названі ***вільними***.

Але кількість вільних благ дуже невелика. Переважна більшість матеріальних благ ***обмежена, характеризується відносною рідкістю.*** Цю групу благ К. Менгер назвав ***економічними благами***.

Слід звернути увагу на той зміст, що вкладається в поняття «обмеженість» або «рідкісність» благ. Проблема не у тому, що блага рідко зустрічаються у природі, чи малодоступні споживачам. Вона виникає з проблеми безмежності потреб. Тобто, суспільство завжди хотіло б мати більше, ніж може створити.

Тому проблема ***обмеженості (рідкості) ресурсів має відносний характер***. Вона стоїть перед усіма державами як багатими, так і бідними. Проблема не може бути вирішена у принципі. Суспільство може створити більш потужніший виробничий потенціал, і задовольнити у майбутньому ті потреби, які сьогодні забезпечити не може. Але за цей період неминуче виникнуть нові потреби, для задоволення яких наявних ресурсів буде недостатньо.

Проблема рідкості загострюється ще й тому, що багато благ (ресурсів) не лише рідкісні, а й невідтворювані (наприклад, корисні копалини).

По-друге, всю сукупність економічних благ К. Менгер поділив на порядки:

1. ***блага першого порядку (прямі***) – ті, які безпосередньо задовольняють людські потреби (їжа, одяг, предмети побуту тощо);

2. ***блага другого, третього … вищого порядку (непрямі***) – ті, які задовольняють потреб опосередковано, як засоби виробництва прямих благ, вони названі ***економічними ресурсами***.

По-третє, вся сукупність економічних ресурсів поділяється на чотири групи: земля, капітал, праця та підприємницька здібність.

Земля – всі природні ресурси («дарові сили природи»), що застосовуються у виробничому процесі (орні землі, ліси, водні ресурси, родовища корисних копалин).

Капітал («інвестиційні ресурси») – сукупність засобів виробництва *Зауважте, що термін «капітал» не включає поняття «гроші».* Гроші розглядаються в «Економікс» як проста лічильна одиниця, засіб обігу, який не виробляє благ, отже, гроші не можуть бути віднесені до економічних ресурсів.

Праця – всі фізичні та розумові здібності людей, що застосовуються у виробництві товарів та послуг.

Підприємницька здібність – зовсім особливий людський ресурс, вкрай рідкісний (на думку фахівців, таку здібність має не більше 15 % населення). Специфічний зміст цього поняття розкривають чотири взаємопов'язані функції підприємця:

1. підприємець виявляє ініціативу з'єднання ресурсів – землі, капіталу праці в єдиному процесі виробництва, він є організуючої силою виробництва;
2. підприємець бере на себе важке завдання прийняття основних рішень, що визначають курс діяльності підприємства;
3. підприємець – ***це новатор***, який впроваджує у виробництво нові технології та форми організації бізнесу;
4. підприємець – людина, що діє під власну майнову відповідальність, що йде на ризик для отримання максимальної вигоди.

Рідкість виробничих ресурсів, як зазначалося, ставить межу можливостям виробництва та задоволення суспільних потреб. А тому завдання суспільства полягає в тому, щоб за повної зайнятості економічних ресурсів досягти найбільшої ефективності виробництва.

Під ***повною зайнятістю*** розуміється залучення у виробництво всіх придатних для нього економічних ресурсів. Під ***економічної ефективністю*** виробництва розуміється отримання максимального обсягу продукції при наявних ресурсах. Інакше кажучи – співвідношення загальної вартості вироблених благ і вартості витрачених при цьому ресурсів.

2.3. Матеріальне виробництво та його структура

Як зазначалося, суспільство не може перестати споживати блага, а тому не може існувати, не виробляючи цих благ.

Тож ***виробництво*** розуміється як процес створення життєвих благ, необхідних для задоволення потреб людей.

Будь-яке виробництво, незалежно від його специфічних соціальних форм, перш за все являє собою ***процес взаємодії людини з природою,*** впливу на матеріал та сили природи, пристосування їх до задоволення людських потреб. Іншими словами – ***процес виробництва є процесом праці.***

Процес праці передбачає єдність трьох простих моментів (трьох факторів): засобів праці, предметів праці і праці як такої.

Засоби праці – це те, чим людина впливає на речовину природи, пристосовуючи її до своїх потреб. Іншими словами – це те, за допомогою чого виготовляються необхідні блага. Перш за все, це знаряддя праці (верстати, машини, механізми), а також матеріальні умови виробництва (будівлі, споруди, земля).

Предмети праці – те, з чого виготовляються блага, речовини природи, на які впливає людина в процесі праці – сировина, матеріали, енергія.

Засоби праці та предмети праці в сукупності утворюють ***засоби виробництва.*** Це речові фактори виробництва.

Зрозуміло, що самі по собі речові фактори не створять нового блага. Для цього вони повинні бути приведені в рух живою людською працею.

Праця – це усвідомлена, доцільна діяльність людини, спрямована на створення необхідних благ. Праця людини відрізняється від дій тварин з добування засобів існування тим, що тварини керуються інстинктом, і беруть у природи те, що вона дає в готовому вигляді, людина ж діє усвідомлено. Вона заздалегідь визначає кінцеву мету, продумує послідовність своїх дій, створює систему знарядь праці і перетворює матеріал природи.

Процес праці – є процес функціонування робочої сили.

Робоча сила – це здатність людини до праці, сукупність навичок, умінь, розумової та фізичної енергії, які вона здатна застосувати з метою створення необхідних благ.

Засоби виробництва і люди, які приводять їх у рух (робоча сила) утворюють ***продуктивні сили суспільства***. Люди не можуть вибрати самі, якими будуть продуктивні сили в даний період. Вони отримують їх від попереднього розвитку. Однак люди можуть впливати на продуктивні сили, вдосконалювати їх.

Продуктивні сили можуть розвиватися в двох формах: еволюційній (поступовий, плавний розвиток) і революційній (докорінні зміни, стрибок у розвитку продуктивних сил). Історії відомі три таких стрибки. Перша промислова революція відбулася на межі XVIII і XIX століть, коли був винайдений і широко застосований паровий двигун, розроблені нові технології виплавки сталі та ін. Друга промислова революція відбулася на межі XIX і XX століть. На зміну енергії пара прийшла електрика, з'явився двигун внутрішнього згоряння, виникли нові галузі виробництва. В середині XX століття почалася III науково-технічна революція. Наука стала безпосередньою продуктивною силою. Широко використовується атомна енергія. Корінні якісні зміни відбулися в знаряддях і предметах праці, в технологіях і організації виробництва. Важливу роль в економіці стали відігравати інформаційні технології. З недавніх пір мова йде вже про четверту науково-технічну революцію.

Процес взаємодії робочої сили та засобів виробництва, тобто функціонування продуктивних сил і є процесом виробництва. Результатом його є продукт (корисна річ), призначений для задоволення потреб суспільства. Логічна схема взаємозалежності перелічених категорій представлена на рисунку 2.1.

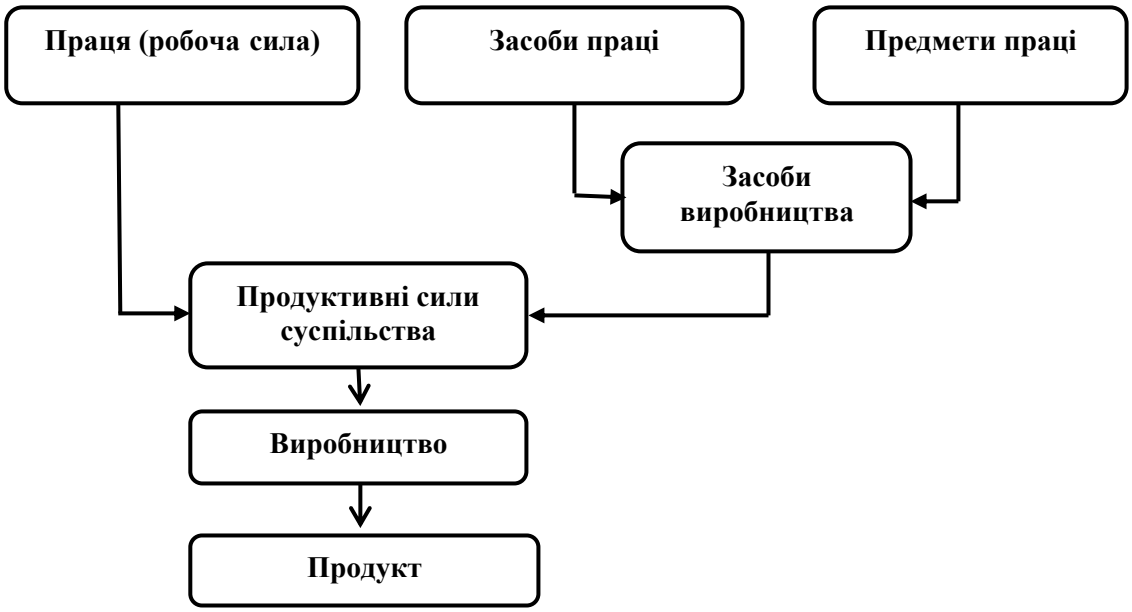


Рис. 2.1. Основні фактори виробництва та їх взаємодія

Організаційні форми виробництва

Як визначалося, суспільне виробництво полягає у взаємодії людей в процесі виготовлення продукту, розподілу, обміну та споживання. Ці взаємовідносини відбуваються в певній організаційній формі. Логічний зв'язок її складових представлений на рисунку 2.2.

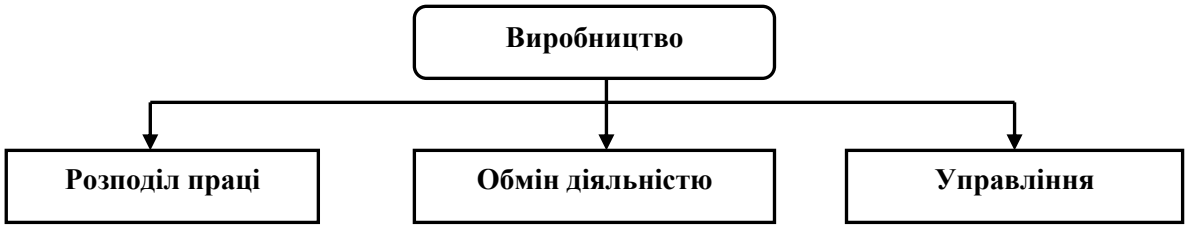


Рис. 2.2. Організаційні форми виробництва

Розподіл праці означає диференціацію трудової діяльності, виділення та співіснування різних її видів. Інакше кажучи, відбувається спеціалізація виробників на окремих видах продукту (послуг). Вона дозволяє підвищувати якість продукту та продуктивність праці, знижувати витрати виробництва, і як наслідок, посилювати конкурентоспроможність виробництва. Розподіл праці визначає організаційну структуру системи управління організацією.

Розподіл праці відбувається не тільки на рівні підприємства (організації), а також на рівні національної економіки (галузева спеціалізація, наприклад, виділення добувної та переробної промисловості; харчової, легкої, металургійної, хімічної промисловості тощо). В процесі формування світового господарства відбувається міжнародний поділ праці, коли окремі країни

спеціалізуються на виготовленні тих продуктів, які потребують відносно менших витрат ресурсів.

Структура виробництва

Структура виробництва може розглядатися з різних позицій. На рис. 2.3 представлена структура виробництва в залежності від типу продукту, що виробляється. Відповідно виділяють матеріальне і нематеріальне виробництво.

Під матеріальним виробництвом розуміють сукупність галузей, що виготовляють реальний матеріально-речовий продукт – товари (сільське господарство, харчова та легка промисловість тощо) та матеріальні послуги (транспортні перевезення, енерго- і водопостачання, зв'язок тощо).

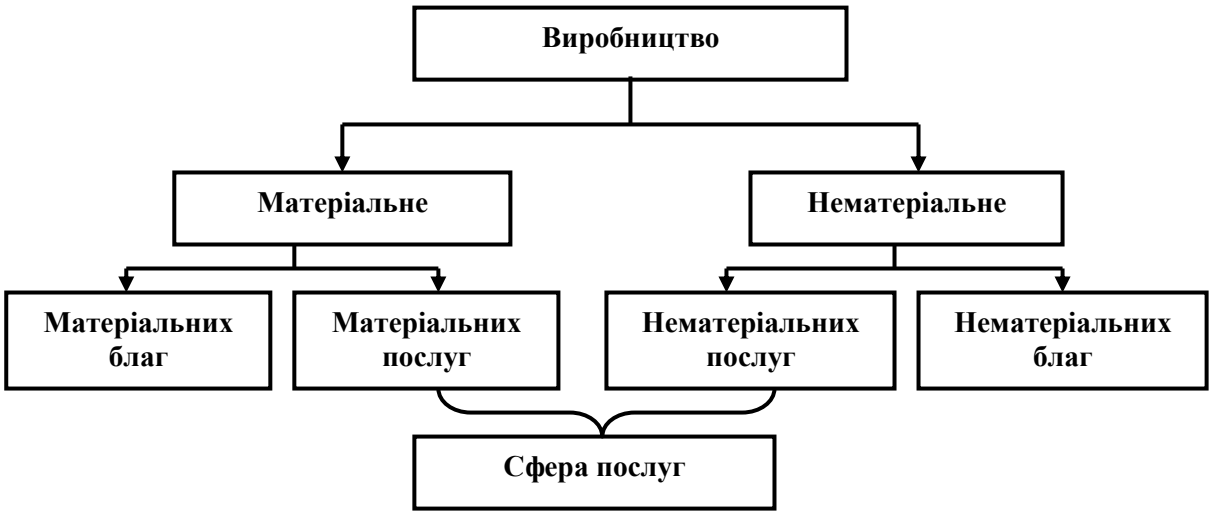


Рис. 2.3. Структура виробництва по типу продукту

Термін «нематеріальне виробництво» не слід трактувати як таке, що нічого не виготовляє. До нематеріального виробництва належать галузі соціально-культурної сфери, які виготовляють духовний, інтелектуальний, інформаційний продукт. До цього сектора виробництва можна віднести освіту, науку, охорону здоров'я, культуру, систему побутового обслуговування тощо.

В залежності від глибини переробки продукту виробництво поділяється на первинне, вторинне і третинне (рис. 2.4.)

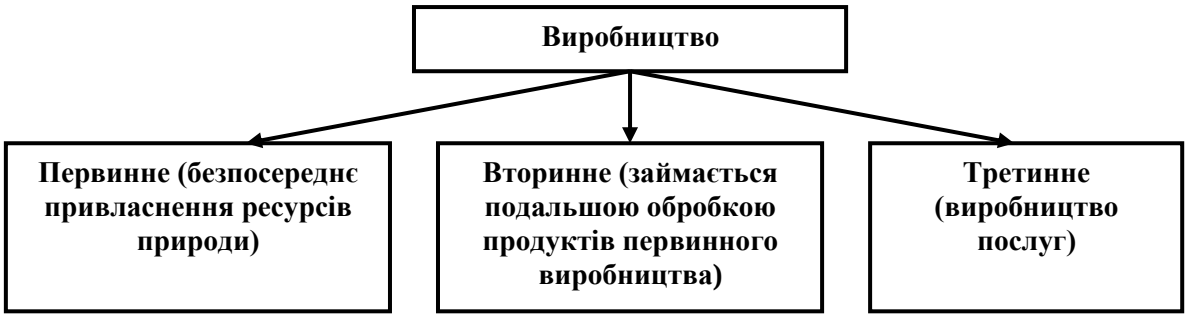


Рис. 2.4. Структура виробництва по глибині переробки продукту

До первинного виробництва належать галузі господарства, що отримують продукт безпосередньо від природи. Перш за все – це добувна промисловість – вугільна, нафтовидобувна, газова, гірничо-рудна, лісова, сільське господарство тощо. До вторинного виробництва належать галузі переробної промисловості – металургійна, хімічна, нафтохімічна, енергетична, харчова тощо. В структурі галузей переробної промисловості виділяють більш спеціалізовані складові. Наприклад, в галузі машинобудування виділяють верстатобудування, автомобілебудування, електротехнічну і радіотехнічну промисловість. До третинного виробництва відносять сферу послуг, продукт яких має як виробниче, так і споживче призначення.

2.4. Проблема обмеженості ресурсів та альтернативний вибір

Наслідком обмеженості ресурсів є необхідність вибору найбільш значущих напрямів їх використання, той самий ***раціональний вибір***. Він має ***альтернативний характер***, тобто передбачає конкуренцію між взаємовиключними цілями використання ресурсів.

Більшість ресурсів можна використовувати для задоволення різноманітних потреб. Наприклад, нафта може бути сировиною для виготовлення палива; продукти її переробки використовують для виробництва хімічних волокон; нафту можна просто продати на зовнішньому ринках і на виручену валюту придбати споживчі товари. Альтернатива може бути, наприклад, такою: збільшення експорту нафти скоротить надходження палива для сільського господарства та викличе падіння виробництва у цій галузі. Отже, закономірності раціональної поведінки змушують зіставляти вигоди із втратами у кожному з альтернативних варіантів використання ресурсів. У зв'язку з цим виникає поняття ***альтернативної вартості (або альтернативних витрат)***.

Альтернативна вартість будь-якого товару визначається тією кількістю іншого товару, якою треба пожертвувати, щоб отримати цей товар. Оскільки будь-який суб'єкт, зазвичай, робить вибір між безліччю благ, то ***альтернативна вартість визначається цінністю найкращої з тих альтернатив, якою доводиться пожертвувати***.

Зверніть увагу: йдеться не про вартість тих благ, якими ми жертвуємо, і не про їхню споживну вартість, а про суб'єктивну оцінку їхньої цінності, того задоволення, яке можемо отримати від їхнього споживання, або того значення, яке ми надаємо благу для нашого життя. Такий само сенс має поняття ***«витрати втрачених можливостей»*** чи «альтернативні витрати» – їх зводять до тих благ чи доходів, які можна було б отримати у найкращому з альтернативних варіантів використання ресурсів, але від яких довелося відмовитися заради досягнення обраної мети.

Отже, обмеженість ресурсів визначає той факт, що перед суспільством, як і перед окремою людиною завжди стоїть завдання вибору напрямів та способів використання цих ресурсів у різних конкуруючих цілях.

Процес вибору пов'язаний із вирішенням трьох центральних проблем.

- **Що** має вироблятися, тобто, які з взаємовиключних товарів повинні бути вироблені і в якій кількості?
- **Як** будуть вироблятися товари, тобто ким, за допомогою яких ресурсів і якою технологією вони будуть вироблені?
- **Для кого** призначаються вироблені товари, тобто, хто має розпоряджатися ними, отримувати з них користь?

Залежно від того, як вирішуються ці проблеми, розрізняють чотири типи економічних систем: традиційну, ринкову, командну і змішану.

Традиційна економіка, характерна для доіндустріальної цивілізації, вирішувала ці проблеми на основі навичок і традицій, що передаються з покоління в покоління без будь-яких революційних змін у технології, організації виробництва та номенклатурі вироблених благ.

Ринкова економіка передбачає, що координація економічної діяльності здійснюється такими ринковими важелями як ціна, прибуток та інших. Ця система передбачає широку свободу економічного вибору як продавців, так і покупців. Панує приватна власність на засоби виробництва. Роль держави тут зводиться лише до реалізації правових функцій, які забезпечують захист конкурентного середовища.

Командна економіка заснована на державній власності на економічні ресурси та жорсткому централізованому плануванні. Кожне підприємство отримує директивне завдання за обсягом виробництва конкретного товару, під нього виділяються ресурси, визначається винагорода, вказується одержувач готового товару. Така система може бути високоефективною під час вирішення будь-яких масштабних соціально значимих завдань, що потребують концентрації значних ресурсів, але виявляється малоефективною, коли йдеться про виробництво величезного різноманіття споживчих благ і послуг.

Змішана економіка передбачає поєднання регулюючої ролі держави та економічної свободи виробників. Держава намагається згладити недоліки, які втілює у собі ринкова система господарювання. Вона здійснює антимонопольну, соціальну, податкову (фіскальну) політику для стабілізації економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення.

2.5. Технологічний вибір в економіці. Крива виробничих можливостей. Ефективність використання ресурсів

Внаслідок обмеженості економічних ресурсів будь-яка економічна система здійснює технологічний вибір на користь виробництва однієї групи товарів, обмежуючи виробництво іншої.

Для ілюстрації технологічного вибору скористаємося прикладом, запропонованим американським вченим, лауреатом Нобелівської премії Полом Самуельсоном в підручнику «Економіка»[5]. Припустимо, що суспільство робить вибір між двома групами товарів, які умовно названі «гармати» та «масло» (див. табл. 2.5.1).

Можливості	Гармати (тис. шт.)	Масло (млн. кг)
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Табл. 2.5.1. ***Альтернативний вибір в суспільному виробництві***

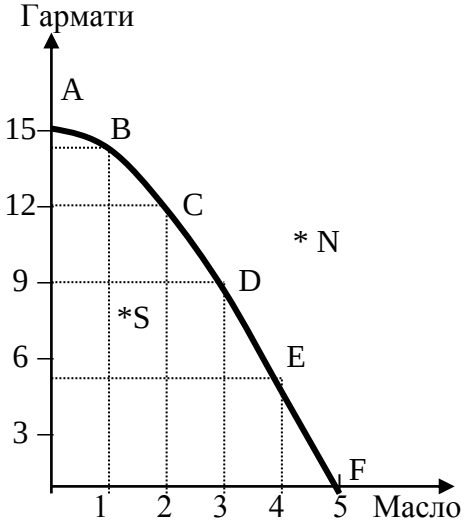


Рис 2.5.1. ***Крива виробничих можливостей.***

Якщо всі економічні ресурси направити на виробництво масла, то максимальний його обсяг складе 5 млн. кг (варіант F), але від виробництва гармат доведеться відмовитись. Альтернатива – виробництво гармат. За повної зайнятості ресурсів буде створено 15 тис. штук, але виробництво масла дорівнює 0 (варіант А). Між цими максимальними межами можливі проміжні стани (***компромісні варіанти вибору***). Наприклад, якщо знизити виробництво гармат на 1 тис. штук, то ресурси, що вивільнилися, дозволять отримати 1 млн. кг масла (переходимо з варіанта А до В).

Взаємозалежність, відображена в таблиці альтернативного вибору, може викликати питання: чому збільшення виробництва «масла» на 1 одиницю супроводжується зростаючим скороченням кількості «гармат» (вимагає щоразу відволікання зростаючої кількості ресурсів із виробництва «гармат»)?

[5] Самуельсон П. Економіка: Підручник. Львів: Світ. 1993. 492 с. – С. 28-30

Цей факт у економічній теорії пояснюється дією ***закону зростання альтернативної вартості,*** суть якого полягає в тому, що ресурси не є абсолютно замінними, тобто в одних видах діяльності вони можуть використовуватися продуктивніше, ніж в інших. Нарощування виробництва одного продукту за рахунок іншого означає, що у виробництво залучаються менш ефективні ресурси. Отже виробництво кожної додаткової одиниці продукту, наприклад масла, вимагає відволікання дедалі більшої кількості ресурсів із виробництва «гармат».

Залежність, подана у таблиці 2.5.1, може бути виражена графічно (рис. 2.5.1). В теорії цей графік отримав назву ***кривої виробничих можливостей*** (КВМ) (або кривої трансформації).

Крива виробничих можливостей відображає всі можливі комбінації розподілу ресурсів та виробництва двох груп продуктів в ситуації повної зайнятості. Кожна точка на кривій відображає такий стан економіки, у якому ***неможливо збільшити рівень задоволення потреби у одному продукті, не скорочуючи споживання іншого***. Така ситуація визначається як ***ефективна економіка***.

Будь-яка точка всередині області виробничих можливостей (**точка S**) відображає неповне завантаження виробничих потужностей та безробіття (становище неефективне для суспільства). Залучення вільних ресурсів у господарський оборот дозволить збільшити як цивільне, так і військове виробництво. Будь-яка точка за межами КВМ недосяжна при повному використанні наявних виробничих ресурсів та існуючої на даному етапі технології **(точка N).**

Слід звернути увагу на конфігурацію кривої виробничих можливостей – вона зазвичай вигнута вгору. Це пояснюється дією вже відомого закону зростання альтернативної вартості.

Суспільство може вийти за межі своїх поточних виробничих можливостей (зрушити криву вгору та вправо) двома шляхами. Або за рахунок технологічних та економічних нововведень (***інтенсивний тип економічного зростання***), або за рахунок збільшення кількості виробничих ресурсів без суттєвої зміни їх якості, наприклад, будівництва нових підприємств, освоєння родовищ корисних копалин, залучення у виробництво додаткової робочої сили, у тому числі іноземної (***екстенсивний тип економічного зростання***). Викликані такими діями зміни відображені на рисунках 2.5.2 та 2.5.3.

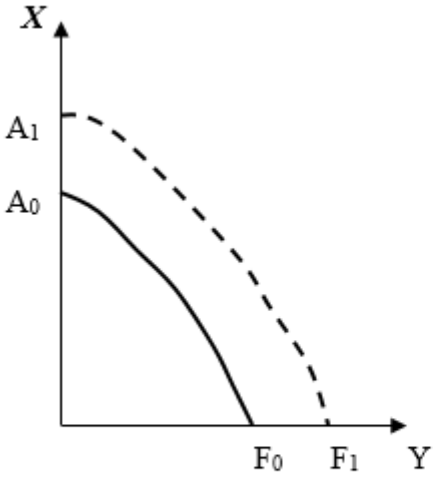


Рис. 2.5.2. ***Зсув КВМ при одночасних нововведеннях у всіх галузях***

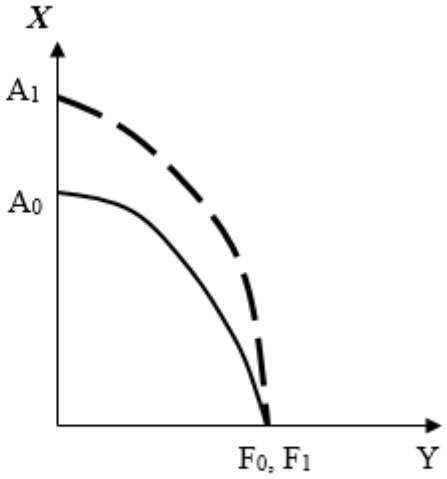


Рис 2.5.3. ***Зсув КВМ в умовах пріоритетного розвитку виробництва товару X***

Якщо новації або додаткові ресурси пропорційно втілюються у всіх галузях економіки, то відбувається пропорційне зростання виробничих можливостей. На графіку КВМ це відображається як паралельний зсув праворуч і вгору (рис. 2.5.2). Якщо суспільство надає пріоритетного значення одній з галузей, то КВМ змінює кут нахилу (рис. 2.5.3)

Вихід на більш високі межі виробничих можливостей ставить суспільство перед вибором між накопиченням (капітальними вкладеннями) і споживанням у процесі використання національного доходу. Якщо на певний час обмежити поточне (особисте) споживання та збільшити розміри накопичення, то виробничий потенціал суспільства зросте, і економіка досягне вищого рівня задоволення потреб у майбутньому.

Основні поняття

Потреби. Структура потреб. Безмежність потреб. Економічні блага. Економічні ресурси. Праця. Земля. Капітал. Підприємницька здібність. Виробництво. Засоби праці. Предмети праці. Робоча сила. Продуктивні сили суспільства. Розподіл праці. Спеціалізація і кооперація виробництва. Матеріальне та нематеріальне виробництво. Альтернативний вибір розподілу ресурсів. Альтернативна вартість. Крива виробничих можливостей. Повна зайнятість. Ефективна економіка. Інтенсивний та екстенсивний типи економічного зростання.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Як розуміється категорія «потреби»? Охарактеризуйте структуру потреб.
2. Які чинники визначають динаміку потреб? (Додайте необхідні пояснення щодо їх впливу).
3. Основний постулат Економікс: «потреби безмежні та повністю задовольнити їх неможливо». Висловіть вашу особисту думку з приводу цього твердження.
4. Дайте визначення суті категорії «блага». В чому полягає зміст категорій «вільні» та «економічні» блага та відмінність між ними?
5. Що являють собою «економічні ресурси». Дайте характеристику складових економічних ресурсів суспільства.
6. Як слід розуміти поняття «обмеженості (відносної рідкості)» економічних ресурсів?
7. Дайте визначення понять «повна зайнятість» економічних ресурсів та «економічна ефективність».
8. Як розуміється категорія «виробництво»? Дайте характеристику суті та взаємодії трьох простих моментів процесу праці. Як співвідносяться категорії «праця» і «робоча сила»?
9. Розкрийте зміст і структуру поняття «продуктивні сили суспільства». Який елемент продуктивних сил, на вашу думку, відіграє провідну роль в процесі виробництва?
10. Дайте характеристику організаційних форм та структури виробництва.
11. В чому полягає об’єктивна необхідність та суть альтернативного вибору? Чим визначається альтернативна вартість певного блага в процесі вибору?
12. Дай визначення трьох центральних економічних проблем, пов’язаних з альтернативним вибором.
13. Які типи економічних систем історично виділяються в економічній науці? Чим вони відрізняються? В чому полягають переваги та недоліки кожної з них?
14. Чи існують спільні економічні проблеми для традиційної, командної та ринкової економічних систем?
15. Дайте характеристику «кривої виробничих можливостей» (КВМ)? Як за допомогою цього графіка проілюструвати «повну зайнятість», «ефективну економіку», «неповну зайнятість» та «недосяжний варіант вибору»?
16. В чому полягає суть закону зростання альтернативної вартості? Як його дія відображається на графіку КВМ? Наведіть графічну інтерпретацію величини альтернативної вартості певного вибору.

17. Розкрийте зміст можливих варіантів збільшення виробничих можливостей. Наведіть графічну інтерпретацію їх запровадження у виробництво.

Рекомендована тематика доповідей

1. Австрійська школа Економікс про структуру та динаміку потреб і ресурсів.
2. Абрахам Маслоу про структуру та динаміку потреб.
3. Шляхи збільшення виробничих можливостей суспільства.
4. Четверта промислова революція: зміст, тенденції розвитку та ризики.
5. Інформація як економічний ресурс.
6. Штучний інтелект: можливості та загрози для соціально-економічного розвитку людства.

Тести

1. «Економічні блага» розуміються в економічній теорії як:

А) блага, які споживають люди;
Б) блага, що створені у процесі виробництва;
В) блага, що характеризуються відносною рідкістю;
Г) блага, що мають корисність.

2. Проблему обмеженості ресурсів можна вирішити:

А) якщо люди заощаджуватимуть ресурси;
Б) якщо всі добровільно обмежать свої потреби;
В) лише в майбутньому: коли рівень розвитку науки та техніки дозволить суттєво збільшити виробництво товарів;
Г) немає правильної відповіді.

3. Якщо країна використовує у виробництві всі придатні матеріальні та людські ресурси, то більша кількість якогось продукту:

А) може бути виготовлена лише приватними підприємцями, але не державою;
Б) може бути вироблена лише за умови скорочення виробництва будь-яких інших товарів;
В) може бути вироблена лише за умови загального зниження цін;
Г) не може бути виготовлена.

4. Якщо стверджується, що дві економічні цілі альтернативні, це означає:

А) заперечення їх як цілей, які мають бути реалізовані в суспільстві;
Б) неможливість одночасного досягнення обох цілей;
В) що реалізація однієї мети розглядається як результат досягнення іншої;
Г) немає правильної відповіді.

5. **Про який тип економічного зростання йдеться, коли збільшення обсягу виробництва матеріальних благ спирається на технічне вдосконалення засобів виробництва та більш ефективне використання ресурсів?**
   А) екстенсивний;
   Б) інтенсивний;
   В) простий;
   Г) розширений.
6. **Якщо у суспільстві обсяг економічних ресурсів збільшився, то:**
   А) буде вироблено більше товарів та послуг;
   Б) економіка може виробляти більше товарів та послуг;
   В) покращиться технологія виробництва;
   Г) підвищиться стандарт життєвого рівня.
7. **Рідкісністю ресурсів економісти називають:**
   А) обмеженість запасу цього ресурсу;
   Б) вичерпність джерел з корисними копалинами;
   В) обмеженість доступу до ресурсів;
   Г) недостатність ресурсів для задоволення всіх існуючих потреб.
8. **Альтернативними витратами з будівництва нового басейну є:**
   А) можливе будівництво нової школи;
   Б) вартість будівництва басейну наступного року;
   В) сума річного податку, який має сплатити фірма, яка будує басейн;
   Г) гроші, необхідні для виплати заробітної плати працівникам будівельної фірми.
9. **Стан випуску товарів у країні позначено деякою точкою В на кривій виробничих можливостей (КВМ). Якщо трудові ресурси будуть використані не повністю, тобто виникне безробіття, тоді:**
   А) точка В переміститься з КВМ усередину;
   Б) точка В вийде за межі КВМ;
   В) точка В залишиться на попередньому місці;
   Г) точка В переміститься вздовж КВМ вниз.
10. **Припустимо, що всі ресурси в економічній системі використовуються таким чином, що збільшити виробництво одного продукту можна тільки за рахунок скорочення виробництва іншого. Економіст назве таку ситуацію:**
   А) неефективною;
   Б) ефективною;
   В) економічною кризою;
   Г) економічним зростанням.

11. Які з наведених нижче економічних понять можна безпосередньо проілюструвати при побудові кривої виробничих можливостей:

А) попит та пропозиція;
Б) сукупний попит та сукупна пропозиція;
В) обмеженість виробничих ресурсів, компромісний вибір, альтернативна вартість;
Г) найкращий спосіб задоволення потреб при існуючих виробничих можливостях.

12. У який із варіантів відповіді включені основні питання економіки:

А) що виробляється, як виробляється, ким споживається;
Б) що споживається, як виробляється, хто виробляє;
В) що виробляється, як споживається, хто виробляє;
Г) що споживається, як виробляється, хто споживає.

13. Принципова нерозв'язність проблеми обмеженості пов'язана з тим, що:

А) часто виникають ситуації, коли наявних товарів не вистачає на всіх споживачів – наприклад, неможливо порівну поділити 7 яблук між 10 бажаючими їх отримати;
Б) більшість природних ресурсів людства є вичерпними;
В) ринок не може виробити всі необхідні людям товари та послуги;
Г) у кожний конкретний час людські потреби перевищують можливості їх задоволення з допомогою доступних ресурсів.

14. Із запропонованих нижче визначень поняття «альтернативна вартість» виберіть найкраще. Альтернативна вартість – це ...

А) цінність наступної найкращої альтернативи, від якої доводиться відмовлятися, коли обмежені ресурси використовуються для обраної мети;
Б) вартість всіх альтернатив, від яких доводиться відмовлятися, коли обмежені ресурси використовуються для обраної мети;
В) сума всіх витрат фірми на виробництво даного товару, виражена у грошовій формі;
Г) грошові витрати, які доведеться здійснити, якщо буде прийнято дане рішення.

15. Проблема компромісного вибору постає ...

А) лише перед окремими людьми;
Б) лише перед фірмами;
В) лише перед державними органами;
Г) і перед окремими людьми, і перед фірмами, і перед державними органами.

16. Закон зростаючої альтернативної вартості проявляється в наступному:

А) виробництво пропонує дедалі більше різноманітних товарів, і споживач отримує безліч варіантів альтернативного вибору;

Б) економічні ресурси не мають абсолютної замінності, а тому при їх перерозподілі з виробництва одного блага на виробництво іншого, доводиться жертвувати все більшою кількістю першого блага;

В) крива виробничих можливостей двох товарів вигнута нагору;

Г) вірні відповіді Б і В.

17. В чому полягає соціальна мета матеріального виробництва:

А) обмін результатами господарчої діяльності;

Б) досягнення оптимальних пропорцій в економіці;

В) задоволення постійно зростаючих потреб;

Г) забезпечення удосталь більшості матеріальних благ.

18. В якому з поєднань понять відображені три простих моменти процесу праці:

А) знаряддя праці, виробничі відносини, людина;

Б) засоби виробництва, праця, робітник;

В) Вробоча сила, продуктивні сили, праця;

Г) праця як така, засоби праці, предмети праці.

19. Категорія «засоби виробництва» розуміється як:

А) матеріали, які підлягають обробці;

Б) сукупність засобів праці і предметів праці;

В) речі, за допомогою яких людина перетворює предмети праці;

Г) всі види засобів праці і предметів праці, створені в процесі виробництва.

20. У процесі матеріального виробництва:

А) людина вступає у взаємодію з природою для задоволення власних потреб;

Б) люди вступають у взаємовідносини один з одним з приводу створення і присвоєння продукту;

В) людина створює знаряддя праці і перетворює матеріал природи;

Г) все перераховане вірно.

Задачі

Задача № 1

Припустимо, що підприємство щодня може виробляти 60 телевізорів або 180 моніторів. Необхідно розрахувати альтернативну вартість збільшення

виробництва того чи іншого товару та побудувати криву виробничих можливостей підприємства в умовах ефективного виробництва.

Задача № 2

Альтернативна вартість збільшення виробництва одного фотоапарата становить 6 наручних годинників. Підприємство може виготовити 300 наручних годинників. Правління заводу вирішує виробляти 30 фотоапаратів. Скільки ручних годинників при цьому зробить підприємство за умови ефективної роботи? Побудувати криву виробничих можливостей заводу та позначити відповідну точку на графіку.

Задача № 3

На першому полі фермер може виростити 500 тон картоплі або 200 тон пшениці. Про друге поле відомо, що альтернативна вартість виробництва 1 тони пшениці дорівнює 2 тонам картоплі за максимального врожаю картоплі, що дорівнює 600 тонам. Побудуйте криву виробничих можливостей фермера.

Задача № 4

Бригада може організувати свою денну роботу по виробництву товарів А і Б, виходячи з таких показників:

Кількість робітників	Денна продуктивність при випуску тов. А	Денна продуктивність при випуску тов. Б
1	2	7
2	6	14
3	10	18
4	13	20

1. Побудуйте криву виробничих можливостей.
2. Визначте альтернативну вартість однієї одиниці товару А при послідовному переході від однієї альтернативи до іншої на кривій виробничих можливостей.

Задача № 5

Бабуся, мати та дочка організували сімейне підприємство з в'язання вовняних шкарпеток та рукавичок. За рік мати може зв'язати 250 пар рукавичок або 300 пар шкарпеток, бабуся – 210 пар рукавичок або 350 пар шкарпеток, дочка – 150 пар рукавичок або 300 пар шкарпеток. Побудуйте криву виробничих можливостей сім'ї.

Задача № 6

Три фермери – Іван, Степан та Богдан – вирощують буряк та пшеницю. У всіх фермерів поля мають однакову площу. Якщо всі поля засіяти пшеницею, з кожного поля зберуть по 300 тон пшениці. Технологія вирощування буряків у фермерів різна, відповідно, і різна врожайність: на полях у Івана на 25 % більша, ніж у Степана, а у Степана на 25 % більша, ніж у Богдана. Іван вирощує на своєму полі 200 тон буряка.

1. Побудуйте спільну криву виробничих можливостей трьох фермерів.
2. Розрахуйте зміну альтернативної вартості виробництва останніх ста тон пшениці відносно альтернативної вартості перших ста тон пшениці. Дією якого закону характеризують ці зміни?

Глава 3. Форми виробництва та їх розвиток

3.1. Економічна форма виробництва.
3.2. Натуральне господарство та його основні характеристики.
3.3. Товарне виробництво: суть, причини виникнення та види.
3.4. Трудова теорія вартості про товар та його властивості.
3.5. Величина вартості та вплив на неї продуктивності і інтенсивності праці.
3.6. Закон вартості та його роль у товарному господарстві.
3.7. Розвиток форм вартості та виникнення грошей. Суть та функції грошей. Ціна та її функції.
3.8. Закон грошового обігу та механізм його дії.
3.9. Суть, структура та види грошових систем.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач моє знати:***

- як економісти розуміють суть та основні риси натуральної форми виробництва; якими є спільні характеристики та особливості натурального господарства первісної общини, рабовласницького та феодального суспільства;
- що являє собою товарне виробництво; які об’єктивні умови визначили його становлення та розвиток; в чому полягає різниця між простим та капіталістичним товарним виробництвом;
- як в класичній політичній економіці визначаються суть та суспільні властивості товару; чим визначається величина вартості товару;
- в чому полягає зміст об’єктивного закону вартості та яку роль він відіграє в функціонуванні товарного виробництва;
- які об’єктивні процеси призвели до виникнення грошей; в чому полягає їх суть та функції; як відбувалася еволюція грошових систем;
- в чому полягає суть закону грошового обігу; яку роль він відіграє в стабільному розвитку товарного господарства.

3.1. Економічна форма виробництва

*Я*к відомо, ***виробництво*** завжди і при всіх умовах ***є суспільним,*** тому що люди не можуть виробляти, не об'єднуючись певним чином для спільної діяльності і для взаємного обміну результатами своєї праці. Кожен новий крок у розвитку людського суспільства пов'язаний з визначеним способом спільної діяльності людей, заснованим на суспільному поділі й усуспільненні праці. Суть останнього полягає у посиленні зв'язку і взаємозалежності людей один від одного в процесі виробництва.

Реальне функціонування господарства як суспільної економіки, здійснюється в особливих відособлених одна від одної ланках, в основі яких

суспільний поділ праці, що характеризує рівень розвитку продуктивних сил. Зв'язки між цими ланками носять складний характер:

- з одного боку, кожна ланка виступає споживачем певних благ, і в цій якості вона має потребу в постійних зв'язках з іншими ланками по постачанню устаткування, сировини, матеріалів тощо;
- з іншого боку, кожна ланка виступає як виробник, що задовольняє певну потребу інших виробничих ланок і населення у власній продукції.

В процесі взаємодії всіх ланок виробництва об’єктивно формується певна ***економічна форма виробництва*** – це особливий спосіб включення окремих ланок господарства у сукупну суспільну працю і облік цієї праці. Вона характеризує тип організації виробництва і пов’язана з виробничими відносинами.

В економічній літературі традиційно виділяються в якості основних дві економічні форми виробництва: натуральне господарство і товарне виробництво. Натуральне і товарне виробництво розрізняються, насамперед, по таких ознаках:

- розвиненість або нерозвиненість суспільного поділу праці;
- замкненість або відкритість господарства;
- економічні форми продукту, що виготовляється;
- спосіб розв’язання протиріч між виробництвом і споживанням.

3.2. Натуральне господарство та його основні характеристики

Натуральне господарство це найелементарніша й історично перша форма господарства, при якій продукти праці задовольняють потреби самих виробників, тобто коли матеріальні блага виробляються для власного споживання. Потреби ці незначні за обсягом й традиційні по складу, що обумовлено низьким рівнем розвитку продуктивних сил.

Натуральній формі господарства властиві такі риси:

- по-перше, вона є замкнутою системою організаційно-економічних відносин; господарські процеси тут обмежені рамками локальних одиниць, що не мають зовнішніх зв'язків з іншими (звідси – консерватизм натурального господарства і його стійкість);
- по-друге, для неї характерна перевага природного поділу праці, тобто за ознакою статі та віку;
- по-третє, їй притаманна ручна універсальна праця: кожна господарська одиниця здійснює усі види робіт, від добування сировини до остаточної його підготовки до споживання;

- по-четверте, їй властиві прямі економічні зв'язки між виробництвом і споживанням, між самими виробниками; тому виробничі відносини тут «прозорі» і безпосередньо виступають як відносини між учасниками господарства, а праця носить суспільний характер лише в межах господарства.

У найбільш чистому вигляді натуральне виробництво існувало в первісних народів. Переважно натуральними були рабовласницькі латифундії, феодальні маєтки. Лише з переходом до капіталістичної економіки воно втрачає своє значення, витісняється товарним виробництвом.

Натуральне господарство первісного суспільства та рабовласницького і феодального суспільства крім спільних рис мають суттєві відмінності.

Для первісного суспільства характерними є: соціальна рівність всіх членів общини, колективна (общинна) форма власності на засоби виробництва, загальність праці та рівність у присвоєнні продукту, прямий продуктообмін.

Головною соціальною ознакою рабовласницького та феодального суспільства є поділ на класи (рабовласників та рабів, феодалів та кріпаків). Такий поділ базується на приватній власності на фактори виробництва. Безпосередній виробник (раб або кріпак) відчужений від засобів виробництва (їх власником є рабовласник або феодал), більше того, сам виробник є об’єктом власності (позбавлений юридичної свободи). Отже особливістю цих форм натурального виробництва є неекономічний примус робітників до праці, привласнення продукту праці рабовласником або феодалом.

3.3. Товарне виробництво: суть, причини виникнення та види

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між людьми виявляються через купівлю-продаж продуктів їхньої праці на ринку.

Під товарним виробництвом розуміється така форма організації суспільного господарства, при якій продукти виробляються окремими, економічно відособленими виробниками, кожний з яких спеціалізується на випуску одного якого-небудь продукту, так що для задоволення суспільних потреб необхідний обмін цими продуктами у формі купівлі-продажу. Продукти праці при цьому приймають форму товару.

Дане визначення не тільки розкриває характерні риси, але і чітко виділяє об'єктивні причини виникнення і розвитку товарного виробництва.

Першою причиною є ***суспільний поділ праці, спеціалізація виробників***. Вплив цього процесу на еволюцію системи господарювання подвійний.

По-перше, поділ праці забезпечує зростання його продуктивності. Спеціалізований робітник покращує свої навики та уміння (підвищується якість

робочої сили). В спеціалізованому виробництві з'являється можливість виготовлення та застосування спеціальних знарядь праці (вдосконалюються засоби виробництва). Приростає обсяг додаткового продукту (надлишок над поточними потребами), що ***робить обмін продуктами праці можливим.*** Від випадкового обміну надлишками продукту, отриманого завдяки сприятливим природним умовам, людське суспільство переходить до регулярного обміну. Продукти спеціально виробляються для обміну.

По-друге, концентрація зусиль виробника на виготовлення лише одного продукту ***робить обмін необхідним*** для задоволення всього різноманіття його потреб.

Друга причина виникнення товарного виробництва полягає в ***економічному відособленні виробників*** (насамперед на основі приватної власності). Суть економічного відособлення виявляється в тім, що кожен виробник безпосередньо не зв'язаний з іншими в процесі виробництва; присвоєння засобів виробництва і його результатів здійснюється відокремлено; виробник функціонує на принципах самофінансування (відновлює виробництво за рахунок доходу від реалізації власного продукту); економічні інтереси кожного суб'єкта не збігаються з інтересами інших. Таким чином, поняття «економічне відособлення» більш широке, чим «приватна власність». Економічне відособлення виробників обумовлює необхідність обміну ***у формі купівлі-продажу на еквівалентній основі.***

Обов'язковою передумовою товарного виробництва й обміну є наявність ***ринку***, тобто особливого інституту господарської системи, в якому відбувається зіткнення й узгодження інтересів продавців і покупців товарів і послуг. Економічні зв'язки між виробництвом і споживанням установлюються опосередковано, коли виготовлений продукт перш за все надходить на ринок для обміну на інші товари, і лише потім попадає в сферу споживання.

Товарне виробництво у своєму розвитку пройшло ряд історичних епох. Виникнувши в період розпаду первісної общини, воно існує і розвивається сьогодні. Тобто ця форма суспільного господарства є соціально нейтральною, має загальні ***характерні риси*** у всіх способах виробництва.

Товарне виробництво в класичному виді – це відкрита система господарювання, у якій панує приватна власність на засоби виробництва, їй властивий непрямий, опосередкований обміном зв'язок між виробниками і споживачами і між самими виробниками, праця носить приховано суспільний характер.

Товарне виробництво характеризується стихійністю розвитку, обумовленого дією об'єктивних економічних законів. Це не виключає можливості регулювання виробництва в рамках кожного окремого

підприємства. Однак економічна відокремленість і протиборство інтересів виробників визначає стихійність виробництва й обміну в масштабах суспільства, проблематичність прогнозування результату.

У трудовій теорії вартості Адама Сміта виділяється два типи товарного виробництва – просте і капіталістичне, що мають ряд принципових відмінностей.

Просте товарне виробництво формується в період розпаду натурального господарства первісної общини. Основні його суб'єкти – юридично вільні селяни і ремісники, що володіють власністю на засоби виробництва, які виробляють продукт власною працею, присвоєння продукту здійснюється самим виробником, і кінцева мета такого виробництва – задоволення власних потреб, забезпечення умов існування для себе і своєї родини. Цей тип товарного виробництва характерний для рабовласницького і феодального суспільства. Товарне виробництво тут відіграє підлеглу роль стосовно натурального господарства. Адам Сміт називає його примітивним, підкреслюючи низький рівень розвитку продуктивних сил.

Разом з тим, просте товарне виробництво під впливом об'єктивних внутрішніх закономірностей удосконалюється, здобуває усе більш широкі масштаби, сприяє переходові продуктивних сил на якісно новий рівень. Тим самим воно є об'єктивною основою для виникнення ***капіталістичного товарного виробництва***.

При капіталізмі товарне виробництво стає всеосяжним (має загальний характер), витісняє натуральне господарство з усіх сфер економічної діяльності. Загальність товарного виробництва виявляється в тому, що всякий продукт виробництва призначається для обміну, виробляється як товар. Більш того, товаром (об'єктом купівлі-продажу) стає те, що не є продуктом людської праці (земля, робоча сила). Матеріальною базою капіталістичного товарного виробництва стає велике машинне виробництво.

Характерними ознаками капіталістичного товарного виробництва є: принципово інші відносини власності – безпосередній виробник отримує юридичну свободу, проте він відчужений від засобів виробництва і продукту своєї праці, виступає як найманий працівник (продавець робочої сили); присвоєння засобів виробництва і готового продукту здійснює клас капіталістів; кінцева мета капіталістичного виробництва – максимізація прибутку, нагромадження капіталу.

Головні ознаки, що відрізняють просте і капіталістичне товарне виробництво, представлені на рис. 3.1.

Рис. 3.1. Відмінності між простим і капіталістичним товарним виробництвом

3.4. Трудова теорія вартості про товар та його властивості

Товар – це продукт праці, виготовлений для обміну шляхом купівлі-продажу. Товар, за визначенням К. Маркса, це історична форма продукту праці, елементарна «клітинка» суспільного багатства.

Поряд із природними речовинними якостями товарові притаманні суспільні властивості.

Насамперед, товаром може бути лише річ, здатна задовольняти якусь потребу людини. Ця властивість визначається як ***споживна вартість (корисність) товару.***

Споживна вартість – перша властивість товару, його якісна характеристика. Підкреслимо, що «корисність» у трудовій теорії вартості трактується як сукупність ***об'єктивних властивостей речі.***

Чим вище рівень розвитку матеріального виробництва, тим ширше коло споживних вартостей. Важливо, що товаром стає річ, корисна не для самого виробника, а для інших суб'єктів, інакше кажучи, вона повинна бути ***суспільною споживною вартістю.***

З іншого боку товар – річ, призначена для обміну. А тому він повинний мати не тільки якісну, але і кількісну характеристику. Тобто повинний бути сумірним з іншими товарами в обміні. Корисність речі не може бути основою для такої сумірності, тому що обмін припускає якісно різні товари.

Зовні ця сумірність виступає у вигляді пропорції, кількісного співвідношення в якому один товар обмінюється на інший, що отримало в теорії назву ***«мінова вартість».***

Французький дослідник історії матеріальної цивілізації Фернан Бродель приводить досить наочний приклад формування мінових пропорцій на ринках Ісландії. «Ісландія, відповідно до регламентів 1413 і 1426 р. на сторіччя установила справжній прейскурант на оплату товарів у сушеній рибі: одна риба за підкову, три – за пару жіночих башмаків, 100 – за бочку вина, 120 – за барило вершкової олії тощо».[6]

Отже, пропорції 1÷3 в обміні башмаків на рибу, 1÷100 в обміні вина на рибу і є мінова вартість відповідних товарів. Аналіз таких співвідношень дозволяє зробити ряд висновків. *По-перше*, в обміні кількісно прирівнюються речі, що мають різні корисні властивості (різну споживну вартість). Тож виходить, у них є щось спільне, відмінне від їхніх корисних властивостей, що дозволяє робити таке порівняння. *По-друге*, якщо підкови і башмаки порівнянні з рибою, то вони порівнянні і між собою. Можна стверджувати, що в обміні за пару башмаків дадуть три підкови.

Таким чином, мінова вартість може бути лише зовнішнім проявом, формою вираження якогось властивого усім товарам внутрішнього змісту, відмінного від цієї зовнішньої форми, і такого, що робить усі товари якісно однорідними і кількісно порівнянними. Трудова теорія вартості наполягає, що таким загальним для всіх товарів внутрішнім змістом є те, що усі вони є продуктами людської праці. Саме праця, витрачена на їхнє виробництво, і робить товари порівнянними. При цьому, як підкреслює Карл Маркс, якщо ми відволікаємося від споживної вартості товару, то абстрагуємося і від конкретної форми праці, що створює його. Тобто товари – це вже не продукти праці коваля, шевця або винороба, праця зводиться лише до однакової людської праці, до витрат робочої сили безвідносно до форми цієї витрати.

Втілена у товарі абстрактна праця утворює другу суспільну властивість товару – ***вартість.***

Мінова вартість і вартість, таким чином, співвідносяться як форма і зміст.

---

[6] Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка и капіталізм, XV- XVIII ст. Т. І. Структури повсякденності: можливе і неможливе. Гл. 7. – С. 464 - 509. / Пер. з фр. Г. Філіпчук. Київ: Основи, 1997.

Вартість – суспільна властивість товару, тому що про вартість можна судити, розглядаючи не одиничний товар, а співвідношення двох товарів, їхній обмін, за допомогою якого здійснюються зв'язки товаровиробників. Виходить, суспільна сутність вартості полягає в тому, що вона виражає виробничі відносини відособлених виробників.

Вартість – явище історичне, властиве тільки товарному виробництву, оскільки в процесі порівняння товарів враховується не праця взагалі, а суспільно-необхідні витрати праці.

З історії економічної думки

Вчення про двоїстий характер праці, втіленої в товарі

Нагадаємо, що товар являє собою діалектичну єдність двох властивостей – споживної вартості і вартості.

Корисна річ, продукт праці не є товаром, якщо вона задовольняє власні потреби виробника. Товаром може бути не просто корисна річ, а суспільна споживна вартість. Крім того, щоб стати товаром річ повинна надходити в споживання за допомогою обміну у формі купівлі-продажу. Річ не може бути вартістю, якщо вона не надходить у споживання. Іншими словами, якщо річ не продана – вона марна, і праця, витрачена на неї марна, не створює вартості.

Для виробника байдужа споживна вартість товару, важлива його вартість. Покупець же використовує товар як споживну вартість. Як споживні вартості товари якісно різнорідні і кількісно непорівнянні, як вартості – навпаки. У цьому полягає внутрішнє протиріччя товару. Воно обумовлено двоїстим характером праці, що створює товар.

Вчення про двоїстий характер праці, втіленої в товарі створене Карлом Марксом

Усяку працю можна розглядати з двох точок зору.

З одного боку, праця це – визначена, доцільна, професійно обумовлена діяльність, яку К. Маркс називає ***конкретною*** або ***корисною працею.*** Прикладом служать праця шевця, кравця, коваля тощо. Вони розрізняються по характеру трудових навичок, застосовуваних засобів і предметів праці, за умовами виробництва і за кінцевим результатом. Цим ***результатом є певна корисна річ, споживна вартість.*** К. Маркс підкреслює, що конкретна праця – категорія позаісторична. Як творець споживних вартостей вона не залежить від соціального устрою суспільства, є природною умовою існування людини.

З іншого боку, ту ж працю можна розглядати, відволікаючись від її професійних особливостей, від якісних відмінностей конкретних видів праці, з огляду лише на те, що усі вони є продуктивною витратою робочої сили, розумової і фізичної енергії людини. При такому дослідженні усі види праці якісно однорідні і розрізняються лише кількісно. Праця, розглянута з таких позицій, названа ***абстрактною працею***. Абстрактна праця утворює вартість товару і складає її зміст.

Отже, процес праці забезпечує досягнення двоїстого результату. Конкретною працею працівник створює споживну вартість. При цьому, за допомогою засобів праці він видозмінює натуральну форму предметів праці, додаючи їм нові корисні властивості, і тим самим, зберігає і переносить на готовий продукт їхню вартість (результат минулої праці). У той же час абстрактною працею працівник створює нову вартість, приєднуючи її до вартості спожитих засобів виробництва.

В умовах товарного виробництва двоїстий характер праці виражає протиріччя між приватною і суспільною працею. Конкретна праця кожного виробника є його приватною справою, вона не узгоджується з працею інших виробників, здійснюється стихійно, на свій страх і ризик, без попереднього знання обсягу потреб суспільства в товарах даного роду.

З іншого боку, суспільний поділ праці обумовлює наявність усебічного зв'язку між відособленими виробниками, тому що, роблячи продукти не для власного споживання, а для інших, вони, власне кажучи, працюють один на одного. Отже, праця кожного товаровиробника є не тільки приватною, але і суспільною.

Однак суспільний характер праці виявляється лише на ринку в процесі обміну: тільки тут визнається, чи є праця товаровиробника корисною для інших, потрібною суспільству, чи одержує вона суспільне визнання. Успішна реалізація товарів одними виробниками нерідко порушує інтереси інших, що недостатньо пристосувалися до потреб суспільства й умовам ринку. У результаті одні виробники збагачуються, інші – розоряються.

Протиріччя між приватною і суспільною працею є основним протиріччям простого товарного виробництва. В умовах капіталізму воно стає ще більш гострим, трансформується в протиріччя між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичною формою присвоєння.

3.5. Величина вартості товару і вплив на неї продуктивності й інтенсивності праці

Оскільки вартість товару це упредметнена у ньому абстрактна праця, то величина вартості визначається кількістю праці.

Одиницею виміру праці є тривалість робочого часу (година, день і т. п.).

Але цілком очевидно, що одна година праці у відособлених виробників однорідної продукції може істотно розрізнятися. Це пояснюється відмінностями в рівні кваліфікації, якості застосовуваної технології, умовах організації праці й інше. З цієї причини розрізняють індивідуальний і суспільно-необхідний робочий час, відповідно індивідуальну і суспільну вартість товару.

Суспільно-необхідний робочий час (суспільна вартість) визначається такими витратами праці, що потрібні для виробництва продукту в суспільно-нормальних умовах виробництва і при середньому в даній галузі рівні продуктивності й інтенсивності праці.

Під ***суспільно-нормальними умовами*** виробництва розуміються такі умови, при яких виробляється основна маса продукції даного виду, або умови, які найбільш розповсюджені в даній галузі.

Отже, величина вартості товару визначається кількістю праці, суспільно-необхідної для його виготовлення.

Важливо мати на увазі, що товари є продуктами як простої праці (що не потребує спеціальної підготовки), так і складної праці (яка потребуючої певної кваліфікації). У процесі обміну відбувається стихійне зведення складної праці до простої. Усяка складна праця може бути представлена у виді зведеної в

ступінь, помноженої простої праці. Менша кількість складної праці дорівнює більшій кількості простої праці. У кінцевому рахунку, величина вартості завжди виміряється кількістю суспільно-необхідної простої праці.

Оскільки продуктивні сили суспільства постійно удосконалюються, росте продуктивність праці, суспільна вартість товару не залишається незмінної.

Простежимо взаємозалежність продуктивності праці і вартості товару.

Продуктивність праці – це його ефективність, вимірювана кількістю продукції, створеної в одиницю часу (або витратами часу на одиницю продукту).

Рівень продуктивності праці визначається такими об'єктивними обставинами як кваліфікація працівників, якість застосовуваної техніки і технології, рівень розвитку науки і її технологічного застосування, умови організації праці, природні умови й ін.

Отже, продуктивність зв'язана зі змінами конкретної праці. Конкретна праця створює споживну вартість і не має відношення до вартості. При однакових витратах абстрактної праці, створюється більша маса продукту в натуральному вираженні. Тож виходить, ***вартість одиниці продукції скорочується.***

Інтенсивність праці – це її напруженість, вимірювана витратами абстрактної праці в одиницю часу, рівнем витрати енергії. Підвищення інтенсивності праці збільшує масу створеної вартості при одночасному зростанні кількості товарних благ у натуральному вираженні. Вартість одиниці продукції (за інших рівних умов) залишається незмінною.

Отже, величина створеної вартості прямо пропорційна інтенсивності і зворотно пропорційна продуктивності праці. А оскільки конкретна й абстрактна праця витрачаються одночасно, то величина вартості одиничного товару знаходиться в зворотній залежності від продуктивності праці і не залежить від змін інтенсивності праці.

3.6. Закон вартості і його роль у товарному господарстві

Закон вартості – це об'єктивний економічний закон, який регулює обмін товарів та послуг. Він визначає стійкий, об'єктивний причинно-наслідковий зв'язок між ринковою ціною товару та його суспільною вартістю.

Суть закону вартості полягає в тому, що товари на ринку обмінюються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на їх виробництво, як рівні вартості (як еквіваленти).

Об'єктивна дія закону вартості забезпечує стихійне регулювання товарного виробництва. Цей регулюючий вплив проявляється в наступному.

По-перше, той факт, що товари обмінюються відповідно до їхньої суспільної вартості, змушує виробників дбати про те, щоб їх індивідуальні витрати праці на виробництво товару не перевищували суспільного рівня (ринкової вартості). Зниження витрат праці досягається на основі впровадження у виробництво передових технологій, залучення більш кваліфікованої робочої сили та ін. (всіх чинників підвищення продуктивності праці). Як наслідок, у масштабі суспільства відбувається зростання продуктивності праці. Тобто, ***закон вартості стимулює технічний прогрес, розвиток продуктивних сил суспільства.***

По-друге, як зазначалося, закон вартості виражає об'єктивний зв'язок між суспільною вартістю товару та його ціною. Однак ціна товару може відхилятися від вартості під впливом ринкової кон'юнктури (співвідношення попиту та пропозиції).

Коли ринковий попит дорівнює пропозиції товару, ціна максимально наближається до його суспільної вартості.

В ситуації дефіциту (попит вище пропозиції) ціна товару зростає, перевищуючи його реальну вартість. Виробники такого товару одержують надприбуток. Така можливість залучить до цієї галузі додаткові капітали. Як наслідок, виробництво та пропозиція товару збільшиться, на зміну дефіциту може прийти надлишок (пропозиція перевищує попит). Затоварення ринку викликає падіння цін, скорочення прибутку, а можливо й збитки. Низька прибутковість або загроза збитків призводять до вилучення частини капіталу з цієї галузі та її переливу у більш прибуткові сфери діяльності. Такий перелив капіталів із галузі у галузь відбувається стихійно до того часу, поки співвідношення попиту та пропозиції товару на ринку не забезпечить такий рівень ціни, коли виробник може покрити витрати виробництва та отримати приблизно однаковий (середній) прибуток, незалежно від сфери інвестування капіталу.

Отже, закон вартості виступає стихійним регулятором розподілу економічних ресурсів у галузях суспільного виробництва, ***сприяє встановленню оптимальних міжгалузевих пропорцій.***

По-третє, зі сказаного вище зрозуміло, що в умовах жорсткої ринкової конкуренції можуть вижити тільки такі підприємці, які мають достатній капітал для того, щоб постійно вдосконалювати технологію виробництва, правильно оцінюють економічну кон'юнктуру, прогнозують зміни у смаках споживачів та пропонують відповідний товар тощо. В іншому випадку виробник приречений на банкрутство та поглинання потужнішим конкурентом. Таким чином, ***закон вартості обумовлює диференціацію виробників: збагачення одних та банкрутство інших.*** Посилюється концентрація та централізація капіталу.

Саме внаслідок стихійної дії закону вартості відбувся перехід від простого до капіталістичного товарного виробництва.

Концентрація капіталу – збільшення розміру індивідуального капіталу за рахунок капіталізації прибутку, тобто спрямування прибутку на збільшення функціонуючого капіталу.

Централізація капіталу – зосередження капіталу в руках все меншої кількості власників; збільшення розміру капіталу шляхом поглинання неконкурентоспроможних виробництв, або добровільного злиття індивідуальних капіталів.

3.7. Розвиток форм вартості та виникнення грошей. Суть та функції грошей. Ціна та її функції

В даний час, як відомо, вартість усіх товарів має однакову форму вираження – грошову. Але так було не завжди. Появі грошової форми вартості передував тривалий і складний процес розвитку обміну і товарного виробництва, на основі якого розвивалася сама форма вартості, тобто мінова вартість.

Розвиток форми вартості – об'єктивний процес, обумовлений поглибленням внутрішнього протиріччя товару. Таємниця походження грошей укладена ***в простій формі вартості.*** Проста форма вартості характерна для глибокої стародавності, коли обмін носив украй нерегулярний характер. Тому вартість окремого товару лише випадково виражалася в якому-небудь іншому товарі.

У простій формі вартості товари на протилежних полюсах вираження вартості виконують різні ролі.

Наприклад: 1 мішок зерна = 1 вівця.

У цій пропорції кожний з товарів займає особливе місце і виконує визначену функцію. Так, якщо один товар (мішок зерна) виражає свою вартість в іншому товарі (вівці), то останній *служить засобом вираження вартості* першого товару. Відмінність їхніх ролей позначена тим, що мішок зерна знаходиться у ***відносній***, а вівця – в ***еквівалентній*** формі вартості[7]. На даному етапі роль еквівалента не закріплюється за якимось товаром. Еквівалентна форма вартості є зародком грошей.

В міру розвитку суспільного поділу праці розширюється коло обмінюваних товарів. Проста форма вартості перетворюється в ***повну або розгорнуту.*** Наприклад:

[7] Еквівалент від лат. – рівнозначний

$$1 \text{ вівця} = \begin{matrix} 40 \text{ кг зерна} \\ 20 \text{ м тканини} \\ 2 \text{ сокири} \\ 3 \text{ гр. золота, тощо} \end{matrix}$$

Тут вартість товару виражається у вартості багатьох інших товарів, а виходить, ясніше виявляється суспільна природа вартості.

У процесі подальшого розвитку виробництва й обміну з товарного світу став стихійно виділятися якийсь один товар, що виступає в ролі головного предмета обміну, тобто загального еквівалента. Відповідно виникає ***загальна форма вартості.*** Її можна представити в наступному вигляді:

$$\begin{matrix} 40 \text{ кг зерна} \\ 20 \text{ м тканини} \\ 2 \text{ сокири} \\ \text{тощо} \end{matrix} = 1 \text{ вівця}$$

Прикладом є знайома ситуація з використанням в якості загального еквівалента сушеної риби на ринку Ісландії на початку п’ятнадцятого сторіччя.

Коли роль загального еквівалента монопольно і міцно закріплюється за одним якимсь товаром, з'являється ***грошова форма вартості.***

Роль загального еквівалента здійснювали і, отже, були грішми, різні товари в різних народів і на різних етапах їхнього розвитку: худоба, шкіри, хутро, сіль, зерно, чай, черепашки, дорогоцінні метали, у тому числі срібло і золото.

Коли обмін поширився та вийшов за рамки локальних ринків, виникла потреба у визначенні статусу загального еквівалента за якимось одним товаром. Еквівалентна форма вартості остаточно зрослась з ***натуральною формою золота***. Таким чином грошова форма стала завершеним вираженням розвитку форми вартості

Золото стало грішми завдяки його природним властивостям: високої вартості в невеликому обсязі, якісній однорідності, стійкості до впливу зовнішнього середовища, подільності, портативності й ін.

Таким чином, по своїй первісній природі ***гроші – це особливий товар, що виконує роль загального еквівалента на великому ринку,*** і якому властиві наступні особливості:

1) у їх споживній вартості виявляється вартість всіх інших товарів;
2) втілена у них конкретна праця служить загальною формою прояву абстрактної праці;
3) приватна праця, що міститься в них, виступає як безпосередньо суспільна праця.

Завдяки цим особливостям, на противагу всім іншим товарам, гроші володіють загальної споживною вартістю, що полягає в їхній здатності безпосередньо обмінюватися на всі товари.

Найбільше повно ***сутність грошей виявляється в їхніх функціях.***

Вихідною функцією грошей є ***міра вартості***. Вона полягає в тому, що вартість усіх товарів виражається в грошах.

З цією функцією зв'язане поняття ціни. ***Ціна товару – це грошове вираження його вартості.*** Ціна визначається, по-перше, вартістю самого товару, по-друге, вартістю грошей (якщо їхню роль виконує особливий товар, наприклад, золото або срібло) і, по-третє, співвідношенням попиту та пропозиції стосовно того товару, про ціну якого йде мова.

Зовні створюється ілюзія, що завдяки грошам товари стають порівнянними, але в дійсності це не так. Залежність зворотна. Саме тому, що всі товари як вартості виступають як упредметнена праця (а значить самі по собі порівнянні) вони можуть вимірювати свої вартості тим самим специфічним товаром, тобто грішми.

Для вимірювання вартості товарів необхідно якусь кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Вона, у свою чергу, поділяється на визначені частини і виступає як ***масштаб цін*** (наприклад, долар, фунт і ін.). З одного боку, він, як і будь-яка міра, умовний, а з іншого, як грошова одиниця країни закріплюється авторитетом держави.

Функцію міри вартості виконують ідеальні (уявлені) гроші.

У ***функції засобу обігу*** гроші відіграють роль посередника в обміні товарів по схемі «Товар – Гроші – Товар» (Т–Г–Т), тобто обслуговують обмін. Завдяки тому, що цю функцію гроші виконують швидкоплинно і багаторазово, з'явилася можливість заміни повноцінних грошей символами вартості – паперовими грішми. Власної внутрішньої вартості паперові гроші не мають. Перші паперові гроші з’явилися в Китаї у восьмому сторіччі нашої ери. Їх ввела в обіг династія Тан. В Європі паперові гроші вперше запровадила Швеція. Перші банкноти (банківські білети) датуються 1661 роком.

Третя функція грошей полягає в тому, що вони використовуються як ***засіб утворення скарбів (або нагромадження).*** Ті гроші, що виявляються тимчасово зайвими для товарного обміну, осідають як скарби різних суб'єктів. Але якщо надалі знадобляться додаткові гроші для операцій по купівлі-продажу товарів, то вони витягаються з «заощаджень». Для виконання функції скарбу або нагромадження гроші повинні бути одночасно повноцінними і реальними грішми. Збереження паперових грошей як скарбів нераціонально, тому що вони піддаються інфляції, тобто знеціненню.

Четверта функція грошей полягає в тім, що вони виступають як ***засіб платежу.*** У цій якості гроші функціонують тоді, коли назустріч рухові грошей не відбувається одночасний рух товарів (коли вони розірвані в часі). Так відбувається при кредитуванні, стягуванні податків, виплаті заробітної плати, різних дотацій, субсидій. (Субсидія від лат. – грошова допомога). З функції засобу платежу виникають ***кредитні гроші.*** Це відбувається тоді, коли боргові зобов'язання (векселі) починають обертатися, виступаючи засобами обігу і платежу.

П'ята ***функція – світові гроші*** – фігурує в міжнародних відносинах. Світові гроші виступають у виді злитків дорогоцінних металів, у виді золота. Цю функцію гроші повною мірою виконували аж до середини 40-х років XX сторіччя, поки існувала міжнародна грошова система золотого стандарту та золотовалютна система. Далі відбулася «демонетизація золота». Роль загального еквівалента почали виконувати резервні валюти (паперові гроші окремих країн).

Ціна та її функції

Як зазначалося, ***ціна являє собою грошове вираження вартості товару.***

В товарному виробництві ціна виконує шість функцій:

1) облікова функція;
2) стимулююча функція;
3) розподільча функція;
4) функція встановлення балансу між попитом та пропозицією;
5) функція оптимального розміщення виробництва;
6) інформаційна.

Облікову функцію називають також функцією обліку та виміру витрат суспільної праці. Ціна виконує облікову функцію, оскільки за визначенням є грошовим вираженням вартості. Ціна показує, скільки коштує задоволення певної потреби в конкретній продукції.

Стимулююча функція – ціна створює стимулюючий чи стримуючий вплив на виробництво різноманітних видів товарів в залежності від закладеного в ній прибутку. Висока дохідність (рентабельність) товару стимулює інвестиції у виробництво, зниження рентабельності спонукає до згортання виробництва або здійснення заходів щодо скорочення витрат виробництва товару.

Розподільна функція ціни полягає в тому, що за допомогою цін відбувається розподіл та перерозподіл чистого національного доходу. Прикладом може бути включення до ціни товару непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку чи мита). Непрямі податки забезпечують значні надходження до державного бюджету. Таким чином за допомогою цієї функції тією чи іншою мірою вирішується багато соціальних проблем суспільства.

Функція встановлення балансу між попитом і пропозицією полягає у тому, що за допомогою цін пов'язуються між собою попит і пропозиція (виробництво і споживання). Якщо між пропозицією та попитом виникає диспропорція, то ціна першою сигналізує про це. Ціна у разі дефіциту товарів заохочувально впливає на збільшення пропозиції, оскільки на дефіцитні товари встановлюється висока ціна, стимулюючи приплив виробників у цю галузь. У разі надлишку товарів попит падає, ціна знижується, і за нею зменшується і пропозиція.

Інформаційна функція полягає у тому, що ціна постає як основний носій інформації як для виробників (продавців), так і для споживачів (покупців). Дані про ціни, звістки про їх зміни є сигналом до дії чи бездіяльності суб'єктів ринкової економіки – підприємств, населення.

3.8. Закон грошового обігу та механізм його дії

Грошовий обіг – це рух грошей, що опосередковує обмін товарами та послугами на ринку. В грошовому обігу беруть безпосередню участь готівкові гроші та гроші на поточних рахунках у банках Зрозуміло, що для успішного обміну загальної товарної маси (P × Q) в економіці має обертатися грошова маса (M), яка відповідає вартості обмінюваних товарів. Математично це можна представити у вигляді рівняння: M = P × Q.

Якщо врахувати, що одна і та сама грошова одиниця може бути використана в багатьох актах купівлі-продажу, тобто за рік здійснює кілька обертів (V), кількість грошей, необхідних для обігу відповідно скорочується. Рівняння, що відображає потребу в грошах, набуває наступного вигляду:

$$M = \frac{P \times Q}{V}$$

де: M – маса грошей в обігу
V – швидкість обороту грошей,
P – середній рівень цін,
Q – кількість товарів.

Представлене рівняння в математичній формі виражає закон грошового обігу.

Отже **закон грошового обігу** виражає об’єктивну причинно-наслідкову залежність між вартістю товарної маси в обігу та кількістю грошей, що обертаються в економіці. В сучасній економічній теорії цю залежність найчастіше представляють у вигляді так званого «рівняння Фішера» [8] (рівняння обміну): MV = PQ

[8] **Ірвінг Фішер** (1867-1947) – американський учений-економіст, що глибоко досліджував причини зміни рівня цін і наслідки державної політики в області грошового обігу. Цій проблемі присвячена книга «Купівельна сила грошей», видана в 1911 році

Проте в даному рівнянні враховується лише така функція грошей, як засіб обігу. Якщо взяти до уваги функції засобу платежу, то формулу закону грошового обігу можна представити у більш повному вигляді:

$$КГ = \frac{СЦ - К + П - В}{О}$$

де: КГ – кількість грошей, необхідних для обігу (маса грошей)

СЦ – сума цін товарів, що реалізується протягом року

К – сума цін товарів, проданих в кредит

П – платежі за товари, по яких настає термін платежу,

В – сума платежів, що взаємно погашаються

О – число обертів однойменних грошових одиниць (швидкість обороту)

Наслідком порушення об'єктивних вимог закону грошового обігу є ***інфляція*** (від лат. – «здуття») – перевищення кількості паперових грошей в обігу над вартістю товарної маси. Проявом інфляції є зростання загального рівня цін, знецінення грошей, падіння їхньої купівельної спроможності. Інфляція викликає економічну нестабільність, активізує спекуляцію і тіньову економіку, веде до різкого падіння рівня життя.

3.9. Суть, структура та види грошових систем

Грошова система – це передбачена державним законодавством форма організації грошового обігу. У кожній країні вона складалася історично в процесі розвитку товарно-грошових відносин.

Грошова система зазвичай включає таки елементи:

- назва грошової одиниці та масштаб цін;
- види грошових знаків;
- емісійний механізм та порядок забезпечення грошових знаків;
- структура грошової маси в обороті;
- порядок встановлення валютного курсу та обміну на іноземні валюти;
- механізм грошово-кредитного регулювання.

У процесі еволюції склалися два види грошових систем: біметалізм і монометалізм (див. рис. 3.2).

Біметалізм – грошова система, що використовує в якості загального еквіваленту два метали – золото і срібло.

Історично існували три види біметалізму:

- система паралельної валюти, в рамках якої співвідношення між золотом і сріблом встановлювалося стихійно відповідно до ринкової ціни цих металів;

- система подвійної валюти – співвідношення між металами встановлювалося державою і відповідно здійснювалося карбування монет із золота і срібла;
- система «кульгаючої» валюти – система, в якій монети з срібла виступали як знаки золота, проте виступали законним платіжним засобом на рівні із золотом.

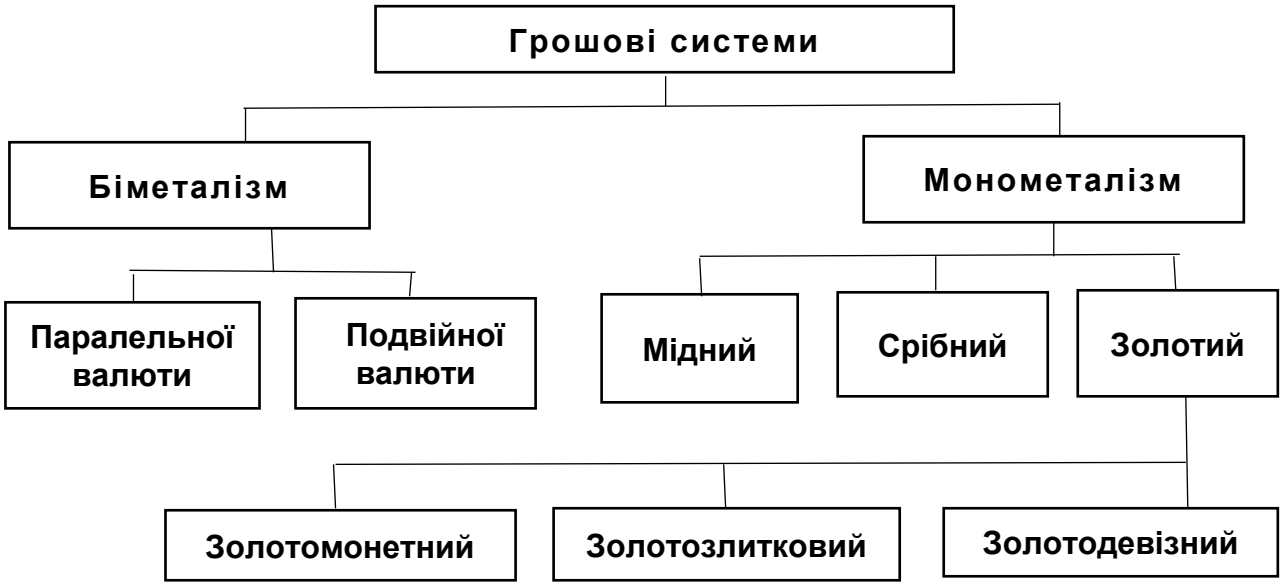


Рис. 3.2. Види грошових систем

Біметалізм був поширений у Європі XV–XVIII сторіччях. Однак функціонування двох металів в якості загального еквівалента суперечило самій природі грошей. Законодавчо закріплені співвідношення між двома валютами зазвичай не відповідали їхній ринковій вартості, а подвійна система цін призводила до порушення сформованих цінових пропорцій, що негативно позначалося на господарському житті. Біметалізм був поступово витіснений системою монометалізму.

Монометалізм – це грошова система, при якій в якості загального еквівалента служить один метал – золото. При цьому в обігу присутні інші знаки вартості, що обмінюються на золото (банкноти, казначейські білети, розмінна монета).

Монометалізм також існував в трьох видах: золотомонетний, золотозлитковий та золотодевізний стандарти.

Золотомонетний стандарт існував до Першої світової війни (1914–1918 рр.). Для золотомонетного стандарту характерні такі риси:

- вільне карбування золотих монет з фіксованим вмістом золота;
- вільний розмін золотих монет на знаки золота за номінальною вартістю:
- вільний рух золота між країнами.

Після Першої світової війни виникли золотозлитковий та золотодевізний стандарти. Золотозлитковий стандарт існував у країнах, які мали запаси золота, – в Англії, Франції, Японії. Вільного карбування монет не існувало, обмін грошей на золото був обмежений вартістю злитків. В Англії, наприклад, злиток важив 12,4 кг. Для того, щоб його отримати, необхідно було мати 1700 фунтів стерлінгів. У Франції злиток золота важив 12,7 кг, його можна було обміняти 215 тис. франків. У країнах, які не мали великих запасів золота (Австралія, Німеччина, Данія, Норвегія та ін.), існував золотодевізний стандарт, в умовах якого зв'язок банкнот із золотом був ще більш опосередкованим, ніж при золотозлитковому. При золотодевізному стандарті банкноти обмінювалися на девізи[9], тобто на іноземну валюту, яка була розмінна на золото. Через війну виникла валютна залежність одних країн від інших. Світова економічна криза 1929-1923 років привела до того, що перестали існувати всі форми золотого монометалізму. З 30-х років у світі починають функціонувати грошові системи, що базуються на функціонуванні нерозмінних кредитних грошей.

Основні поняття

Натуральне господарство. Товарне виробництво. Товар. Споживна вартість товару. Вартість товару. Мінова вартість. Величина вартості товару. Конкретна та абстрактна праця. Закон вартості. Гроші. Ціна. Функції грошей. Закон грошового обігу. Грошова система. Види грошових систем.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Визначте суть та основні риси натурального господарства.
2. Проведіть порівняння натурального господарства первісної общини та рабовласницького і феодального господарства.
3. Визначте суть товарного виробництва. Розкрийте зміст та роль об’єктивних умов виникнення товарного виробництва.
4. Розкрийте суть та проведіть порівняльний аналіз простої та капіталістичної форм товарного виробництва
5. Розкрийте суть категорій «товар», «споживна вартість» та «вартість товару».
6. Як співвідносяться категорії «мінова вартість товару» і «вартість»?
7. Як вимірюється величина вартості товару? Яким чином визначається суспільна (ринкова) вартість товару? Розкрийте зміст категорій

[9] **Девізи** (від фр. devises – валюта) – будь-які платіжні засоби (банкноти, акредитиви, векселі, чеки тощо.), виражені в іноземних валютах і призначені для міжнародних розрахунків

«суспільно-необхідний робочий час», «суспільно-нормальні умови виробництва».

8. Як визначається і від чого залежить продуктивність праці? Розкрийте причинно-наслідковий зв'язок між продуктивністю праці та вартістю одиниці продукції.
9. Дайте визначення поняття «інтенсивність праці». Назвіть засоби її підвищення. Охарактеризуйте взаємозв'язок між інтенсивністю праці і величиною створеної вартості.
10. Сформулюйте суть закону вартості. Охарактеризуйте регулюючий вплив закону вартості на функціонування товарного виробництва.
11. Опишіть процес історичного розвитку форм вартості. Як виникли гроші? Дайте визначення суті грошей (в концепції трудової теорії вартості).
12. Розкрийте зміст та механізм реалізації основних функцій грошей.
13. Розкрийте суть категорії «ціна». Які функції виконує ціна в товарному виробництві?
14. Розкрийте зміст закону грошового обігу. Яку роль відіграє цей закон в регулюванні товарного виробництва?
15. Дайте характеристику основних видів грошових систем.

Рекомендована тематика доповідей

1. Металістична і номіналістична теорії грошей.
2. Кількісна теорія грошей.
3. Еволюція грошей від примітивних до сучасних.
4. Історія виникнення паперових грошей.
5. Історія грошей України.

Тести

1. Товарне виробництво – це форма організації суспільного господарства, якій притаманне наступне:

А) продукти виробляються окремими відособленими виробниками;
Б) кожен виробник спеціалізується на виготовленні одного якого-небудь виду продукту;
В) обмін продуктами відбувається на ринку;
Г) всі відповіді вірні.

2. Капіталістичне товарне виробництво характеризується:

А) відчуженням виробника від засобів виробництва;
Б) суспільним поділом праці;
В) перетворенням робочої сили в товар;
Г) правильні відповіді а), в).

3. Споживна вартість – це:

А) здатність товару задовольняти якусь потребу людини;

Б) здатність товару у визначених кількісних пропорціях обмінюватися на інші товари;

В) суспільний носій вартості;

Г) немає правильної відповіді.

4. Величина вартості товару визначається:

А) індивідуальними витратами праці економічно відокремленого виробника;

Б) суспільно-необхідним робочим часом, витраченим на виробництво товару;

В) корисністю товару;

Г) співвідношенням попиту і пропозиції товару на ринку.

5. Конкретна праця – це:

А) праця у визначеній доцільній формі;

Б) праця, результатом якої є споживна вартість;

В) якісно неоднорідна праця окремих виробників;

Г) всі відповіді вірні.

6. Суспільно необхідний робочий час – це:

А) час, витрачений на виробництво товару конкретним виробником;

Б) час, витрачений на виробництво товару при суспільно нормальних умовах виробництва, середньої в суспільстві вмілості та інтенсивності праці;

В) час, витрачений на виробництво товару найбільш ефективною групою виробників;

Г) час, необхідний на відтворення робочої сили.

7. Гроші як соціально-економічна категорія – це:

А) знаки вартості, умовні рахункові одиниці;

Б) платіжний засіб, встановлений державою;

В) загальний еквівалент, в споживній вартості якого знаходить вираз вартість всіх товарів;

Г) засіб, призначений для зручності обміну.

8. Щоб стати товаром, продукт праці повинен:

А) мати певний набір природних властивостей;

Б) володіти суспільною споживною вартістю;

В) надходити у споживання за допомогою обміну;

Г) вірні відповіді Б) і В).

9. Які форми суспільного господарства існували в економічній історії:

А) натуральна, товарна, планомірна;
Б) ринкова, командна, змішана;
В) бартерна, грошова;
Г) адміністративна, госпрозрахункова.

10. Яка ознака розкриває суть натурального господарства:

А) матеріальні блага виробляються для обміну
Б) матеріальні блага виробляються для внутрішньогосподарського споживання;
В) продукти праці виробляються для споживання однієї людини;
Г) продукти праці призначені для продажу на ринку.

11. Які з перерахованих причин призвели до виникнення товарного виробництва:

А) суспільний поділ праці;
Б) удосконалення знарядь праці;
В) економічне відокремлення виробників;
Г) вірні відповіді А) та В).

12. Просте товарне виробництво передбачає:

А) трудову приватну власність на засоби виробництва;
Б) привласнення продукту праці самим виробником;
В) прагнення власника до збагачення;
Г) правильні відповіді А), Б).

13. Які суспільні властивості притаманні товару:

А) мінова вартість і корисність;
Б) корисність і споживна вартість;
В) споживна вартість і вартість;
Г) якість і собівартість.

14. Вартість товару – це:

А) історична категорія, притаманна товарному виробництву;
Б) втілена у товарі конкретна праця;
В) втілена у товарі абстрактна праця;
Г) правильні відповіді А), В).

15. Які економічні процеси в товарному виробництві регулює закон вартості:

А) сприяє ефективному розподілу суспільної праці по галузях матеріального виробництва;
Б) стимулює розвиток продуктивних сил;
В) зумовлює економічну диференціацію товаровиробників;
Г) всі відповіді вірні.

16. **Якщо продуктивність праці збільшиться в два рази при незмінній інтенсивності праці, то:**
    А) вартість денного продукту не зміниться, а вартість одиниці продукції знизиться в два рази;
    Б) вартість денного продукту і вартість одиниці продукції зменшаться в два рази;
    В) в два рази зросте кількість виробленого продукту, а вартість одиниці продукції залишиться незмінною;
    Г) вартість денного продукту збільшиться в два рази, а вартість одиниці продукції не зміниться.
17. **Товарне виробництво ґрунтується на:**
    А) споживанні продукту в межах господарства, яке їх виробляє;
    Б) суспільному поділі праці і обміні продуктами через ринок;
    В) економічному відособленні виробників;
    Г) вірні відповіді Б) і В).
18. **Назвіть основну умову, що забезпечує можливість регулярного обміну продуктами праці:**
    А) поява нових знарядь праці;
    Б) наявність надлишків благ, що виступають як додатковий продукт;
    В) поява різноманітних потреб;
    Г) розвиток трудових навичок людини.
19. **Капіталістичне товарне виробництво відрізняється від простого товарного виробництва:**
    А) характером власності на засоби виробництва;
    Б) характером присвоєння готового продукту, принципом розподілу створеної вартості;
    В) кінцевою метою виробництва;
    Г) всі відповіді вірні.
20. **Мінова вартість товару це:**
    А) зовнішній прояв, форма вираження вартості товару;
    Б) пропорція, кількісне співвідношення, в якому один товар обмінюється на інший;
    В) самостійна властивість товару;
    Г) Гвірні відповіді А) і Б).
21. **Абстрактна праця – це:**
    А) праця як витрачання енергії в фізіологічному сенсі;
    Б) якісно неоднорідна праця окремих виробників;
    В) форма прояву суспільного характеру праці;
    Г) правильні відповіді А), В).

22. Суспільна вартість товару визначається як:

А) сума грошей, яку необхідно віддати в обмін на товар;

Б) кількість суспільно-необхідної абстрактної праці, що втілена в товарі;

В) пропорція, в якій один товар обмінюється на інший;

Г) всі відповіді вірні.

23. Закон вартості полягає в тому, що:

А) ринкова ціна товару визначається суспільно-необхідними витратами праці на його виробництво;

Б) товари на ринку обмінюються як рівні вартості (як еквіваленти);

В) між ринковою ціною товару і його суспільною вартістю існує об'єктивний стійкий причинно-наслідковий зв'язок;

Г) всі твердження вірні.

24. Якщо інтенсивність праці збільшиться в два рази при незмінній продуктивності праці, то:

А) вартість денного продукту не зміниться, а вартість одиниці продукції знизиться в два рази;

Б) вартість денного продукту і вартість одиниці продукції зменшаться в два рази;

В) вартість денного продукту збільшиться в два рази, а вартість одиниці продукції не зміниться;

Г) в два рази зросте кількість виробленого продукту, а вартість денного продукту залишиться незмінною;

25. Продуктивність праці:

А) це показник ефективності праці;

Б) це характеристика конкретної праці;

В) визначається витратами праці на одиницю продукції;

Г) всі твердження вірні.

Задачі, творче завдання і вправа

Задача № 1

Товар ***B*** обмінюється на 10 одиниць товару ***C***. Як зміниться мінове співвідношення, коли:

1) вартість товару ***C*** зменшиться в два рази?

2) вартість товару ***B*** збільшиться в 2 рази?

Задача № 2

Оптова ціна за 100 літрів нафти – 80 дол., ціна 1 літра бензину – 1,2 дол. Визначити мінову вартість 1 тони бензину, якщо в еквівалентній формі виступає нафта.

Задача № 3

Товар ***А*** обмінюється на 5 одиниць товару ***В***. Як зміниться мінове відношення, якщо вартість товару ***В*** знизиться втричі?

Задача № 4

Ювелір витрачає на виготовлення прикраси 10 годин і створює вартість, яка дорівнює 40 дол. Яку вартість створює за такий же час муляр, якщо вважати, що праця ювеліра в 2 рази складніше, ніж праця муляра?

Задача № 5

Товари ***А*** і ***В*** мають різну споживчу вартість, але їх вартість однакова. Яким стане мінове співвідношення товарів, якщо вартість товару ***А*** збільшиться в 2 рази, а вартість товару ***В*** зменшиться в 3 рази?

Задача № 6. Одна тонна зерна обмінюється на 200 метрів тканини або 10 пар взуття. Скільки тканини можна обміняти на 1 пару взуття?

Задача № 7

На виробництво одиниці товару одна група товаровиробників витрачає 10, друга – 12, третя – 14 годин. Визначте суспільно необхідний робочий час для даного товару, якщо перша група виробників виготовляє 25 %, друга – 60%, третя – 15% від загальної кількості товарів.

Задача № 8

Індивідуальні витрати праці на виробництво певного товару у першої групи товаровиробників – 12 годин, у другої – 17 годин. Суспільно необхідний час – 15,2 години. Яка група виробників при такому співвідношенні індивідуальних і суспільно необхідних затрат буде багатіти, а яка бідніти? Поясніть механізм диференціації виробників.

Задача № 9

Розрахуйте кількість грошей, необхідних для обігу, якщо загальна річна вартість товарної маси на ринку становить 100 млрд дол., а долар обслуговує за рік п’ять товарних угод. Як зміниться кількість грошей, необхідних для обігу за умови: а) зростання вартості товарної маси в двічі; б) при прискоренні обороту грошових одиниць в два рази?

Задача № 10

Розрахуйте, скільки грошей було вилучено з обігу протягом року, якщо сумарна вартість товарів і послуг, проданих за рік склала 420 млрд грошових

одиниць, швидкість обігу грошової одиниці дорівнювала 7, а грошова маса на початку року становила 64 млрд грошових одиниць

Задача № 11

Що можна сказати про зміну грошової маси в економіці, якщо швидкість обігу грошей зросла на 5%, обсяг виробленої продукції – на 4%, а ціни зросли на 15%?

Вправа

Проаналізуйте запропоновані події та визначте, ***яку функцію виконують гроші в кожній з цих подій.***

	Подія	Функція грошей
1	Підприємець Гончар – власник автомайстерні виплатив заробітну плату працівникам свого підприємства	
2	Автомеханік Петренко сплатив за комунальні послуги	
3	Підприємець Гончар перерахував 3000 євро німецькій фірмі «Фольксваген» за комплектуючі для ремонту автомобілів	
4	Дружина автомеханіка Петренко купила у супермаркеті продукти харчування	
5	Автомеханік Петренко мріє купити автомобіль «Фольксваген». Часто він вивчає прайс-листи різних автотрейдерів	
6	Підприємець Гончар купив на авторинку запчастини для ремонту автомобілів	
7	Підприємець Гончар купив у ПриватБанку 3 грами золота	
8	Син Петренка купив смартфон фірми Samsung у кредит на 12 місяців	
9	Бухгалтер Бондаренко купила у подарунок для доньки золоту каблучку	
10	Бухгалтер Бондаренко уклала депозитний договір із ПриватБанком на суму 10000 грн. під 15% річних	
11	Фірма Apple провела рекламну компанію чергової технологічної новинки. Експерти ринку вважають, що покупцям доведеться заплатити за товар не менше ніж 500 доларів	

Творче завдання

Нижче наведені думки відомих історичних особистостей стосовно грошей. Висловите власне судження з приводу цих цитат.

1. *Олександр Дюма (син):*

   «НЕ ЦІНУЙ ГРОШЕЙ НІ БІЛЬШЕ НІ МЕНШЕ, НІЖ ВОНИ ТОГО ВАРТІ, ЦЕ ДОБРИЙ СЛУГА І ПОГАНИЙ ПАН».

   Олександр Дюма (син) – (1824–1895) – французький драматург та прозаїк, син знаменитого автора «Трьох мушкетерів», «Графа Монтекристо» та ін. – Олександра Дюма. Широко відомі твори О. Дюма (сина) «Дама з камеліями», «Доктор Серван» та ін. За мотивами твору «Дама з камеліями» італійський композитор Джузеппе Верді написав знамениту оперу «Травіата».

2. *Луцій Анней Сенека:*

   «ГРОШИМА ТРЕБА УПРАВЛЯТИ, А НЕ СЛУЖИТИ ЇМ».

   Сенека – знаменитий філософ древнього Риму, поет та державний діяч. Роки життя: близько 4 до н.е. – 65 н. е.

3. *Бенджамін Франклін:* **«ЧАС – ГРОШІ»** (Як ви розумієте це висловлювання. Які економічні категорії та закономірності пов'язані з ним?)

   Бенджамін Франклін (1706–1790) – американський політичний діяч, дипломат, видавець та журналіст, був одним із лідерів війни за незалежність США. Портрет Б. Франкліна розміщений на стодоларовій купюрі Федеральної резервної системи США з 1928 року.

4. *Бенджамін Франклін:*

   «ЯКЩО ВИСИПАТИ ВМІСТ ГАМАНЦЯ СОБІ В ГОЛОВУ, ЙОГО ВЖЕ НІХТО У ВАС НЕ ЗАБЕРЕ».

5. *Бертольд Ауербах:*

   «НАБУТТЯ ГРОШЕЙ ПОТРЕБУЄ ДОБЛЕСТІ; ЗБЕРЕЖЕННЯ ГРОШЕЙ ПОТРЕБУЄ РОЗВАЖЛИВОСТІ; ВИТРАТА ГРОШЕЙ ВИМАГАЄ МИСТЕЦТВА»

   Бертольд Ауербах (1812–1882) – німецький письменник

РОЗДІЛ ІІ РИНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ СТРУКТУРА

Глава 4. Ринкова економіка

4.1. Ринкова економіка, принципи її організації.
4.2. Ринок: сутність та функції.
4.3. Структура сучасного ринку.
4.4. Модель кругообігу продуктів і доходів в ринковій економіці.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- що являє собою ринкова економіка; які принципи формують фундамент її функціонування;
- як економісти визначають суть ринку; які функції притаманні ринку;
- за якими ознаками можна структурувати сучасний ринок;
- в чому полягає відмінність між ринком досконалої і недосконалої конкуренції; які типи недосконалої конкуренції існують в сучасному ринку;
- як взаємодіють економічні суб'єкти в ринковій економіці; який зміст має модель кругового потоку ресурсів та продукту в приватній та змішаній економічних системах.

4.1. Ринкова економіка, принципи її організації

Ринкова економіка – це система економічних відносин, яка функціонує на основі ринкової саморегуляції, економічним підґрунтям її є приватна власність на засоби виробництва, свобода вибору для економічних суб'єктів, конкуренція між ними, пріоритет приватних інтересів, обмежена роль держави в управлінні економікою.

Принципи ринкової економіки

Ринкова економіка гарантує, перш за все, ***свободу споживача***, що має вираження в свободі вибору на ринку товарів і послуг. Добровільний, без примусу обмін стає необхідною умовою суверенітету споживача.

Ринкова економіка передбачає ***свободу підприємництва***. Кожен власник економічних ресурсів на власний розсуд і під свою відповідальність визначає напрями використання цих ресурсів, зокрема може організовувати власний бізнес (в будь-якій, дозволеній законом формі), самостійно вирішувати що, як і для кого виробляти, по якій ціні реалізувати виготовлений продукт, як розпорядитися отриманим доходом. Зрозуміло, що економічна свобода неможлива без ***економічної відповідальності***. Підприємець ризикує своїми

активами заради максимізації прибутку, несе відповідальність перед найманими працівниками за створення нормальних умов праці та справедливу її винагороду; відповідає перед суспільством за своєчасну та повну сплату податків, екологічну безпечність виробництва, легітимність господарчої діяльності тощо.

Особистий інтерес виступає головним мотивом, головною рушійною силою ринкової економіки. Для споживачів цей інтерес полягає у максимізації корисності, для виробників – максимізації прибутку.

Базисним елементом ринкової економіки є ***приватна власність*** на засоби виробництва. Саме ця форма власності найбільшою мірою забезпечує реалізацію підприємницької здібності, мотивує ініціативу та відповідальність за результати праці. Вона несумісна з безгосподарністю та марнотратством. Приватна власність значною мірою обумовлює незалежність підприємця від держави та інших осіб. Проте вона не позбавлена і негативних ознак – насамперед породжує соціально-економічну диференціацію суспільства. Наслідком цього є об'єктивна потреба у державному регулюванні окремих галузей суспільних відносин.

В класичній (ліберальній) концепції ринкової економіки роль держави обмежується лише правовими функціями – захист приватної власності, встановлення «правил ринкової гри» та контроль над їх дотриманням. Одним з провідних правил при цьому є ***рівні права всіх економічних суб'єктів незалежно від форми власності та організаційних форм господарювання***. Йдеться про вибір видів діяльності, обов'язковість стягнення податків, використання обмежень та санкцій тощо.

Ринковій економіці в чистому вигляді притаманний ***механізм саморегуляції*** на основі вільного коливання попиту та пропозиції товарів на ринку (принцип дії «невидимої руки ринку»). В попередньому розділі (гл. 3) проаналізована регулююча дія об'єктивних законів вартості, попиту і пропозиції щодо ефективного розподілу економічних ресурсів між галузями суспільного виробництва, стимулювання технічного прогресу, мотивації до скорочення рівня витрат та підвищення якості продукту.

Попри очевидні переваги ринкова економіка має низку проблем, які не вирішуються лише на основі стихійного ринкового механізму. А саме: суттєва диференціація населення за доходами; незацікавленість бізнесу в інвестиціях в галузі з низькою прибутковістю (соціально сфера, освіта, культура тощо); екологічні проблеми, пов'язані з надмірною експлуатацією природних ресурсів; неможливість забезпечити повну зайнятість економічних ресурсів, економічні кризи, що повторюються із сталою періодичністю, і пов'язані з ними

банкрутства та безробіття. Ці недоліки критично загострилися в першій половині XX сторіччя.

Прагнення позбавити суспільство названих проблем призвело до модернізації ринкової економіки шляхом активного втручання держави в економічні процеси. Сучасна економічна система має риси ***змішаної економіки***, яка передбачає оптимальне поєднання ринкового механізму з державними інструментами впливу на економічні процеси на мікро- та макрорівні.

Економічна роль сучасної держави є предметом дослідження III розділу даного посібника (глава 7).

4.2. Ринок: сутність та функції

Як соціально-економічне явище ***ринок – це вся сукупність об'єктивних відносин, що виникають між людьми в сфері обміну.***

В сучасній економічній теорії, яка досліджує зовнішні функціональні зв'язки між господарюючими суб'єктами сутність ринку визначається таким чином: **Ринок – це будь-який інститут або механізм, що зводить разом продавців і покупців для укладання угоди про обмін товарів та послуг[10].**

Функції ринку

- ***Посередницька функція***: за визначенням суті, ринок – це механізм, який в умовах розвинутого поділу праці, відособленості виробників дозволяє їм знайти один одного та обмінятися результатами своєї праці. Механізм вільної конкуренції надає можливість споживачу обрати оптимального постачальника продукції, а виробнику – знайти найбільш підходящого покупця.
- ***Інформаційна функція***: ринок є джерелом інформації для господарюючих суб'єктів про суспільно необхідну кількість і якісні характеристики товарів. На ринку виробник отримує зворотну інформацію від споживачів щодо їх уподобань, що дозволяє пристосовуватися до плинного ринку та по можливості впливати на потреби споживачів.
- ***Регулююча функція*** – найбільш важлива. В ринковій економіці виробники знаходять відповіді на питання що, як і для кого виробляти на основі аналізу рівня цін товарів, їх співвідношення з витратами виробництва. Ціна товару формується в процесі вільного коливання співвідношення попиту і пропозиції товару на ринку. Зростання цін є сигналом для нарощування інвестицій в дану галузь, падінні цін – навпаки, до скорочення масштабів

[10]. McConnell, Campbell R. Economics: principles, problems, and policies / Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 18th ed. Published by McGraw-Hill/Irwin, a business unit of The McGraw-Hill Companies, Inc. 2009. – C.46

виробництва. Об'єктивна дія законів попиту та пропозиції у взаємодії із законом вартості сприяють ефективному розподілу економічних ресурсів між галузями суспільного виробництва.

- ***Ціноутворююча функція***: реалізується при зіткненні попиту та пропозиції, завдяки дії сил конкуренції. В результаті стихійного коливання попиту та пропозиції товару встановлюється рухливий зв'язок між вартістю товару та його ціною.
- ***Стимулююча функція***: механізм цін спонукає виробників до технологічних інновацій, які надають можливість знижувати витрати виробництва, підвищувати якість і конкурентоспроможність продукту.
- ***Розподільча функція***: доходи, які отримують суб'єкти ринку представляють собою в основному виплати за фактори виробництва, котрими вони володіють. Величина доходу залежить від якості і кількості фактору виробництва та його ринкової ціни.
- ***Санаційна функція***: ринок стихійно очищує суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних господарчих одиниць, і разом з тим заохочує розвиток найбільш ефективних, підприємливих, перспективних структур.

Для успішного функціонування ринку та виконання названих функцій необхідним є дотримання ряду умов:

- свобода економічної, підприємницької діяльності;
- вільні ринкові ціни, які встановлюються на основі взаємодії попиту і пропозиції;
- конкуренція, яка є основою ринку;
- гнучке державне регулювання, яке не пригнічую і не руйнує ринок;
- стабільна грошова та фінансова система;
- соціально-політична стабільність.

4.3. Структура сучасного ринку

Структуру ринку можна розглядати з різних точок зору.

- За територіальною ознакою розрізняють ***зовнішній (світовий), внутрішній (національний) і регіональний ринки.***
- За масштабами операцій купівлі-продажу виділяються ***оптовий і роздрібний ринки.***
- За призначенням об'єктів купівлі-продажу в структурі ринку можна виділити такі складові як ***ринок споживчих благ і послуг, ринок засобів виробництва і науково-технічних винаходів, ринок капіталів і цінних паперів, ринок праці (робочої сили).***

- За характером суб'єктів ринку, їх чисельності та напруженості конкурентної боротьби між ними розрізняють кілька типів ринку: ***ринок чистої (досконалої) конкуренції, ринок чистої монополії, олігополія, ринок монополістичної конкуренції.***

Ринок досконалої конкуренції – такий ринок, на якому діє безліч продавців ***однорідної*** продукції і безліч покупців. Входження в такий ринок абсолютно вільне. Частка кожного продавця в загальному обсязі продажів настільки мала, що жоден з них не може диктувати ринку свої умови. Ціна формується в результаті вільного коливання попиту і пропозиції і максимально наближається до реальної вартості товару.

Ринок чистої монополії – ринок, на якому діє єдиний продавець продукту і безліч покупців. Входження інших виробників в галузь не допускається монополістом, він використовує засоби цінової і нецінової конкуренції для придушення суперників. Монополіст володіє абсолютним контролем над ринком, диктує ціни на товар.

Ринок олігополії – тут діє невелика кількість великих фірм (частіше 3-4), які контролюють ринок. Продукт цих фірм є або однорідним, або взаємозамінним. Входження нових фірм в галузь ускладнено конкуренцією. Проте суб'єкти цього ринку не мають абсолютної свободи. Їм доводиться стежити за поведінкою конкурентів. Якщо конкурент знижує ціну, то і інші змушені знижувати її, щоб не втратити свою частку ринку, або вживати заходів нецінового характеру: підвищувати якість продукту, удосконалювати сервіс, посилювати рекламу та ін.

Ринок монополістичної конкуренції – ринок, на якому діє велика кількість виробників ***диференційованої*** продукції (тобто продукт конкретного виробника має особливі фірмові ознаки, які подаються рекламою як особлива перевага даного товару над конкурентами). Входження в такий ринок відносно вільне. Фірма володіє певним контролем над цінами на свій товар. Але фірма може вижити в такому ринку, якщо їй вдасться переконати споживачів в унікальності свого товару.

Чиста монополія, олігополія і монополістична конкуренція являють собою ***ринки недосконалої конкуренції.***

Недосконалий конкурент – це такий продавець, який виробляє настільки велику частку продукту, що може повністю або частково контролювати ринок, диктувати ціни на товар.

4.4. Модель кругообігу продуктів і доходів в ринковій економіці

Суб'єктами ринку є продавці і покупці. В якості продавців і покупців виступають домогосподарства, бізнес (підприємницький сектор) та держава (уряд).

Домогосподарства – це сім'ї та індивіди, які свою діяльність спрямовують на задоволення власних потреб (переважно – це особи найманої праці). В суспільному господарстві вони виявляють кілька видів економічної активності:

– виступають суб'єктами попиту на ринку споживчих товарів і послуг;

– є суб'єктами пропозиції на ринку економічних ресурсів – пропонують працю; землю і капітал (земля, що належить домогосподарству, передається бізнесу в оренду; щодо капіталу, то його пропозиція відбувається опосередковано – домогосподарства здійснюють заощадження, котрі потрапляють до бізнесу через банківські депозити, або шляхом купівлі акцій чи облігацій).

Підприємницький сектор (бізнес) – виступає суб'єктом попиту на ринку економічних ресурсів. Поєднання економічних ресурсів є умовою виробництва товарів та їх пропозиція на ринку. Тож бізнес одночасно є суб'єктом пропозиції на ринку готового продукту.

В сучасних умовах, як відомо, сформувалася змішана економічна система в якій суттєву роль відіграє держава. Вона надає домогосподарствам та фірмам свої послуги через систему національної оборони країни, систему освіти та медичного обслуговування тощо. Для забезпечення виробництва цих послуг держава з домогосподарств та фірм збирає кошти у вигляді податків. У них держава купує необхідні для своєї ділової активності ресурси, товари та послуги. Крім надання послуг, держава здійснює різноманітні грошові виплати фірмам та домогосподарствам. Здебільшого йдеться про ***трансфертні платежі.*** Це всі види платежів, що являють собою просте переміщення коштів від одного суб'єкта до іншого без отримання у обмін товарів або послуг. Трансферти не належать до продуктивних видів економічної діяльності. Вони є лише перерозподілом створеного національного доходу і не впливають на його величину.

Важлива частина трансфертних платежів – це державні грошові виплати на соціальні потреби – пенсії, соціальна допомоги та інші види допомоги непрацездатним, безробітним та іншим малозабезпеченим верствам населення. Другий напрямок трансфертних платежів – це дотації та субсидії (грошові виплати, що надаються державою фірмам для заохочення виробництва деяких

товарів та послуг). Субсидії та дотації можуть надаватися як виробникам товарів та послуг, так і їх споживачам, включаючи домогосподарства.

Об’єктивний зв’язок і взаємозалежність всіх учасників суспільного виробництва наочно демонструє модель кругообігу ресурсів і доходів. Стає очевидним, що в масштабі суспільства витрати одних суб’єктів формують доходи інших. Тобто благополуччя одних є основою благополуччя інших.

З початку розглянемо модель кругообігу для замкненої приватної економіки. Тобто абстрагуємося від зовнішньоекономічних відносин країни та від економічної діяльності держави. Припустимо функціонування в суспільному виробництві лише двох суб’єктів – домогосподарств і бізнесу (рис. 4.1)

Як видно з діаграми кругового потоку (рис. 4.1), домашні господарства постачають підприємницькому сектору економічні ресурси (працю, землю і капітал). У зворотному напрямку рухається потік доходів (зарплата, відсоток, рента). Ці угоди здійснюються на ринку ресурсів (інвестиційних товарів). Як відомо, підприємець об'єднує в одному виробничому процесі всі економічні ресурси. В результаті продукти виробництва потрапляють у споживання домашніх господарств через ринок продуктів (споживчих товарів і послуг). На їх купівлю домогосподарства використовують кошти, отримані від продажу ресурсів. Витрати домогосподарств перетворюються в доходи бізнесу.

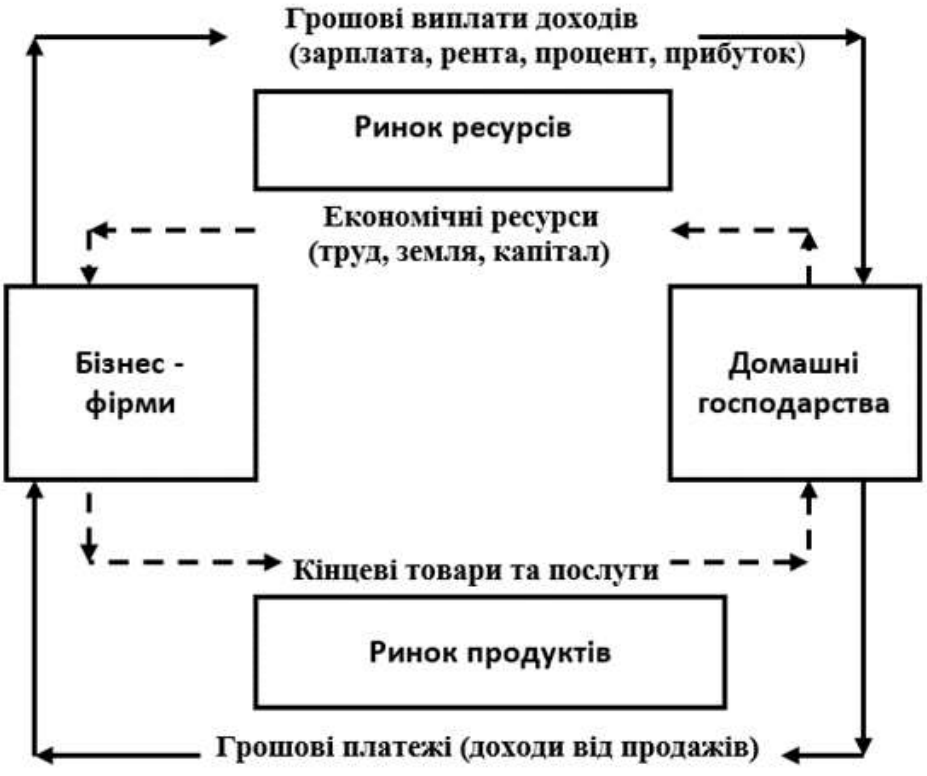


Рис. 4.1. Круговий потік ресурсів, товарів і грошових платежів для замкнутої приватної економіки

Таким чином, потоки «доходи – витрати» і «ресурси – продукція» здійснюються одночасно в протилежних напрямках і нескінченно повторюються. Витрати одних суб'єктів формують доходи інших. Отже основним висновком з цієї моделі є рівність сумарної величини продажів фірм і сумарної величини доходів домашніх господарств.

Діаграма, зображена на рисунку 4.2, відображає взаємозв'язок економічних суб'єктів в умовах ***змішаної економічної системи,*** коли держава відіграє важливу економічну роль. Схема взаємодії між рішеннями домашніх господарств про витрати і рішеннями бізнесу з приводу виробництва залишається незмінною, хоча й ускладнюється. ***За допомогою податків, субсидій, трансфертних платежів і інших економічних інструментів держава впливає на коливання рівня виробництва, зайнятості, інфляції.***

Рис 4.2. Круговий потік в змішаній економічній системі

Зрозуміло, що представлені моделі кругового потоку ресурсів і доходів є певним спрощенням ситуації, що складається в реальній економіці. Так, в першій моделі ми абстрагувалися від впливу держави на економічні процеси. В другій моделі не враховано вплив зовнішньоекономічних відносин на розвиток національної економіки. І все ж таки побудова таких економічних моделей має

сенс, оскільки дає загальне уявлення про те, як влаштована економіка, як дії одних суб'єктів можуть вплинути на стан інших.

Наприклад, якщо домашні господарства вирішують витрачати менше, то фірми змушені скорочувати виробництво продукції, що, в свою чергу, призводить до зниження доходів. Тобто рівень суспільного попиту на товари визначає рівень виробництва і зайнятості, а обсяг продукції, що випускається в суспільстві, визначає рівень доходів власників факторів виробництва. Ці доходи, в свою чергу, визначають суспільний попит.

Основний висновок з моделі кругових потоків: економіка розвивається стабільно, якщо потоки «доходи – витрати» і «ресурси – продукція» здійснюються безперешкодно за умови рівності сукупних доходів і сукупних витрат. Тому важливим завданням економічної політики сучасної держави є підтримання зазначеної рівності, ***формування ефективного попиту.***

Основні поняття

Ринкова економіка. Принципи ринкової економіки. Ринок. Функції ринку. Ринок досконалої конкуренції. Ринок чистої монополії. Ринок олігополії. Ринок монополістичної конкуренції. Недосконалий конкурент. Домогосподарства. Підприємницький сектор. Модель кругового потоку доходів та ресурсів.

Питання для обговорення і самоконтролю

1. Розкрийте зміст поняття «ринкова економіка». Дайте характеристику принципів функціонування ринкової економіки. Які з цих принципів ви вважаєте пріоритетними.
2. Визначте переваги та недоліки ринкової економіки. Поясніть доцільність формування та основні ознаки змішаної економічної системи.
3. Розкрийте суть поняття «ринок» в сучасному його розумінні. Які функції притаманні ринку, в чому полягає їх зміст?
4. Дайте характеристику структури сучасного ринку за різними критеріями. Поясніть різницю між типами ринку в залежності від суб'єктів, що діють на ньому. В чому полягає різниця між досконалою і недосконалою конкуренцією?
5. Опишіть модель кругообігу продуктів і доходів для замкненої приватної економіки.
6. Охарактеризуйте модель кругообігу ресурсів і доходів для змішаної економічної системи.

Рекомендована тематика доповідей

1. Провали ринку і засоби їх усунення.
2. Конкуренція як рушійна сила розвитку економіки.
3. Міжнародна практика функціонування антимонопольного законодавства.

Тести

1. Ринку досконалої конкуренції суперечить:

А) наявність значного числа покупців товару;
Б) можливість вільного входження виробників в галузь;
В) використання реклами для збільшення обсягу продажів товару;
Г) однорідність виробленої продукції.

2. Ринок, на якому діє 50 виробників диференційованого продукту і частка кожного з них в загальному обсягу продажів не перевищує 3%, характеризується як:

А) ринок монополістичної конкуренції;
Б) ринок монополії;
В) ринок досконалої конкуренції;
Г) ринок олігополії.

3. До недоліків ринкової економіки можна віднести:

А) швидку реакцію на зміну суспільних потреб;
Б) нестабільне економічне зростання, що супроводжується безробіттям чи інфляцією;
В) свободу вибору і дій для виробників і споживачів;
Г) раціональний розподіл економічних ресурсів.

4. Яка з перелічених ознак НЕ властива ринковій економіці:

А) стимулювання підприємницької ініціативи;
Б) панівна роль державної власності на економічні ресурси;
В) значна диференціація населення за рівнем доходу;
Г) конкуренція.

5. Які два види ринків містить модель кругового потоку доходів та продуктів:

А) ринок грошей і ринок капітальних ресурсів;
Б) ринок товарів і послуг і ринок грошей;
В) ринок товарів і послуг і ринок ресурсів;
Г) ринок ресурсів і ринок цінних паперів.

6. Що з переліченого є найбільш важливим для ефективної реалізації функцій ринку:

А) раціональна поведінка виробників;
Б) активна роль держави в регулювання економіки;

В) раціональна поведінка споживачів;
Г) розвинуте конкурентне середовище.

7. Що є глибинною причиною виникнення ринку:

А) суспільний поділ праці;
Б) виникнення грошей;
В) розвиток торгівлі;
Г) розвиток транспорту.

8. Який товарний ринок найбільше відповідає ознакам досконалої конкуренції:

А) ринок цінних паперів;
Б) ринок послуг мобільного зв'язку;
В) ринок пральних машин;
Г) ринок нафти.

9. Олігополія – це такий тип ринку, у якому:

А) діє один продавець продукту, що користується широким попитом;
Б) велика кількість виробників пропонує ринку однорідний продукт;
В) діють декілька великих фірм-конкурентів, що виготовляють однорідний, або взаємозамінний продукт;
Г) діє велика фірм-конкурентів, що виготовляють диференційований продукт.

10. Оберіть ознаку, яка притаманна лише ринку досконалої конкуренції:

А) виробник не може впливати на ціну ;
Б) виробник отримує економічний прибуток;
В) виробник застосовує засоби нецінової конкуренції;
Г) Гвиробник прагне максимізувати прибуток.

11. Ринок, сам по собі, не може забезпечити:

А) формування рівноважних цін;
Б) міжгалузевого переливу капіталу;
В) стимулів до підвищення продуктивності праці;
Г) обов'язкового задоволення суспільно значимих потреб.

12. Недосконалий конкурент – це виробник, який:

А) використовує застарілу технологію;
Б) намагається змінити існуючий стандарт споживчих уподобань;
В) постачає на ринок незначний обсяг продукту і не може впливати на ринкову ціну товару;
Г) пропонує ринку настільки значний обсяг продукту, що має можливість диктувати ринку ціну.

13. Яка форма власності на засоби виробництва є економічним підґрунтям ринкової економіки:

А) державна;
Б) приватна;
В) комунальна;
Г) кооперативна.

14. В країні Альфа існують товарно-грошові відносини. Більшість робітників задіяна на промислових підприємствах та в сфері послуг. Яка додаткова інформація дозволяє зробити висновок, що економіка країни має ринковий характер?

А) між підприємствами відсутні договірні стосунки;
Б) в країні гарантована рівність підприємців різних форм власності;
В) промислове виробництво сконцентровано на великих підприємствах;
Г) відносно невеликою є частка аграрного сектору в суспільному виробництві.

15. Яка з наведених ознак НЕ має відношення до характеристики ринкової економіки:

А) панівною є приватна власність на засоби виробництва;
Б) підприємцям гарантована свобода самостійно приймати рішенні про те, в якій галузі використовувати власні економічні ресурси;
В) втручання держави в економіку стосується лише правових норм ведення бізнесу;
Г) головним механізмом ефективної економіки є централізоване регулювання цін.

Глава 5. Ринковий механізм

5.1. Попит. Закон попиту. Чинники зміни попиту.
5.2. Пропозиція. Закон пропозиції. Чинники зміни пропозиції.
5.3. Ринкова рівновага і механізм її досягнення.
5.4. Еластичність попиту і пропозиції.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- в чому полягає зміст категорій «попит» та «пропозиція»;
- які причинно-наслідкові залежності відбивають закони попиту і пропозиції; як графічно моделюються ці залежності; якими об'єктивними причинами вони обумовлені;
- як змінюється попит і пропозиція під впливом нецінових чинників;
- як досягається рівновага попиту і пропозиції на ринку досконалої конкуренції; яким є механізм дії «невидимої руки ринку»;
- що розуміється під еластичністю попиту і пропозиції; як вона вимірюється; від яких чинників залежить її рівень; яке значення має аналіз еластичності попиту для вибору цінової політики фірми.

5.1. Попит. Закон попиту. Чинники зміни попиту

Попит це потреба, забезпечена купівельною спроможністю.

Попит (в цілому) визначається кількістю товарів, яку покупці бажають і в змозі придбати при кожному з можливих рівнів ціни.

Величина попиту – це кількість товару, яку споживач готовий купити при заданому рівні ціни.

Між ціною товару і величиною попиту існує зворотна залежність. Ця залежність носить характер закону, тобто вона об'єктивна, стійка, постійно повторюється у величезній масі угод купівлі-продажу. В теорії ***зворотна залежність між ціною і обсягом попиту визначається як закон попиту.***

Графічна інтерпретація закону попиту запропонована на рис. 5.1.

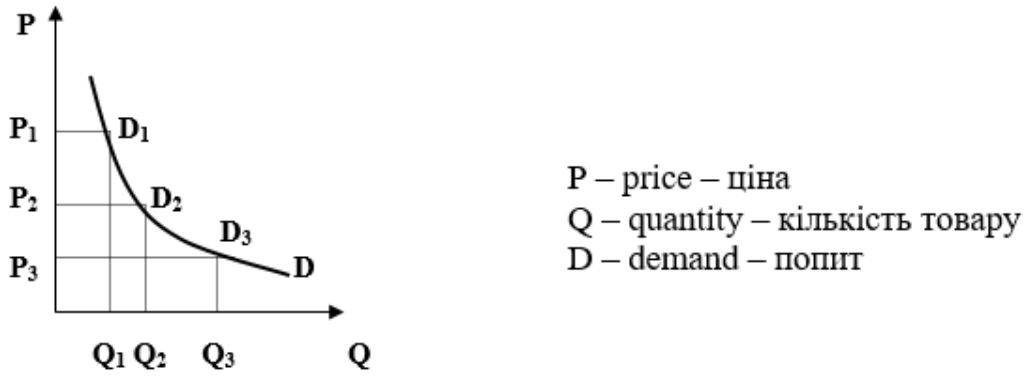


Рис.5.1. Графік кривої попиту

Вплив ціни на величину попиту графічно відбивається як коливання точки **D** вздовж кривої попиту. Наприклад, коли ціна знижується від P_1 до P_2 – змінюється і кількість товарів, що купуються від Q_1 до Q_2. Точка D_1 рухається вниз вздовж кривої попиту в положення D_2.

Зверніть увагу, що точки D_1 або D_2 відображають ***величину попиту*** при ціні P_1 або P_2. Вся крива попиту D відображає ***попит в цілому*** .

Закон попиту відображає вплив на попит лише такого фактора як ціна, «при інших рівних умовах». Тобто всі інші чинники, які визначають поведінку покупця, передбачаються незмінними. Інакше кажучи, відбувається абстрагування від впливу на попит нецінових чинників.

Зворотну залежність між ціною і величиною попиту можна пояснити двома об'єктивними обставинами: ефектом доходу та ефектом заміщення.

Ефект доходу проявляється в тому, що зниження цін підвищує купівельну спроможність споживачів (зростають *реальні доходи*), тож вони можуть купити більше даного товару на ту ж суму грошей, не відмовляючись від споживання інших товарів.

Ефект заміщення полягає в прагненні покупців замінювати дорогі товари більш дешевшими аналогічними товарами.

Сучасна «Економікс» пояснює дію закону попиту з суб'єктивних позицій – впливом ***закону спадної граничної корисності***[11]**.** Оскільки, як свідчить закон, корисність кожної додаткової одиниці даного блага зменшується, споживач проявить готовність купити цю додаткову одиницю лише за умови зниження ціни.

Сукупна дія трьох названих причин призводить до того, що покупці, як правило, прагнуть купувати більше товарів за нижчими цінами.

Математично зміст закону попиту можна представити у вигляді функціональної залежності: $Q_D = f(P)$ або $D(P)$ (попит є функцією ціни за «інших рівних умов»).

Нецінові чинники зміни попиту (детермінанти попиту)

Цілком очевидно, що при виборі товару крім ціни споживач враховує і інші обставини: відповідність товару моді чи технічним досягненням, рівень свого доходу, ціни та товари інших фірм і ін.

---

[11] **Корисність** в даному випадку розуміється як суб'єктивна оцінка значущості даного товару для покупця, як задоволення, яке він отримує від споживання даного товару

Гранична корисність – це цінність кожної додаткової одиниці споживаного товару**.**

Закон спадної граничної корисності полягає в тому, що в міру збільшення кількості споживаного товару його гранична корисність має тенденцію до скорочення, і за умови насичення потреби дорівнює нулю.

Вплив нецінових факторів викликає **зміни попиту в цілому,** тобто попит стає іншим при всіх рівнях ціни. Графічно зміна попиту в цілому виглядає як ***зсув кривої попиту в системі координат*** (рис. 5.2). Ціна залишається незмінною, а кількість товарів, що купуються, змінюється. Збільшення попиту викликає зсув кривої D_0 вправо в положення D_1, зменшення попиту відбивається як зсув кривої попиту вліво в положення D_2.

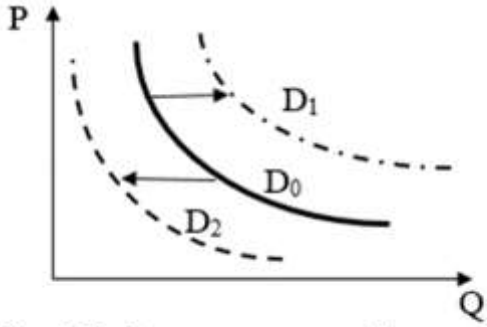


Рис.5.2. Зрушення кривої попиту під дією нецінових факторів

До нецінових факторів, що викликають зміну попиту, слід віднести наступне:

- ***Уподобання споживачів*** **–** вони змінюються під впливом моди, технічного прогресу та інших об'єктивних і суб'єктивних обставин.
- ***Рівень доходів*** – коливання *номінальних* доходів (суми грошей, яку має покупець) викликають зміни не тільки величини попиту, а й його структури. При зростанні доходів споживачі віддають перевагу більш якісним товарам. У зв'язку з цим розрізняють «нормальні» і «нижчі» товари. До ***нормальних*** відносять такі товари, попит на які зростає в міру зростання доходів, до ***нижчих*** – ті товари, попит на які знижується з ростом доходів.
- ***Кількість споживачів*** **–** наприклад, зростання народжуваності визначає високий попит на дитячі товари (іграшки, одяг, підручники тощо). У зв'язку з цим слід розрізняти індивідуальний і ринковий попит. ***Ринковий попит*** **–** це сума індивідуального попиту всіх наявних споживачів при кожному можливому рівні ціни.
- ***Ціни на зв'язані товари*** – взаємозамінні і взаємодоповнюючі. Якщо товари ***взаємозамінні*** (субститути), то ***між ціною одного з них і попитом на інший існує пряма залежність.*** Тобто при збільшенні ціни на один з таких товарів споживачі віддають перевагу більш дешевому замінніку, попит на замінник зростає. Якщо товари ***взаємодоповнюючі*** комплементи), то при збільшенні ціни на один з них відбувається падіння попиту не тільки на нього, а

й на доповнюючи товари. Іншими словами, ***залежність між ціною одного з таких товарів та попитом на інший зворотна.***

- ***Споживчі очікування*** **–** очікування майбутнього зростання цін призводить до збільшення попиту в поточному періоді.

У підсумку дослідження попиту як елемента ринкового механізму можна представити функцію попиту в загальному вигляді (як функцію декількох змінних):

$$Q_D = f\ (P, P_S, P_C, I, T, \ldots)$$

де: **P** – ціна даного товару,
P_S **–** ціна товару – субституту,
P_C **–** ціна товару – комплементу,
I **–** income – грошовий доход (номінальний доход),
T – tastes – смаки і уподобання споживачів.

Винятки в дії закону попиту

В поведінці споживачів на ринку можна спостерігати такі явища, які суперечать об'єктивному закону попиту. А саме: товару купують більше за більш високою ціною. Це можна пояснити тим, що споживачі керуються не тільки об'єктивними, а й суб'єктивними мотивами, піддаються значному суспільному і психологічному тиску. Отже дослідники ринку виділили декілька ефектів чи парадоксів в поведінці споживачів, що мають суб'єктивні підстави.

1. ***Парадокс Гіффена***[12] – спостерігається в реакції споживачів з низьким рівнем доходу на зміну ціни. Виявляється, що на окремі товари попит зростає при підвищенні цін, а не знижується, як слід було б очікувати. Це товари, як правило, низькоякісні та відносно недорогі, але вони займають вагоме місце в бюджеті незаможних споживачів (наприклад, картопля, макарони, рис). Бідних споживачів зростання цін лякає можливістю залишитися без товару взагалі. Тож попит на товар збільшується. Такі товари отримали назву «товар Гіффена».
2. ***Ефект Веблена***[13] – пов'язаний із поняттям «престижний попит», орієнтований на придбання товарів, які свідчать, на думку покупця, про

[12] **Роберт Гіффен** (1837–1910) – англійський економіст і статистик, який виявив, що незаможні робітники в Англії збільшують споживання дешевих неякісних продуктів харчування (зокрема, житнього хліба) у разі їх подорожчання.

[13] **Торстейн Веблен** (1857–1929) – американський економіст, соціолог, публіцист і футуролог, засновник інституційного напрямку в економічній теорії. Його провідна робота «Теорія бездіяльного класу» (1899) містить ґрунтовну критику капіталізму, як соціально-економічної системи. В цій роботі Веблен використав поняття «демонстративне споживання»

його високий соціальний статус. Зазвичай, це предмети розкоші. Таке явище Т. Веблен назвав *«демонстративним споживанням»*. Товари купуються не стільки як засіб задоволення потреб (наприклад, в харчах, одязі чи транспортних засобах тощо), скільки як засіб демонстрації свого матеріального становища, як засіб підтримки репутації.

3. ***Ефект сноба***[14] – передбачає прагнення людей до винятковості, виділення себе «з натовпу». Головним способом висловити свою індивідуальність стає споживання речей. Ефект сноба за своєю суттю є близьким до концепції демонстративного споживання. Отже такий споживач готовий платити більш високу ціну за товар, який є ексклюзивним, престижним.

Перелічені суб'єктивні особливості поведінки споживачів на ринку активно використовуються маркетинговими фірмами для формування попиту на свій товар, позиціонування власного бренду, створення об'ємної ринкової ніші – тобто особливої групи споживачів, які готові платити більш високу ціну за здатність виробника найкращим чином задовольнити специфічні потреби і запити споживача.

5.2. Пропозиція. Закон пропозиції. Чинники зміни пропозиції

Пропозиція визначається кількістю товарів, яку виробники готові і в змозі виробити і доставити на ринок при певній ціні в заданий період часу.

Закон пропозиції визначає стійку пряму залежність між ринковою ціною і величиною пропозиції.

Графічна інтерпретація закону пропозиції представлена на рис. 5.3.

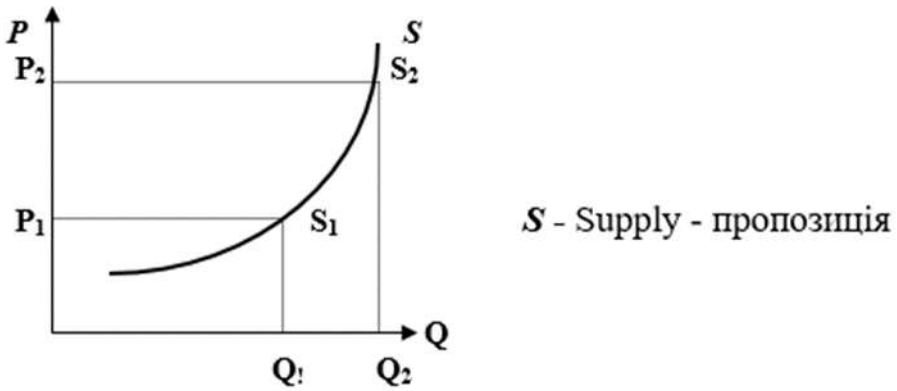


Рис.5.3. Графік кривої пропозиції

Пряма залежність між ціною і величиною пропозиції (позитивний нахил кривої *S*) визначається тим, що в міру зростання ціни даного товару зростає

[14] **Сноб** – людина, що ретельно слідує смакам, манерам і т. п. вищого світу і той, хто нехтує всім, що виходить за межі його правил і є вибором «більшості». Сноб – це людина, яка претендує на вишукано-витончений смак, на виняткове коло занять, інтересів.

прибутковість виробництва, а прибуток, як відомо, є головним спонукальним мотивом підприємницької діяльності. Отже обсяг виробництва та пропозиція зростають.

Нецінові фактори (детермінанти) пропозиції

Нецінові фактори призводять до зміни пропозиції в цілому, тобто пропозиція стає або більшою, або меншою при всіх рівнях ціни товару. На графіку їх вплив відображається як зрушення кривої пропозиції праворуч або ліворуч. До переліку детермінант пропозиції належать наступні:

- ***Ціни на ресурси*** – чим вище вони, тим більше витрати виробництва, а значить менше прибуток. Мотивація до нарощування виробництва і пропозиції знижується.
- ***Технологія*** – чим досконаліша вона, тим вища продуктивність праці, нижче витрати виробництва, більший прибуток. А значить, підприємницька активність виробників зростає, пропозиція товарів на ринку збільшується.
- ***Податки і дотації*** – рівень оподаткування і пропозиції товарів пов'язані зворотною залежністю. Збільшення ставок оподаткування скорочує частку прибутку, що залишається в розпорядженні виробника. Відповідно зменшуються джерела для інвестицій у виробництво. Дотації (фінансова допомога держави виробникам суспільно значущих товарів) стимулюють виробництво і пропозицію.
- ***Число виробників*** – чим більше підприємств діє в галузі, тим більше сукупна (ринкова) пропозиція даного товару.
- ***Ціни на інші товари*** – якщо вони забезпечують більш високий прибуток (при однакових витратах ресурсів), то виробники переходять до випуску більш прибуткової продукції.
- ***Очікування виробників*** – незначне і стабільне зростання цін породжує у виробників сприятливі уявлення про перспективи свого бізнесу, і вони збільшують інвестиції, нарощують пропозицію. Але якщо ціни змінюються стрибкоподібно і високими темпами, то дорожче стає не тільки кінцевий продукт, а й ресурси. У таких нестабільних умовах нарощування виробництва пов'язане з великим ризиком. Як наслідок виробництво скорочується, пропозиція зменшується.

У загальному виді функція пропозиції має вигляд:

$$Q_S = f(P, P_A, P_B, \ldots K, T, D, Z)$$

де: P, P_A, P_B – ціни даного й інших товарів,
K – характер застосовуваної технології,
T – податки
D – дотації,
Z – природно-кліматичні умови.

5.3. Ринкова рівновага і механізм її досягнення

Під **ринковою рівновагою** розуміється така ситуація на ринку, коли величина попиту дорівнює величині пропозиції.

$$Q_D = Q_S$$

В умовах ринку досконалої конкуренції рівновага досягається автоматично, завдяки абсолютній гнучкості цін. Такий механізм Адам Сміт назвав «невидимою рукою ринку».

Для ілюстрації того, яким чином досягається ринкова рівновага, наведемо умовний приклад (табл. 5.1).

При встановленні ціни товару на максимальному рівні (5 $) обсяг попиту мінімальний, а обсяг пропозиції досягає максимального рівня. На ринку формується ситуація ***надлишку*** – перевищення пропозиції над попитом. Щоб реалізувати надлишковий продукт, ціну необхідно знижувати.

Таблиця 5.1

Механізм взаємодії попиту і пропозиції

Ціна ($)	Величина попиту (шт.)	Величина пропозиції (шт.)	Відхилення пропозиції від попиту (+ надлишок, - дефіцит)
5	4000	12000	+8000
4	6000	10000	+4000
3	7000	7000	0
2	10000	5000	–5000

Зниження ціни до рівня 4$ скорочує надлишок, але не усуває його. Якщо ціна встановиться на мінімальному рівні (2$), попит перевищить пропозицію ***(дефіцит),*** а значить, ціна неминуче зросте. При цьому попит знижується, пропозиція зростає, і на ринку досягається ситуація рівноваги. Рівноважний обсяг товарів становить в даному прикладі 7000 шт., рівноважна ціна – 3$.

Приклад, наведений в таблиці можна представити у вигляді графічної моделі ринкової рівноваги (рис. 5.4).

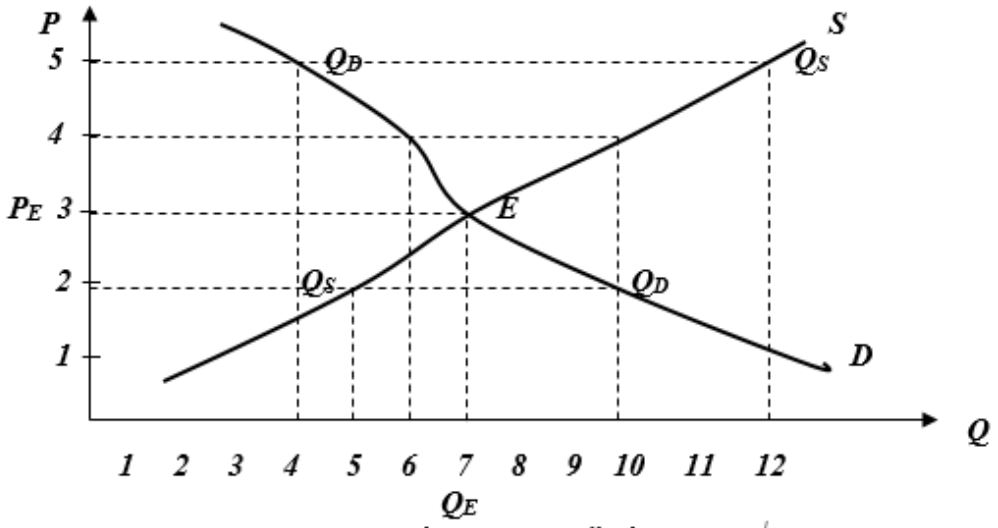


Рис. 5.4. Графік ринкової рівноваги

Графік ринкової рівноваги дає наочне уявлення про те, що при будь-якому рівні цін вище рівноважного, пропозиція перевищує попит, надлишок товару призводить до зниження ціни. В результаті, під дією об'єктивних законів попит росте, пропозиція скорочується, ринок наближається до ситуації рівноваги. При будь-якій ціні нижче рівноважного показника для ринку характерний дефіцит. А значить, ціни ростуть, попит падає, пропозиція наростає. Зустрічний рух попиту і пропозиції повертає ринок до ситуації рівноваги (E – equilibrium – рівновага).

Ринкова рівновага може змінюватися і під дією нецінових факторів. Як відомо, вони змінюють попит в цілому, що на графіку відображається як зсув кривої вправо або вліво. Зміна рівноважних параметрів ринку під дією нецінових факторів показана на рисунках 5.5; 5.6 і 5.7.

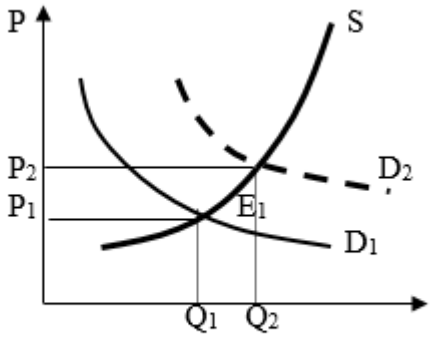


Рис. 5.5 Зміщення точки рівноваги при зміні попиту

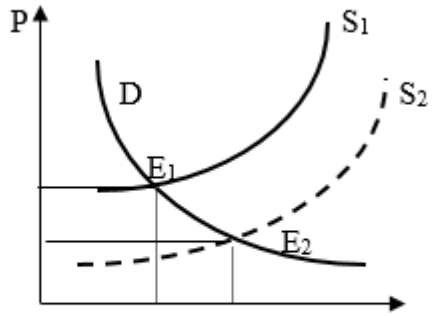


Рис 5.6. Зміщення точки рівноваги при зміні пропозиції

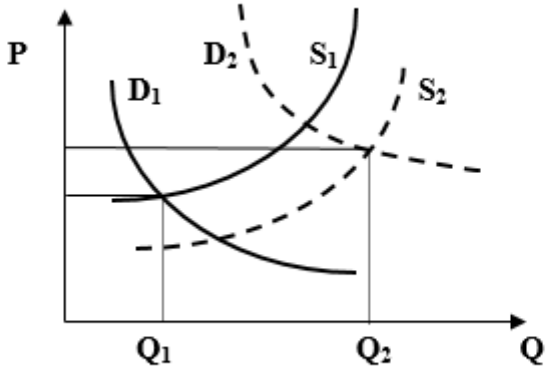


Рис. 5.7. Зміщення точки рівноваги при одночасному зростанні попиту і пропозиції

Як показує рис. 5.5, збільшення попиту при незмінній пропозиції призводить до зростання рівноважного обсягу продукту і рівноважної ціни. Якщо зростає пропозиція, а попит залишається незмінним (рис. 5.6), то рівноважний обсяг продукту збільшується, але ціна рівноваги знижується.

При одночасному зростанні попиту і пропозиції (рис. 5.7) можна з упевненістю стверджувати, що рівноважний обсяг продукту збільшиться.

Динаміка ж рівноважної ціни може бути різною. Вона може, як зрости, так і зменшитися, або залишиться незмінною. Все залежить від того, наскільки еластичні попит і пропозиція до впливу відповідних факторів.

При дослідженні процесу врівноваження ринку слід визначити поняття «***обсяг продажу***». Мається на увазі така кількість товару, яка буде фактично продана при певному стані ринкової кон'юнктури. Якщо ринок перебуває в стані рівноваги, то обсяг продажу дорівнює рівноважній кількості товару. Коли на ринку спостерігається надлишок (пропозиція перевищує попит), обсяг продажу визначається величиною попиту при даному рівні ринкової ціни. В стані дефіциту обсяг продажу визначається величиною пропозиції при фактичному рівні ринкової ціни. Отже в стані рівноваги ринку обсяг продажу є максимально можливим.

5.4. Еластичність попиту і пропозиції

5.4.1. Еластичність попиту за ціною

Еластичність попиту за ціною – ступінь реагування попиту на зміни ціни. Вимірюється за допомогою ***коефіцієнта еластичності,*** що визначається як співвідношення процентної зміни обсягу попиту до процентної зміни ціни.

$$E_D = -\frac{\Delta Q\ (\%)}{\Delta P(\%)} \quad \text{або} \quad E_D = -\frac{\Delta Q \times P_1}{\Delta P \times Q_1} \quad \text{або} \quad E_D = -\frac{(Q_2 - Q_1) \times P_1}{(P_2 - P_1) \times Q_1}$$

Рівні еластичності попиту за ціною можуть бути різними.

Коефіцієнт може дорівнювати одиниці (***одинична еластичність***) – це означає, що ***зміна ціни викликає пропорційну зміну обсягу попиту.***

Коли коефіцієнт еластичності більше одиниці, тобто динаміка попиту більше, ніж динаміка ціни, має місце ***еластичний попит.*** Якщо абсолютна величина коефіцієнта прямує до нескінченності – попит ***абсолютно еластичний.***

Коли коефіцієнт еластичності менше одиниці, тобто динаміка попиту менше, ніж динаміка ціни, має місце ***нееластичний попит.*** Якщо абсолютна величина коефіцієнта наближається до нуля – попит ***абсолютно нееластичний.***

Графічна модель різних рівнів еластичності попиту зображена на рис. 5.8.

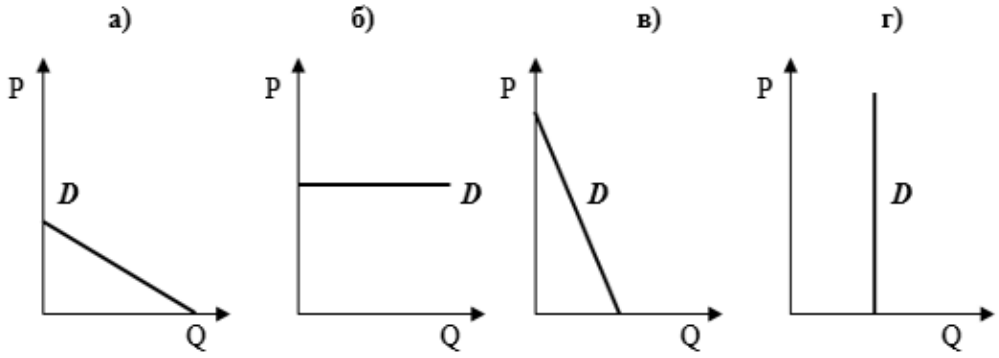


Рис.5.8. Рівні еластичності попиту за ціною

модель **а)** відображає еластичний попит, модель **б)** – абсолютно еластичний попит, модель **в)** ілюструє нееластичний попит, модель **г)** – абсолютно нееластичний попит

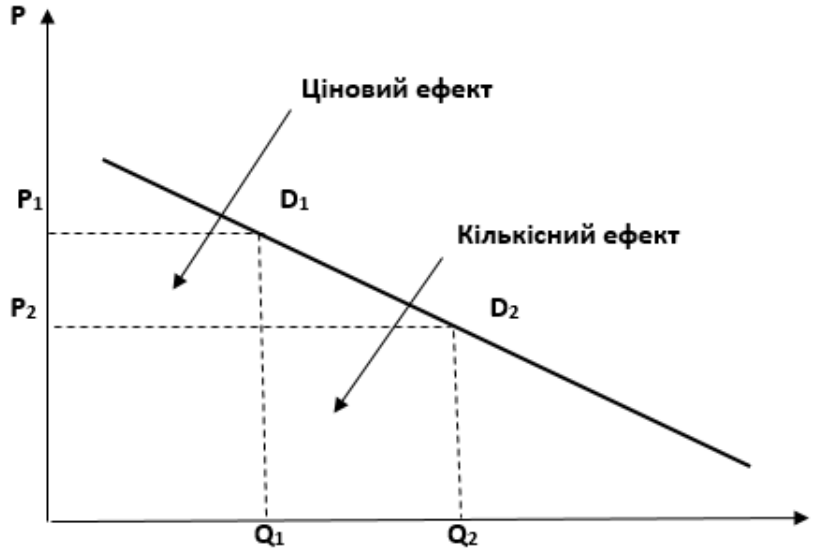
Чинники, що впливають на еластичність попиту:

- ***ступень значущості товару*** для життя споживача (у товарів першої необхідності попит менш чутливий до зміни ціни);
- ***наявність товарів-замінників*** (чим більше альтернативних варіантів вибору, тим вище еластичність попиту);
- ***частка вартості даного товару в загальному бюджеті*** споживача (наприклад, якщо вартість зошита збільшиться в два рази, це не змусить вас відмовитися від покупки, тому, що цей товар поглинає незначну частину бюджету; інша справа, коли в такій саме пропорції збільшиться ціна на яловичину, чи на фірмове взуття);
- ***фактор часу*** (в короткостроковому періоді – кілька днів – більш вірогідно, що споживач купить товар навіть при суттєвому збільшенні ціни; в довгостроковому періоді – споживач відмовиться від даного товару на користь замінників);
- ***наявність особливих уподобань*** (споживач може купувати товар навіть при значному зростанні ціни, вважаючи, що висока ціна є ознакою особливої цінності, престижності товару – «ефект сноба»).

Еластичність попиту і валовий дохід продавця

Рівень еластичності попиту істотно впливає на цінову політику фірми. Адже від еластичності попиту значною мірою залежить динаміка валового доходу фірми (виручки від реалізації товару).

Для пояснення скористаємося графічними моделями еластичності попиту за ціною (рис. 5.9 і 5.10).



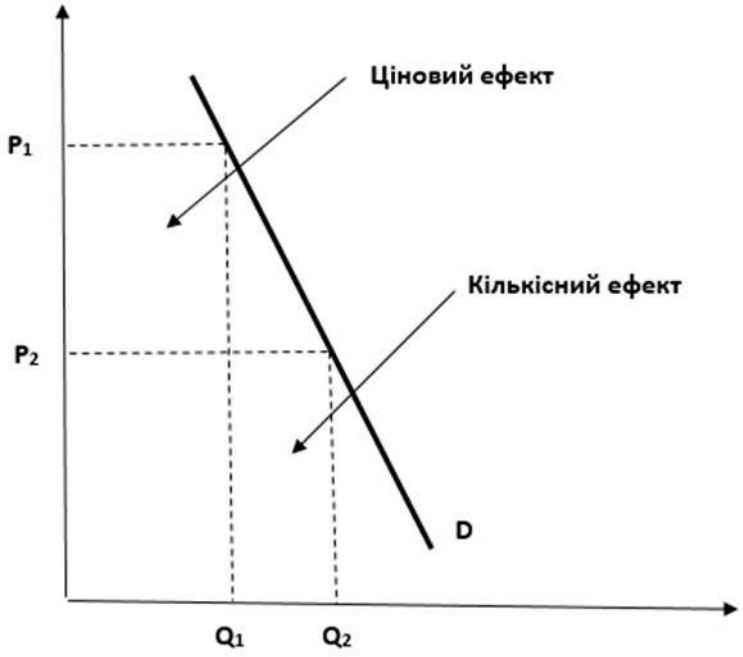
Валовий дохід - **TR = P × Q**

Взаємозалежність ціни и валового доходу при еластичному попиті за ціною.

P ↑ TR ↓

P↓ TR ↑

Рис. 5.9. Еластичний попит і валовий дохід



Взаємозалежність ціни и валового доходу при нееластичному попиті за ціною

P ↑ TR ↑

P↓ TR ↓

Рис. 5.10. Нееластичний попит і валовий дохід

Валовий дохід (***TR - Total revenue***) графічно представляється площиною прямокутника $OP_1D_1Q_1$. Як відомо, при еластичному попиті динаміка попиту більша за динаміку ціни. Тож площина, яка відображає втрати валового доходу від зниження ціни (ціновий ефект) виявляється менше, ніж площина, що

відображає додатковий дохід, отриманий від збільшення кількості проданого товару (кількісний ефект більше цінового).

Таким чином, якщо попит на товар є еластичним, ***доцільно проводити політику зниження ціни***. При підвищенні ціни продавець більше втратить, ніж отримає додатково.

При нееластичному попиті, як бачимо (рис. 5.10), ціновий ефект перевищує кількісний ефект. Тож продавець може проводити політику підвищення ціни без загрози втрати споживачів.

5.4.2. Еластичність попиту за доходом

Еластичність попиту за доходами – ступінь чутливості попиту до зміни доходів. В даному випадку коефіцієнт еластичності визначається на основі зіставлення динаміки попиту та динаміки доходів, або як відношення відсоткової зміни обсягу попиту до відсоткової зміни ціни.

$$E_R = \frac{R \times \Delta Q}{Q \times \Delta R} \quad \text{або} \quad E_R = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta R(\%)} \qquad R - revenue - \text{дохід}$$

Тут також спостерігаються різні рівні еластичності. Так, якщо коефіцієнт *менше одиниці*, то товари є *предметами першої необхідності*, для *предметів розкоші* характерний коефіцієнт еластичності більше одиниці. Якщо коефіцієнт додатний (із знаком +), то товар відноситься до групи нормальних товарів, якщо коефіцієнт від'ємний (–), то це нижчий товар.

5.4.3. Перехресна еластичність попиту

Перехресна еластичність попиту за ціною – такий показник розраховується за необхідності оцінити як впливає на попит на даний товар зміни цін на взаємопов'язані товари. Коефіцієнт еластичності визначається як співвідношення відсоткової зміни обсягу попиту на даний товар (**X**) і відсоткової зміни ціни на споріднений товар (**Y**).

$$E_{X,Y} = \frac{\Delta Q_X}{Q_X} \div \frac{\Delta P_Y}{P_Y} = \frac{\Delta Q_X \cdot P_Y}{\Delta P_Y \cdot Q_X}$$

Якщо *коефіцієнт додатний, то товари взаємозамінні* (субститути). Чим вище абсолютна величина коефіцієнта, тим легше споживач йде на заміну цього товару субститутами. *Від'ємний коефіцієнт* еластичності є характерним для *взаємодоповнюючих* товарів (комплементів). Чим більша абсолютна величина коефіцієнта, тим важливіше для споживача доповнюючий товар.

5.4.4. Еластичність пропозиції

Еластичність пропозиції **–** це показник чутливості пропозиції до зміни ціни. Вона визначається за тою ж логікою, що й еластичність попиту. Можна також вимірювати еластичність пропозиції відносно рівня оподаткування, цін на ресурси тощо.

Коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною розраховується подібно до еластичності попиту.

$$E_S = \frac{\Delta Q \times P_1}{\Delta P \times Q_1} \quad \text{або} \quad E_S = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)}$$

Так само визначають еластичну пропозицію (коефіцієнт більше 1), нееластичну пропозицію (коефіцієнт менше 1) та одиничну еластичність, абсолютно еластичну або абсолютно нееластичну пропозицію

Еластичність пропозиції за ціною визначається низкою факторів, найбільш вагомі з яких:

- ***чинник часу***: чим більше часу має виробник щоб «пристосуватися» до нової ціни, тим еластичніша пропозиція;
- ***технологія*** виробництва: якщо наявна технологія дозволяє виробнику швидко збільшити обсяги випуску у разі зростання ринкової ціни на його продукцію або так само швидко переорієнтуватися на виробництво будь-якої іншої продукції у разі погіршення ринкової кон'юнктури та зниження ціни товару, рівень еластичності пропозиції буде значно вищим;
- ***наявність вільних (незадіяних у виробництві) ресурсів*** – «розморозивши» виробничі потужності можна в короткий термін збільшити виробництво і пропозицію товару – отже еластичність є більш високою;
- еластичність пропозиції тим вища, чим більше ***можливості тривалого зберігання товару і чим нижчі витрати на його зберігання***.
- еластичність пропозиції визначається й ***типом товару чи послуги***: наприклад, пропозиція фруктів чи овочів нееластична, визначається сезонністю; пропозиція поліграфічної продукції, навпаки високо еластична – достатньо ввести додаткову робочу зміну, повніше навантажити наявне обладнання.

Основні поняття

Попит. Величина попиту. Закон попиту. Математична модель закону попиту. Ефект доходу. Ефект заміщення. Детермінанти попиту. Функція попиту. Пропозиція. Закон пропозиції. Графічна модель закону пропозиції. Детермінанти пропозиції. Функція пропозиції. Ринкова рівновага. Невидима рука ринку. Графічна модель ринкової рівноваги. Еластичність попиту за ціною

(спосіб визначення та рівні). Еластичність попиту за доходом. Перехресна еластичність попиту. Еластичність пропозиції.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Розкрийте зміст категорій «попит» та «величина попиту». Як пов'язані поняття «потреба» і «попит»?
2. Розкрийте зміст закону попиту. Наведіть його графічну модель.
3. В чому полягає «ефект доходу» та «ефект заміщення», та як вони пояснюють дію закону попиту?
4. Яким чином теоретики Економікс пояснюють взаємозв'язок закону попиту та закону спадної граничної корисності?
5. Які нецінові чинники можуть змінювати попит в цілому? Наведіть графічну модель їх впливу на попит.
6. Розкрийте зміст поняття «пропозиція» та охарактеризуйте дію закону пропозиції. Наведіть його графічну модель. Якими об'єктивними обставинами можна пояснити дію закону пропозиції?
7. Назвіть та дайте характеристику впливу на пропозицію нецінових чинників. Наведіть графічну модель цього впливу.
8. Що розуміється під ринковою рівновагою? Наведіть графічну модель рівноважного стану ринку.
9. Поясніть механізм дії «невидимої руки ринку». Що мав на увазі Адам Сміт, коли запроваджував таке поняття?
10. Якій економічний зміст має поняття «обсяг продажу», та від чого залежить ця величина при різних станах ринкової кон'юнктури?
11. Як змінюються рівноважні параметри ринку під впливом нецінових чинників зміни попиту та пропозиції? Наведіть графічні моделі цього впливу.
12. Що розуміється під еластичністю попиту? Як вимірюється еластичність попиту за ціною? Які існують рівні еластичності? Наведіть графічну модель.
13. Від яких об'єктивних чи суб'єктивних обставин залежить рівень еластичності попиту за ціною?
14. Яким чином еластичність попиту впливає на цінову політику продавця? Поясніть взаємозалежність між зміною ціни та динамікою валового доходу продавця при різних рівнях еластичності попиту. Наведіть графічну інтерпретацію цього зв'язку.
15. Як вимірюється еластичність попиту за доходом? Як можна класифікувати товари в залежності від величини коефіцієнта еластичності?

16. Про що свідчить та як визначається перехресна еластичність попиту?
17. Що розуміється під еластичністю пропозиції? Як вона вимірюється? Від чого залежить рівень еластичності пропозиції за ціною?

Рекомендована тематика доповідей

1. Антуан Огюстен Курно – засновник математичних методів дослідження ринку.
2. Моделі рівноваги ринку Леона Вальраса та Альфреда Маршалла: спільне та особливе.
3. Математичні моделі дослідження еластичності попиту та пропозиції (точкова і дугова еластичність, точкова еластичність в стані рівноваги).

Тести

1. Який термін відображає здатність і бажання людей платити за щось::
   А) попит на благо зростає, коли його ціна знижується;
   Б) попит на благо зростає, коли скорочується дохід споживача;
   В) попит на благо зростає, коли підвищуються ціни на товари-замінники;
   Г) попит на благо знижується, коли ринок пропонує товари з більш високою споживчою цінністю.

2. Цілком вірогідно, що причиною падіння ціни на товар є:
   А) підвищення податків на приватне підприємництво;
   Б) зростання доходів споживачів;
   В) зниження цін на виробничі ресурси;
   Г) зниження ціни на товар-комплемент.

3. Яка із запропонованих подій відповідає динаміці попиту на нижчі блага?
   А) попит на благо зростає, коли його ціна знижується;
   Б) попит на благо зростає, коли скорочується дохід споживача;
   В) попит на благо зростає, коли підвищуються ціни на товари-замінники;
   Г) попит на благо знижується, коли ринок пропонує товари з більш високою споживчою цінністю.

4. Зворотну залежність між ціною товару і величиною попиту можна пояснити дією:
   А) ефекту заміщення;
   Б) закону спадної граничної корисності;
   В) ефекту доходу.
   Г) Враховується дія всіх перелічених чинників.

5. Коефіцієнт перехресної еластичності товарів А і В дорівнює +2. Це означає:

А) товари А і В взаємозамінні;
Б) товари А і В доповнюють одного;
В) при зростанні ціни на один з них попит на інший падає на 2 %;
Г) це товари з незалежними ринками.

6. «Ефект доходу» в динаміці попиту описується такою ситуацією:

А) підвищення грошових доходів дає можливість споживачеві купувати більше престижних товарів;
Б) при зниженні ціни товару споживач буде купувати його більше;
В) при зниженні ціни товару споживач зможе купити більше даного товару при незмінній величині грошового доходу;
Г) якщо доходи споживача зростають, то попит на нормальні товари теж зростає.

7. В результаті підвищення ціни товару виручка від реалізації збільшилася. Це дає можливість стверджувати, що:

А) попит був еластичним;
Б) попит був нееластичним;
В) попит перевищував пропозицію;
Г) спостерігався ефект заміщення.

8. На ринку товару Х має місце ситуація надлишку (затоварювання). Можна очікувати, що:

А) ціна зросте, величина попиту знизиться, величина пропозиції зросте;
Б) ціна знизиться, величина попиту зросте, величина пропозиції зменшиться.
В) ціна зросте, попит зменшиться, пропозиція зменшиться;
Г) ціна знизиться; попит зросте; пропозиція зменшиться.

9. Умови ринкової рівноваги встановлюються:

А) угодою між продавцями і покупцями;
Б) урядом;
В) конкуренцією між учасниками ринку;
Г) не існують на реальних ринках.

10. Яке з наступних тверджень не відноситься до характеристики нееластичного попиту на товар:

А) відносна зміна обсягу попиту менше, ніж відносна зміна ціни;
Б) загальна виручка продавця скорочується, якщо ціна товару зростає;
В) даний товар є предметом першої необхідності;
Г) споживачі витрачають на покупку даного товару незначну частку свого доходу.

11. Якщо ринкова ціна виявиться нижче рівноважного рівня, то:

А) обсяг продажів збільшиться;

Б) обсяг продажів досягне максимального значення;

В) обсяг продажів не зміниться;

Г) обсяг продажів зменшиться до величини пропозиції при даній ціні.

12. Якщо коефіцієнт цінової еластичності попиту на товар дорівнює 0,5, то це означає, що:

А) будь-яка зміна ціни змінює попит на 50 %;

Б) зростання величини попиту на 1 % відповідає зниженню ціни на 2 %;

В) скорочення величини попиту на 1 % є наслідком зростання ціни на 0,5 %;

Г) зміна ціни на 0,5 відсотка викликає таку ж зміну величини попиту.

13. Крива пропозиції зміститься вправо, якщо:

А) уряд знизить ставки оподаткування;

Б) підвищиться ціна на енергоносії;

В) профспілки доб'ються підвищення заробітної плати працівників галузі;

Г) спад в економіці призведе до банкрутства декількох підприємств в галузі.

14. В якому з наступних тверджень йдеться про зміну величини попиту:

А) доходи населення зростають, внаслідок чого збільшується обсяг продажів ювелірних виробів;

Б) на ринку з'явилися електронні планшети, внаслідок чого скоротився обсяг продажів стаціонарних комп'ютерів;

В) метеорологи прогнозують спекотне літо, внаслідок чого збільшується обсяг продажу кондиціонерів;

Г) ростуть ціни на нерухомість, внаслідок чого зменшується кількість сімей, які купують нове житло.

15. Ринковий попит безпосередньо не відчує впливу:

А) зміни цін на економічні ресурси;

Б) зміни доходів домашніх господарств;

В) погіршення демографічної ситуації в країні;

Г) державної політики матеріальної допомоги соціально незахищеним верствам населення.

16. При появі нових виробників на конкурентному ринку, швидше за все:

А) рівноважна ціна збільшиться;

Б) попит збільшиться;

В) рівноважна ціна зменшиться;

Г) обсяг продажів скоротиться.

17. Захищаючи інтереси виробників, уряд встановив на ринку досконалої конкуренції мінімальну ціну вище ціни рівноваги. Можна прогнозувати, що обсяг продажів:

А) зменшиться;
Б) збільшиться;
В) не зміниться;
Г) може як зрости, так і зменшитися.

18. Зрушення точки рівноваги уздовж кривої попиту може бути викликано:

А) зростанням попиту на товари-субститути;
Б) підвищенням ціни комплементарного блага;
В) взростанням прибутковості галузі;
Г) зниженням або підвищенням ціни на даний товар.

19. Чим можна пояснити переміщення кривої пропозиції товару вліво:

А) збільшенням числа виробників;
Б) бвведенням дотацій для виробників;
В) впровадженням нових технологій;
Г) збільшенням цін на виробничі ресурси.

20. На ринку досконалої конкуренції, в точці рівноваги обсяг продажів:

А) мінімальний;
Б) максимальний;
В) може бути збільшений при встановленні ціни нижче рівноважної;
Г) може бути збільшений при встановленні ціни вище рівноважної.

21. Пропозиція товару абсолютно нееластична. Якщо попит на даний товар збільшиться, то рівноважна ціна:

А) знизиться, а обсяг продажів збільшиться;
Б) знизиться, і рівноважна кількість товару зменшиться;
В) зросте, а обсяг продажів зменшиться;
Г) зросте, а рівноважна кількість товару не зміниться.

22. Якщо пропозиція зменшується, а попит зростає, то:

А) ціна обов'язково збільшується, і обсяг продажів зменшується;
Б) ціна обов'язково збільшується, а обсяг продажів може або збільшуватися, або зменшуватися;
В) ціна обов'язково зменшується, а обсяг продажів може або збільшуватися, або зменшуватися;
Г) обсяг продажів обов'язково зменшується, а ціна залишається незмінною.

23. Зрушення кривої попиту на продукт А вправо, швидше за все, буде пояснюватися тим, що ...

А) доходи споживачів знизилися, і тепер за будь-яку ціну вони готові купувати меншу кількість товару А;

Б) ціна товару А зросла, в результаті чого споживачі готові купувати меншу кількість цього товару;
В) уподобання споживачів змінилися на користь товару А, і тепер при будь-якій ціні вони готові купувати більшу кількість товару А;
Г) ціна товару А знизилася, в результаті чого споживачі готові купувати більшу кількість цього товару.

24. Яке із запропонованих тверджень НЕ відноситься до характеристики еластичного попиту за ціною:
А) покупець активно реагує на зміну ціни;
Б) коефіцієнт цінової еластичності попиту менше 1;
В) валовий дохід продавця знижується при підвищенні ціни;
Г) зниження ціни призводить до зростання виручки від реалізації товару.

25. Удосконалення технології виробництва призведе до:
А) підвищення рівноважної ціни;
Б) переміщення кривої пропозиції вліво;
В) переміщення кривої пропозиції вправо;
Г) переміщення кривої попиту вліво.

26. В якому з перелічених випадків зміна ціни товару не впливає на обсяг споживання:
А) крива пропозиції є горизонтальною;
Б) покупці готові платити фіксовану ціну незалежно від того, яку кількість товару пропонує ринок;
В) товар є предметом розкоші;
Г) крива попиту вертикальна.

27. Дія закону попиту проявляється в наступному:
А) споживачі схильні платити більш високу ціну за товари високої якості;
Б) якщо прогнозується зростання цін, то споживачі збільшують закупівлі товару в поточному періоді;
В) якщо ціна товару зростає, то зменшується кількість товару, яку споживачі готові і спроможні купити;
Г) попит споживачів буде тим більше, чим вище їх добробут.

28. Для якого з перелічених товарів характерний найменший ефект доходу:
А) сіль;
Б) м'ясо;
В) ліки;
Г) полуниця.

29. Надання субсидій приватним підприємцям:
А) призведе до зміщення кривої пропозиції вправо;
Б) дозволить збільшити пропозицію товару;

В) призведе до зниження рівноважної ціни і зростання рівноважної кількості товарів на ринку.

Г) Всі перелічені процеси матимуть місце.

30. Яке з тверджень є вірним:

А) за інших рівних умов неврожай какао-бобів призведе до зростання попиту на шоколадні цукерки;

Б) величина попиту на автомобілі зросла в зв'язку з підвищенням цін на бензин;

В) на ринку апельсинів збільшився попит, внаслідок чого підвищилася ціна на мандарини;

Г) ціна товару, що відрізняється нееластичним попитом, знизилася, внаслідок чого валовий дохід продавця зменшився.

Задачі

Задача № 1

Споживачі готові купувати кавоварку фірми «Олімпія» за ціною, яка не перевищує вказану в таблиці:

Покупець	А	Б	В	Г
Ціна, грн.	1500	1700	1900	2100

Побудуйте шкалу ринкового попиту за цими даними та графік кривої попиту.

Задача № 2

Індивідуальний попит трьох груп споживачів представлений функціями:

$$Q^D_1 = 8 - 2P$$
$$Q^D_2 = 12 - 2P$$
$$Q^D_3 = 21 - 3P$$

Визначте величину ринкового попиту, якщо ціна товару дорівнює 5 грошовим одиницям.

Задача № 3

Індивідуальний попит споживачів А і Б представлений функціями:

$$Q^D_A = 10 - P$$
$$Q^D_B = 30 - 2P$$

Визначте, як зміниться їх сукупний попит при ціні товару в 12 грошових одиниць, коли попит покупця А зросте на 5 одиниць товару при будь-якому рівні ціни.

Задача № 4

Функції попиту и пропозиції певного товару можуть бути формалізовані таким чином:

$$Q^D = 10 – P$$
$$Q^S = –2 + 2P$$

Визначте, як зміниться рівноважна ціна на товар, якщо на ринку з'явиться нова група споживачів, лінія попиту яких характеризується функцією:

$$Q^D_1 = 15 – 1{,}5P$$

Задача № 5

Функція попиту і пропозиції певного товару:

$$Q^D = 10 – P$$
$$Q^S = –5 + 2P$$

Припустимо, що уряд встановив фіксовану ціну на рівні 3 грошових одиниць. ***Визначте*** максимально можливий обсяг продажу даного товару в умовах фіксованої ціни, а також обсяг незадоволеного попиту.

Задача № 6

Функції попиту і пропозиції певного товару мають вигляд:

$$Q^D = 36 – 2P$$
$$Q^S = –4 + 3P$$

Уряд встановив фіксовану ціну на товар на рівні 10 грошових одиниць. ***Визначте*** максимально можливий обсяг продажу даного товару в умовах фіксованої ціни.

Задача № 7

Функції попиту і пропозиції певного товару мають вигляд:

$$Q^D = 10 – P$$
$$Q^S = –5 + 4P$$

Визначте, якою буде абсолютна зміна рівноважної ціни, якщо попит збільшиться на 10 %, а пропозиція зросте на 20 %

Задача № 8

Функції попиту і пропозиції певного товару мають вигляд:

$$Q^D = 80 – 1{,}25P$$
$$Q^S = –10 + 2{,}5P$$

Визначте, якою буде рівноважна кількість товарів на ринку, якщо в наслідок збільшення споживчих витрат попит на товар зросте на 15 одиниць при кожному рівні ціни.

Задача № 9

Функції попиту і пропозиції певного товару мають вигляд:

$$Q^D = 300 – 5P$$

$$Q^S = –200 + 5P$$

Виробничі витрати на одиницю продукту залишаються незмінними та дорівнюють 40 грошовим одиницям.

Визначте величину прибутку виробника, який встановив ціну на свій товар на рівні 55 грошових одиниць.

Задача № 10

Розрахуйте коефіцієнт точкової еластичності за ціною, якщо $P_1 = 10$ грн., $P_2 = 5$ грн., величина попиту становить $Q_1 = 10$ тон, $Q_2 = 30$ тон. Як зміниться виручка від реалізації при зростанні ціни?

Задача № 11

Для стимулювання збуту своєї продукції фірма оголосила про тимчасове зниження ціни товару з 1000 до 800 дол. В результаті за період проведення акції фірма продала в 2 рази більше товару, ніж зазвичай.

1) Як змінився валовий дохід фірми (виручка від реалізації)?
2) Розрахуйте коефіцієнт точкової еластичності попиту (по формулі, що використовується у визначенні) і зробіть висновок про характер попиту на даний товар.

Задача № 12

Продавець роз вирішив збільшити обсяг продажів шляхом зниження ціни на квітку з 25 до 20 грн. При цьому кількість проданих квітів зросла з 150 до 250 шт.

1) Чи є попит еластичним за ціною? Розрахуйте коефіцієнт еластичності.
2) Чи є рішення про зниження ціни економічно виправданим, якщо продавець роз закуповує їх оптом по 12 грн за штуку?

Задача № 13

Зростання доходів на 28 % викликало збільшення попиту на телевізори на 7 %. Якою є еластичність попиту по доходу? Виходячи із величини коефіцієнта еластичності, визначте до якої категорії товарів (нормальних чи нижчих; предметів першої необхідності чи предметів розкоші) можна віднести телевізори.

Задача № 14

Визначте характер взаємозв'язку двох товарів (субститути чи комплементи), якщо відомо, що при ціні товару ***A*** на рівні 18 дол. величина попиту на товар ***B*** становить 300 одиниць. Коли ціна товару ***A*** зростає до 20 дол., попит на товар ***B*** знижується до 280 одиниць. Розрахуйте коефіцієнт перехресної еластичності попиту.

Вправи

Вправа № 1

В таблиці представлені деякі дані про попит і пропозицію яблук на міському ринку. Внесіть в таблицю інформацію, якої не достає.

Ціна, грн. за 1 кг	Величина попиту, кг	Величина пропозиції, кг	Надлишковий попит, кг	Надлишкова пропозиція, кг	Об'єм продажу, кг	Валовий дохід, грн.
10	1800					2000
11			1250		450	
	1100	600				7200
13		900	0			11700
14				400	700	

Вправа № 2

Проаналізуйте зміни, які відбулися на ринку в кожній з восьми ситуацій, представлених в таблиці, та додайте пропущену інформацію*. Наведіть приклади подій, які могли викликати такі зміни. Побудуйте графічну модель змін, що відбулися.

	D	**S**	**Q**	**P**
1		↑	↑	↓
2	=		↓	↑
3	↑	=	↑	
4	↓		↓	↓
5	↑	↑		?
6	↓	↓	↓	
7		↓	?	↑
8	↓	↑		↓

* – стрілка вказує на збільшення, або зменшення відповідного показника; знак рівняння свідчить, що даний показник залишається без змін; знак питання означає, що зміни даного показника можуть бути різними, і для їх дослідження необхідна додаткова інформація

Вправа № 3

Відомо, що ринок конкретного товару може відчувати вплив змін, що відбуваються на ринках інших товарів, певним чином пов’язаних між собою. Припустимо, що початковим поштовхом до ринкових змін послужило збільшення ціни кормів для корів. Що станеться на ринках м'яса яловичини, м'яса птиці, птичого пуху, пухових ковдр? На основі графічної моделі ринкової рівноваги проілюструйте відповідні зміни на кожному з цих ринків.

Вправа № 4

«Рівновага на ринку встановлюється, коли найбільший обсяг продукції знаходить збут. Незадоволений попит, як і затоварювання ринку, є ознакою порушення рівноваги». Прокоментуйте це твердження та наведіть графічну модель означеної ситуації.

Глава 6. Ринкова інфраструктура

6.1. Ринкова інфраструктура: суть, основні елементи та функції
6.2. Інфраструктура реального сектора економіки.
6.3. Біржа як інститут ринкової інфраструктури. Товарна біржа.
6.4. Інфраструктура фінансового сектора економіки. Фондова біржа.
6.5. Банки та небанківські фінансові інститути

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- що розуміється під інфраструктурою ринку: з чого вона складається та які функції виконує;
- в чому полягають особливості реального та фінансового секторів економіки та які сфери економічної діяльності належать до їх інфраструктури;
- що являє собою біржа як інститут ринку, які особливості мають товарні та фондові біржі;
- хто є суб'єктами біржових операцій, чим відрізняються їх функції; які існують види біржових операцій та в чому полягає їх мета;
- що представляє собою банківська система; які функції вона виконує в ринковій економіці; в чому полягає зміст основних операцій комерційних банків;
- в чому полягає специфіка діяльності небанківських фінансових організацій.

6.1. Ринкова інфраструктура: суть, основні елементи та функції

Як визначалося, ринкова економіка – це система об'єктивних взаємовідносин між виробниками (продавцями) та споживачами (покупцями) товарів і послуг. Зрозуміло, що для такої взаємодії недостатньо лише виготовити певну масу товарів, яка відповідає наявному попиту. Необхідна система організацій і інститутів, які забезпечують ефективний процес обміну: можливість отримання якісної інформації щодо стану ринку, формування потреб, раціональне просування товарів від виробників до споживачів сприяють ефективному розподілу ресурсів між галузями виробництва, створюють конкурентне ринкове середовище, активізують підприємницьку діяльність. Отже ефективно діюча економічна система передбачає наявність розвинутої *ринкової інфраструктури.*

Термін «інфраструктура» походить від латинського «infra-» (основа, фундамент) + «structura» (будова), тобто внутрішня будова системи. Стосовно ринку – це комплекс допоміжних галузей, інститутів, які забезпечують функціонування основної системи.

Об’єктивною передумовою виділення інфраструктури як самостійної сфери економіки є суспільний поділ праці. В міру розвитку ринку, розширення меж товарно-грошових відносин формується потреба та з’являється можливість розвитку нових видів діяльності, таких як система оптової та роздрібної торгівлі; біржі; кредитна та банківська система; страхові, аудиторські та консалтингові компанії тощо. В економічній теорії ринкова інфраструктура розглядається як один з найважливіших факторів формування сучасного ринкового господарства.

Ринкова інфраструктура – це комплекс галузей та сфер діяльності які обслуговують ринок та забезпечують його ефективне функціонування; їх головна задача полягає в доведенні товарів від виробництва до споживання.

До основних елементів ринкової інфраструктури належать:

- мережі оптової та роздрібної торгівлі;
- система біржової торгівлі (товарні, фондові, валютні біржі);
- система організацій позабіржової торгівлі (аукціони, ярмарки, виставкові комплекси тощо);
- банківська, кредитна система;
- система організацій, що забезпечують функціонування ринку праці (біржі праці, недержавні агенції зайнятості тощо);
- податкова система країни; система державних фінансів (її головною складовою є державний бюджет);
- митна система;
- система страхування ризиків;
- галузь інформаційно-комунікаційних технологій;
- маркетингові та рекламні агенції; рейтингові агенції;
- аудиторські компанії (фірми, які здійснюють комплексні ревізії фінансово господарської діяльності замовників та оцінюють їх можливості на ринку та в бізнесі);
- консультативні (консалтингові) компанії (фірми, які на замовлення підприємців консультують з економічних і юридичних питань);
- система вищої та середньої освіти;
- професійні спілки.

До основних функцій інфраструктури ринку відносять:

- полегшення учасникам ринкових відносин реалізації їх інтересів, економія коштів та зниження витрат у ході проведення різноманітних операцій;
- підвищення оперативності та ефективності роботи ринкових суб'єктів на основі спеціалізації;

- організаційне оформлення ринкових відносин;
- регулювання процесу переміщення кадрів;
- гарантія фінансової підтримки організацій;
- полегшення юридичного та економічного контролю, державного та громадського регулювання господарської діяльності.

6.2. Інфраструктура реального сектора економіки

Економічну систему можна умовно розділити на два великі сектори: реальний та фінансовий.

Реальний сектор складається із системи економічних галузей, що займаються виробництвом матеріальної та нематеріальної продукції. Тобто під ним розуміється не тільки система матеріального виробництва (добувна та переробна промисловість, сільське та лісове господарство тощо), а й сфера надання послуг, науки, торгівлі. Виняток становлять фінансові, кредитні послуги та біржові операції, що належать до фінансового сектора економічної системи.

У реальному секторі макроекономіки здійснюється виробництво, розподіл, реалізація та споживання різноманітних товарів та послуг, *а у фінансовому* – виключно грошові взаємини економічних суб'єктів, що формують попит та пропозицію.

Інфраструктурою реальної економіки називається економічна система, що включає матеріально-товарний зміст та сукупність економічних взаємин суб'єктів ринку, які створюють умови для зростання ринкової системи.

Типи інфраструктури реальної економіки

1. Виробнича інфраструктура об'єднує підприємства та компанії, що займаються виготовленням, реалізацією та просуванням матеріальної продукції. Сюди входять промислові, транспортні, торгові, телекомунікаційні, маркетингові кампанії;
2. Невиробнича інфраструктура складається з організацій, які не виробляють матеріальну продукцію, проте сприяють стабільному розвитку виробничого сектору, регулюють його роботу, слідкують за якістю продукції (обслуговування), забезпечують законодавчу базу.

До невиробничої інфраструктури належать:

- наукові організації та компанії, що сприяють розвитку нових ідей, обладнання, технологій, які впливають на виробництво товарів та послуг;
- державні структури, що регулюють порядок формування взаємовідносин за допомогою ухвалення законів, нормативних актів;

- соціальні організації (охорона здоров'я, освіта, культура), що надають послуги різноманітного характеру, формують нові потреби, народжують попит на товари, та встановлюють зв'язки продавця та покупця.

6.3. Біржа як інститут ринкової інфраструктури. Товарна біржа

Особливим інститутом ринкової інфраструктури є біржа.

Біржа – (від нім – burse, лат. bursa – гаманець) – регулярно функціонуючий, організаційно визначений оптовий ринок *однорідних товарів*, на якому укладаються угоди купівлі-продажу *великих партій товару*.

Історію розвитку біржової торгівлі дослідники відносять до XIII-XVII ст., тобто пов’язують з періодом активного розвитку ринкових відносин, становлення мануфактурного виробництва. Поняття «біржа» як особливий ринковий інститут, асоціюють з ім’ям бельгійського підприємця з міста Брюгге, прізвище якого *Ван дер Бурсе.* В 1409 році він організував майданчик для регулярних зустрічей купців з усієї Європи. Розміщувалися вони в готелях, які належали Ван дер Бурсе, завдяки чому він отримував непоганий дохід. Купці вели переговори і укладали оптові торгові угоди. Основним розрахунковим документом були векселі (боргові розписки). Через деякий час ця організація переїхала в місто Антверпен, де в 1531 році набула офіційного статусу.

Отже, біржа за своїм задумом і призначенням покликана бути засобом поєднання продавців і покупців товарів чи інших активів. В той же час біржа є інструментом ринкового ціноутворення, встановлення об’єктивних цін, які визначаються вільним співвідношенням попиту і пропозиції біржових товарів.

В залежності від виду товарів, якими торгує біржа, розрізняють:

- товарні біржі – торгують матеріальними цінностями;
- фондові біржі – торгують цінними паперами;
- валютні біржі – торгують валютою;
- універсальні біржі – торгують різноманітними товарами;
- біржа праці – сприяє працевлаштуванню безробітних та осіб, що бажають змінити місце роботи.

Біржа вважається неприбутковою організацією. Її головна задача допомогти зустрітися покупцям і продавцям, створити такі умови, щоб продавцям було легше реалізувати свій продукт (активи), а покупці при цьому менше ризикували. Основне джерело доходів членів біржи, це комісійні збори з угод (процент та/або фіксована плата).

Товарна біржа (англ. commodity exchange) – постійно діючий *оптовий* ринок чистої конкуренції, на якому за певними правилами відбуваються угоди купівлі-продажу на *якісно однорідні і легко взаємозамінні товари*.

Зверніть увагу на своєрідність ***біржових товарів*** – однорідність, можливість легко ідентифікувати їх та продавати великими партіями. Важлива вимога до біржового товару – відповідність стандартам якості, технічним характеристикам, що обов'язково обумовлюються в угоді.

Кількісна одиниця біржового товару (лот) відповідає певній мірі ваги у визначеній упаковці (наприклад, барель нафти Брент – «барель» з англійської «бочка» – стандартна ємність 158,988 літрів сировини, або 42 галони), або обсягу вмісту транспортного засобу (наприклад, для України один лот соняшникової олії має обсяг 8–12 тон при перевезенні автоцистерною або 60 тон – залізничною цистерною).

Нині на товарних біржах у світі продається близько 100 найменувань біржових товарів. Їх частка складає близько 20% міжнародної торгівлі. Ці товари можна умовно об'єднати у такі групи:

- *енергоносії:* нафта, дизельне паливо, бензин, мазут, пропан;
- *кольорові та дорогоцінні метали*: мідь, алюміній, свинець, цинк, олово, нікель, золото, срібло, платина та ін.;
- *зернові*: пшениця, кукурудза, овес, жито, ячмінь, рис;
- *маслинне насіння та продукти їх переробки*: льняне та бавовняне насіння, соя, боби, соєва олія, соєвий шрот;
- *живі тварини та м'ясо*: велика рогата худоба, живі свині, бекон;
- *харчові товари*: цукор-сирець, цукор рафінований, кава, какао-боби, картопля, рослинні олії, прянощі, яйця, концентрат апельсинового соку, арахіс;
- *текстильна сировина*: бавовна, джут, натуральний та штучний шовк, мита вовна та ін.;
- *промислова сировина*: каучук, пиломатеріали, фанера.

Основні учасники біржових операцій

Більшість угод може укладатися тільки через спеціальних посередників: біржових брокерів, біржових маклерів та біржових дилерів.

Біржовий брокер – особа, робітник біржі, агент ринкових відносин, що виступає в ролі посередника між продавцями і покупцями товарів, сприяє укладанню торгової угоди. Брокери діють за дорученням свого клієнта і за його рахунок, отримає винагороду у вигляді комісійних при заключенні угоди. В ролі брокерів можуть виступати індивідуальні підприємці – незалежні брокери, а також наймані працівники брокерських фірм (контор).

Біржовий маклер **–** посередник між продавцем і покупцем, завдання якого – сприяння укладанню угоди купівлі-продажу шляхом зведення партнерів по угоді. Біржові маклери входять в склад персоналу біржі. Їх діяльність визначається посадовими інструкціями, і вони не мають права здійснювати угоди для себе особисто або для клієнтів. Вони ведуть торги в товарних секціях і реєструють усні домовленості брокерів продавця і покупця про укладання угоди. Маклер отримує винагороду від кожної із сторін угоди, її розмір залежить від суми угоди.

Біржовий дилер – приватна особа, або фірма, член товарної (або фондової) біржі, який веде біржові операції не в якості простого агента-посередника (брокера), а діє від свого імені і за власний рахунок, тобто самостійно купує товар з метою його перепродажу. Дилерів можна охарактеризувати як «біржових спекулянтів», які отримують вигоду від коливання біржових цін, представляють лише власні інтереси.

Основні види біржових угод

Біржова угода – це зареєстрований біржою договір, укладений учасниками біржової торгівлі стосовно біржового товару.

Біржові угоди ніколи не здійснюються від імені і за рахунок біржі. Тож відповідальність за їх невиконання або неналежне виконання несе сторона угоди, а не біржа або біржовий брокер.

Виділяють чотири ***різновиди біржових угод***:

- *прості біржові угоди* (касові угоди чи угоди СПОТ – англ. spot «на місті») – угоди, предметом яких є реальний товар (товар наявний на складі); тут йдеться про товар, який не потрібно після укладання угоди добувати, виробляти або закуповувати у третіх осіб, щоб виконати укладену біржову угоду; такі угоди передбачають негайне виконання зобов'язань, оплата відбувається протягом двох днів);
- *форвардні угоди* (англ. forward – вперед) – угоди, які укладаються на реальний товар, але сторони погоджуються на поставку проданого товару на визначену дату в майбутньому, в той час як ціна товару встановлюється на момент укладання угоди; при цьому оплата товару відбувається протягом двох робочих днів після заключення угоди; зазвичай такі угоди укладаються з метою запобігти можливих збутків від коливання цін;
- *ф'ючерсні угоди* (англ. futures – товари, куплені заздалегідь) – строкові угоди на купівлю-продаж біржових товарів по цінам, що діють на момент угоди, з поставкою та оплатою придбаного товару в майбутньому; до виконання угоди покупець вносить невелику гарантійну суму; як правило ф'ючерсні угоди укладаються не з метою кінцевого придбання або продажу

товару, а з метою страхування (хеджування) майбутньої угоди з наявним товаром або отримання прибутку за рахунок наступного продажу товару.

- *опціонні угоди* (від лат. optio – вибір, бажання) – угоди, які надають одній із сторін договору купівлі-продажу право вибору між альтернативними умовами договору, зокрема право купувати або продавати реальні товари (чи ф'ючерсні контракти) в попередньо встановленому обсязі по твердій ціні протягом визначеного терміну. (Відрізняють опціони на продаж (put option), на покупку (call option) і двосторонні (double option). Підкреслимо, що йдеться про право, а не про зобов'язання власника опціону купувати чи продавати товар.

Опціони та ф'ючерси – це так звані похідні фінансові інструменти (ПФІ), або ***деривативи***.

Купуючи деривативи, суб'єкт купує не самі активи (нафту, зерно чи метали, акції чи валюту), а *можливість купити чи продати їх у майбутньому за фіксованою ціною*. Інакше кажучи, це страховка від непередбачуваної зміни вартості активу.

Кому корисні ф'ючерси та опціони?

Від початку ПФІ були створені для того, щоб знизити ризики виробників.

Наприклад, компанія «Аграрій» вирощує буряки та виробляє цукор. Для неї цукор – це базовий актив. Компанія збирається купити нове обладнання, але їй потрібна впевненість, що її інвестиції окупляться. «Аграрій» може 1 березня укласти на біржі ф'ючерсний контракт на продаж 1000 тон цукру по ціні 10000 грн. за тону через 6 місяців. День виконання контракту – 1 вересня. До цього часу компанія збере буряки нового врожаю, переробить їх і буде готова поставити цукор покупцю.

В результаті компанія точно зможе продати 1000 тон базового активу та заробити 10 млн грн. А отже, вона має можливість прогнозувати свій дохід. Цілком можливо, що через півроку цукор буде коштувати 12 000 грн. за тону, і компанія опиниться у програші, адже вона могла заробити більше. Але якщо ціна впаде, скажімо, до 8000 грн. за тонну, то ф'ючерс себе виправдає, бо ж за такої ціни компанія могла опинитися в мінусі.

Покупцем ф'ючерсу може стати, наприклад, кондитерська фабрика «Сяйво», яка також має важливість прогнозувати свої майбутні витрати на закупівлю цукру. Ціна в 10000 грн. влаштовує покупця.

Якщо ринкова ціна на 1 вересня становитиме 12000 грн., покупець виграє, оскільки заплатить обумовлену контрактом ціну. Якщо ж ціна виявиться нижче 8000 грн. – компанія «Сяйво» може купити 1000 тон цукру у будь-якого іншого продавця на біржі за ринковою ціною, проте змушена сплатити «Аграрію» по ф'ючерсу різницю в ціні – 2 млн. грн. – різницю між ціною контракту та

поточною біржовою ціною. Отже в сумі покупець виплатить 10 млн. грн., як і планував.

6.4. Інфраструктура фінансового сектора економіки. Фондова біржа

Інфраструктура фінансового сектора – це спеціальні організації, які обслуговують угоди з фінансовими активами, проводять контроль та розрахунки за такими угодами, облік та перехід прав на фінансові активи, а також здійснюють збирання, зберігання та надання інформації, необхідної для ефективного функціонування фінансового ринку.

Інфраструктура фінансового ринку включає торгові, платіжні, облікові та інформаційні інституції.

Торгова інфраструктура – це майданчики, на яких відбуваються угоди із фінансовими активами (цінними паперами) за певними правилами. Зазвичай до неї входить і розрахункова інфраструктура, де визначаються взаємні зобов'язання учасників торгів, що допомагає проводити розрахунки за підсумками торгів.

Розрахункова інфраструктура також обслуговує й ті угоди, які укладаються поза організованими торгами.

До торгової інфраструктури відносяться ***біржі*** та інші організатори торгівлі валютами, цінними паперами та похідними фінансовими інструментами.

Платіжна інфраструктура є високотехнологічною системою швидкого переказу коштів між економічними суб'єктами. У платіжну інфраструктуру входять комерційні платіжні системи, системи передачі фінансових повідомлень.

Облікова система є сполучною ланкою між емітентом цінних паперів та їх власником. *У сучасному світі більшість* ***цінних паперів дематеріалізовано*** *(бездокументальні), вони існують лише у вигляді записів по рахунках, тому потрібні спеціалізовані організації, які відкривають та ведуть ці записи*. Ці організації підтверджують права власника на цінні папери та за його розпорядженням переводять цінні папери новому набувачу. У їх функції також входить сприяння власнику цінних паперів у реалізації прав, закріплених за ними (голосування за акціями, отримання доходів та виплат за цінними паперами).

До облікової інфраструктури належать нижче перелічені організації. *Репозитарії* – збирають та зберігають дані про укладені не на організованих торгах (поза біржою) договори. *Реєстратори* ведуть реєстр власників цінних

паперів на підставі договору з емітентом. *Депозитарії* – зберігають цінні папери, виступають посередниками між емітентами та інвесторами, ведуть облік угод із цінними паперами та фіксують перехід прав на ці папери. *Клірингові організації* – посередники між учасниками ринку, які гарантують виконання ними взаємних зобов'язань: вони формують інформацію щодо наявних зобов'язань та нових угод, їхнього заліку під час постачання цінних паперів та розрахунків за ними.

Інформаційна інфраструктура надає різні інформаційні, аналітичні послуги, необхідні економічним суб'єктам для ефективного ведення бізнесу та здійснення інвестиційних вкладень на інформованій основі.

В інформаційну інфраструктуру входять:

- *Рейтингові агентства* – аналізують діяльність тих суб'єктів економіки, які зацікавлені у залученні ринкового боргового фінансування (від компаній реального сектора та банків до цілих регіонів) та надають їм рейтинг. Кредитні рейтинги служать інвесторам, позичальникам, емітентам та державі важливим засобом для прийняття обґрунтованих інвестиційних та фінансових рішень.
- *Бюро кредитних історій* – зберігають відомості про позики фізичних та юридичних осіб та виконання зобов'язань щодо них. На основі цих даних кредитори аналізують рівень боргового навантаження позичальника та його платіжну дисципліну.
- *Цінові центри* – надають послуги з визначення вартості фінансових інструментів, які не торгуються на біржі, для учасників ринку. Це допомагає сторонам угоди бути впевненими, що вона укладена на справедливих умовах. Адміністратори, які формують фінансові індикатори, підтверджують умови угоди та ціну інструменту для операцій з фінансовими інструментами, в яких є додаткові умови, наприклад, рівень процентних ставок або валютні курси.

Найбільш значущі ***функції сучасної фінансової інфраструктури***:

- акумулювання фінансових ресурсів;
- забезпечення фінансової безпеки в умовах посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- сервісна;
- формування інтелектуальних та інформаційних ресурсів для фінансової інфраструктури; ця функція реалізується через підготовку професіональних учасників ринку (валютного, страхового, фондового та ін.) та підвищення фінансової грамотності населення.

Фондова біржа

Ринок фінансових активів (цінних паперів виступає в двох організаційних формах: *фондова біржа та позабіржова торгівля*.

Фондова біржа – це належним чином організована частина ринку цінних паперів, що функціонує на основі централізації пропозицій про купівлю-продаж цих паперів.

Фондова біржа створюється у формі акціонерного товариства. Вона є неприбутковою організацією. Фінансові ресурси біржі формуються переважно з допомогою членських внесків. Членами біржі можуть бути будь-які особи; при цьому у власності одного акціонера не може перебувати понад 20 % акцій одної категорії.

Механізм функціонування фондової біржі подібний до товарної біржі. В якості посередників на біржі виступають *брокери та дилери*. У торгах також бере участь *маклер* – штатний працівник біржі, який веде торг та оформляє угоди.

Основними методами проведення біржових торгів являються:

1) Відкриті аукціонні торги, під час яких відбувається безперервне зіставлення цін на купівлю та продаж цінних паперів. Продавець поступово знижує ціну, а покупець поступово її підвищує. Угода відбувається тоді, коли ціни покупця та продавця сходяться.

2) Торгівля на замовлення. Брокери залишають маклерам письмові заявки на купівлю та продаж із зазначенням ціни та кількості цінних паперів.

Функції фондової біржі

- Надання централізованого місця;
- Встановлення рівноважної біржової ціни для продавців та покупців;
- Акумулювання тимчасово вільних коштів та їх перерозподіл;
- Забезпечення гласності, відкритості біржових торгів;
- Забезпечення арбітражу (механізм вирішення спорів, тобто хто може вирішити суперечку та яка компенсація);
- Забезпечення гарантій виконання угод, укладених у біржовому залі, тобто цінні папери є надійними та перевіреними;
- Розробка етичних стандартів, кодексу поведінки учасників біржової торгівлі.

Усього у світі близько 150 фондових бірж, найбільшими є такі: Нью-Йоркська фондова біржа, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, Тайванська, Сеульська. Наприклад, на Нью-Йоркській фондовій біржі щомісячно укладаються угоди на суму близько 30 трильйонів доларів. Саме тут визначається широко відомий індекс Доу Джонса, який відображає динаміку середньої вартості акцій 30 найбільших американських компаній, та використовується як індикатор стану економіки не тільки в США, а й в світі.

6.5. Банки та небанківські фінансові інститути

Найважливішим інститутом фінансової інфраструктури ринку виступають банки.

Банки – це кредитно-фінансові інститути, які здійснюють акумуляцію коштів юридичних та фізичних осіб, а потім використовують їх для надання кредитів. Крім того, вони проводять грошові розрахунки, емісію цінних паперів, операції із золотом, іноземною валютою та низку інших операцій.

Розвиток банків та банківської справи тісно пов'язаний з еволюцією кредитних відносин. Історичними попередниками банків вважаються ***міняли та лихварі,*** які існували ще в період зародження товарно-грошових відносин та займалися обміном монет, збереженням грошей інших осіб та кредитуванням.

Аж до зародження капіталізму кредити надавалися переважно приватним особам на споживчі цілі. Коли кредитування перестало задовольняти суто споживчі потреби позичальника і розповсюдилося на проведення господарських операцій (кредитування бізнесу), зародилися банки як великі кредитні установи, що спеціалізуються на акумулюванні грошей і їх ефективному розміщенні. Банки надають своїм клієнтам комплекс фінансових послуг. Поряд з кредитними операціями банки починають за розпорядженням своїх клієнтів виконувати розрахункові та інші операції.

Кредитні відносини – це відносини, що складаються між кредитором і позичальником щодо позички, тобто передачі грошей чи матеріальних цінностей у користування за умов повернення в певний термін і, зазвичай, зі сплатою відсотка.

Розвиток кредитних відносин відбувається об'єктивно. У товарному виробництві виробники економічно відокремлені. Їхні капітали здійснюють індивідуальний кругообіг, відокремлений від обігу інших капіталів, від фінансових ресурсів держави та домашніх господарств. Цей кругообіг має різну тривалість (залежно від виробничого періоду та періоду реалізації готового продукту). Стихійність товарного виробництва, складність процесу реалізації товару за умов перенасиченого ринку призводить до того, що у багатьох підприємств виникає тимчасова потреба у позикових грошах. В той же час у інших суб'єктів господарювання накопичуються тимчасово вільні кошти, які вони бажають використовувати з вигодою. Ця суперечність якраз і вирішується за допомогою різних кредитних інститутів (банків та небанківських кредитних підприємств).

Такі макроекономічні суб'єкти як банки, небанківські фінансові організації, держава, бізнес та домогосподарства є учасниками *ринку фінансових послуг.*

Суб'єктів пропозиції фінансових послуг поділяють на дві групи: банківська система та небанківські фінансові організації (див. рис. 6.1).

Банківська система являє собою сукупність різних видів взаємозалежних банків та інших кредитних установ, що діють у рамках єдиного фінансово-кредитного механізму.

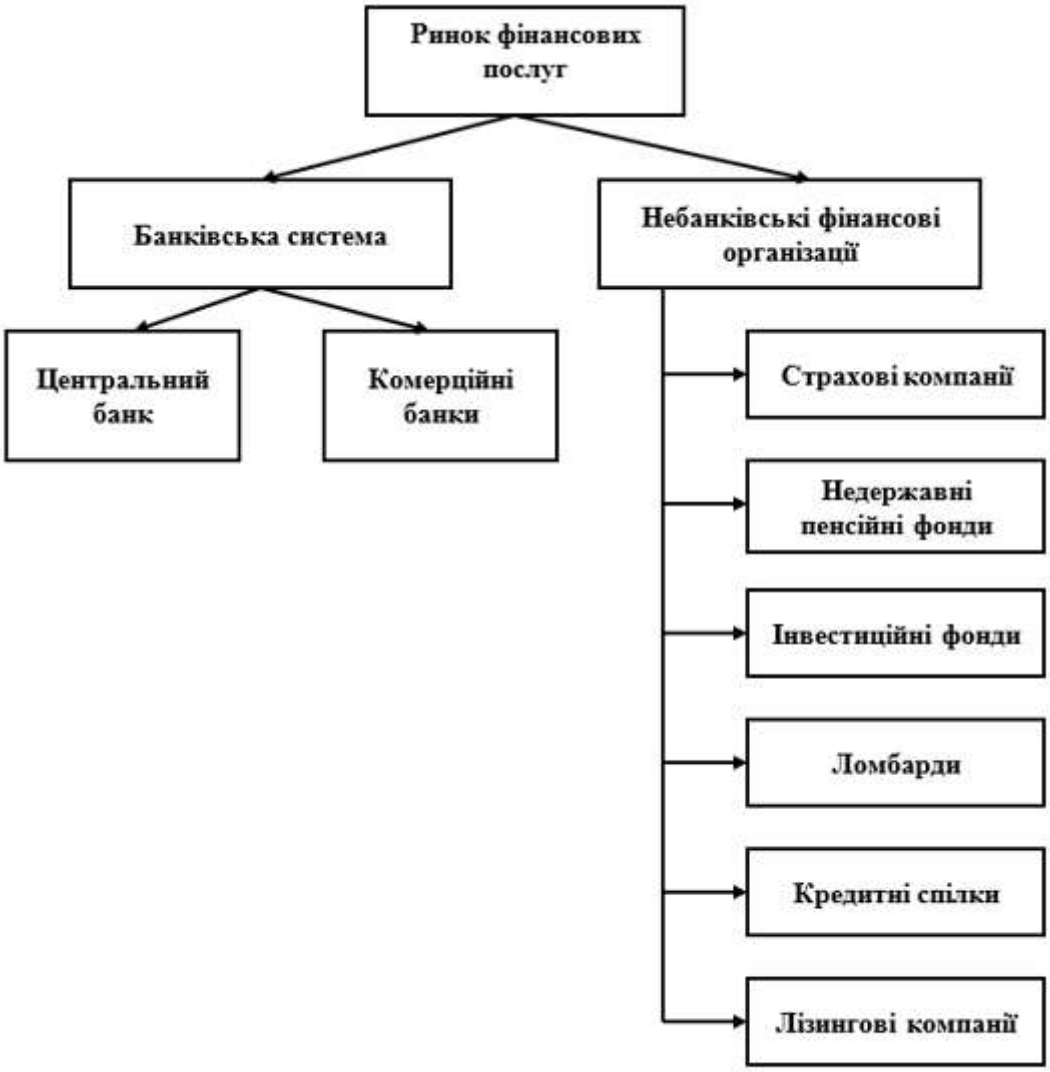


Рис. 6.1. Основні суб'єкти ринку фінансових послуг

Банківська система виконує наступні функції:

- трансформаційна – банки акумулюють тимчасово вільні грошові кошти одних ринкових суб'єктів та надають їх у використання іншим суб'єктам;
- функція регулювання грошової маси – емісію грошей здійснює безпосередньо центральний банк, комерційні банки мають можливість «створювати гроші» (впливати на їх кількість в обігу) завдяки безготівковим розрахункам в межах банківської системи (про цей процес йдеться в главі 7 даного посібника);

- функція стабілізації грошового ринку та контролю над діяльністю банківського сектора (ця функція належить центральному банку країни).

У більшості сучасних держав діє ***дворівнева банківська система.*** На *першому рівні* знаходиться центральний банк (в Україні – Національний банк, в США – Федеральна резервна система). *На другому рівні* – мережа комерційних банків та інших розрахунково-кредитних установ.

Центральний банк – часто називають «банк банків» – контролює та регулює діяльність інших банків та виконує по відношенню до них роль банку, що видає позики та зберігає резерви комерційних банків.

Центральний банк є важливою державною інституцією. Він надає кредити та виконує розрахункові операції для уряду, накопичує на своїх рахунках бюджетні ресурси держави, зберігає золотовалютні резерви країни, здійснює емісію грошей. Найважливішим макроекономічним завданням центрального банку є проведення монетарної політики, що спрямована на стабілізацію економіки.

Комерційні банки – великі недержавні кредитні установи, які здійснюють універсальні банківські операції для підприємств, організацій, громадян (розрахункові, платіжні операції, залучення вкладів, надання позичок, операції на ринку цінних паперів та інших). Термін «комерційні» пов'язаний з тим, що першими клієнтами банків у XVIII столітті були торгові фірми.

Кошти для проведення фінансових операцій комерційні банки формують головним чином за рахунок запозичень, залучених у вигляді депозитів домогосподарств, міжбанківських кредитів, випуску власних акцій та облігацій. Більшість комерційних банків є універсальними, тобто надають широкий спектр банківських послуг. Але є й спеціалізовані банки. Структура комерційних банків з погляду їх галузевої спеціалізації та видів господарських операцій представлена на рис. 6.2.

Інвестиційний банк проводить інвестиційну політику у вигляді придбання акцій промислових корпорацій. Ресурси банку формуються з допомогою продажу власних акцій. Такі банки не взаємодіють із фізичними особами, не здійснюють прийом депозитів.

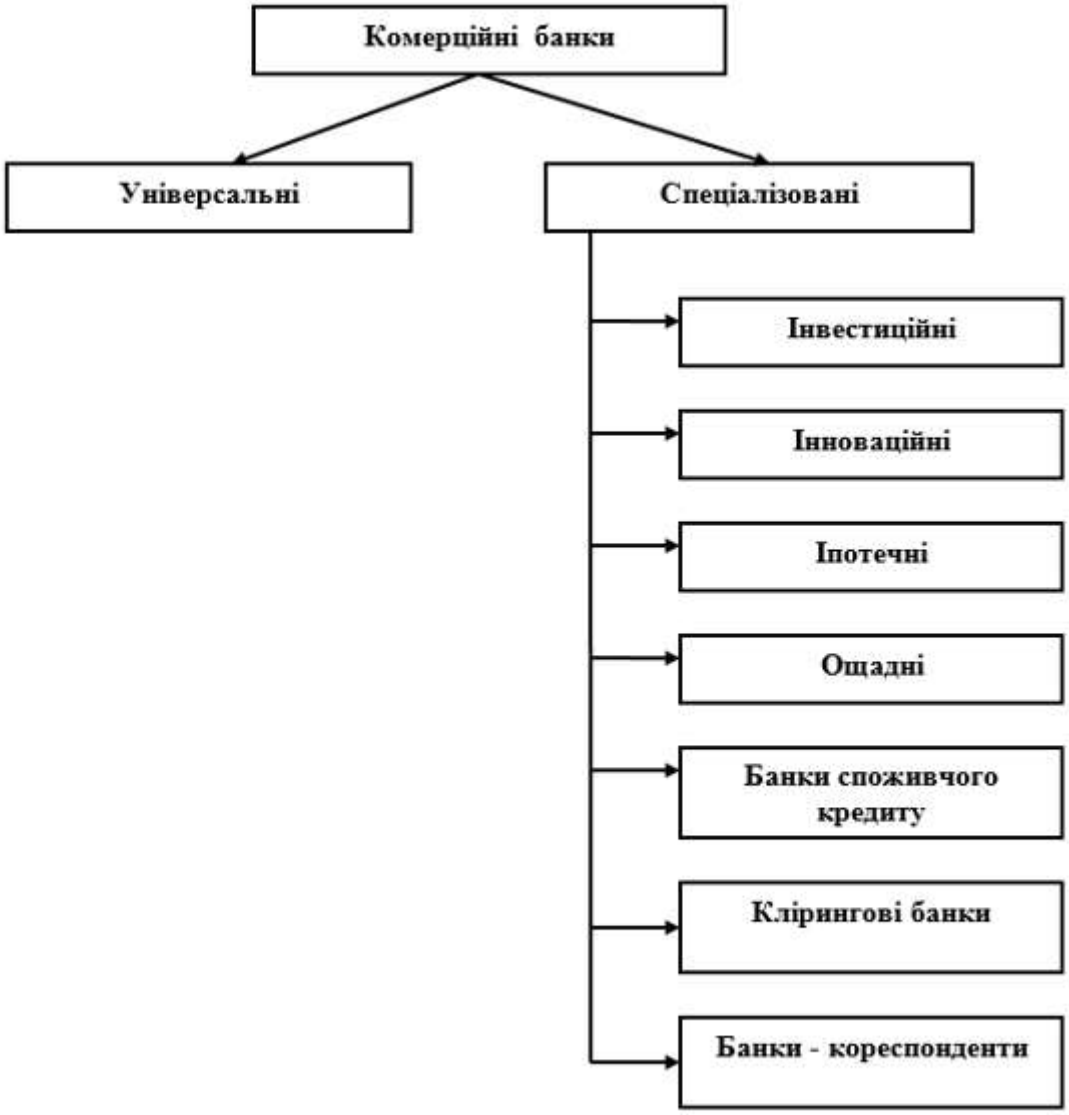


Рис. 6.2. Структура комерційних банків по видам фінансових послуг

Інноваційний банк – спеціалізується на операціях із кредитування ***венчурного***[15] бізнесу, нових розробок технічного та технологічного прогресу. Основні ресурси банку формуються за рахунок власних коштів та вкладів клієнтів. Кредити такого банку мають переважно довгостроковий характер.

Іпотечний банк – спеціалізується на видачі іпотечних кредитів, тобто кредитів під заставу нерухомості чи на придбання нерухомості. Кредити іпотечного банку мають довгостроковий характер. Джерелом коштів виступають вклади клієнтів (переважно тих, хто хотів би отримати іпотечний кредит) та власний капітал банку. Залежно від напрямів кредитування іпотечні

[15] **Венчурний бізнес** – бізнес, пов'язаний із прикладними науковими дослідженнями, орієнтований на практичне використання технічних та технологічних новинок, які ще не випробувані на практиці. Цей вид бізнесу пов'язаний із великим ризиком, тому його часто називають ***ризиковим***.

банки поділяються на ***земельні банки***, які надають кредити під заставу землі, ***меліоративні банки***, які надають кредити на меліоративні роботи, ***комунальні банки,*** що надають кредити під заставу міської нерухомості.

Ощадний банк – спеціалізується на проведенні операцій з прийому (на зберігання) заощаджень населення та видачі вкладів, кредитуванні громадян.

Банк споживчого кредиту – банк, спеціалізований на видачі споживчих кредитів населенню. Найчастіше це банки, створені на кооперативних засадах об'єднаннями громадян з метою взаємного кредитування.

Кліринговий[16] ***банк*** – банк, що є членом розрахункової палати, що надає послуги з відкритих у ньому рахунках: ведення відомостей стану матеріальних цінностей, отримання та постачання цінних паперів, здійснення розрахунків та виплат.

Банк-кореспондент – банк, який виконує платежі, розрахунки, інші операції за дорученням іншого банку та за його рахунок на підставі ***кореспондентського договору***. Для виконання доручень банки-кореспонденти відкривають спеціальні кореспондентські рахунки.

Комерційний банк самостійно визначає напрями своєї діяльності та спеціалізацію за видами операцій. Центральний банк здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків через економічні нормативи та нормативно-правове забезпечення здійснюваних цими банками операцій.

Основні операції комерційних банків

Як відомо, банківська діяльність полягає в залученні у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщенні зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик[17]. Метою є отримання банківського прибутку. Отже успішне функціонування банку значною мірою залежить з його ресурсної бази.

Банківські ресурси – це сукупність коштів, які є у розпорядженні банку та використовуються їм для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій. Залежно від джерел формування банківські *ресурси можна поділити на власні та залучені кошти.*

---

[16] **Кліринг** (від англ. clearing – очищати) – безготівкові розрахунки між країнами, компаніями, підприємствами за продані один одному товари, цінні папери та послуги, що здійснюються шляхом ***взаємного заліку***, виходячи з умов балансу платежів. Наприклад, одна сторона постачає іншій бавовну за ціною 500 доларів за тонну, а інша сторона постачає першій верстати за ціною 5000 доларів за штуку. Тоді при постачанні однією стороною 200 тон бавовни, а іншою стороною – 20 машин, дотримується баланс взаємних платежів, і грошові розрахунки стають зайвими.

[17] Про банки та банківську діяльність : Закон України / Відомості Верховної Ради України, 2001, № 5-6, ст.30) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text

До ***власних коштів*** банку належать статутний капітал, резервний та інші фонди, резерви покриття різних ризиків, нерозподілений прибуток.

Залучені кошти банку (зобов'язання) включають кошти юридичних та фізичних осіб, які перебувають у розпорядженні банку: кошти на розрахункових та депозитних рахунках клієнтів банку; позики, одержані з інших банків; кошти, отримані з інших кредиторів. Залучені кошти є головним ресурсом банку, на них припадає до 80 % загальної величини ресурсів.

Операції, за допомогою яких банки формують свої ресурси, називаються ***пасивними***. Вони дозволяють залучити кошти понад власний капітал, необхідні для ефективної діяльності, забезпечення ***ліквідності***[18] та отримання доходу.

Основний вид пасивних операцій – залучення коштів на банківські рахунки всіх видів: поточні, строкові, ощадні, валютні та інші. Усі кошти, залучені на банківські рахунки, прийнято називати ***депозитами***, а операції – ***депозитними***.

Депозит (від латин. depositum – річ, віддана на зберігання) – це кошти або цінні папери, що поміщаються для зберігання в банк і підлягають поверненню вкладнику на заздалегідь обумовлених умовах. Умовою здійснення вкладу є ***винагорода вкладника в формі відсотка***.

Інший вид пасивних операцій – ***недепозитне залучення коштів***: кредити, одержані на міжбанківському ринку, кредити центрального банку, випуск банківських облігацій, векселів та інших боргових зобов'язань. Такі операції частіше проводяться для підтримки ліквідності банків.

Другою групою операцій комерційних банків є активні операції.

Активні операції банків – розміщення наявних фінансових ресурсів з метою пустити в обіг і отримати доход. Найбільш поширені форми таких операцій: надання коштів у кредит під відсотки, вкладення в цінні папери, інвестиції у виробництво. Провідна роль належить ***кредитним операціям.***

Кредит – (від лат. creditum – довіра) – надання чогось у борг, позика, представлена в грошовій формі на умовах повернення і платності. Принцип платності кредиту означає, що позичальник зобов’язаний внести банку визначену плату за користування його ресурсами – ***процент***.

Банк як будь-яка комерційна організація має на меті отримання прибутку. ***Банківський прибуток*** – це різниця між сумою відсотків, стягнутих з позичальників, і сумою відсотків, що сплачується вкладникам.

Прибуток банку може включати доходи від інших операцій: від інвестицій в цінні папери, від біржових операцій, комісійні винагороди тощо.

---

[18] **Ліквідність банку** – в даному контексті – здатність забезпечити своєчасне виконання боргових зобов’язань

Небанківські фінансові інститути

Перелік існуючих небанківських фінансових організацій представлений на рис. 6.1. Надамо коротку характеристику їх суті та функцій.

Страхова компанія – це фінансова установа, метою якої є здійснення страхової діяльності.

Страхування – правовідносини щодо захисту страхових інтересів фізичних та юридичних осіб (страховий захист) при страхуванні ризиків, пов'язаних з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням, з володінням, користуванням і розпорядженням майном, з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі у разі настання страхових випадків, визначених договором страхування, за рахунок коштів фондів, що формуються шляхом сплати страхувальниками страхових премій (платежів, внесків), доходів від розміщення коштів таких фондів та інших доходів страховика, отриманих згідно із законодавством[19].

До основних ***функцій страхування*** належать наступні:

– *ризикова функція* – вона є головною, оскільки саме наявністю ризику обумовлюється існування і розвиток страхової діяльності; в рамках дії цієї функції відбувається перерозподіл грошових фондів серед учасників страхування в зв'язку із наслідками страхових випадків;

– *ощадна функція* – передбачає збереження і накопичення грошових коштів до визначеної дати (настання повноліття або пенсійного віку тощо);

– *інвестиційна функція* – передбачає використання тимчасово вільних грошових коштів (страхових резервів компанії) як кредитних і інвестиційних ресурсів для економічного розвитку певного міста чи області.

Інвестиційні фонди – це організація (державна, муніципальна чи приватна, комерційна), яка керує грошима інвесторів чи вкладників. Головне завдання інвестфонду полягає в тому, щоб об'єднати гроші вкладників у «загальний котел» та розпорядитися коштами клієнтів так, щоб прибуток від вкладень у фонд перевищував індекс інфляції чи потенційну доходність банківського депозиту.

Перевагами інвестиційного фонду як інституту заощадження та інвестування є те, що його послуги доступні для осіб з різним рівнем доходу (маючи відносно невелику суму коштів, вкладник може стати співвласником акцій досить великих і прибуткових компаній чи проектів); здебільшого дрібні власники коштів не мають достатніх знань і навичок, необхідних для самостійного придбання акцій та інших фінансових інструментів, тож завдяки

[19] Про страхування : Закон України / Відомості Верховної Ради України. 2023. № 12-13 ст. 28 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text

інвестфонду клієнт може вкласти кошти в диференційований інвестиційний портфель; професійні управляючі, юристи і аналітики фонду прикладають зусилля для забезпечення максимальної прибутковості інвестицій; доходи фонду розподіляються серед вкладників пропорційно внесеним долям, отже доходність може бути вищою, ніж фіксовані відсотки по банківських депозитах.

Ломбард – небанківська фінансова установа, виключними видами діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів за рахунок власних або залучених коштів під заставу особистого майна позичальника на визначений строк і під проценти. В якості застави можуть використовуватися ювелірні вироби з дорогоцінних металів, побутова та комп'ютерна техніка, транспорт, рідкісні колекційні предмети старовини тощо. В разі несплати боргу позичальником, ломбард продає об'єкт застави, покриваючи свої витрати.

Лізингова компанія – це спеціалізована установа, що здійснює посередницьку діяльність щодо надання в оренду майна на умовах лізингу.

Лізинг (від англ. leasing – оренда) – довгострокова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення тощо, яка передбачає можливість їх подальшого викупу орендарем. Лізинг може бути досить зручною послугою, особливо для невеликих підприємців, які не мають достатньо коштів для придбання високотехнологічного складного обладнання з високою вартістю. Лізингова компанія (лізингодавець) купує таке обладнання за власний рахунок і передає його в оренду на кілька років. Орендар – лізингоотримувач протягом терміну договору сплачує лізинговій компанії суму, що дорівнює амортизації та долю прибутку від використання обладнання. По завершенні терміну договору орендар має право викупити обладнання по залишковій вартості. Лізинговий договір може передбачати надання лізинговою компанією послуг з обслуговування та ремонту або заміни орендованого майна.

Кредитна спілка – фінансова установа, створена на засадах кооперації з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових та інших послуг за рахунок об'єднання грошових внесків членів кредитної спілки[20].

За змістом фінансових операцій кредитна спілка подібна до банківської установи. При цьому має декілька суттєвих відмінностей: 1) *за організаційно-правовою формою* – це кооперативна організація – її фінансовий фонд утворюється за рахунок внесків її членів (фізичних осіб); 2) члени організації мають *рівні права* в питаннях управління та розподілу доходу, незалежно від величини фінансового внеску і дати вступу в організацію; організація є відкритою, тобто гарантований вільний вступ в організацію та вихід з неї;

[20] Про кредитні спілки : Закон України / Відомості Верховної ради України. 2023. № 85-86, ст. 315. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3254-20#Text

3) мета об'єднання – *спільне заощадження особистих коштів та надання з цих коштів кредитів один одному на взаємовигідній основі;* громадяни отримують можливість вирішувати свої проблеми, не звертаючись до послуг банків та не вдаючись до фінансової підтримки держави; 4) головною особливістю кредитних спілок є *неприбутковий характер їхньої основної діяльності*. Неприбутковість визначається тим, що організація на ставить за мету максимізацію прибутку, отриманий прибуток не розподіляються між засновниками спілки, а спрямовується на розвиток організації в цілому.

Основні поняття

Ринкова інфраструктура. Реальний та фінансовий сектори економіки. Інфраструктура реального та фінансового секторів економіки. Біржа. Товарна біржа. Фондова біржа. Біржовий брокер. Біржовий маклер. Біржовий дилер. Угода СПОТ. Форвардні угоди. Ф'ючерсні угоди. Опціон. Похідні фінансові інструменти. Деривативи. Банки. Банківська система. Активні та пасивні операції банків. Депозит. Кредит.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «ринкова інфраструктура». Якими є її основні елементи?
2. Опишіть основні функції інфраструктури ринку.
3. Що розуміється під «реальним сектором економіки»? Що включає його інфраструктура (виробнича та невиробнича)?
4. Надайте загальну характеристику *біржі* як інституту ринкової економіки (суть та основні види).
5. Що являє собою товарна біржа? Назвіть характерні особливості біржових товарів.
6. Охарактеризуйте основних учасників біржових операцій (брокер, маклер, дилер). В чому полягають особливості їх ролі в укладанні біржових угод?
7. Розкрийте зміст основних видів біржових угод, їх сутність та кінцеву мету:
   - угоди СПОТ;
   - форвардні угоди;
   - ф'ючерсні угоди;
   - опціонні угоди.
8. Що розуміється під «похідними фінансовими інструментами». Яке фінансове значення вони мають для продавців і покупців біржового товару?
9. Що являє собою інфраструктура фінансового сектора економіки, якими є її складові та їх функції?

10. Охарактеризуйте суть та особливості функціонування фондової біржі, Визначте основні функції фондової біржі.
11. Дайте загальну характеристику банку як інституту фінансової інфраструктури.
12. Що являє собою банківська система країни, які основні функції вона реалізує?
13. Охарактеризуйте Центральний банк як головний інститут банківської системи, його організаційно-правовий статус та економічні функції.
14. Дайте характеристику комерційних банків: суть, види та особливості господарчої діяльності.
15. Що представляють собою основні операції комерційних банків (пасивні операції та активні операції)?
16. Які вам відомі небанківські фінансові організації? В чому полягає специфіка їх діяльності?

Рекомендована тематика доповідей

1. Банківська система України та її сучасний стан.
2. Інвестиційні фонди та їх роль в економіці України.
3. Лізингові компанії як інструмент стимулювання інвестиційної активності бізнесу.
4. Товарні біржі в сучасній Україні: історія становлення та результати діяльності.
5. Фондові біржі в Україні.

Тести

1. Якими товарами переважно торгують на товарних біржах:

А) споживчі товари;
Б) сировинні товари;
В) цінні папери;
Г) валюта.

2. Укажіть, який із зазначених ринків обслуговується фондовою біржою:

А) ринок цінних паперів;
Б) ринок праці;
В) ринок землі;
Г) ринок грошей.

3. До якої категорії належать операції комерційного банку, спрямовані на залучення коштів:

А) комісійні;
Б) розрахункові;

В) активні;
Г) пасивні.

4. До якої категорії належать операції комерційного банку з обслуговування клієнтів:

А) активні;
Б) пасивні;
В) комісійні;
Г) страхові.

5. Яка з наведених біржових угод завершується постачанням реального товару та страхує продавця від зміни ціни:

А) опціонна угода;
Б) форвардна угода;
В) комерційна угода;
Г) лізингова угода.

6. Зниження якого з наведених показників свідчить про погіршення макроекономічної ситуації:

А) дефіцит бюджету;
Б) рівень безробіття;
В) індекс Доу-Джонса;
Г) норма відсотку по кредитах.

7. Визначте прибуток біржового спекулянта, який придбав 200 акцій компанії «Астра» за ціною 100 дол. кожна, а через деякий час, коли курс акцій збільшився на 15%, продав всі акції за курсовою вартістю:

А) 3000 дол.;
Б) 2000 дол.;
В) 20000 дол.;
Г) 23000 дол.

8. Які з названих суб'єктів НЕ належать до інфраструктури реальної економіки:

А) ломбарди;
Б) торговельні мережі;
В) науково-виробничі об'єднання;
Г) маркетингові компанії.

9. Учасник біржових операцій, що займається купівлею-продажем товару від свого імені та за власний рахунок, називається:

А) менеджер;
Б) маклер;
В) брокер;
Г) дилер.

10. Комплекс підприємств, які забезпечують будівництво доріг, мостів, транспортування продукту, зв'язок – це:

А) виробнича інфраструктура;
Б) фінансова інфраструктура;
В) соціальна інфраструктура;
Г) організаційно-технічна інфраструктура.

11. Яка з наведених функцій належить виключно Центральному банку:

А) залучення довгострокових депозитів;
Б) надання кредитів державним підприємствам;
В) емісія грошей;
Г) купівля-продаж цінних паперів.

12. До активних операцій комерційних банків можна віднести:

А) кредитування бізнесу та домогосподарств;
Б) залучення депозитів;
В) утворення банківських резервів;
Г) накопичення прибутку.

13. В якому з наведених варіантів найбільш чітко виражена сутність біржі як інституту ринкової інфраструктури:

А) асоціація торговців, які об'єднуються з метою впорядкування торгівлі і полегшення торговельних операцій;
Б) регулярно функціонуючий, організаційно визначений оптовий ринок однорідних товарів, на якому укладаються угоди купівлі-продажу великих партій товару;
В) сукупність довгострокових угод, укладених між покупцями і продавцями великих партій товару;
Г) спеціалізований інститут, що виступає посередником між продавцями і покупцями товарів, сприяє формуванню оптових ринкових цін в процесі біржових торгів.

14. Придбання права купити або продати партію товару по твердій ціні протягом визначеного терміну – це:

А) опціонна угода;
Б) угода СПОТ;
В) форвардна угода;
Г) ф'ючерсна угода.

15. Яка з перелічених характеристик відрізняє ф'ючерсну біржову угоду від форвардної угоди:

А) ціна товару встановлюється на момент укладання угоди;
Б) постачання товару відбувається на визначену дату в майбутньому;

В) оплата товару відбувається в момент постачання реального товару;
Г) угода укладається з метою страхування від непередбачуваної зміни ціни товару в майбутньому.

16. Банк залучив депозити в сумі 42 млн. грн. під 10 % річних. З цієї суми 90 % спрямовано на кредитування клієнтів банку під 15 % річних. Якою є величина банківського прибутку:

А) 1,47 млн. грн.;
Б) 1,8 млн. грн.;
В) 4,2 млн. грн.;
Г) 5,67 млн. грн.

17. Яке з наведених тверджень є НЕВІРНИМ:

А) біржовий брокер – це посередник між продавцем і покупцем товару, який діє за дорученням і за кошти свого клієнта, та отримує комісійну винагороду від клієнта при укладанні торгової угоди;
Б) біржовий маклер – це співробітник біржі, який сприяє комунікації брокерів продавця і покупця і фіксує домовленість про укладання угоди;
В) біржові брокери та маклери отримують винагороду за посередницькі послуги як від продавця, так і від покупця товару; величина винагороди залежить від суми угоди;
Г) біржовий дилер має право укладати угоди про купівлю товару від свого імені і за власні кошти з метою його подальшого перепродажу і отримання вигоди від різниці в ціні.

18. Яка з біржових угод укладається на реальний товар, який на момент угоди знаходиться на складі, і передбачає негайне виконання зобов'язань сторін:

А) опціонна угода;
Б) угода СПОТ;
В) форвардна угода;
Г) ф'ючерсна угода.

19. Яке з наведених тверджень є НЕВІРНИМ:

А) укладаючи опціонну або ф'ючерсну угоду, суб'єкт купує не самі активи (товари, чи акції), а можливість купити, чи продати їх в майбутньому за фіксованою ціною;
Б) метою укладання форвардних і ф'ючерсних угод є страхування від непередбачуваної зміни ціни активу в майбутньому;
В) біржа – це інститут ринкової інфраструктури, який утворюється з метою отримання прибутку від посередницької діяльності;

Г) біржові угоди не укладаються від імені і за рахунок біржі, тож відповідальність за неналежне виконання контракту несе сторона угоди (продавець чи покупець).

20. Яка з перелічених операцій НЕ належить до функцій суб'єктів фінансової інфраструктури ринку:

А) акумулювання тимчасово вільних фінансових ресурсів та їх перерозподіл;

Б) підготовка професіональних учасників валютного, фондового та ін. ринків;

В) торгівля валютою, цінними паперами та похідними фінансовими інструментами;

Г) об'єднання підприємств та компаній, що займаються виготовленням, реалізацією та просуванням на ринок матеріальної продукції.

РОЗДІЛ ІІІ ЕКОНОМІЧНІ АГЕНТИ ТА ЇХ РОЛЬ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Глава 7. Економічна роль держави

7.1. Держава як економічний суб'єкт. Еволюція поглядів на роль держави в господарських процесах. Функції держави

7.2. Фіскальна політика держави

7.2.1. Соціально-економічний зміст фіскальної політики. Державний бюджет

7.2.2. Податки: сутність, функції та види

7.2.3. Типи фіскальної політики

7.3. Монетарна політика держави

7.3.1. Національний банк як інститут монетарної політики

7.3.2. Грошова маса в обігу та її агрегати

7.3.3. Попит і пропозиція грошей. Рівновага грошового ринку

7.3.4. Монетарна політика: суть та основні інструменти

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- як змінювалася роль держави в процесі історичного розвитку економічної системи суспільства; які теоретичні концепції обґрунтовують цю роль; які економічні функції реалізує сучасна держава;
- в чому полягають соціально-економічний зміст та функції фіскальної політики держави;
- що являє собою державний бюджет як інститут фіскальної політики, якими є основні джерела доходів та напрямки видатків державного бюджету;
- як розуміються дефіцит державного бюджету і державний борг, які ризики вони несуть для економіки;
- в чому полягає суть податків, як інструменту фіскальної політики, якими є їх функції та види; на яких принципах будуються податкова система держави;
- які типи фіскальної політики використовує держава на різних стадіях економічного циклу, як держава оперує її основними інструментами – податками і державними витратами;
- як розуміється монетарна політика держави, яку роль в ній відіграє центральний банк країни;

- з чого складається грошова маса в обігу, чим визначаються попит і пропозиція грошей; як досягається їх рівновага;
- що є основними інструментами монетарної політики держави; як використовуються вони для врівноваження макроекономічної кон'юнктури.

7.1. Держава як економічний суб'єкт. Еволюція поглядів на роль держави в господарських процесах. Функції держави

В сучасному суспільстві держава як соціально-правовий інститут відіграє значну роль у забезпеченні сталого економічного розвитку будь-якої країни. Разом з тим державі були притаманні окремі економічні функції від початку існування самого цього інституту. Щонайменше, держава в усі часи стягувала податки для цілей фінансування апарату управління країною. Роль держави як економічного суб'єкта суттєво змінювалася на різних етапах історичного розвитку.

Ще в епоху рабовласництва крім суто фіскальних функцій держава приділяла чимало уваги управлінню державним господарством.

Так, у стародавньому Єгипті ще у XV ст. до н. е. держава здійснювала ретельний облік матеріальних і трудових ресурсів. З цією метою періодично проводилися переписи населення з урахуванням вікових і професійних особливостей, складалися земельні кадастри, враховувалася худоба та інші матеріальні ресурси, проводився розрахунок економічних ресурсів, необхідних для грандіозного іригаційного та культового будівництва. Держава дбала про накопичення і передачу спеціальних знань, професійної майстерності, виробничого досвіду. Завдяки налагодженій системі планування і оперативного перерозподілу трудових ресурсів стало можливим функціонування складної системи державного господарства.

В стародавньому Китаї панівною була ідея активного втручання держави в економічні процеси. Теоретичним підґрунтям господарської практики держави стали філософські доктрини конфуціанства та легізму.

Конфуціанство – це, перш за все, морально-етичне вчення, яке залишалося державною ідеологією протягом багатьох століть, починаючи з VI ст. до н. е. Разом з тим воно містить вагомі висновки щодо економічного устрою суспільства. Ідеальний правитель, на думку конфуціанців, повинен «дотримуватися економії у витратах та дбати про людей», забезпечити рівномірний розподіл багатства, подолання бідності (щоправда, в межах існуючої соціальної ієрархії населення). Невдоволення нижчих верств населення пропонувалося запобігти шляхом державної регламентації землеробства: використовувати «народ на громадських роботах належним

чином». Піддавалася критиці система оподаткування, яка призводила до виснаження селянського господарства, наголошувалося на принципі помірності при стягуванні податків.

Легісти були прихильниками державного регулювання ринку, зокрема хлібного ринку. Вважалося, що різке коливання ринкових цін завдає шкоди як землеробам, так і всьому народу. Тому держава має слідкувати за врожаєм зернових культур і намагатися стабілізувати ринкові ціни через державні закупівлі і формування резервів зерна, які використовуються для врівноваження попиту і пропозиції на ринку. Щоб «управляти землею», складалися земельні кадастри. Пропонувалося зробити більш гнучку систему оподаткування: поставити рівень оподаткування землеробів в залежність від якості землі. Легісти також наполягали на доцільності державної монополії на виробництво солі та заліза. Ця ідея запроваджувалася у життя багатьма династіями Китаю.

У феодальному суспільстві держава не відігравала значної економічної ролі. Її завдання обмежувалися стягненням податків та захистом феодального права власності. Держава могла фінансувати будівництво доріг та інші інфраструктурні проекти, які сприяли розвитку торгівлі та посилювали безпеку країни. В деяких випадках держава надавала фінансову підтримку окремим ремісникам та торгівцям, особливо пов’язаним з обслуговуванням апарату управління та армії. На цьому історичному етапі панувало натуральне господарство. Тож завданням держави була лише підтримка існуючого соціально-економічного устрою.

В період становлення капіталістичного способу виробництва (XVI–XVII ст.) склався новий тип економічної політики держави, теоретично обґрунтований вченням меркантилістів. Як відомо, першою вільною формою існування капіталу як економічного явища був торговий капітал. Тож меркантилісти спрямовували зусилля держави на прискорення первісного накопичення капіталу шляхом регулювання товарно-грошового обігу. Особливе значення надавалося зовнішній торгівлі.

Ранні меркантилісти-монетаристи (XVI ст.) концентрували увагу на проблемах накопичення золота (як втілення багатства) в національному масштабі за рахунок регулювання грошового обігу. З цією метою практикувалася заборона вивозу грошей за кордон, обмеження імпорту, введення високого мита на імпортні товари, посилення видобутку золота та срібла.

В процесі еволюції товарного виробництва, поширення зовнішньої торгівлі стала очевидною обмеженість поглядів монетаристів: зрозуміло, що капітал, який нерухомо лежить в сундуках, є «мертвим». Щоб зростати, він має постійно перебувати в обігу. Саме на цьому висновку ґрунтується концепція

пізніх меркантилістів (XVII ст.), які висунули теорію «торгового балансу». Центр уваги був перенесений з грошового обігу на сферу товарного обміну. Відмовилися від заборони вивозу грошей за кордон та обмежень імпорту іноземних товарів. Політика держави спрямовувалася на стимулювання експорту національної продукції, завоювання зовнішнього ринку. Посилено насаджувалася мануфактурна промисловість за рахунок привілеїв та державних субсидій, прискорено розвивалося судноплавство. Меркантилісти схвалювали стягнення високих податків, які були джерелом державних субсидій для бізнесу. В цей період держава сама була власником важливих виробничих і інфраструктурних об'єктів (видобувні та металургійні підприємства, верфі, порти, центральні банки тощо). Утримувалася державна монополія на виробництво солі, горілки, тютюну. Меркантилісти були апологетами колоніальної експансії, завдяки якій поширювалися масштаби експорту та забезпечувався необмежений приплив в країну-метрополію золота та природних ресурсів. Не виключався імпорт товарів за умови, що його обсяг не перевищував експорт, торговий баланс мав залишатися активним. Отже меркантилісти допускали втручання держави в економічне життя, але обмежене, яке має переважно заохочувальний характер.

В першій половині XVIII століття епоха первісного накопичення капіталу змінилася епохою бурхливого розвитку мануфактурного виробництва. Змінилося і уявлення про джерела суспільного багатства – пріоритет від торгівлі перейшов до сфери матеріального виробництва. Відповідно змінилися і теоретичні погляди, і економічна практика. В теорії панівною стала ***концепція економічного лібералізму*** – невтручання держави в економічне життя, відомий принцип «Laissez faire» (дозвольте робити, що хочуть), тобто принцип необмеженої свободи конкуренції підприємців. Ця концепція стала базовою в новій школі економічної думки – *класичній політичній економії*.

Найбільш повно принцип лібералізму був обґрунтований в працях видатних класиків Адама Сміта та Давида Рикардо. Складна взаємодія господарської практики безлічі виробників забезпечується дією «невидимої руки ринку». Інакше кажучи, економічні процеси регулюються об'єктивними економічними законами. Умови дії цих законів А. Сміт назвав «природнім порядком». На практиці це означало відміну державної регламентації у внутрішній та зовнішній торгівлі, виробничій сфері; функціонування вільного ринку землі і робочої сили. Авторитетний послідовник ідей А. Сміта Жан-Батист Сей сформулював «закон ринків», зміст якого зводиться до безкризового економічного зростання при повному виключенні втручання в економіку зовнішніх сил.

Концепція економічного лібералізму панувала в науці та господарській практиці майже два століття. Проте наприкінці XIX – початку XX сторіччя стало очевидним, що принцип «laissez faire» не відповідає новим реаліям економічного життя. Виявилися так звані *«провали ринку»* – тобто випадки, коли ринковий механізм в чистому вигляді не в змозі забезпечити ефективне використання економічних ресурсів.

Зазвичай провали ринку пов'язують з такими явищами як монополізація ринку; недосконаліть (асиметричність) ринкової інформації; наявність негативних зовнішніх ефектів; неспроможність ринку щодо виробництва суспільних благ. Реакцією на ці виклики стало формування нового напряму в економічній теорії – ***економічний дирижизм***[21]**.** Його прихильники наполягали на активному втручанні держави в процеси формування рівноваги на макроекономічному рівні. Держава має взяти на себе проведення антимонопольних заходів та підтримку конкурентного середовища, соціальне страхування, регламентацію виробництва товарів з негативним зовнішнім ефектом тощо. Ці дії держави є лише мінімальною межею втручання в економіку. В сучасному світі економічні функції держави набагато ширше.

Справжнім каталізатором зростання авторитету концепції економічного дирижизму стала руйнівна світова криза 1929–1933 років. Масове банкрутство, тривала депресія, масове хронічне безробіття свідчили про глибоку невідповідність ортодоксальних класичних уявлень про механізми макроекономічного врівноваження реаліям дійсності. На зміну постулатам класиків мала прийти і прийшла нова система поглядів, яка запропонувала засоби позбавлення ринкової економіки від згубних потрясінь. Її видатним фундатором є англійський вчений і політик ***Джон Мейнард Кейнс***. Теоретичні постулати кейнсіанства викладені в хрестоматійній праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936). Джон Кейнс обґрунтував необхідність активного втручання держави в економіку засобами фіскальної та грошово-кредитної політики. Його увага була сконцентрована на виході економіки з депресії, більш дієвою він вважав фіскальну політику.

Кейнсіанська теорія була покладена в основу практичної політики президента Рузвельта в США («новий курс Рузвельта»), яка забезпечила подолання «великої депресії». Кейнсіанство дуже швидко розповсюдилося у всій Європі, забезпечуючи ефективне функціонування аж до кінця 60-х років.

---

[21]**Дирижизм** (фр. *dirigisme*) – політика активного втручання в управління економікою з боку держави в 20-40-х роках XX ст. у Франції и Великобританії. В результаті цієї політики, заснованої на теорії французького економіста Ф. Перру про принципи індикативного (рекомендаційного) державного планування у пріоритетних точках економіки, в країні був створений великий сектор державної економіки, що включає до себе ряд галузей промисловості та кредитно-фінансових закладів

Слід зауважити, що основна модель Кейнса була статичною, він розглядав всі економічні процеси в короткостроковому періоді, в депресивному стані економіки. На той момент головним було питання як скоріше вивести економіку з стану неповної зайнятості: подолати масштабне безробіття, неповне завантаження виробничих потужностей, відносне надвиробництво товарів. В період після Другої світової війни ситуація радикально змінилася. Незвичайно високими темпами, але нерівномірно зростала економіка провідних західних країн. Постало питання сталого розвитку в довгостроковому періоді. Тож увага економістів тепер була сконцентрована не лише на кризах і депресіях, а на економічному циклі загалом, і перш за все на пожвавленні і підйомі. З'ясувалося, що бурхливий підйом, «економічний бум», що супроводжується високим рівнем інфляції, є не менш загрозливим, ніж криза. Тож стала зрозумілою необхідність регулювання економіки на всіх стадіях економічного циклу, з'ясування причин та внутрішніх механізмів функціонування. Розробкою відповідних моделей регулювання економіки займалися *неокейнсіанці* – Рой Харрод, Елвін Хансен, Пол Самуельсон, Джон Хікс.

На початку 70-тих років XX ст. для економіки Заходу характерним було сполучення циклічних коливань з майже безперервною інфляцією – так звана *стагфляція*. Тобто рівень цін не знижувався навіть в період спаду економіки. Цей факт обумовив справжню кризу кейнсіанської моделі державного управління та відродження ліберальної концепції. Проте неоліберали не були категоричними противниками державного регулювання на макрорівні, допускалося обмежене втручання в економічні процеси. Засновником нової ліберальною концепції – ***монетаризму*** став авторитетний американський вчений Мілтон Фрідмен. В центрі уваги постала проблема стагфляції, пошук рецептів виходу з неї.

Монетаристи доводили, що ключову роль в циклічних коливаннях економіки відіграють гроші. Головним чинником порушення макроекономічної рівноваги вважалися різкі, непередбачувані зміни грошової маси в обігу в наслідок проведення державою антициклічної фіскальної політики. Стверджувалося, що за допомогою грамотної грошової політики можна не допустити як тривалої депресії, так і надмірного розігріву економіки. Фрідмен висунув ідею автоматичного регулювання об'єму грошової маси – так зване «грошове правило»: сталий приріст кількості грошей з року в рік має співпадати з щорічним темпом росту реального ВВП. Цей показник визначався на рівні 3–5% на рік.

Монетаристські рецепти макроекономічного регулювання поступово були запроваджені в США, Великобританії, Франції та інших європейських

країнах. В економічну історію увійшли моделі державного управління під назвою «рейганоміка» і «тетчерізм», реалізовані американським президентом Р. Рейганом та британським прем'єр-міністром М. Тетчер. На засадах монетаризму був забезпечений сталий розвиток економічної системи в період 1980–1990-х років.

Разом з тим, аналізуючи результати монетаристської політики в різних країнах, сам М. Фрідмен був далекий від нестримного оптимізму щодо її ефективності. Він визнавав, що «боїться приписувати монетарній політиці більшу роль, ніж вона в стані виконати; боїться вимагати від неї результатів, котрих вона не може дати»[22].

Результатом практичної апробації теоретичних надбань кейнсіанців та монетаристів стала сучасна модель державного управління економікою, яка більш-менш оптимально сполучає дві концепції: забезпечення макроекономічної рівноваги засобами бюджетно-податкової (фіскальної) та грошово-кредитної (монетарної) політики.

Економічні функції сучасної держави

- Захист прав власності;
- Встановлення правил господарювання, регулювання взаємовідносин між роботодавцями і найманими робітниками;
- Підтримка конкурентного середовища, реалізація антимонопольних заходів;
- Стабілізація економіки, забезпечення повної зайнятості та економічного росту;
- Прогнозування розвитку економіки, виявлення наявних тенденцій, розробка та запровадження соціально-економічних стратегій розвитку;
- Перерозподіл національного доходу, реалізація соціальних програм;
- Виробництво суспільних благ;
- Мінімізація негативних зовнішніх ефектів;
- Контроль над зовнішньоекономічною діяльністю.

7.2. Фіскальна політика держави

7.2.1. Соціально-економічний зміст фіскальної політики. Державний бюджет

Найважливішою складовою економічної політики держави є ***фіскальна політика.*** Термін «фіскальна» походить від латинського слова «фиск» (fiscus) – *державна скарбниця.*

[22] Friedman M. Monetarist Economics. P. 17-18.

Фіскальна політика – політика уряду в галузі оподаткування, державних витрат, державного бюджету, спрямована на забезпечення зайнятості населення та отримання антиінфляційного валового внутрішнього продукту.

Іншими словами, ***фіскальна політика це бюджетно-податкова політика держави.***

Основні функції фіскальної політики

1. Вплив на стан макроекономічної кон'юнктури – підтримка стабільності на макрорівні (запобігання кризи та стимулювання економічного зростання).
2. Перерозподіл національного доходу для цілей управління державою та фінансування суспільного господарства.
3. Накопичення необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм.

Основним економічним інститутом, через який проводиться фіскальна політика, є державний бюджет.

Термін «бюджет» буквально означає – «грошова сумка», гаманець для зберігання грошей. В економічному сенсі його можна тлумачити двояко: з одного боку, це сукупність грошових ресурсів, якими володіє економічний суб'єкт (сім’я, підприємство, уряд), з іншого боку – це *баланс (співвідношення) між доходами і витратами* цього суб'єкта.

Державний бюджет – це централізований фонд грошових ресурсів, якими володіє уряд країни для фінансування державного апарату і виконання соціально-економічних функцій.

Іншими словами, державний бюджет – це річний план державних витрат і джерел їх фінансового покриття.

За своєю економічною суттю державний бюджет відображає грошові відносини, які складаються у держави з підприємствами і населенням, і полягають в перерозподілі національного доходу для цілей управління суспільством і фінансування господарства.

Основні джерела доходів держбюджету:

1. податки (на доходи фізичних осіб та прибуток підприємств, на додану вартість, акцизний податок та інші);
2. власні доходи держави від виробничої та інших форм діяльності (наприклад, від приватизації, від зовнішньоекономічної діяльності),
3. платежі за ресурси, які згідно з чинним законодавством належать державі (наприклад, плата за землю, за використання інших природних ресурсів);
4. запозичення у формі продажу державних облігацій та кредитів національних комерційних банків та міжнародних фінансових організацій.

Основні напрямки витрат держбюджету:

1. споживання в державному секторі (утримання апарату управління, армії, поліції, прокуратури, судової влади та ін.);
2. фінансування освіти, охорони здоров'я, культури;
3. державні інвестиції (капітальне будівництво: доріг, портів, енергосистем тощо);
4. трансфертні платежі (страхування по безробіттю, медичне страхування, матеріальна допомога, субсидії громадянам, субсидії і дотації підприємствам);
5. обслуговування державного боргу (виплати відсотків по внутрішніми та зовнішніми позиками).

Перше місце в бюджетних витратах країн з ринковою економікою займають **соціальні статті:** соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я та ін. Їх частка досягає 40-50 % видаткової частини бюджету. З їх допомогою не тільки забезпечується соціальна стабільність, а й створюються умови для відтворення кваліфікованої і здорової робочої сили, а значить, для збільшення потенціалу економічного розвитку.

Ідеальне виконання державного бюджету – це повне покриття витрат доходами і утворення залишку коштів, тобто перевищення доходів над витратами (*профіцит*). Цей залишок може використовуватися в непередбачених обставинах, для довгострокових виплат і ін.

Перевищення витрат над доходами веде до утворення бюджетного дефіциту, який покривається ***державними позиками*** (внутрішніми і зовнішніми). Вони здійснюються шляхом продажу державних цінних паперів, позик у позабюджетних фондів (наприклад, у фонду страхування від безробіття або у пенсійного фонду) або в порядку отримання кредитів у банків. Таким чином, формується державний борг.

Державний борг – це сума накопичених дефіцитів державного бюджету за певний період часу. Іншими словами – це сума заборгованості держави зовнішнім і внутрішнім кредиторам.

З метою покриття бюджетного дефіциту держава може вдатися до додаткової емісії грошей (випуску в обіг грошей, не забезпечених товарною масою). Наслідками таких дій є неконтрольована інфляція, підрив стимулів до довгострокових інвестицій, знецінення заощадження населення та обігових коштів бізнесу.

З двох названих засобів покриття бюджетного дефіциту менш небезпечним є державні позики. Проте і вони мають негативні наслідки для економіки. По-перше, надто великий борг відволікає значну частину бюджетних коштів на його обслуговування. Для прикладу, в Україні на ці цілі

направляється більше коштів, ніж на інвестиції у виробництво. По-друге, в критичних випадках держава вдається до примусового розміщення державних облігацій, і порушує при цьому ринкову мотивацію діяльності господарюючих суб'єктів. Так, наприклад, в Україні практикується видача державних облігацій замість компенсації підприємствам заборгованості з ПДВ. По-третє, якщо уряд встановлює досить високий відсоток за позиками, то позичкові капітали відволікаються з інвестиційної сфери в фінансову. Скорочення пропозиції інвестиційних ресурсів веде до зростання позичкового відсотка, кредити стають недоступними для багатьох виробників.

7.2.2. Податки: сутність, функції і види. Принципи оподаткування

Податки – обов'язкові платежі, що стягуються державою з юридичних і фізичних осіб на основі державного законодавства.

Податки виражають обов'язок економічних суб'єктів брати участь у формуванні державних фінансових ресурсів.

Функції податків

Протягом тривалої історії роль податків зводилася лише до реалізації ***фіскальних*** повноважень, тобто вони створювали економічну базу для утримання державного апарату, армії, поліції та ін.

Надалі, з виникненням необхідності державного регулювання економіки (а це початок XX сторіччя), податки ставали ***інструментом перерозподілу національного доходу.*** Їх основною функцією є зосередження в руках держави грошових коштів, необхідних для вирішення проблем соціального, економічного і науково-технічного розвитку країни, окремих регіонів і галузей.

Інша функція податків полягає в забезпеченні ***непрямого регулювання*** економічних процесів на макрорівні (тобто в стимулюванні або стримуванні певних видів економічної діяльності або підприємницької активності всіх макроекономічних суб'єктів).

Таким чином, в сучасних умовах податки виконують три основні функції в економіці: 1) фіскальну, 2) соціальну, 3) регулюючу.

Реалізація вказаних функцій робить податки ефективним засобом здійснення державної економічної та соціальної політики. Але не слід забувати, що вони є одночасно і дуже небезпечним знаряддям в розпорядженні держави. Без наукової концепції податкової політики вони можуть перетворитися на гальмо економічного розвитку.

Концепція податкової політики держави повинна містити обґрунтовані висновки про вплив оподаткування на результати господарської діяльності

підприємств, обсяг, напрямки і характер інвестицій, розмір і структуру фонду споживання, галузеву і територіальну структуру економіки.

Податкова система являє собою сукупність стягнутих у державі податків, зборів та обов'язкових платежів. Вона передбачає певну правову базу, тобто сукупність законів, що регулюють порядок і правила оподаткування, а також структуру і функції державних податкових органів. Структура податкової системи сучасної України представлена в додатку 7.1.

Додаток 7.1

СТРУКТУРА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

1. Перелік податків, які діють в Україні, починаючи з 01.01.2016 р.

1.1. Загальнодержавні податки та збори

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- екологічний податок;
- рентна плата;
- мито.

1.2. Місцеві податки

- податок на майно;
- єдиний податок.

1.3. Місцеві збори

- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

2. Закони України, що регулюють дію податкової системи

- **Податковий кодекс України** – головний законодавчий акт, що визначає структуру податкової системи, механізм адміністрування податків, розкриває зміст та порядок стягнення кожного з визначених податків, відповідальність платників податків за їх сплату тощо.
- **Митний кодекс України** – регламентує структуру та механізм стягнення податків з учасників зовнішньоекономічних операцій.
- **Бюджетний кодекс України –** регулює відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотримання бюджетного законодавства тощо.
- **Закон України «Про державну податкову службу в Україні» –** визначає статус державної податкової служби, її функції та правові основи діяльності.

Перелік Законів може бути розширений. Крім Законів України існують Постанови Кабінету міністрів, Міністерства фінансів, Міністерства економіки та інших, які можуть вносити доповнення або зміни до деяк положень діючих законів.

3. Органи державного управління, які забезпечують адміністрування податків

- Державна фіскальна служба України (ДФС) – центральний орган державної виконавчої влади у сфері фіскальної політики.

- Регіональні органи ДФС: наприклад, Головне управління ДФС Одеської області; Державна податкова інспекція у Приморський районі м. Одеси; Державна податкова інспекція м. Чорноморськ.
- Податкова міліція – підрозділ державної фінансової служби, який займається боротьбою з податковими та фінансовими правопорушення (ухиляння від спати податків, тіньовій обіг товарів та інше)

Функціонування податкової системи передбачає чітке визначення суті ***основних понять.***

- ***Суб'єкт податку*** (платник податків) – особа (юридична або фізична), на яку законом покладено обов'язок сплачувати податок.
- Оскільки через механізм цін податковий тягар може бути перекладений на іншу особу, спеціально виділяється поняття – ***носій податку***, тобто особа, що фактично сплачує податок (наприклад, податок на додану вартість або акцизний збір).
- ***Об'єкт податку –*** доход або майно, з якого нараховується податок. Наприклад, зарплата, прибуток, нерухомість, цінні папери.
- ***Джерело податку –*** абсолютна величина доходу, з якого сплачується податок.
- ***Ставка податку*** – (норма оподаткування) – величина податку на одиницю оподаткування. Наприклад, на грошову одиницю прибутку або зарплати, на 1 га площі земельної ділянки і т. п.

У практиці господарювання застосовуються тверді, пропорційні, прогресивні і регресивні ставки податку.

Тверді ставки встановлюються в абсолютній сумі на одиницю обкладання, незалежно від розмірів доходу. Так в Україні діє спрощена система оподаткування – стягується «єдиний податок» на доходи фізичних осіб-підприємців. Його ставка для платників другої групи – від 1% до 20% від мінімальної зарплати, встановленої на 01.01 поточного року.

Пропорційні ставки – діють в однаковому пропорційному відношенні до об'єкта податку без урахування диференціації його величини. Наприклад, податок на прибуток підприємств встановлено в Україні в розмірі 18% або податок з отриманих дивідендів 5%. Ставка податку на доходи фізичних осіб 18%.

Прогресивні ставки – ставка податку підвищується в міру зростання доходу. Наприклад, в Україні до 2003 року ставка податку на зарплату була диференційована в такий спосіб: від 17 до 85 грн. – 10% з суми, що перевищує 17 грн.; від 171 до 1020 грн. – 20% з суми, що перевищує 170 грн. тощо. У поточному періоді, як зазначено вище, застосовується пропорційна ставка податку в розмірі 18%.

Регресивна ставка – ставка податку, яка знижується в міру зростання доходів. Вона може застосовуватися, коли необхідно стимулювати розвиток великого виробництва. Наприклад, в Бразилії для домогосподарств, дохід яких вдвічі перевищує мінімальну заробітну плату, рівень оподаткування становить 48,8 % доходу. В той же час домогосподарства з доходом понад 30 мінімальних зарплат сплачують 26,5 % доходу у вигляді податків.

Види податків

За характером податкового вилучення податки можна розділити на два види:

– ***прямі*** податки стягуються безпосередньо з доходу чи майна платника податків так, що він сприймає їх як недоотриманий дохід (наприклад, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб), тобто в цьому випадку об'єкт і джерело податку збігаються;

– ***непрямі*** податки стягуються шляхом введення державних надбавок до ціни товарів, носієм податку виступають покупці, а продавці виступають лише як «збирачі податків».

В Україні застосовуються такі види непрямих податків як податок на додану вартість, акцизний збір, митні збори на експорт і імпорт. Головна особливість цих податків полягає в тому, що вони не пов'язані безпосередньо з доходами платника податків, і стягуються незалежно від результатів його діяльності (прибутку або збитку). В даному випадку об'єкт оподаткування та його джерело не збігаються. Наприклад, акцизний податок: об'єкт – вартість товару для виробника, а джерело – прибуток від продажу підакцизного товару.

Податки можна групувати і за іншими ознаками:

- ***за рівнями управління*** – державні та місцеві;
- ***по суб'єктах оподаткування*** – податки з юридичних і фізичних осіб;
- ***по об'єктах оподаткування*** – податки на доходи, на нерухомість, на товари і ін.;
- ***за характером податкових ставок –*** пропорційні, прогресивні, тверді.

Принципи оподаткування

Принципи оподаткування були сформульовані ще Адамом Смітом у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). До теперішнього часу вони не втратили своєї актуальності. З огляду на сучасний досвід їх можна представити таким чином:

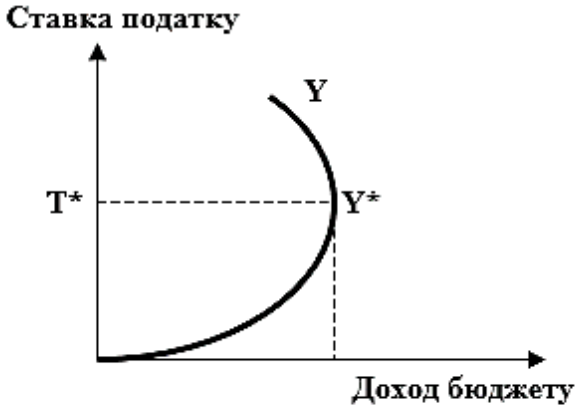
1. **рівномірність** – тобто єдність вимог держави до платників податків, загальність податкових правил;
2. **визначеність** – чіткість, ясність і ***стабільність*** основоположних характеристик податкової системи, їх незмінність протягом тривалого періоду часу (в першу чергу – переліку податків і ставок);

3. **простота і зручність** – податок повинен бути зрозумілий платнику, та вилучатися у зручний для нього час і прийнятними методами;
4. **необтяжливість** – тобто помірність податків – податок повинен бути пропорційний доходам, прогресія не повинна перевищувати розумних меж; сума сплачених податків не повинна бути набагато вище вартості, отриманих від держави благ і послуг.

Всі податки повинні мати цільове призначення, платники податків повинні бути поінформовані про використання їх коштів. Нові податки вводяться тільки для покриття відповідних витрат, а не для ліквідації бюджетного дефіциту.

Слід особливо зупинитися на четвертому принципі оподаткування, на важливості встановлення розумних рівнів оподаткування.

Між рівнем оподаткування (ставками податку) і доходами бюджету існує тісна залежність, яку виявив американський економіст Артур Лаффер[23]. Ця залежність, виражена графічно, отримала назву «кривої Лаффера» (рис. 7.1).



T – ставки оподаткування
T* – оптимальна ставка оподаткування

Y – доход бюджету (загальна сума податкових надходжень)
Y* - максимальна величина податкових надходжень

Рис. 7.1. Крива Лаффера

Крива Лаффера ілюструє висновок, що існує певна оптимальна ставка оподаткування **(T*),** за якою сума податкових надходжень сягає максимальної величини (**Y*).** Перевищення цього оптимального рівня оподаткування знижує стимули до інвестицій, гальмує технічний прогрес, уповільнює економічне

[23] **Артур Лаффер** (14.08.1940) – американський економіст. Став відомим за часи правління Рональда Рейгана завдяки відкритому ним ефекту – закономірності впливу податкових ставок на податкові надходження. Доктор філософії Стенфордського університету, професор Чиказького університету. У 2015 році був призначений радником міністра фінансів України. На цій посаді він надавав консультації з питань проведення податкової реформи. Раніше Лаффер був економічним радником Р. Рейгана, Маргарет Тетчер, а також одним з «чиказьких хлопчиків», котрі проводили неоліберальні реформи в Чилі.

зростання. Скорочується база оподаткування (законослухняні платники податків в наслідок скорочення джерел для розширеного виробництва змушені згортати виробничу діяльність; частина бізнесу уходить в так звану «тінь», тобто скриває свої доходи від оподаткування). Обсяг податкових надходжень до бюджету зменшується.

Така ситуація є характерною для сучасної України. За даними Світового банку через податки та збори вилучається 37,8 % прибутку всіх господарюючих суб'єктів. Це один з найвищих показників серед країн, що розвиваються. Для порівняння: у Грузії загальна ставка податків і зборів (% від прибутку) – 16,4%, у Вірменії – 18,5%, в Болгарії – 27,1%; в Болівії – 22,7%, в Парагваї – 35%, Гватемалі – 35,2% [24]

За таких умов Україна опиняється у «податковій пастці». Намагання зібрати більше податків шляхом перевищення критичного рівня оподаткування призводить до скорочення податкових надходжень. Більше того, при надвисокій ставці оподаткування стає «вигідним» взагалі на сплачувати податки, тобто створюються умови для переходу у неформальний сектор економіки («в тінь»). Навіть Міністерство соціальної політики вимушено визнати, що близько 8 мільйонів українських громадян працюють в тіні, в тіньовому обігу знаходяться близько 200 млрд. грн. зарплатних коштів. У підсумку середній розмір тіньової економіки в останні роки, по розрахункам МВФ, сягнув 43 % ВВП[25]

Тож для економічного відродження України, збільшення доходів бюджету та забезпечення сталого зростання гостро актуальною є проблема наближення рівня оподаткування до оптимальних параметрів.

7.2.3. Типи фіскальної (бюджетно-податкової) політики

Отже, **фіскальна політика – це політика уряду в галузі оподаткування і державних витрат, державного бюджету, спрямована на забезпечення повної зайнятості та отримання антиінфляційного ВВП.**

З визначення суті фіскальної політики випливає те, що її ***основними інструментами*** є ***державні витрати і ставки оподаткування.***

У макроекономічній бюджетно-податковій політиці прийнято виділяти дві генеральні лінії, що складаються в залежності від загальної економічної ситуації в країні, *від фази економічного циклу*, в якій перебуває суспільне господарство.

[24] За даними рейтингу Doing Business 2018, World Bank Group
[25] Ніколаєнко А. Як Україні вибратися з податкової пастки.
URL: https://censor.net.ua/blogs/3097091/kak_ukraine_vybratsya_iz_nalogovoyi_lovushki

1) В період економічного буму (різкого, часто штучно викликаного підйому ділової активності) фіскальна політика повинна бути спрямована на стримування параметрів зростання в допустимих межах.
2) В більш небезпечні періоди економічної кризи (наростаючого спаду виробництва, загасання економічної активності) фіскальна політика покликана стимулювати розширення виробництва та інших видів економічної діяльності, сприяючи переходу від спаду до стабілізації і підйому.
3) В період відносно стійкого розвитку економіки політика держави повинна носити стабілізаційний характер. Тобто, дії уряду спрямовані на регулювання фінансових потоків, грошового обігу з метою наблизити обсяг ВВП до його потенційного рівня (до ситуації повної зайнятості).

У зв'язку з тим виділяються такі типи фіскальної політики як стимулююча і стримуюча.

Стимулююча бюджетно-податкова політика (фіскальна експансія[26]) **–** спрямована на подолання циклічного спаду. При цьому ***державні витрати збільшуються, а ставки оподаткування знижуються.***

Відповідно до «кривої Лаффера» в тривалій перспективі зниження надмірно високих податків забезпечує зростання заощаджень, інвестицій, зайнятості. В результаті, зростає величина сукупних доходів, що підлягають оподаткуванню, зростає абсолютна величина податкових надходжень до бюджету, зменшується його дефіцит, відпадає потреба в інфляційній емісії грошей.

Крім загального зниження податкових ставок використовується система ***податкових пільг*** для суспільно значущих галузей і регіонів. На певній території держава може створювати ***офшорні зони*** – території, що залучають іноземні капітали за допомогою податкових та інших пільг у здійсненні фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами в іноземній валюті.

Стримуюча бюджетно-податкова політика (фіскальна рестрикція[27]) **–** політика скорочення сукупного попиту за рахунок зменшення державних витрат на закупівлі товарів і послуг (у тому числі по імпорту) при одночасному збільшенні податкових ставок і митних зборів. У короткостроковому періоді ці заходи дозволяють знизити інфляцію попиту, але ціною зростання безробіття і спаду виробництва. У довгостроковій перспективі надто високе оподаткування служить основою для спаду сукупної пропозиції і розвитку механізму стагфляції, що створює передумови для руйнування економічного потенціалу.

[26] **Експансія** – (лат.) розширення, поширення
[27] **Рестрикція** – (лат). обмеження

Такий економічний важіль як ***державні витрати*** діє на основі ***мультиплікатора.*** Провідний англійський економіст XX сторіччя Джон Кейнс довів, що приріст державних витрат (в першу чергу в формі організації громадських робіт) збільшує доходи макроекономічних суб'єктів на величину початкових інвестиції. Як наслідок, зростає споживання, що формує вторинні доходи (рівні початковим інвестиціям за вирахуванням частки доходів, що спрямовуються у заощадження). Ці доходи знову використовуються на споживання, відбувається подальше зростання сукупного попиту і підприємницької активності. Тобто сумарний ефект буде багаторазово більше приросту державних інвестицій.

Зниження податків також спричиняє мультиплікативний ефект на динаміку національного доходу (сукупного попиту).

Як відмічалося, за логікою «кривої Лаффера» в тривалій перспективі зниження надмірно високих податків забезпечує зростання заощаджень, інвестицій, зайнятості та доходів. А відповідно збільшується і обсяг валового національного доходу.

Ефект мультиплікатора є предметом детального вивчення в курсі Макроекономіки.

Стабілізуюча фіскальна політика передбачає застосування так званих ***автоматичних (вбудованих) стабілізаторів.*** Це прийняті правила, норми, що дозволяють без втручання уряду реагувати на відхилення від стійкого положення і повертати господарство країни до нього. Наприклад, прогресивне оподаткування автоматично підвищує або знижує податки при зміні доходів; допомога з безробіття сприяє соціальному захисту громадян і підтримує їх купівельну спроможність; гарантований державою мінімум заробітної плати – забезпечує доходи громадян вище рівня бідності тощо.

Однак вбудовані стабілізатори не забезпечують абсолютної стабільності. Тому застосовується ***дискреційна фіскальна політика***[28] – гнучка політика уряду, яка доповнює автоматичні стабілізатори і орієнтується більшою мірою на мінливу економічну ситуацію. Найбільш поширені механізми дискреційної політики: громадські роботи, програми матеріальної допомоги, перегляд податкових ставок, введення тимчасових пільг та ін.

[28] **Дискреція** – (лат.) рішення державним органом будь якого питання на власний розсуд

7.3. Монетарна політика держави

7.3.1. Національний банк як інститут монетарної політики

З попередньої теми вам знайоме поняття грошової системи країни. Нагадаємо:

Грошова система – форма організації грошового обігу, історично та законодавчо утверджена в даній країні.

До основних елементів грошової системи належать:

- назва грошової одиниці та масштаб цін[29];
- види грошових знаків, порядок їх випуску та характер забезпечення;
- організація безготівкового платіжного обороту;
- курс національної валюти; порядок її обміну на іноземну валюту.

Регулювання грошової системи країни здійснюється фінансово-кредитними органами (насамперед національним банком), які приводять у відповідність різні елементи системи.

Основний інститут монетарної політики – **центральний банк** країни (в Україні – **Національний банк**). Це орган виконавчої влади із особливим статусом. Особливість у тому, що національний банк не підпорядковується уряду. Він підпорядкований безпосередньо президентові країни. Такий статус визначено необхідністю проведення незалежної фінансової політики. Він виключає можливість використання ресурсів національного банку для вирішення нагальних проблем уряду.

Національний банк – часто називають «банк банків» – контролює та регулює діяльність комерційних банків та виконує по відношенню до них роль банку, що видає позички та зберігає резерви комерційних банків.

Функції Національного банку України:

- здійснює емісію грошей, регулює грошовий обіг;
- акумулює та зберігає касові резерви комерційних банків;
- зберігає золотовалютні резерви країни;
- здійснює кредитування комерційних банків (під час фінансових труднощів);

---

[29] **Масштаб цін** – спосіб та засіб вимірювання, вираження вартості товару в грошових одиницях. В умовах металевого обігу та золотого стандарту масштаб цін виражає кількість металу, срібла, золота, що відповідає одній грошовій одиниці.

В умовах демонетизації золота – відмови держав від підтримки офіційної ціни золота, що мало місце в 1971–1973 роках (Ямайська угода). У нових умовах при цьому використовується приблизний показник паритету купівельної спроможності (англ. purchasing power parity); скорочено англ. PPP, укр. ПКС. Це агрегатний показник, в основу якого покладені співвідношення «товарних кошиків» (сум цін довільного набору товарів, кожен з яких взято у заданій кількості), склад яких кожен аналітик формує самостійно; загального стандарту немає.

- надає кредити та виконує розрахункові операції для уряду;
- бюджетні ресурси держави накопичуються на рахунках Національного банку України.

7.3.2. Грошова маса в обігу та її агрегати

Грошова маса в обігу складається з готівкових та безготівкових грошей.

Готівка – паперові гроші і дрібна розмінна монета. У розвиненій ринковій економіці з їх допомогою здійснюється менше 25 % товарних угод.

Маса готівки в обігу та у вигляді касових залишків підприємств та організацій у макроекономіці визначається як ***агрегат M_0***

Безготівкові гроші – це кошти підприємств на розрахункових рахунках у банках, різні депозити[30] (вклади) у банках, депозитні сертифікати[31], державні цінні папери.

Безготівковий грошовий обіг дозволяє використовувати такі засоби розрахунків як вексель, чек, "електронні гроші".

Вексель – боргове зобов'язання одержувача кредиту про виплату боргу у встановлений термін.

Чек – розпорядження власника рахунку кредитній установі, яка його обслуговує, видати певну суму грошей пред'явнику.

«Електронні гроші» – пластикові картки з магнітним носієм інформації (з мікропроцесорами). Вони почали широко використовуватися в середині 70-х років. Їхня перевага перед паперовими грошима: збільшення швидкості передачі інформації, спрощення обробки банківських документів та зниження її вартості, скорочення витрат на друкування, зберігання та транспортування паперових грошей тощо.

На початку XX століття економісти включали у грошову масу лише готівку (M_0). У 30-ті роки в економічній теорії відбулася «кейнсіанська революція», одним з результатів якої стало визнання ролі безготівкових грошей як реальних грошей, найважливішого засобу платежу. Ця ідея вперше висловлена Джоном Кейнсом у «Трактаті про гроші» (1930 р.)

---

[30] **Депозит** – сума грошей, дана у борг фінансовій установі (банку, трастової компанії, страховому товариству тощо). Депозити можуть бути поточними (чековими) та строковими (тобто наданими на визначений термін)

[31] **Депозитний сертифікат** – фінансовий документ, що випускається банком, що підтверджує наявність грошового депозиту та зобов'язання виплатити цю суму власнику сертифіката до певної дати в майбутньому (застосовані терміни погашення – від 3 місяців до 6 років). Депозитний сертифікат є цінним папером на пред'явника, що обертається на вторинному ринку цінних паперів, є високоліквідним для власника та водночас зберігає відповідну суму у розпорядженні банку на фіксований термін

У масі безготівкових грошей можна виділити різні елементи, що відрізняються ***рівнем ліквідності*** [32].

Так, кошти підприємств на розрахункових (поточних) рахунках, депозити до запитання в ощадних і комерційних банках мають досить високу ліквідність (тобто будь-якої хвилини можуть бути перетворені на готівку, гарантовані кредитними інститутами).

Такі ресурси, разом з готівкою поза банком (агрегат M_0) утворюють грошовий агрегат M_1 .

M_1 – гроші у вузькому значенні слова, «гроші для угод».

M_1 = M_0 + поточні (чекові) депозити

Разом з тим у грошову масу входять такі компоненти, які не можна безпосередньо використовувати як купівельний чи платіжний засіб: строкові вклади у комерційних банках, депозитні сертифікати, акції інвестиційних фондів та ін. Власники строкових вкладів отримують вищий відсоток порівняно з поточними вкладами, але ці вклади не можна вилучити раніше визначеного умовою терміну. Перелічені елементи називають «квазі-гроші» (від латинського *quasi* – начебто, майже). І все-таки вони мають певну ліквідність, тобто у встановлений договором термін їх можна перетворити на реальні гроші.

Ці елементи утворюють грошові агрегати **M_2** і **M_3** .

M_2 = **M_1** + строкові депозити населення в ощадбанках та комерційних банках (сума до 100000 дол.)

M_3 = **M_2** + депозитні сертифікати та державні цінні папери

7.3.3. Попит і пропозиція грошей. Рівновага грошового ринку

Відповідно до кількісної теорії гроші не мають внутрішньої вартості. Цінність грошей визначається їх кількістю в обігу (співвідношенням попиту та пропозиції).

З цього випливає один із основних висновків економікс: відносна стабільність вартості грошей (їх купівельна спроможність) досягається лише на основі розумного державного регулювання їх пропозиції (грошової маси в обігу).

Величина попиту на гроші залежить від загального вартісного обсягу ринкових угод і від розміру заощаджень, яких прагнуть індивіди та

[32] ***Ліквідність*** – здатність активів перетворюватися на готівку. Ліквідність тим вища, чим легше і швидше перетворити активи на гроші, і чим менший ризик, пов'язаний із коливанням їхньої вартості. ***Активи*** – лат. «діючий» – сукупність майна та грошових коштів, що належать підприємству (будівлі, споруди, машини, обладнання, матеріальні запаси, банківські вклади, цінні папери тощо), у які вкладено кошти власників.

підприємства. Тому в структурі попиту виділяють два елементи: попит на гроші для угод та попит на гроші з боку активів.

Попит на гроші для угод – зводиться до потреби у готівці та чекових вкладах, призначених для повсякденного придбання товарів та послуг. Цю величину відбиває відома формула.

$$M_D = \frac{PQ}{V}$$ M_D – величина попиту на гроші

Попит на гроші з боку активів – це попит на гроші для інвестицій. Цей попит тісно пов'язаний із прагненням людей робити заощадження, вкладаючи гроші у облігації, депозитні сертифікати тощо. Мотивом для таких вкладень, як відомо, є можливість отримання вигоди – відсотка. Тому, чим вищий відсоток за депозитами, тим менший попит на гроші з боку активів. Тримати значні ресурси у засобах виробництва невигідно.

Наприклад, якщо відсоток за депозитами – 6 %, а норма прибутку у виробничій сфері – 12 %, то зростає попит на гроші для інвестицій у виробництво, на активи. Якщо ж норма відсотка за депозитами підніметься до 12 %, зрівняється із нормою прибутку, то перевага буде віддана строковим вкладам, депозитним сертифікатам тощо, попит на гроші з боку активів впаде. Тобто ***попит на гроші з боку активів перебуває у зворотній залежності від норми відсотка.***

Пропозиція грошей (M_S) визначається величиною грошової маси, що обертається на ринку – тобто сукупністю грошових агрегатів M_1 , M_2 , M_3.

Слід зазначити, що з цього приводу в економічній науці немає єдності. Більшість економістів виділяють лише агрегат M_1 як власне гроші, гроші для угод, розглядаючи агрегати M_2 та M_3 як "квазі-гроші".

У загальному вигляді пропозиція грошей включає готівку поза банком (С) та поточні депозити (чекові вклади – D), тобто агрегат M_1 .

$$M_S = C + D$$

На величину пропозиції грошей може впливати не тільки держава (в особі національного банку, що проводить емісію грошей), але значною мірою і комерційні банки. ***Банки можуть «створювати гроші» завдяки кредитній (депозитній) мультиплікації*.***

Це явище можна розглянути на наступному прикладі: Припустимо, що банк ***А*** отримав від національного банку кредитні ресурси у розмірі 1000 грн. Якщо норматив обов'язкових банківських резервів (встановлений національним банком) дорівнює 10 %, банк ***А*** запропонує своїм клієнтам кредити у сумі 900 грн. (1000 – 100). У результаті загальна величина додаткової пропозиції грошей становитиме 1000 + 900 = 1900 грн. Далі клієнти банку ***А***, отримавши кредит, проведуть розрахунки зі своїми постачальниками товарів та послуг шляхом

перерахування коштів у сумі 900 грн. на їхні розрахункові рахунки в банку ***Б***. Банк ***Б***, у свою чергу, може використати у вигляді кредитних ресурсів суму 810 грн. (900 – 90). Таким чином, загальна величина пропозиції грошей зросте на 810 грн. і становитиме 1000 + 900 + 810 = 2710 . Процес збільшення грошей в обігу триватиме в міру переливу ресурсів між банками.

Загалом додаткова пропозиція грошей, що виникла внаслідок появи нового депозиту, визначається за такою формулою:

$$\Delta M_S = \frac{1}{r}\Delta D$$

r – норма обов'язкових банківських резервів

ΔD – приріст депозиту

$\frac{1}{r}$ – коефіцієнт, що називають банківським (депозитним) мультиплікатором

ΔM S – приріст пропозиції грошей

У наведеному вище прикладі дія депозитного мультиплікатора збільшить пропозицію грошей на 10000 грн. ($\Delta M_S = 1/0{,}1 \times 1000$)

Маніпулювання нормою банківського резерву розглядається як один із значних важелів регулювання економіки. Стимулююча монетарна політика передбачає зниження норми обов'язкового банківського резерву. Результатом є зростання грошової маси в обігу, а відповідно зростання сукупного попиту. Стримуюча монетарна політика передбачає зворотні дії.

Рівновага грошового ринку

Рівновагу грошового ринку (ринку кредитних ресурсів) простежимо за допомогою графічної моделі попиту та пропозиції грошей (рис. 7.3.1).

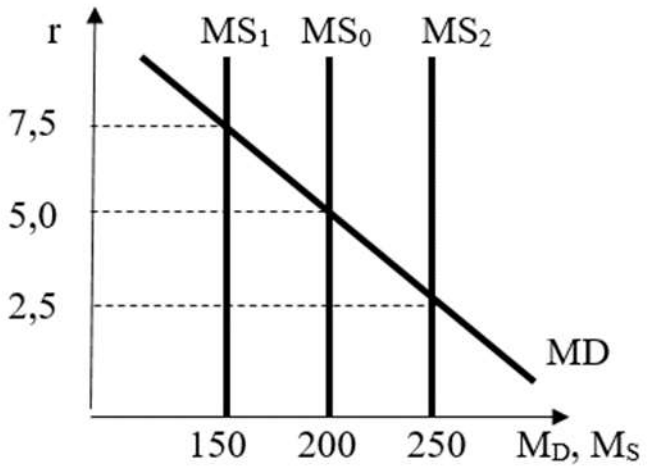


Рис.7.3.1. Рівновага грошового ринку

Лінія пропозиції грошей (MS) вертикальна, тобто ми виходимо з того, що національний банк забезпечує економіку визначеною кількістю грошей, що дорівнює, наприклад 200 грошовим одиницям. Перетин ліній попиту та

пропозиції грошей визначає рівноважну ставку відсотка, тобто ціну, що сплачується за кредит (у цьому прикладі – 5 %).

Якщо пропозиція грошей скоротиться до 150 одиниць, попит при ставці 5 % перевищить пропозицію на 50 одиниць. Наслідком надлишкового попиту стане збільшення ставки відсотка, і ринок врівноважиться при ставці 7,5 % і грошовій масі 150 одиниць.

Якщо пропозиція грошей зросте до 250 одиниць, то попит на гроші при ставці в 5 % (200 од.) буде менше від пропозиції (250 од.) на 50 од. Порушення балансу призведе до зниження ставки відсотка до 2,5 % та ринок врівноважується знову, але вже за обсягу грошової маси 250 одиниць.

7.3.4. Монетарна політика: суть та основні інструменти

Сукупність державних заходів в сфері грошового обігу та кредиту отримала назву грошово-кредитної (монетарної) політики.

Її головні цілі – забезпечення стабільного економічного зростання за умов повної зайнятості та боротьба з інфляцією.

Основні важелі грошово-кредитної політики:

- облікова ставка центрального банку (ставка рефінансування),
- норма обов'язкових резервів комерційних банків,
- операції з цінними паперами на ринку.

Облікова ставка центрального банку – це ставка відсотку, за якою центральний банк видає кредити комерційним банкам за недостатності у них власних ресурсів. Зрозуміло – чим вища облікова ставка, тим більшу плату за кредит беруть комерційні банки зі своїх клієнтів.

Розмір облікової ставки змінюється залежно від макроекономічної кон'юнктури. ***У період економічного буму*** (коли спостерігається «перегрів економіки», виникає інфляційний розрив), центральний банк підвищує облікову ставку. Це веде до подорожчання кредитних ресурсів. Запозичення в центрального банку скорочується, відповідно зменшується обсяг кредитних операцій комерційних банків. Грошова маса в обігу стає меншою. Подорожчання грошей стримує підприємницьку активність. Домашні господарства скорочують споживчі витрати. Отже, сукупний попит зменшується. Рівноважний обсяг ВВП скорочується, повертається до потенційного рівня. Таку політику названо «***політикою дорогих грошей***».

У період депресії навпаки, необхідно стимулювати споживчу та підприємницьку активність, створити ефективний попит. Тому проводиться політика "дешевих грошей". Облікова ставка знижується і економічні процеси розгортаються у зворотному напрямку.

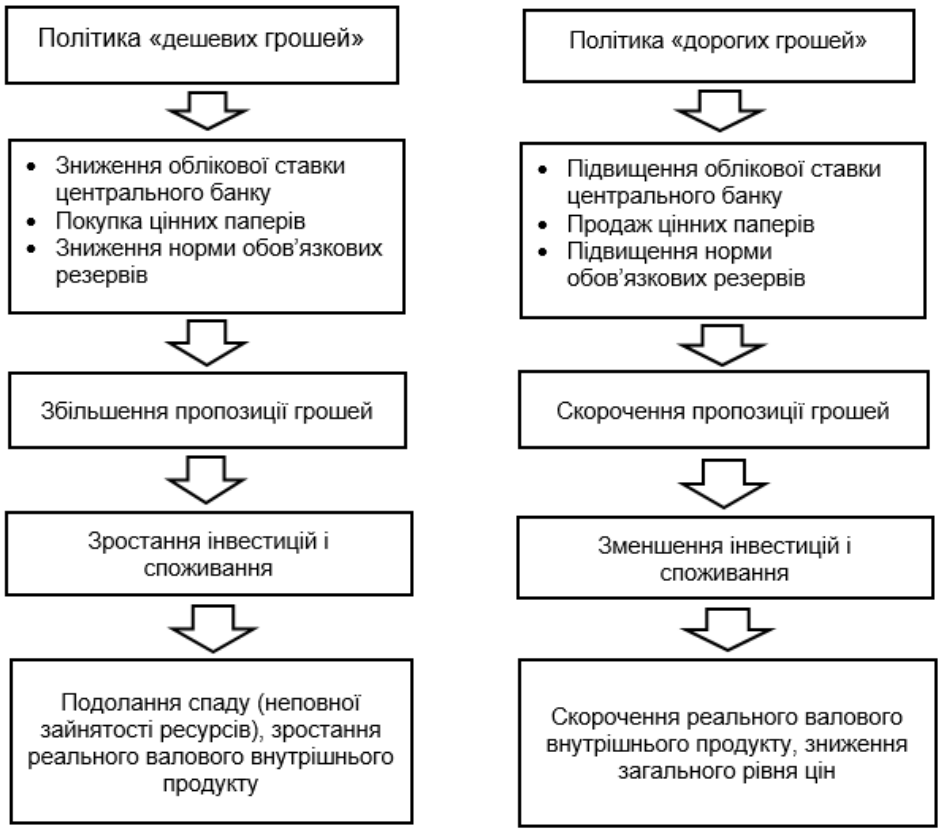
Норма обов'язкових резервів комерційних банків: відомо, що вона визначає величину кредитного мультиплікатора – чим вища норма, тим менше мультиплікатор, відповідно менше маса грошей, "створюваних" комерційними банками. Тому у період економічного буму доцільно підвищити норму резервів, що обмежить пропозицію грошей, а відповідно і підприємницьку активність. У період депресії дії центрального банку протилежні.

Купівля або продаж державних цінних паперів на ринку – третій інструмент контролю над грошовою масою. Купівля центральним банком державних облігацій підвищує грошову базу. Ефект мультиплікації призводить до значного зростання пропозиції грошей. Така політика застосовується під час депресії, коли потрібно сформувати ефективний попит. Економічний бум потребує протилежних заходів. Центральний банк продає цінні папери. Тим самим із ринку вилучається надлишкова грошова маса. Сукупний попит скорочується.

Загальну систему причинно-наслідкових зв'язків між подіями, що відбуваються на макроекономічному рівні при проведенні центральним банком політики «дешевих грошей» або «дорогих грошей» представлено в додатку 7.3.4.

Додаток 7.3.4.

Схема причинно-наслідкових зв'язків в політиці «дешевих» та «дорогих грошей»



Основні поняття

Ліберальна економіка. Кейнсіанство. Монетаризм. Фіскальна політика. Державний бюджет. Дефіцит державного бюджету. Державний борг. Податки. «Крива Лаффера». Фіскальна експансія. Фіскальна рестрикція. Автоматична та дискреційна фіскальна політика. Монетарна політика. Грошова маса. Грошові агрегати. Інструменти монетарної політики. Політика «дорогих грошей» та «дешевих грошей».

Питання для обговорення та самоконтролю

1. В чому полягає загальна причина виконання державою певних економічних функцій?
2. Які економічні процеси були об’єктом державного регулювання в докапіталістичних способах виробництва? Наведіть відомі вам приклади з економічної історії давнього Китаю, Греції, Риму тощо.
3. Як і чому посилилася роль держави в період первісного нагромадження капіталу. Які завдання ставили перед державою представники меркантилізму?
4. Розкрийте зміст та основні аргументи ліберальних поглядів на роль держави в економіці (концепція фізіократів та класичної політичної економії).
5. Які об’єктивні зміни в ринковій економіці призвели до зародження концепції дирижизму в економічній теорії?
6. Дайте характеристику поглядів Джона Кейнса на проблему державного управляння економікою. Яким засобам управління він надавав пріоритетного значення?
7. Які об’єктивні історичні обставини стали поштовхом до формування неоконсервативної концепції державного управління економікою?
8. Надайте характеристику монетаристської концепції економічної ролі держави (ідеї Мілтона Фрідмена).
9. В чому полягає соціально-економічний зміст фіскальної політики та якими є її основні функції та інструменти?
10. Що представляє собою державний бюджет: суть, основні джерела доходів та напрямки витрат.
11. Розкрийте зміст понять «дефіцит бюджету» та «державний борг». Як пов’язані ці явища?
12. Які можливі засоби покриття бюджетного дефіциту, які наслідки вони мають для економіки країни?
13. Як формується та обслуговується державний борг? Які ризики для економічного розвитку та суверенітету держави з ним пов’язані?

14. Розкрийте зміст категорії «податки»: сутність, функції та види. Охарактеризуйте принципи оподаткування.
15. В чому полягає ефект «Кривої Лаффера»? Наведіть його графічну модель.
16. Розкрийте зміст основних типів фіскальної політики держави. Що розуміється під автоматичною та дискреційною політикою державного регулювання?
17. Дайте характеристику Центральному банку країни як інституту монетарної політики. Якими є особливості його статусу і функції?
18. Розкрийте зміст поняття «грошова маса в обігу». Охарактеризуйте агрегати, з яких вона складається.
19. Як формується попит на гроші? Від чого залежить величина попиту на гроші для транзакцій та попит на гроші з боку активів?
20. Чим визначається величина пропозиції грошей. Яку роль відіграють комерційні банки у «створенні» грошей (депозитний мультиплікатор)?
21. Опишіть процес досягнення рівноваги грошового ринку, наведіть графічну модель.
22. Що являють собою і як діють основні інструменти монетарної політики. Розкрийте зміст та макроекономічні наслідки політики «дешевих грошей» та «дорогих грошей».

Рекомендована тематика доповідей

1. Кейнсіанська модель державного регулювання економіки.
2. Чиказька школа (Мілтон Фрідмен) про державне регулювання економіки.
3. Особливості японської моделі державного регулювання економіки.
4. Шведська модель державного регулювання.
5. Німецька модель соціально-орієнтованої ринкової економіки.
6. Американська модель економічної системи.
7. «Рейганоміка» як практичне втілення неоконсервативної моделі економічного розвитку суспільства.

Тести

1. Яке з наведених нижче визначень найкраще відображає сутність фіскальної політики:

А) фіскальна політика – це будь-яка діяльність державних органів, результатом якої є зміна пропозиції грошей в країні;

Б) фіскальна політика – це дії Центрального банку країни, спрямовані на регулювання курсу національної валюти;

В) фіскальна політика – це дії Центрального банку країни зі зміни пропозиції грошей та доступності кредиту, що вживаються з метою

підтримки стабільності цін, забезпечення повної зайнятості і доцільних темпів економічного зростання;

Г) фіскальна політика – це заходи з регулювання державою величини своїх витрат і / або доходів, що застосовуються з метою підтримки стабільності цін, забезпечення повної зайнятості і доцільних темпів економічного зростання.

2. Збільшення ставок податків є інструментом ...

А) кредитно-бюджетної політики;

Б) фіскальної політики;

В) монетарної політики;

Г) грошово-фінансової політики.

3. Який з перерахованих заходів НЕ є фіскальним:

А) зміна ставок податків на прибуток банків;

Б) зміна Центральним банком норми банківського резерву;

В) введення податкових пільг для підприємств, що здійснюють інвестиції в нове виробництво;

Г) збільшення соціальних виплат малозабезпеченим сім'ям з держбюджету.

4. Державний борг - це...

А) сума дефіцитів державного бюджету (за вирахуванням суми надлишків державного бюджету), накопичена на визначений момент;

Б) перевищення видаткової частини річного державного бюджету над дохідною частиною цього бюджету;

В) сума заборгованості держави іншим країнам;

Г) сума заборгованості держави банкам та іншим фінансовим інститутам.

5. Функції системи оподаткування в країні полягають в:

А) стимулюванні або стримуванні сукупного попиту;

Б) збільшенні обсягу коштів, що спрямовуються на фінансування державних витрат;

В) перерозподілі доходів між різними категоріями населення;

Г) досягненні всіх перерахованих вище цілей.

6. Якщо з ростом доходу збільшується і частка цього доходу, що стягується у вигляді податку, то такий податок носить назву...

А) прогресивного;

Б) регресивного;

В) прямого;

Г) непрямого.

7. Які заходи фіскальної політики (з перерахованих нижче) найбільшою мірою зможуть сприяти зниженню бюджетного дефіциту:

А) скоротити суму податків, що стягуються в бюджет, і знизити величину трансфертних платежів;
Б) збільшити суму податків, що стягуються в бюджет, і знизити величину трансфертних платежів;
В) збільшити обсяг державних запозичень;
Г) збільшити ставки оподаткування і підвищити величину трансфертних платежів.

8. Припустимо, що спостерігається значний економічний спад. Яке сполучення заходів фіскальної політики допоможе вивести економіку з кризи:

А) знизити податки та обсяг державних витрат;
Б) знизити податки та збільшити обсяг державних витрат;
В) збільшити податкові стягнення в бюджет та обсяг державних витрат;
Г) збільшити податкові стягнення та скоротити обсяг державних витрат.

9. Крива Лаффера характеризує:

А) зв'язок між нормою відсотка і обсягом грошової маси в обігу;
Б) зв'язок між рівнем безробіття і обсягом ВВП;
В) зв'язок між рівнем безробіття і рівнем цін в країні;
Г) зв'язок між рівнем податкової ставки і обсягом податкових надходжень до бюджету.

10. Імпортне та експортне мито – це:

А) прямий податок;
Б) непрямий податок;
В) податок на споживання;
Г) правильна відповідь відсутня.

11. Які з перелічених податків НЕ відносяться до прямих:

А) податок на прибуток;
Б) акцизний податок;
В) плата за землю;
Г) податок на доходи фізичних осіб.

12. Прямі податки – це податки, які:

А) залежать від доходу або майна платника податку;
Б) визначаються розміром споживання;
В) через механізм цін перекладаються на покупця товару;
Г) включаються у вартість на стадії виробництва.

13. В грошовий агрегат M_1 включаються:

А) металеві та паперові гроші та чекові депозити;
Б) металеві та паперові гроші та строкові депозити;
В) готівка поза банком та всі банківські депозити;
Г) готівка на руках громадян та в касах підприємств.

14. Що з переліченого НЕ включається в грошовий агрегат M_2:

А) готівка за межами банківської системи;
Б) невеликі ощадні депозити;
В) поточні (чекові) депозити;
Г) короткострокові державні облігації.

15. Поняття «попит на гроші» означає:

А) суму грошей, котру підприємці хотіли б використовувати для надання кредитів при даному рівні ставки відсотку;
Б) суму грошей, яку домогосподарства прагнуть зберігати «на чорний день»;
В) суму попиту на гроші для угод та попиту на гроші з боку активів;
Г) намагання утримувати цінні папери, котрі за необхідністю можна легко перетворити на готівку.

16. Попит на гроші для угод змінюється наступним чином:

А) зростає при збільшенні ставки відсотку по кредитах;
Б) зростає при зниженні загального рівня цін;
В) знижується в міру зростання номінального обсягу ВВП;
Г) знижується при скороченні номінального обсягу ВВП.

17. Якщо гроші для угод здійснюють в середньому 5 оборотів на рік, то кількість грошей, необхідна для обслуговування обміну, на яку пред'являється попит:

А) в 5 разів більше номінального ВВП;
Б) складає 20 % від номінального ВВП;
В) дорівнює співвідношенню: 5 ÷ на номінальний ВВП;
Г) немає вірної відповіді.

18. Національний банк збільшує продаж державних цінних паперів на відкритому ринку. Мета таких дій полягає в тому, щоб:

А) зробити кредит більш доступним;
Б) збільшити обсяг інвестицій;
В) скоротити попит на гроші з боку активів;
Г) зменшити загальну масу грошей в обігу.

19. Яке із поєднань заходів монетарної політики може бути застосовано для подолання кризового стану економіки:

А) продаж державних цінних паперів на відкритому ринку, підвищення облікової ставки центрального банку та зниження норми обов'язкового банківського резерву;

Б) купівля державних цінних паперів на відкритому ринку, зниження облікової ставки центрального банку та норми обов'язкового банківського резерву;

В) продаж державних цінних паперів на відкритому ринку, збільшення норми обов'язкового резервування та облікової ставки центрального банку;

Г) зниження облікової ставки центрального банку та збільшення видатків бюджету на організацію громадських робіт.

20. Що стало причиною неспроможності ринкового механізму в управлінні економікою:

А) розвиток продуктивних сил;

Б) обмеженість економічних ресурсів;

В) формування ринку недосконалої конкуренції;

Г) висування сфери послуг на провідні позиції в економіці.

21. Якщо сучасна економіка є регульованою, то чи є необхідність використовувати ринковий механізм:

А) ринковий механізм у регульованій національній економіці не потрібен;

Б) ринковий механізм має використовуватися в органічній єдності з державними регуляторами;

В) ринковий механізм має використовуватися тільки в окремих галузях суспільного господарства;

Г) усі відповіді неправильні.

22. Державне втручання в економіку країни спричинене необхідністю:

А) сприяти досягненню макроекономічної рівноваги на рівні повної зайнятості;

Б) сприяти становленню рівноважного рівня цін;

В) впливати на зміну відсоткових ставок комерційних банків;

Г) сприяти досягненню інвестиційної привабливості економіки країни.

23. Ліберальній концепції невтручання держави в економічні процеси відповідає таке положення:

А) великий корпоративний капітал контролює сучасний ринок і здатен забезпечити макроекономічну стабільність;

Б) основним регулятором ринкової економіки є сукупний попит;

В) заробітна плата і ціни на природні ресурси і товари не є гнучкими в короткостроковому періоді;
Г) ринкова економіка здатна до автоматичного саморегулювання.

24. Завданням державного регулювання сучасної ринкової економіки є:
А) модифікація ринкового механізму;
Б) послаблення конкуренції;
В) контроль над рівнем зайнятості та інфляції;
Г) фінансування органів державного управління.

25. В країні виник дефіцит товарів, зростають ціни. Які засоби державної економічної політики мають бути запроваджені:
А) заморожування цін, введення штрафних санкцій за їх підвищення;
Б) надання бюджетних субсидій виробникам дефіцитних товарів;
В) стимулювання інвестицій для створення нових виробничих потужностей;
Г) зняття кількісних обмежень на імпорт, зниження мита.

Задачі

Задача № 1

Розрахуйте грошові агрегати M_1 та M_2, використовуючи наступну інформацію:

1. Залишки на поточних, розрахункових рахунках підприємств – 120 млрд грн.
2. Строкові депозити – 25 млрд грн.
3. Готівкові гроші в обігу – 103 млрд грн.
4. Облігації державного займу – 250 млрд грн.
5. Депозити до запитання – 35 млрд грн.

Задача № 2. На основі наведених нижче даних розрахуйте грошові агрегати M_1, M_2, M_3 (млрд дол.)

1. Строкові депозити – 1630
2. Облігації державної позики – 645
3. Депозитні сертифікати – 448
4. Депозити до запитання – 300
5. Готівка поза банком – 170

Задача № 3

Грошовий агрегат M_1 дорівнює 10,7 млрд євро, поточні рахунки – 2,9 млрд євро, розрахункові рахунки підприємств – 2,5 млрд євро, строкові

депозити – 1,8 млрд євро, державні позики – 1, 3 млрд євро. Чому дорівнює агрегат M_0?

Задача № 4

Банківські депозити збільшилися на 200 млн грн. Норма обов'язкових банківських резервів на цей період становила 20 %. На скільки може зрости пропозиція грошей.

Задача № 5

Національний банк України викупив у комерційних банків державні облігації на суму 500 млн грн. Як може змінитися пропозиція грошей, якщо комерційні банки повністю використовують свої кредитні можливості за умови, що норма обов'язкових банківських резервів дорівнює 10 %

Задача № 6

Депозити комерційних банків становлять 8 млрд грн. Норма обов'язкових банківських резервів 20 %. На скільки може збільшитися пропозиція кредитних грошей, якщо національний банк зменшить норму обов'язкового резервування до 18 %?

Задача № 7

Національний банк продав комерційним банкам державні облігації на суму 750 млн грн. Як зміниться пропозиція кредитних грошей, якщо комерційні банки повністю використовують свої кредитні можливості за умови, що норма обов'язкових резервів становить 18 %?

Задача № 8

Валовий національний продукт країни у базовому році становив 200 млрд євро, а грошовий попит 45 млрд євро. В аналізованому періоді ВВП збільшився на 6 %, а швидкість обертання грошей і рівень цін не змінилися. Якою є величина попиту на гроші в аналізованому періоді?

Глава 8. Підприємницька діяльність у ринковій економіці

8.1. Виникнення та еволюція понять «підприємництво» та «підприємець».
8.2. Підприємець як соціальний феномен. Основні суб'єктивні властивості успішних підприємців.
8.3. Підприємництво як явище і як процес. Функції і принципи підприємництва.
8.4. Інноваційні форми підприємницької діяльності.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- як визначається в нормах права та в економічній теорії поняття «підприємництво» та «підприємець»;
- як в історії економічної думки розвивалося уявлення про «підприємця» і «підприємницьку діяльність»;
- які суб'єктивні властивості обумовлюють успішність підприємця в бізнесі;
- в чому полягають основні функції підприємця; на яких принципах будується підприємницька діяльність;
- в чому полягає суть інноваційних форм підприємництва, а саме венчурний бізнес, лізинг, інжиніринг, франчайзинг тощо.

8.1. Виникнення та еволюція понять «підприємництво» та «підприємець»

Відомо, що господарча діяльність людей передбачає наявність чотирьох економічних ресурсів: земля, капітал, труд та ***підприємницька здібність***. Стосовно підприємницької здібності економісти підкреслюють, що це вкрай рідкий економічний ресурс, нею володіє не більше 15 % населення країни.

Що ж саме розуміється під категоріями «підприємницька здібність», «підприємництво»?

В сучасних умовах підприємництво розглядається як особливий стиль господарювання, як процес організації і діяльність в умовах ринку, як взаємодія різних суб'єктів ринку і таке інше.

В ***юридичних та господарчих документах*** підприємництво визначаються переважно таким чином:

Господарський кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text	**Стаття 3.** ***Підприємництво*** – господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку

	Стаття 42 ***Підприємництво*** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку
Закон України «Про підприємництво». URL: https://zakon.rada.gov.ua	**Стаття 1** ***Підприємництво*** – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством

Як бачимо, в юридичному тлумаченні підприємництва акцент зроблено на таких ознаках діяльності як свобода вибору та власна відповідальність, ризик, цільова орієнтація на отримання прибутку. При такому підході в якості підприємницького можна розглядати будь-який бізнес, не заборонений законом, пов’язаний з ризиком заради отримання прибутку.

Більш ґрунтовне дослідження цього явища проведено в економічній науці.

В історії економічної думки спостерігається суттєва еволюція у науковому обґрунтуванні суті підприємництва. Починаючи з XVIII сторіччя і до сьогодні, вчені виділяли різні критерії в якості головної ознаки підприємницької діяльності та підприємця, по різному ставилися до ролі підприємців у суспільстві.

Зародження теорії підприємництва зазвичай пов’язують з іменем **Річарда Кантільйона** (Cantillon). Р. Кантільйон (1680–1734) – банкір, економіст і демограф, один з ранніх дослідників капіталістичного способу виробництва. Ірландець за національністю, працював у Великій Британії та Франції. Його книга «Нарис про природу торгівлі взагалі» написана у 1730 році, проте вперше видана у 1755 р., після смерті автора.

За своїми науковими поглядами Річард Кантільйон належав до фізіократів. Він виходив з того, що багатство суспільства – це блага, призначені для задоволення потреб, які створені землею та працею. При цьому провідну роль він надавав землі. Він вважав, що все, що створено людиною, є плодом землі; всі доходи населення країни походять з доходів, отриманих на землі.

З уявлень про багатство витікає і теорія вартості Кантільйона. Вартість товару визначається кількістю землі і праці, витрачених на його виробництво. Проте ціна товару може відхилятися від його природньої вартості внаслідок коливання попиту та пропозиції товару на ринку (відомо що дефіцит товару дає змогу підвисити ціну та отримати надприбуток, а надлишкова пропозиція навпаки, викликає падіння цін та зменшення прибутку і навіть збитки).

Саме з фактом непередбачуваності ринкових цін, їх постійних коливань безпосередньо пов'язана його теорія доходів, а відповідно і поняття «підприємець». ***Всі категорії осіб, які отримують нефіксований, непередбачуваний дохід, Річард Кантільйон називає підприємцями (це фермери, ремісники, торговці та інші особи з невизначеним заробітком, до цієї категорії відносив навіть розбійників і жебраків).***

Починаючи справу, підприємець не має точної інформації щодо ціни, за якою вдасться продати товар. Зрозуміло, що він прагне продати товар дорожче, ніж витратив на економічні ресурси. Натомість «ціна на продукти фермера,– пише Кантільйон – залежить від тих подій, котрі він не може передбачити, і, відповідно, він управляє господарством у стані невизначеності». Інакше кажучи, головною ознакою підприємництва, на погляд Р. Кантільйона, є ***економічний ризик в умовах невизначеності.***

Р. Кантільйон не вказує на необхідність якихось особливих людських якостей, характерних для тих, хто займається підприємництвом. Проте наполегливо загострює увагу на факті невизначеності доходів та здатності витримувати цю невизначеність, тобто ризикувати.

Не залишив поза увагою підприємця як соціально-економічне явище і видатний вчений, засновник класичної школи політичної економії **Адам Сміт** (1723–1790)[33]. В своєму головному труді «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) ототожнював поняття ***підприємець з власником капіталу. Втілюючи у життя певну комерційну ідею, він готовий ризикувати власними активами заради максимізації прибутку.*** Підприємницький прибуток і є, на думку А. Сміта, компенсацією власника за

[33] **Адам Сміт** (1723–1790) англійський вчений, один з видатних теоретиків економічної думки. Отримав широку освіту в університетах Глазго й Оксфорда, захоплювався історією, філософією, літературою, математикою й фізикою. Був одним із самих освічених людей свого часу. Його дослідження охоплювали широке коло проблем, лише частина яких мала відношення до економіки. ***Головна праця А. Сміта "Дослідження про природу й причини багатства народів",*** видана у Лондоні в 1776 році. А.Сміт виконав історично назріле завдання – узагальнив усі накопичені економічні знання й виклав їх, керуючись загальними теоретичними принципами. Основою вчення А.Сміта є трудова теорія вартості.

ризик та труд управління активами[34]. Отже, за поглядом А. Сміта, функції підприємця і власника капіталу є монолітною єдністю, психологічним двигуном підприємницької діяльності.

Важливий вклад у розвиток теорії підприємництва вніс видатний французький економіст **Жан Батист Сей** (1767–1832).[35] В Книзі «Трактат політичної економії» (1803) він ***визначає підприємницьку діяльність як процес поєднання, комбінування факторів виробництва – праці, землі і капіталу.*** Сей підкреслює активну роль підприємця у створенні готового продукту. І доход підприємця розглядає як винагороду за його труд, за здатність ефективно організувати процес виробництва і реалізації продукту. За визначенням Сея, ***підприємець, це особа, котра береться на свій ризик за власний рахунок і на свою користь виробити який-небудь продукт.*** При цьому Сей робив ***акцент не тільки на ризику,*** що пов'язаний із господарюванням, а й на ***особистих властивостях підприємця***, що забезпечують ефективність та прибутковість бізнесу.

Принципово нову, революційну концепцію підприємництва запропонував австро-американський вчений **Йозеф Шумпетер** – (1883–1950) – економіст, політолог, соціолог і історик економічної думки[36]. Погляди Шумпетера, викладені в його праці «Теорія економічного розвитку» (1912 р.), суттєво відрізнялися від загальновизнаної на той момент точок зору. Розвиток суспільства він пов’язував не з класом капіталістів, націлених на максимізацію прибутку, а з фігурою підприємця. Підприємців він виділяв в окрему групу, в особливий вид господарюючих суб’єктів.

Шумпетер високо цінив талант підприємця. Підприємницькі здібності він першим визначив як четвертий фактор виробництва, окрім трьох

---

[34] Слід зауважити, що А.Сміт мав і інший погляд на прибуток капіталіста. Виходячи із трудової теорії вартості прибуток є неоплачений труд найманого працівника, тобто експлуататорський дохід.

[35] **Жан-Батист Сей** (1767–1832) – французький економіст, виходець із буржуазної (купецької) родини. Головна його робота ***"Трактат політичної економії, або простий виклад способу, яким утворюються, розподіляються й споживаються багатства"*** уперше видана в 1803 році, п'ять разів перевидавалася, доповнена й перероблена автором. Головні постулати вчення Сея – «теорія трьох факторів виробництва» та «закон ринків»

[36] **Йозеф Алоіз Шумпетер** (*Joseph Alois Schumpeter)* – (1883 – 1950) – німець за національністю, народився на території Австро-угорської імперії. З 1901 по 1906 р. навчався на факультеті права та політичних наук Віденського університету. У 1909–1911 роках професор Чернівецького університету. У 1919-1920 роках займав пост міністра фінансів Австрії. Професор Рейнського (Бонн, 1925–1932) і Гарвардського університетів. Президент Економетричного товариства (1940–1941). Президент Американської економічної асоціації у 1948 р.

загальновизнаних (праця, земля і капітал), а самого підприємця – як особистість, яка береться за пошук і впровадження нововведень. Тобто під четвертим фактором виробництва він розумів не просто організаторські, управлінські здібності, а саме інноваційний підхід, новаторські здібності підприємця.

Зауважимо, що на відміну від А.Сміта чи Ж.Б.Сея, Й.Шумпетер відокремлював поняття, власник-капіталіст і підприємець. Підприємець не обов'язково має право власності на активи, він може бути і найманим менеджером. Ризикує майном власник-капіталіст. Так само підприємець не обов'язково є винахідником. Його задача – ефективне запровадження винаходів у виробництво.

Шумпетер першим обґрунтував позитивну роль підприємця в економічній системі, вважав, що діяльність будь якого підприємця лежить в основі процвітання суспільства, його подальшого розвитку. В якості головної функції підприємця Шумпетер розглядав реалізацію так званих «нових комбінацій». Серед них виділяються п'ять основних, котрі відіграють найважливішу роль в розвитку підприємницької діяльності.

1. *Виробництво нових благ.* В даній «комбінації» відображена головна думка Шумпетера: ***підприємець – це новатор, який генерує нові ідеї і прагне знайти найбільш ефективні методи їх реалізації***.

2. Для максимального використання наявних ресурсів необхідним є *відкриття нових способів виробництва, вдосконалення технологій, пошук шляхів комерційного використання існуючих благ*.

3. *Пошук та освоєння нових ринків збуту виготовленого товару*. Для успішного підприємництва недостатньо лише виготовити товар. Важливо знайти своїх споживачів, сформувати потребу в даному товарі серед широкого кола потенційних покупців.

4. *Освоєння нових джерел сировини*. Це є важливим для сталого відтворення виробничого процесу.

5. *Здійснення певних змін в структурі та організації галузі виробництва*, що має позитивно вплинути на виробничий процес, дозволяє підвисити конкурентоспроможність виробництва. Прикладом може бути прагнення досягти монопольного положення в галузі, або підірвати монопольне положення підприємства-конкурента.

На підставі роботи Й. Шумпетера «Теорії економічного розвитку» можна виділити ключові особистісні характеристики, що відрізняють підприємця від традиційного бізнесмена чи менеджера: незвичайний, інноваційний погляд на речі; непохитне прагнення до досягнення поставленої мети; віра у власні сили,

відчуття власної незалежності; природжена харизма, здатність вести людей за собою, зацікавити третіх осіб своїми ідеями та пропозиціями тощо.

Й. Шумпетер визначив ***специфічну мотивацію підприємця***, котра полягає не у скорішому задоволенні потреб, а у активній діяльності по створенню підприємства, перемозі над конкурентами, подоланні труднощів, що виникають. Цього можна досягти завдяки дару передбачення, силі волі та розвинутій інтуїції.

Серед дослідників підприємництва у другій половині XX сторіччя найбільш авторитетним є **Пітер Друкер**[37] (1909–2005) – вчений, якого вважають засновником теорії менеджменту. Його погляди співпадають з концепцією Йозефа Шумпетера. В книзі «Ринок: як вийти в лідери. Практика та принципи» (1984) він пише про необхідність підприємницького суспільства, в якому інноваційність та підприємництво були б сталим, нормальним та обов'язковим явищем. ***При цьому підприємцем він вважає того, хто створює принципово нові товари чи послуги. Підприємець шукає змін, реагує на них та використовує можливості. Інновації є специфічним інструментом підприємця.*** (У якості прикладу П. Друкер розглядає засновника фірми McDonald's Рея Крока).

Узагальнюючи наведені точки зору, можна зробити висновок, що ***підприємницька діяльність – це реалізація особливих здібностей індивіда, яка виражена у раціональному поєднанні факторів виробництва на основі інноваційного ризикового підходу.***

Метою підприємницької діяльності є отримання прибутку на підставі максимального задоволення суспільних потреб.

8.2. Підприємець як соціальний феномен. Основні особистісні якості успішних підприємців

Як відомо, існує загальна думка, що підприємницька здібність це вкрай обмежений економічний ресурс, що підприємцем треба народитися. Цьому важко заперечувати, але необхідно враховувати, що якби економіка будь-якої

[37] **Пітер Фердинанд Друкер (***Peter Ferdinand Drucker***)** (1909–2005) – один з бізнес-геніїв XX ст., «батько менеджменту». Народився в Австрії, пізніше переїхав у Німеччину. В 28 років втік від нацистського режиму в США. Понад 50 років викладав мистецтво менеджменту в провідних університетах США. Йому належить кілька управлінських теорій: теорія про інноваційну економіку, підприємницьке суспільство, глобальний ринок. Він одним з перших почав говорити про важливість робітників інтелектуальної праці. Друкер працював в найбільших корпораціях світу: General Motors, General Electric, Chase Manhattan та ін., їм написано понад 40 книг, серед яких «Практика менеджменту», «Ефективний керівник», «Менеджмент. Виклики XXI сторіччя»

країни спиралася тільки на геніальних підприємців, цього було б явно недостатньо для її сталого розвитку.

Які ж особистісні властивості мають бути притаманні людині, яка прагне створити успішний бізнес, завоювати стійкі позиції на ринку?

Головні риси успішних підприємців

- *Амбіційність* – тобто висока самооцінка та віра в успіх. Це надає людині додаткові сили і допомагає подолати труднощі.
- *Завзятість і наполегливість*, готовність до значних зусиль на шляху до успіху.
- *Значна працездатність.* Успішні люди в бізнесі працюють не тільки тому, що прагнуть заробити більше грошей, а тому що сам процес праці приносить їм задоволення.
- *Стійкість до життєвих негараздів* та вміння «тримати удар» долі – а саме здатність не впадати у відчай у несприятливих обставинах і вміння вилучати позитивний досвід з невдач. Доцільно процитувати висловлювання авторитетного американського банкіра Уолтера Рістона (1919-2005): «Успіх – це результат правильних рішень; правильні рішення – результат досвіду, а досвід – результат неправильних рішень».
- *Схильність до інновацій*, постійний пошук нових можливостей. Підприємець заздалегідь передбачає необхідність змін. Це дозволяє йому зберегти свою позицію на ринку.
- *Постійна готовність до ризику*, обґрунтованого і розумного.
- *Орієнтація на ефективність*, тобто зниження витрат, збільшення випуску і підвищення якості продукту. Тільки в цьому випадку можна досягти успіху у конкурентній боротьбі і завоювати свою ринкову нішу.
- *Готовність до особистих жертв заради успіху*, здатність приймати відповідальність на себе.
- *Вміння ясно формулювати цілі,* створити певний сценарій своїх дій, у відповідності з яким його справа має розвиватися в майбутньому.

Як вже зазначалося, підприємницька здібність є досить рідким економічним ресурсом. В більшості розвинутих держав щонайменше 85 % робочої сили – це особи найманої праці. Тож для поглибленої характеристики підприємця як соціального феномену доцільно визначити, чим відрізняється «підприємець» від «найманого працівника» за суб'єктивними установками[38].

[38] Доброва Т. Г. Перші кроки на шляху до власного бізнесу. *Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. для професійної підготовки військовослужбовців ЗС України, звільнених у запас.* Проект «Україна-Норвегія». Випуск 2. Одеса: ТОВ «Плутон», 2016. С. 5-18 URL: http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/10854/1/Business%20management%202016%202%20.pdf

Таке порівняння провів професор Гарвардського університету Говард Стивенсон у статті «Погляд на підприємництво» в 1983 р. Його аргументи представлені в таблиці 8.1.

Особливу увагу слід звернути на таку суб'єктивну установку підприємця, як ***готовність йти на ризик***, брати на себе відповідальність. Досвід найбільш відомих у світі й успішних підприємців свідчить, що ***жоден з них не зміг обійтися без помилок і невдач***. І саме здатність сприймати помилкові рішення як неминучий крок на шляху до успіху, рішучість починати все з початку і була запорукою успіху.

«Підприємець» виходить з того, що очікувати сприятливого збігу обставин можна все життя. Для того, щоб розпочати бізнес, потрібно три умови – ідея, люди і гроші. Якщо є хоча б дві з них, потрібно поринати у боротьбу. Мова йде про вміння скористатися будь-якою, навіть незначною, але зручною для підприємця обставиною. Успіху досягає той, хто хоче і вміє діяти. Виправдання невдач відсутністю сприятливих обставин не приймається. Безініціативним та ледащим ніякий вдалий випадок не допоможе.

Таблиця 8.1

Порівняння суб'єктивних установок «підприємця» та «найманого працівника»

«Найманий працівник»	«Підприємець»
Керується, насамперед, усвідомленням, що в нього ***все перебуває під контролем.*** *(«Як я можу почати власну справу? У мене немає грошей»)*	Керується, насамперед, відчуттям, що в нього ***є якісь можливості.*** *(«Головне – ринутися в бій, а гроші знайдуться»)*
Надає перевагу чітко встановленій ***ієрархічній градації***. *Вишиковує ланцюжок людей, які віддають один одному розпорядження, прагне стати в цьому ланцюжку людиною, яка віддає найголовніші команди*	Надає перевагу мережі із численних ***горизонтальних неформальних зв'язків***. *Погоджується на те, щоб його організація була маленькою й дешевою. Максимально використовує взаємовигідну кооперацію зі стратегічними партнерами для росту свого бізнесу*
Прагне ***захищеності***: постійної роботи в надійній компанії, стабільної зарплати й можливості просуватися по службовим сходам. Це більш важливо, ніж гроші	Не прагне підніматися по службовим сходам**.** ***Він хоче цими сходами володіти***. Його цікавить не розмір зарплати, а результат роботи команди. ***Прагне до свободи***
Відчуває страх припуститися помилки, зазнати невдачі	Здатен ***йти на ризик***, взяти на себе повну відповідальність за бізнес, який веде

8.3. Підприємництво як явище і як процес. Функції і принципи підприємництва

Підприємництво як явище господарської практики[39]

З точки зору господарської практики підприємництво являє собою всю сукупність відносин (економічних, соціальних, організаційних, особистісних та ін.), пов'язаних з організацією підприємцями своєї справи, з виробництвом товарів (виконанням робіт, наданням послуг) і отриманням бажаного результату у вигляді прибутку (доходу). Це відносини, котрі об'єктивно виникають у підприємців (як господарюючих суб'єктів) один з одним, із споживачами, постачальниками всіх факторів виробництва, з фінансовими структурами, з найманими робітниками, з органами державної влади. Підприємництво як економічне явище відображає товарний характер відносин підприємців з іншими господарюючими суб'єктами на підставі дії об'єктивних економічних законів (законів попиту та пропозиції, закону вартості, закону грошового обігу та ін.).

Підприємництво як процес

Підприємництво – це:

- процес створення нових товарів, робіт, послуг, які мають цінність для споживачів;
- процес задоволення постійно зростаючих потреб;
- процес, що здійснюється на основі постійного комбінування факторів виробництва, ефективного використання наявних ресурсів для досягнення найкращих результатів.

Цей процес є безперервним, постійно поновлюється, оскільки постійно змінюються потреби, що задовольняє підприємець. Цей процес потребує значних витрат всіх факторів виробництва, часто приречений на тимчасову невдачу, однак у підсумку приносить підприємцю особисте задоволення досягнутим грошовим доходом (прибутком).

Підприємництво як процес включає пошук нових творчих ідей, їх аналіз і оцінку з точки зору потреб ринку і економічної вигоди, формування цілей по реалізації ідей, втілення ідей в новому підприємстві, у засвоєнні виробництва нових продуктів, у вдосконаленні організації виробництва, що приносить підприємцю прибуток.

---

[39] Доброва Т.Г. Перші кроки на шляху до власного бізнесу. *Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. для професійної підготовки військовослужбовців ЗС України звільнених у запас.* Проект «Україна-Норвегія». Випуск 2. Одеса: ТОВ «Плутон», 2016. С. 5-18 URL: http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/10854/1/Business%20management%202016%202%20.pdf

Основні функції підприємницької діяльності:

- *новаторська* – полягає у генерації нових ідей щодо вдосконалення технології, розробки нових товарів та послуг;
- *організаційна* – передбачає впровадження нових форм та методів організації та управління виробництвом, розробку стратегії і тактики розвитку підприємства, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства;
- *ресурсна* – найбільш ефективне використання трудових, матеріальних і фінансових, інтелектуальних, інформаційних ресурсів;
- *соціальна* – задоволення суспільних потреб в товарах та послугах, сприяння підвищенню рівня зайнятості та доходів;
- *особистісна* – самореалізація підприємця як індивіда через досягнення власної мети.

Принципи підприємництва

Задля успішного здійснення підприємницької діяльності необхідно опиратися на наступні принципи:

- Самостійність, свобода вибору напрямків та методу діяльності;
- Свобода вибору виду підприємницької діяльності (з урахуванням законодавчих обмежень);
- Самостійність у формулюванні програми діяльності, виборі постачальників і споживачів, встановленні цін;
- Вільний найм робітників;
- Вільний (на свій розсуд) розподіл і використання отриманого прибутку;
- Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- Спрямованість на досягнення успіху, гнучкість та оперативність;
- Особиста відповідальність за результати;

8.4. Інноваційні форми підприємницької діяльності

Венчурне підприємництво

Венчурне підприємництво (венчурний бізнес або коротко «венчур») – одне з найбільш динамічних і перспективних напрямків інноваційного розвитку. Саме завдяки йому були створені та досягли значних успіхів такі компанії як Apple, Google, Microsoft; з’явилися абсолютно нові галузі та напрями виробництва (біотехнології, персональні комп’ютери, IT-індустрія).

Венчурний бізнес (від англ. *venture* – ризикований) – у широкому значенні будь-який бізнес, пов'язаний із високим ризиком вкладення інвестицій. Як правило, венчурний бізнес пов'язаний із виведенням на ринок

інноваційних науково-технічних або технологічних рішень з використанням новацій: ноу-хау. З цієї причини в більшості випадків визначення венчурного бізнесу та інноваційного бізнесу використовуються як синоніми.

Венчурний бізнес зародився у США в середині 1950-х років та відрізняється від інших видів активної інвестиційної діяльності саме підвищеним ступенем ризику: інвестор не має жодних гарантій щодо повернення вкладених у бізнес-проект коштів. В якості винагороди він, як правило, отримує частку у статутному капіталі нового інноваційного підприємства або пакет акцій.

Фінансистів венчурного бізнесу називають венчурними інвесторами. Найбільш активними інвесторами венчурного бізнесу є бізнес-янголи та венчурні фонди. Паралельно з бізнес-ангелами на ринку активні пошуки майбутніх «зіркових» бізнесів ведуть і бізнес-дияволи.

Бізнес-янгол – приватний інвестор, який вкладає власні гроші в інноваційні проекти на ранніх етапах розвитку бізнесу в обмін на повернення вкладень та частку в капіталі. Разом із венчурними фондами бізнес-янголи складають клас інвесторів венчурного бізнесу, які не позичають гроші як банк (боргове фінансування), а надають гроші, зв'язки та досвід в обмін на частку акцій у новій компанії (часткове фінансування).

Венчурні фонди – спеціалізовані організації, які, як правило, утворюються великими корпораціями з метою пошуку і реалізації перспективних інноваційних бізнес-ідей. Крім корпоративних коштів такі фонди можуть акумулювати ресурси третіх осіб (фізичних та юридичних). Їх відмінність від бізнес-янголів, як раз і полягає в тому, що вони ризикують здебільшого чужими коштами, а не власними.

Як зазначалося, паралельно з бізнес-янголами на ринку активні пошуки майбутніх «зіркових» бізнесів ведуть і ***бізнес-дияволи***. Це агресори, мета яких не допомогти підприємцю-початківцю грошима, управлінською командою, порадами та досвідом, а відібрати ноу-хау, інноваційні розробки, захопити компанію та витіснити з бізнесу.

Венчурне підприємництво має характерні особливості, які відрізняють його від інших видів інвестиційної діяльності:

- Зазвичай це невеликі високотехнологічні наукоємні підприємства;
- Інвестиції спрямовані на підтримку оригінальних бізнес-ідей, що пов’язано з високим ризиком, натомість може забезпечити надприбутки;
- Фінансування венчурного бізнесу подібно до довгострокового кредитування, але без надійних гарантій, а тому і під значно вищу винагороду;

- Інтереси інвесторів та засновників бізнесу щодо успішної діяльності підприємства пов’язані не тільки з прагненням отримати високий прибуток, але й з можливістю запровадити новітню технологію.

Лізинг

Лізинг (від англ. leasing – оренда) – довгострокова оренда (від 6 місяців до кількох років) з можливістю подальшого викупу певного активу (як правило, основних засобів). Ця форма бізнесу надає можливість підприємцям-початківцям розпочати свій бізнес в умовах недостатності власних коштів на придбання необхідного виробничого обладнання. Лізинг дозволяє підприємцю користуватися досить дорогим обладнанням, не витрачаючи одразу кошти на оплату його повної вартості.

Спеціалізована лізингова компанія (лізингодавець), оцінивши перспективність бізнес-проекту, купує за власні кошти у постачальника необхідний клієнту (лізингоотримувачу) предмет лізингу – це може бути технологічне обладнання, транспортний засіб, виробничі машини, нерухомість тощо. Постачальника і предмет лізингу обирає клієнт. Клієнт бере предмет лізингу в оренду. При цьому в договорі оренди закріплені: сума лізингових платежів, строки оренди, умови викупу предмету лізингу. Відповідно до умов договору клієнт може отримати право власності на предмет лізингу після виконання всіх умов лізингової угоди.

Інжиніринг (англ. *engineering* від лат. ingenium – винахідливість) це інженерно-консультаційні послуги; відокремлений у самостійну сферу діяльності комплекс послуг комерційного характеру з підготовки та забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції.

Франчайзинг (франц. *franchise* – пільга, привілей**)** – це форма інтеграції великого та малого підприємництва, при якій великі корпорації (*франчайзери*) укладають угоду з малими підприємствами (*франчайзі)* на право діяти від імені франчайзера. Угода про таке партнерство називається *франшизою***.**

Франчайзер – це, як правило, фірма, яка має яскраво виражений імідж та високу репутацію на ринку товарів і послуг. Франчайзер – правовласник, який передає свою інтелектуальну власність (торгову марку, товарний знак, фірмове найменування і пов’язані з ним технології і ноу-хау) у використання франчайзі. Він забезпечує навчання і організаційно-технологічну підтримку, здійснює контроль якості товарів чи послуг, що надає франчайзі. Він може брати на себе рекламну підтримку бізнесу, також укладання і підтримку ексклюзивних договорів з постачальниками сировини, обладнання тощо.

Франчайзі – самостійна комерційна організація або приватний підприємець, що отримує від франчайзера на певних умовах право на використання його торгової марки і відповідних технологій на визначений

термін і на визначеній території. Він самостійно фінансує процес створення бізнесу. При цьому франчайзер може надавати вигідні знижки на важливі матеріали та витратні засоби, що значно знижує витрати на організацію виробництва. Франчайзі бере на себе обов'язок сплачувати щомісячний внесок франчайзеру за право використання його товарного знаку, підтримку, навчання, консалтинг тощо. Його обов'язком є слідування виробничим стандартам та програмі франчайзера.

Франчайзинг як форма ведення бізнесу має безумовні переваги для обох учасників договору. *Для франчайзера перевагами є*: швидке розширення бізнесу на нових ринках з мінімальними витратами власних фінансових ресурсів; зниження ризику завдяки мінімальним власним капіталовкладенням; отримання додаткових доходів за рахунок виплат від франчайзі.

Франчайзі отримує наступні переваги: можливість почати власну справу при відносно невеликих витратах; він мінімізує ризик – отримує готову «ринкову нішу», купує бізнес, всебічно апробований франчайзером; відомий товарний знак слугує потужною рекламою для бізнесу; франчайзер надає допомогу з технології ведення бізнесу; полегшується доступ до кредитних ресурсів, оскільки франчайзер може виступати гарантом по кредитах.

Вважається, що будь-який вид бізнесу можна перетворити на франчайзинг. Міжнародна асоціація франчайзингу виділяє 70 галузей господарства, в яких можна використовувати цей метод, зокрема автосервіс, виготовлення одягу, будівництво, торгівля продовольством, косметикою, ресторанний та готельний бізнес, туризм, розваги, побутові послуги, поштові послуги тощо.

Прикладом найкрупнішої франчайзингової компанії може бути фірма McDonald's. Станом на кінець 2022 року під цією торговою маркою в різних країнах світу працювало 40275 ресторанів швидкого харчування, з них 95 % на правах франчайзингу.

Технополіси, технопарки

Технополіс **–** сучасна форма територіальної інтеграції науки, освіти і високотехнологічного виробництва, що забезпечує безперервний інноваційний цикл на базі наукових досліджень, єдиний науково-виробничий та навчальний центр. Він охоплює весь цикл інноваційної діяльності від розробки нових ідей до виробництва і реалізації наукоємної продукції. «Критична маса» науки, техніки, наукоємного бізнесу, венчурного капіталу породжують «ланцюгову реакцію» наукової і ділової активності на національному і міжнародному рівні. Технополіс, як правило, вписується у визначену програму розвитку регіону. Наприклад, вирішує задачу зростання економічної ефективності промислової бази регіону або створення екологічно безпечного виробництва тощо.

В структурі технополісів виділяються певні блоки (парки), в залежності від характеру і обсягу функцій, що вони виконують. Одним з таких блоків є ***технологічні парки (технопарки).*** Вони представляють собою оптимально організовані науково-промислові зони, де здійснюється співробітництво та обмін ідеями та інформацією між підприємствами і науковими організаціями з метою запровадження нововведень. Завдяки такому співробітництву відтворюється повний життєвий цикл інноваційного продукту: генерація і перевірка нової ідеї, розробка і запровадження продукту та масовий промисловий випуск.

В структуру технополісів також можуть входити особливі організації – ***«бізнес-інкубатори».*** Їх функція полягає в наданні фінансової, матеріальної, науково-методичної та іншої консалтингової допомоги бізнесменам-початківцям. Зазвичай «бізнес-інкубатори» надають малим підприємствам приміщення і обладнання по пільговим цінам, пропонують допомогу в фінансуванні венчурних проєктів та інші послуги (юридичні, бухгалтерські, маркетингові), що збільшує шанси підприємців на успіх.

Основні поняття

Підприємництво. Підприємець. Підприємницька здібність. Нововведення, нові комбінації, інновації. Функції підприємництва. Принципи підприємництва. Венчурне підприємництво. Лізинг. Інжиніринг. Франчайзинг. Технополіс. Технопарк.

Питання для обговорення і самоконтролю

1. Як визначається підприємництво (підприємницька діяльність) в сучасних юридичних джерелах? Які ознаки цього явища виділяються як головні?
2. Чи вважаєте ви тотожними поняття «підприємництво» і «бізнес»?
3. Чи тотожні поняття «підприємець» і «власник капіталу»?
4. Як визначається соціально-економічна суть підприємницької діяльності в працях фундаторів економічної теорії:
   - Яку основну ознаку підприємництва містить концепція Річарда Кантільйона?
   - Які соціальні ознаки підприємництва виділені в працях Адама Сміта?
   - Визначте особливості погляду Жана Батиста Сея на суть підприємництва.
   - Яким чином Йозеф Шумпетер визначав суть та соціальну роль підприємництва?
   - Яке місце Пітер Друкер відводив новаторству при дослідженні суті підприємництва?

5. Якими особистісними якостями, на вашу думку, має володіти успішний підприємець?
6. Чому підприємницька здібність вважається досить рідким ресурсом? Проведіть порівняння суб'єктивних установок підприємця та найманого працівника.
7. Що є основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності?
8. У чому полягає новаторська та організаційна функції підприємництва?
9. Охарактеризуйте господарську та соціальну функції підприємництва.
10. На яких принципах базується підприємництво?
11. Надайте характеристику інноваційних форм підприємницької діяльності: венчурний бізнес; лізинг; інжиніринг; франчайзинг; технополіси, технологічні парки.

Рекомендована тематика доповідей

Знайдіть інформацію, яка стосується біографії та особливостей організації і розвитку бізнесу одного з найбільш відомих в світі видатних підприємців (*на власний вибір*). Проаналізуйте інформацію та зробіть висновки стосовно:

- особистих якостей, які забезпечили успішність в бізнесі,
- технологічних, організаційних, маркетингових та інших інновацій, що обумовили високу конкурентоспроможність та прибутковість бізнесу.

Значний інтерес представляють такі видатні підприємці як Генрі Форд, Томас Едісон, Кінг Жиллет, Соичіро Хонда, Стів Джобс та інші.

Тести

1. Основоположні категорії, що визначають поняття «підприємництво»:

А) ризик, прибуток, потреби, конкуренція;
Б) ризик, прибуток, ініціатива, інновації;
В) конкуренція, платоспроможність, прибуток, податки;
Г) власність, ризик, особиста відповідальність, прибуток.

2. Метою підприємницької діяльності є:

А) задоволення потреб суспільства в товарах та послугах;
Б) поповнення бюджету держави податковими надходженнями;
В) максимізація прибутку;
Г) завоювання значної частки ринку, яка забезпечує можливість впливати на ринкову кон'юнктуру.

3. Найважливішими рисами підприємництва є:

А) ризик і невизначеність, самостійність і свобода діяльності, опора на інновації;

Б) постійний пошук нових ідей, ризик, економічна залежність від макроекономічної ситуації в країні;
В) самостійність, озирання на конкурентів, опора на інновації;
Г) приватна власність, особиста відповідальність, ризик, рентабельність.

4. Основними функціями підприємницької діяльності є:
А) соціально-економічна, новаторська, стимулююча;
Б) соціальна та особистісна, організаційна та інноваційна;
В) особистісна, соціальна, організаційна, ресурсна, новаторська;
Г) соціально-економічна, розподільча, організуюча, мотиваційна.

5. На яких принципах побудована підприємницька діяльність:
А) самостійність у виборі методів та видів економічної діяльності, особиста відповідальність за результати;
Б) самостійність у визначені мети та формування програми діяльності, спрямованість на досягнення успіху;
В) вільний вибір постачальників та споживачів продукту, свобода у встановленні цін, використання прибутку на власний розсуд;
Г) всі відповіді вірні.

6. Хто з вчених вважав, що підприємець це будь-яка особа, що діє в умовах ризику і отримує непередбачуваний дохід:
А) Адам Сміт;
Б) Річард Кантільйон;
В) Йозеф Шумпетер;
Г) Пітер Друкер.

7. Кому з вчених належить таке визначення: «Підприємець – це господарюючий суб'єкт, функцією якого є безпосереднє здійснення нових комбінацій, і який є активним елементом даного процесу»:
А) Йозеф Шумпетер;
Б) Давид Рікардо;
В) Пітер Друкер;
Г) Річард Кантільйон.

8. На думку Адама Сміта підприємець це:
А) власник капіталу, який йде на ризик заради реалізації певної комерційної ідеї та отримання прибутку;
Б) господарюючий суб'єкт, який прагне до нововведень;
В) будь-який суб'єкт, що діє в умовах невизначеності доходу;
Г) суб'єкт господарювання, метою якого є максимізація прибутку.

9. Хто з вчених вперше вказав на позитивну роль підприємця в економічній системі:

А) Адам Сміт;
Б) Річард Кантільйон;
В) Йозеф Шумпетер;
Г) Пітер Друкер.

10. Які з перелічених процесів, на думку Й. Шумпетера можна вважати «новими комбінаціями» (інноваціями):

А) виробництво нових благ та нові способи використання існуючих благ;
Б) освоєння нових ринків збуту традиційного продукту;
В) впровадження нових технологій організації виробництва;
Г) Всі відповіді вірні.

11. Який з вказаних процесів НЕ забезпечується безпосередньо розвитком підприємництва:

А) підвищення рівня зайнятості населення;
Б) підвищення інтелектуального рівня населення;
В) підвищення життєвого рівня населення;
Г) підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни.

12. Яка з наведених характеристик є специфічною ознакою венчурного бізнесу:

А) це бізнес, пов’язаний із запровадженням нових технологій;
Б) це високоприбутковий бізнес;
В) це інноваційний бізнес, пов'язаний з високим ризиком інвестування, проте, у випадку успіху може принести надвисокий прибуток;
Г) це соціально відповідальний бізнес, спрямований на захист довкілля.

13. Які переваги забезпечує лізинг для підприємців, які започатковують свій бізнес:

А) прискорення обігу капіталу та зростання прибутковості;
Б) можливість використовувати у виробництві складне технологічне обладнання навіть при недостатності власних коштів на його придбання;
В) можливість стати власником обладнання шляхом викупу по залишковій вартості після завершення лізингової угоди;
Г) вірні відповіді Б і В.

14. Які з наведених характеристик розкривають зміст франчайзингу, як форми ведення бізнесу? Франчайзинг – це:

А) форма співробітництва малого та великого бізнесу;
Б) можливість для малого бізнесу отримати доступ до прибуткових технологій і використовувати конкурентний бренд;

В) засіб зниження витрат на започаткування бізнесу та гарантованого залучення споживачів завдяки відомому бренду;
Г) всі відповіді вірні.

15. Яке з наведених визначень найкращим чином розкриває суть поняття «підприємницька здібність»? Підприємницька здібність – це:

А) набір особистих якостей людини, які дозволяють знаходити і використовувати краще сполучення економічних ресурсів для виробництва і реалізації товарів, запроваджувати новації, йти на розумний ризик заради високого прибутку;
Б) відносно рідкий економічний ресурс, функції якого полягають в об'єднанні всіх факторів виробництва в одному виробничому процесі, в прийнятті відповідального рішення – що, як і для кого виробляти;
В) здатність людини ефективно управляти виробничим процесом, мотивувати підлеглих на досягнення мети підприємства;
Г) здатність людини чітко формулювати амбітні стратегічні цілі, схильність до інновацій та постійна готовність до розумного ризику заради досягнення визначеної мети.

Глава 9. Підприємство (фірма) як суб'єкт ринкової економіки

9.1. Підприємство і фірма: визначення понять, види та критерії класифікації.
9.2. Класифікація підприємств за організаційно-правовою формою.
9.3. Об'єднання підприємств: синдикат, трест, концерн, конгломерат, фінансово-промислові групи.
9.4. Витрати та прибуток підприємств.
9.5. Заробітна плата як соціально-економічна категорія. Форми та системи заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- як визначаються в економічній теорії та господарській практиці категорії «підприємство» і «фірма»; якими є основні характерні ознаки фірми;
- за якими критеріями здійснюється структуризація підприємств в господарській діяльності; які види підприємств при цьому виділяються;
- в чому полягають спільні ознаки та принципові відмінності між організаційно-правовими формами підприємства;
- які форми господарських товариств передбачає законодавство України; що їх відрізняє;
- на яких засадах формується і функціонує акціонерне товариство; що таке акція, в яких формах вона випускається, які права надає власнику; як формуються дочірні підприємства і холдинги;
- чим відрізняються організаційно-правові об'єднання підприємств (картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, фінансово-промислова група);
- як розуміється категорія «витрати виробництва» та «прибуток підприємства» в різних течіях економічної науки та в господарській практиці;
- як в економічній теорії розуміється «заробітна плата»; які форми і системи заробітної плати використовуються в господарській практиці.

9.1. Підприємство і фірма: визначення понять, види та критерії класифікації

Підприємство – самостійний господарюючій суб'єкт з правами юридичної особи, який виробляє продукцію, товари, послуги, виконує роботи, займається різними видами економічної діяльності.

Досить часто для позначення господарюючої одиниці використовують поняття «фірма». ***Фірма*** (італ. *firma*) – найбільш узагальнене визначення підприємства, компанії, господарчого товариства, комерційної організації.

Чим характеризується будь-яка фірма?

1. Вона має право займатися будь-якою господарською діяльністю, яка не заборонена законом і відповідає цілям, передбаченим статутом цієї фірми;
2. вона має юридичну та комерційну самостійність, має право юридичної особи, самостійний бухгалтерський баланс, розрахунковий рахунок у банку;
3. фірма є економічним суб'єктом, який вирішує, що, скільки і як виробляти, щоб реалізувати мету діяльності;
4. фірма має орієнтуватися на відшкодування витрат, отримувати прибуток, тобто вирішувати поставлені завдання ефективно;
5. фірма несе відповідальність перед колективом працівників (за своєчасну виплату заробітної плати, дотримання нормальних умов праці), а також перед державою – юридичну (за виконання всіх законів) та економічну (через сплату податків).

В господарчій практиці розрізняється декілька ***видів підприємств (фірм)***. Для їх класифікації використовують різні критерії:

- за видами підприємницької діяльності;
- за формою власності;
- за розмірами;
- за організаційно-правовою формою тощо.

Про класифікацію підприємств (фірм) **за видами підприємницької діяльності** йшлося в попередніх темах при характеристиці підприємницької діяльності та інфраструктури ринку. Так, відоме поняття ***виробниче*** підприємство – те що займається виготовленням конкретного продукту; ***фінансове*** підприємство – акумулює тимчасово вільні гроші та запускає їх у прибутковий обіг (залучення депозитів, надання кредитів, торгівля цінними паперами тощо); ***торгівельне*** підприємство – здійснює оптову та роздрібну торгівлю; ***ріелторське*** підприємство – здійснює операції з нерухомістю; ***інвестиційне*** підприємство – зайняте інвестуванням і операціями з цінними паперами; ***консалтингове*** підприємство – сфера діяльності якого консультування з різних аспектів господарської діяльності; ***інжинірингове*** підприємство – спеціалізується на наданні інженерно-консультаційних послуг; ***венчурне*** підприємство – мала чи середня інвестиційна фірма, яка фінансує наукові та виробничі дослідження, пов’язані з ризиком; ***транспортні, страхові*** та інші підприємства.

За формою власності розрізняють:

- ***приватне*** підприємство – підприємство, засноване на власності однієї особи, яка є власником та розпорядником основних засобів, капіталу підприємства (його різновидом є сімейне підприємство);

- ***колективне*** підприємство – підприємство з колективною формою власності на майно, яке формується шляхом здійснення пайових внесків засновників (наприклад, господарські товариства, кооперативи);
- ***державне*** підприємство – підприємство, основні засоби якого перебувають у державній власності, керівники призначаються державними органами; таке підприємство може існувати за рахунок державного бюджету (наприклад, вищий навчальний заклад, медична установа тощо), або діяти на засадах самоокупності та самофінансування;
- ***змішане*** підприємство – 1) підприємство, в якому сполучається приватний та державний капітал; 2) підприємство, в якому частка капіталі належить іноземним власникам;
- ***орендне*** підприємство – підприємство, що працює на умовах оренди майна (землі, обладнання тощо), тобто має право користування майном, яке за правом власності належить державі, чи приватним особам (фізичним, або юридичним); орендне підприємство має право самостійно вести виробництво, реалізовувати продукт на власний розсуд, привласнювати дохід від господарської діяльності та розпоряджатися ним.

Наступний критерій структуризації підприємств – їх **поділ за розмірами** – при цьому виділяють ***великі, середні, малі та мікро- підприємства.*** Економічні показники такої структуризації наведені в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Критерії класифікації підприємств за розміром

Критерії*	**Категорії підприємств**			
	Великі	**Середні**	**Малі**	**Мікро-підприємства**
Балансова вартість активів, євро**	понад 20 млн.	до 20 млн.	до 4 млн.	до 350 тис.
Чистий доход від реалізації продукції, євро**	понад 40 млн.	до 40 млн.	до 8 млн.	до 700 тис.
Середня кількість працівників, осіб	понад 250	до 250	до 50	до 10
* Використовуються показники за рік, що передує звітному ** Застосовується офіційний курс гривні до іноземної валюти (середній за період), розрахований на підставі курсу НБУ				

Джерело: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Ст. 2. URL: https://zakon.help/article/viznachennya-kategorii-pidpriemstv-mikro--mali

Дана класифікація у господарчій практиці використовується з метою забезпечення відкритості результатів діяльності господарюючих суб'єктів, суспільного контролю над ними. Так у відповідності до Закону України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» великі підприємства зобов'язані розміщувати щорічні фінансові звіти про свою діяльність на офіційному сайті організації.

Статус малого чи мікропідприємства надає можливість використовувати спрощену систему оподаткування та звітності, що стимулює підприємницьку активність дрібних власників.

9.2. Класифікація підприємств за організаційно-правовою формою

Будь-яка господарська діяльність здійснюється в рамках певної організаційної форми[40]. Вибір форми визначається об'єктивними умовами:

- сферою діяльності та станом відповідного ринку,
- наявністю фінансових ресурсів та способом їх залучення,
- прогнозованими масштабами діяльності та перспективами росту,
- перевагою тієї або іншої форми з позицій підприємця.

Інформацію про суть і особливості організаційно-правових форм підприємств (організацій) містить Цивільний кодекс України (глави 5 і 8)[41].

Форма підприємства – це система норм, що визначає внутрішні відносини між партнерами по підприємству, відносини цього підприємства з іншими суб'єктами господарської діяльності, державними органами тощо.

Щоб розібратися в організаційно-правових особливостях, спочатку розділимо всі типи підприємства на чотири великі групи (рис. 9.1).

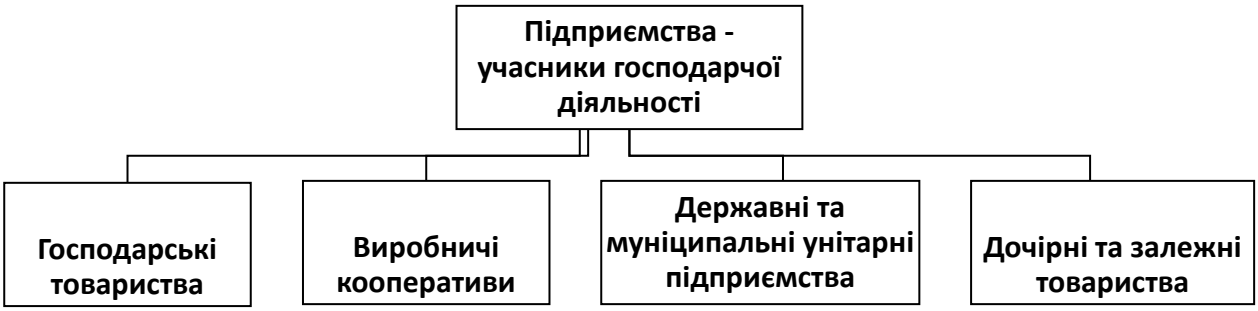


Рис. 9.1. Чотири організаційно-правові групи підприємств

[40] Доброва Т. Г. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент, маркетинг, економіка освіти». Модуль 1. Основи менеджменту [для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 052 «Політологія» денної та заочної форм навчання]. Одеса : Вид-во «Університет Ушинського». 2022. С.60-68. http://dspace.pdpu.edu.ua/handle/123456789/15956

[41] Цивільний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text

Розглянемо кожну із цих груп детальніше.

Господарські товариства. Головними загальними ознаками господарських товариств є наступні:

- Капітал цих підприємств утвориться за рахунок внесків засновників (статутний капітал). Внесок у статутний капітал може здійснюватися в грошовій формі, у вигляді цінних паперів, засобів і предметів праці, нематеріальних цінностей (майнових прав, патентів, програмних продуктів тощо).
- Статутний капітал розділений на частки – внески (паї) учасників. При цьому майно господарського товариства належить йому (товариству) на правах власності.

Передбачені українським законодавством форми господарських товариств представлені на рис. 9.2. Зауважимо, що вихідною відмінністю між ними є ***відповідальність учасників по зобов'язаннях підприємства.***

Повне товариство – це об'єднання двох і більше підприємців (підприємств). Договір про створення підприємства передбачає здійснення спільної підприємницької діяльності й ***повну (необмежену) відповідальність по зобов'язаннях товариства*** – тобто не тільки своїм внеском в капітал підприємства, але й всім майном, яке належить учаснику договору. ***Управління товариством здійснюється за спільною згодою учасників***, тобто кожний з них має «право вето». Тому представництво й дії від імені повного товариства кожного з його учасників визнаються діяльністю самого товариства. Зміна складу учасників повного товариства спричиняє припинення його діяльності.

Командитне товариство (товариство на вірі) – це змішане товариство, у якому сполучається повне товариство й товариство з обмеженою відповідальністю. Частина учасників – повні товариші, комплементарії – займаються від імені товариства підприємницькою діяльністю, управлінням, і *повністю солідарно відповідають по зобов'язаннях товариства всім своїм майном*. Інша частина учасників – командитисти, вкладники – відповідають за діяльність товариства *тільки в межах суми свого внеску* і не приймають безпосередньої участі в підприємницькій діяльності.

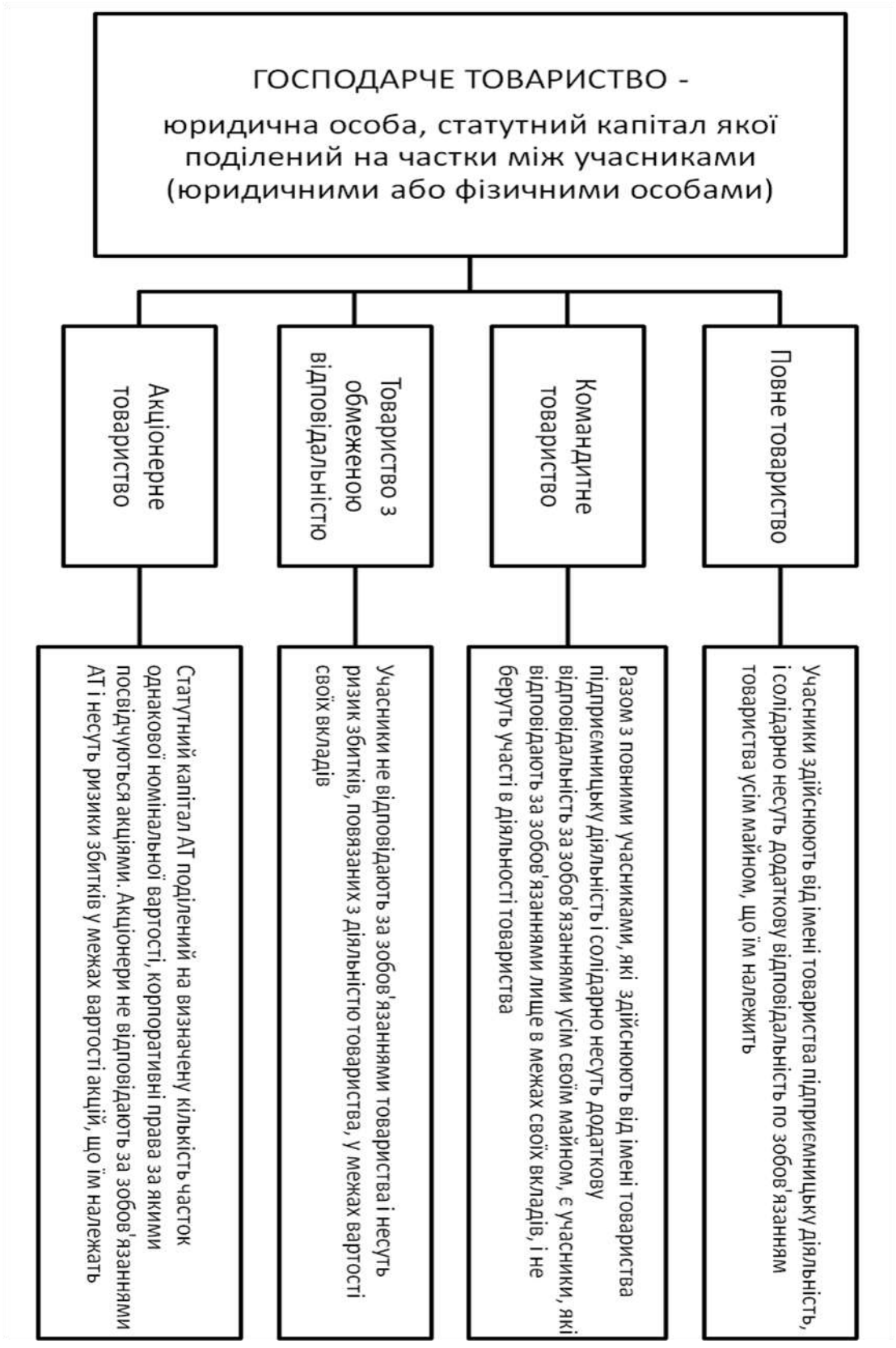


Рис. 9.2. Види господарських товариств

Товариство з обмеженою відповідальністю – організація, створена за згодою кількох громадян або юридичних осіб і шляхом об'єднання їхніх внесків з метою здійснення господарської діяльності. Капітал такого товариства ділиться на частки між його учасниками. Члену товариства видається пайове свідоцтво. Внески членів товариства можуть передаватися іншим особам тільки за згодою товариства. Зверніть увагу, що за українським законодавством засновником товариства з обмеженою відповідальністю може бути навіть одна особа.

Учасники товариства можуть брати участь у керуванні справами в порядку, передбаченому установчими документами, одержувати частину прибутку від діяльності товариства, а також інформацію про господарську діяльність. Найвагомішою особливістю товариства з обмеженою відповідальністю є те, що підприємці ризикують лише своїми внесками в капітал даного підприємства. Інше їх майно не залучається при необхідності погашення збитків або боргів.

Акціонерне товариство – форма підприємства, кошти якого утворяться за рахунок об'єднання капіталу шляхом випуску й розміщення акцій.

Різниця між товариством з обмеженою відповідальністю й акціонерним товариством полягає, головним чином, у тому, що в першому випадку об'єднуються люди (підприємці) для спільної роботи, а в другому випадку об'єднуються, насамперед, капітали для спільного використання.

Підприємства акціонерного типу мають наступні переваги:

- можливість залучати додаткові інвестиції шляхом випуску акцій;
- обмеження відповідальності акціонерів вартістю акцій при спільному економічному інтересі;
- можливість передачі частки власності (здійснюється за допомогою продажу акцій);
- зниження підприємницького ризику;
- полегшення переходу капітальних коштів з галузі в галузь (акціонерна компанія має можливість купувати на фондовому ринку акції інших компаній, і таким чином брати участь в розподілі їх прибутку; за умови придбання контрольного пакету акцій з’являться можливість брати участь в управління бізнесом).

Статутний капітал акціонерного товариства являє собою визначену суму грошей, що складається із внесків акціонерів. Його величина визначається засновниками товариства, виходячи з потреби в грошових й інших коштах для початку його діяльності. Внески учасників можуть бути представлені в грошовій формі у формі основних засобів, цінних паперів і ін.

При створенні акціонерного товариства має бути оплачене не менш 50 % акціонерного капіталу. Решта може бути внесена засновниками через визначений час, наприклад, протягом року. Збільшення статутного капіталу досягається зазвичай випуском нових акцій або збільшенням номінальної вартості акцій.

Статутний капітал акціонерного товариства утворюється через публічну передплату на акції або розподіл акцій серед засновників. За цією ознакою розрізняють закрите й відкрите акціонерне товариство.

Закрите акціонерне товариство за правовою формою близько товариству з обмеженою відповідальністю. Різниця лише в тім, що частки в статутному капіталі акціонерного товариства мають форму акцій. Ці ***акції не попадають на відкритий ринок***, вони розподіляються тільки серед засновників і обраного кола осіб.

Акції ***відкритого акціонерного товариства*** розповсюджуються, навпаки, тільки шляхом відкритої підписки. Учасники цих товариств мають право вільно продавати свої акції на ринку цінних паперів. Це перетворює фірму в активного учасника фондового ринку, дозволяє їй не тільки залучати додаткові капітали, але й одержувати додатковий дохід за рахунок різниці між фактичної продажною (курсовою) ціною акцій і їхньою номінальною вартістю.

Роз'яснимо зміст деяких економічних інструментів, пов'язаних із функціонуванням акціонерного товариства.

Акція – цінний папір, що свідчить про внесення власником визначеної суми грошей у капітал акціонерного товариства й надає право на одержання щорічного доходу – ***дивіденду*** із прибутку зазначеного товариства.

Акції можуть бути різних видів: іменні, акції на пред'явника, прості й привілейовані акції.

Іменна акція закріплюється за акціонером за допомогою внесення в книгу записів. Передача іменних акцій (прав на них) здійснюється шляхом передаточних написів і їхнім відображенням у книзі товариства.

Акція на пред'явника належить її фактичному власникові й не закріплюється за якою-небудь конкретною особою. Вільна передача акцій означає автоматичну зміну її власника.

Проста акція дозволяє одержати дохід залежно від результатів діяльності АТ, а також брати участь у управлінні й голосуванні на загальних зборах акціонерів.

Привілейована акція забезпечує гарантоване одержання фіксованої суми доходу. Власник такої акції має переважне право на одержання частини майна підприємства у випадку його ліквідації. Однак привілейовані акції не дають права голосу на загальних зборах акціонерів.

Акціонерне товариство може випускати облігації.

Облігація – це цінний папір (борговий документ), що містить зобов'язання акціонерного товариства оплатити у встановлений строк її вартість і фіксовану суму відсотка.

Власник облігації, на відміну від акціонера, не є власником частини майна підприємства. Він дає свої гроші в борг. Але рівень ризику в таких інвестиціях нижче, тому що облігація гарантує фіксований дохід, незалежно від прибутку АТ.

Вільний обіг акцій відкритих акціонерних товариств на фондовому ринку породжує нові організаційно-правові форми підприємств – дочірні товариства й залежні компанії.

Дочірнє підприємство (товариство) – юридично самостійне підприємство, що відокремилося від основного (материнського) підприємства й засноване їм за допомогою передачі частини свого капіталу. Засновник дочірнього підприємства затверджує його статут і зберігає стосовно нього управлінські й контрольні функції. Цей контроль забезпечений тим, що засновник зберігає у своїх руках ***контрольний пакет акцій***[42]***,*** тобто таку кількість акцій, що забезпечує більшість голосів на зборах акціонерів.

Залежне господарче товариство відрізняється від дочірнього підприємства тим, що воно формально не підпорядковане якій-небудь іншій фірмі. Залежний статус визначається тим, що могутніша фірма скуповує на відкритому ринку контрольний пакет акцій даного підприємства.

Залежність однієї фірми від іншої часто побудована на ***системі взаємної участі*** фірм в акціонерних капіталах одна одної. Цей ланцюжок залежностей може мати багато ланок. Наприклад, фірма ***А*** може володіти 30 % акцій фірм ***Б*** и ***В***. У свою чергу, фірми ***Б*** и ***В*** можуть мати контрольні пакети акцій декількох, більш дрібних фірм. Завдяки такому взаємопроникненню фірма ***А*** може опосередковано впливати на результати господарської діяльності широкого кола підприємств. У цьому зв'язку виникає поняття ***холдинг.***

Холдинг, холдингова компанія – корпорація, компанія (головне підприємство), що управляє діяльністю або контролює діяльність інших підприємств. Холдингова компанія займає провідне положення завдяки володінню контрольним пакетом акцій залежних від неї підприємств. При цьому сама холдингова компанія може не володіти власним виробничим потенціалом і не займатися виробничою діяльністю.

На рис. 9.1 виділена така правова форма підприємства як виробничий кооператив. ***Кооператив*** – це об'єднання громадян і організацій, засноване на їхньому членстві в цьому формуванні. Ціль об'єднання – задоволення матеріальних або інших потреб членів. Капітал (статутний фонд) кооперативу створюється на основі пайових внесків його членів. Вищим органом управління кооперативу є загальні збори його членів. Основний принцип управління: один пайовик – один голос, незалежно від величини пайового внеску й строку вступу

[42] **Контрольний пакет акцій** – така частка загальної кількості акцій даної компанії, котра сконцентрована в руках однієї особи, и дозволяє їй здійснювати фактичний контроль над діяльністю компанії, приймати вигідні для неї рішення. Теоретично контрольний пакет становить більше 50 % всіх випущених акцій. Практично, при великій чисельності акціонерів, контрольний пакет може становити и меншу частку акцій (наприклад, 20 %)

в кооператив. Це найважливіша відмінність кооперативу від акціонерних товариств або інших господарських товариств, де право голосу визначається величиною внесеного капіталу. У кооперативах поєднуються не капітали, а люди, і голосують не «гаманці», а «особи». Члени виробничого кооперативу приймають безпосередню трудову участь у діяльності кооперативу, тим самим кооперативи сприяють забезпеченню зайнятості й доходів.

Крім виробничих кооперативів розрізняють споживчі, постачальницько-збутові, житлово-будівельні, кредитні кооперативи й ін. Виробничі кооперативи – це комерційні підприємства, що ставлять ціль отримання прибутку. Споживчі, кредитні кооперативи відносять до категорії некомерційних, неприбуткових організацій.

9.3. Об'єднання підприємств: картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, фінансово-промислові групи

Як відомо, ринкова економіка функціонує в умовах постійної, досить жорсткої конкуренції. Гонитва за надприбутком, прагнення контролювати ринок змушує підприємців накопичувати капітал, розширювати і вдосконалювати виробництво. Стихійна дія об'єктивних економічних законів призводить до диференціації виробників. Слабкі, неконкурентоспроможні підприємства опиняються в стані банкрутства, поглинаються великими, міцними фірмами. Отже ***конкуренція породжує монополію***.

Існує ***дві форми утворення монополії***: **а)** поглинання конкурентів і централізації капіталу; **б)** добровільне укладання угоди про об'єднання (злиття) з метою послаблення гостроти конкуренції та посилення контролю над ринком.

Таким чином ще на межі XIX–XX сторіччя почали виникати історично перші, найпростіші форми монополій – об'єднань між великими підприємствами: *конвенції, пули, ринги, корнери*. Це були перші тимчасові угоди про умови збуту товарів та про рівні цін.

Конвенції – торгові угоди між угрупуванням підприємців та державою з питань митного оподаткування.

Пули – вид угоди між підприємцями, у яких прибуток всіх учасників надходить у загальний фонд і розподіляється пропорційно величині капіталу, вкладеного учасниками пулу, та залежно від обсягу реалізованої продукції.

Ринги – угода підприємців, що має на меті підвищення ціни на певний товар. Учасники угоди скуповують його на ринку та утримують на складах до виникнення найбільш вигідної ринкової кон'юнктури.

Корнери – форма об'єднання підприємців для оволодіння ринком певного товару у вигляді його скупки і подальшого спекулятивного перепродажу.

Пізніше на зміну цим простим об’єднанням прийшли більш складні і сталі формування: *картелі, трести, синдикати, концерни*. Тут об’єктом монополізації стали не тільки збут продукту, а і процес його виробництва.

Картель – об'єднання кількох підприємств галузі, які зберігають виробничу і комерційну самостійність. Об’єднання передбачає узгодження ціни, домовленість про розподіл ринків збуту та про квоти виробництва.

Синдикат – об'єднання кількох підприємств, які виробляють однорідну продукцію, зберігають виробничу самостійність, але втрачають комерційну самостійність. Синдикат створює спільне торгівельне товариство, яке укладає договір про продаж продукту з кожним з членів синдикату.

Трест – об'єднання підприємств однієї галузі, що втрачають виробничу та комерційну самостійність, підпорядковані одному управлінню та одержують прибуток пропорційно сумі вкладеного капіталу.

Концерн – об'єднання підприємств різних галузей шляхом встановлення фінансового контролю над ними через скупку їх акцій.

Новітніми формами підприємницьких об’єднань, які почали завойовувати світовий ринок у другій половині XX сторіччя, є *конгломерати*.

Конгломерат – (від лат. *Conglomerates* – такий, що накопичився, зібраний) – об’єднання, що формується шліхом злиття та поглинань. Основною причиною формування такого об’єднання є зниження ризику, пов’язаного з об’єднанням в одну групу підприємств різних напрямків діяльності. Фірма складається з холдингової компанії та групи різноманітних дочірніх компаній, в основному не пов’язаних один з одним по виду діяльності або ринками.

Підкреслимо, що характерною ознакою конгломератів є ***диверсифікація*** (від англ. «різноманітність»), комбінування виробництв, які не пов'язані між собою технологічно. Це складні промислово-фінансово-торговельні об'єднання підприємств різних галузей та сфер економіки.

Прикладом одного з найбільших в світі конгломератів може бути південнокорейська група компаній Samsung Group (*«Самсунг Груп»),* заснована у 1938 році. Найбільша частка в обсягу продажів об’єднання припадає на компанію Samsung Electronics, широко відому як виробник смартфонів, телекомунікаційного обладнання, побутової техніки тощо (40 % загального обсягу продажів – 63 млрд дол. на рік). Взагалі компанії, що входять до концерну Samsung Group, займаються електронікою та мікроелектронікою, хімічною промисловістю, будівництвом, автомобілебудуванням, важкою промисловістю, фінансами та кредитами, страхуванням.

Злиття між фінансовим і промисловим капіталом призводить до формування великих ***фінансово-промислових груп*** (ФПГ) – це об’єднання

промислових підприємств з фінансовими установами на підставі узгоджених між ними відносин економічної та фінансової взаємодії.

ФПГ – це сукупність юридичних осіб, які діють як основна і дочірня компанії, або об'єднують свої активи з метою технологічної чи економічної інтеграції. Найбільш важливим видом ФПГ є концерн – об'єднання кількох торговельно-промислових підприємств під спільним фінансовим керівництвом.

В Україні нараховується 16 ФПГ, до складу яких входить 4600 підприємств. Найбільш численними виявляються група «Приват» (понад 1000 підприємств) і «СКМ» (809 підприємств).

«Приват» – фінансово-промислова група конгломератного типу, яка діє в різних галузях економіки як в Україні, так і за кордоном. Вартість активів групи по оцінках експертів перевищує 10 млрд дол. Основний дохід групі приносить бізнес в нафтогазовій галузі, металургії, коксохімічному виробництві, інвестиційний бізнес, медіабізнес тощо. Головними бенефіціарами ФПГ «Приват» є І. Коломойський та Г. Боголюбов.

СКМ (System Capital Management) Limited – найбільша інвестиційна група України. Її підприємства та холдинги працюють в Україні, Кіпрі, Нідерландах, Італії, Болгарії, Швейцарії, Великій Британії та США. SCM інвестує у гірничо-металургійну галузь (Metinvest B.V. (Нідерланди)), енергетику (DTEK B.V. (Нідерланди)), видобуток корисних копалин, банківський та фінансовий сектор (ПУМБ), медіа-бізнес (Медіа Група Україна), телекомунікації, нерухомість (ЕСТА Холдинг), роздрібну торгівлю (ЦУМ Київ), сільське господарство (HarvEast), а також сферу транспорту та логістики (Лемтранс та Портінвест). 100 % акцій СКМ належить Ринату Ахметову.

9.4. Витрати та прибуток підприємств

В загальному розумінні витрати підприємства – це те, чого товар коштує підприємцю (собівартість продукту). Це частина вартості товару, яка відшкодовує ціну витрачених засобів виробництва та залученої у виробництво робочої сили.

За економічним змістом витрати виробництва включають такі основні елементи:

- матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара);
- витрати на оплату праці (всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства);
- відрахування на соціальні заходи (включають відрахування на пенсійне забезпечення, на соціальне страхування, страхування на випадок

безробіття, на індивідуальне страхування; величина відрахувань встановлюється у відсотках від витрат на оплату праці);

- амортизація (амортизаційні відрахування на повне відтворення основних фондів за нормами від балансової вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів);
- інші витрати (вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, сума податків, зборів, крім податків на прибуток, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей).

Отже, з точки зору бухгалтера витрати виробництва включають реальні грошові потоки, пов'язані із залученням в даний бізнес необхідних економічних ресурсів. Інакше кажучи, витрати – це виражена в грошовій формі вартість різних видів економічних ресурсів, використаних для виготовлення продукту.

Так само суть витрат виробництва розуміється в класичній економічній теорії від Вільяма Петті до Карла Маркса.

Іншу концепцію витрат пропонують представники Економікс, теоретики маржиналізму. Проблема розглядається з суб'єктивних позицій.

Будь-який суб'єкт господарювання, стверджують вони, стикається з обмеженістю ресурсів і повинен зробити вибір між альтернативними способами використання цих ресурсів. Одна з аксіом, що застосовуються в економіці, говорить: вартість (цінність) даного блага можна звести до вартості того, від чого доводиться відмовитись, щоб отримати це благо. Тому вводиться поняття *альтернативна вартість* (альтернативні витрати, витрати втрачених можливостей) чи ***економічні витрати***.

Припустимо, що купівля консервного цеху коштувала підприємцю 300 тис. дол. Але була й альтернатива застосуванню цих грошей: їх можна було вкласти до банку під 5% річних. Дохід становив би 15 тис. доларів на рік. Тобто заради власного бізнесу наш підприємець відмовився від 15 тис. дол. прибутку у вигляді відсотка на капітал. Ця сума і входить складовою в альтернативні (економічні) витрати його бізнесу.

Отже, ***економічні витрати*** будь-якого ресурсу, обраного для виробництва товару, зводяться до доходів, які можна було б отримати у найкращому з альтернативних варіантів його використання, але якими довелося пожертвувати.

З погляду окремої фірми економічні витрати – це виплати, які фірма має зробити, чи доходи, що вона зобов'язана забезпечити постачальникам ресурсів для того, щоб відвернути ці ресурси від використання у альтернативних виробництвах.

В залежності від того, хто є власником економічних ресурсів, у структурі економічних витрат фірми виділяються зовнішні та внутрішні витрати.

Під ***зовнішніми (явними) витратами*** розуміють грошові витрати фірми по оплаті ресурсів, постачальники яких не належать до власників цієї фірми. Прикладом зовнішніх витрат є оплата сировини, палива, напівфабрикатів, трудових ресурсів, амортизація капітальних ресурсів, оренда тощо).

Але фірма може залучати у виробництво і ресурси, які належать їй самій. Зовнішніх витрат – витрат на їх оплату – тут немає, але існують витрати втрачених можливостей (альтернативні витрати). Так, використовуючи у виробництві власне приміщення, підприємець звільняється від витрат на оплату його оренди, але тим самим, він жертвує доходом, який міг би отримати, передавши це приміщення в оренду іншому підприємцю. Можна припустити і те, що наш підприємець є кваліфікованим програмістом, і міг би заробляти 100 дол. на годину, працюючи по найму на такій посаді. Отже, кожна година роботи у ролі керівника фірми коштує йому 100 дол. втраченого доходу, який також включається у витрати. Такі витрати маржиналісти називають ***внутрішніми (неявними) витратами***.

Цілком особливим елементом внутрішніх витрат маржиналісти вважають ***нормальний прибуток чи підприємницький дохід*** – це плата за унікальний підприємницький ресурс, тобто мінімальна плата, необхідна, щоб утримати підприємницький ресурс у межах даного підприємства. Якщо така винагорода не забезпечується, підприємець переорієнтує свої зусилля на більш привабливий напрямок діяльності.

Акцентуємо увагу на важливій відмінності у визначенні величини витрат виробництва та прибутку в економічній теорії та в бухгалтерському обліку. Бухгалтера при аналізі діяльності фірми цікавлять лише реальні вхідні і вихідні грошові потоки, тому у склад витрат виробництва включаються лише зовнішні (явні) витрати. Прибуток підприємства визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) і зовнішніми витратами виробництва. Економіст ж, при оцінці результатів діяльності фірми враховує всі економічні (альтернативні) витрати – зовнішні (явні) та внутрішні (неявні), включаючи нормальний прибуток – необхідні для того, щоб залучити та утримати ресурси в межах даного напряму діяльності.

Прибуток, розрахований як різниця між валовим доходом і економічними витратами, називається «економічним» або «чистим» прибутком.

Відмінність між бухгалтерським та економічним поглядом на витрати виробництва та прибуток представлена на рис. 9.3.

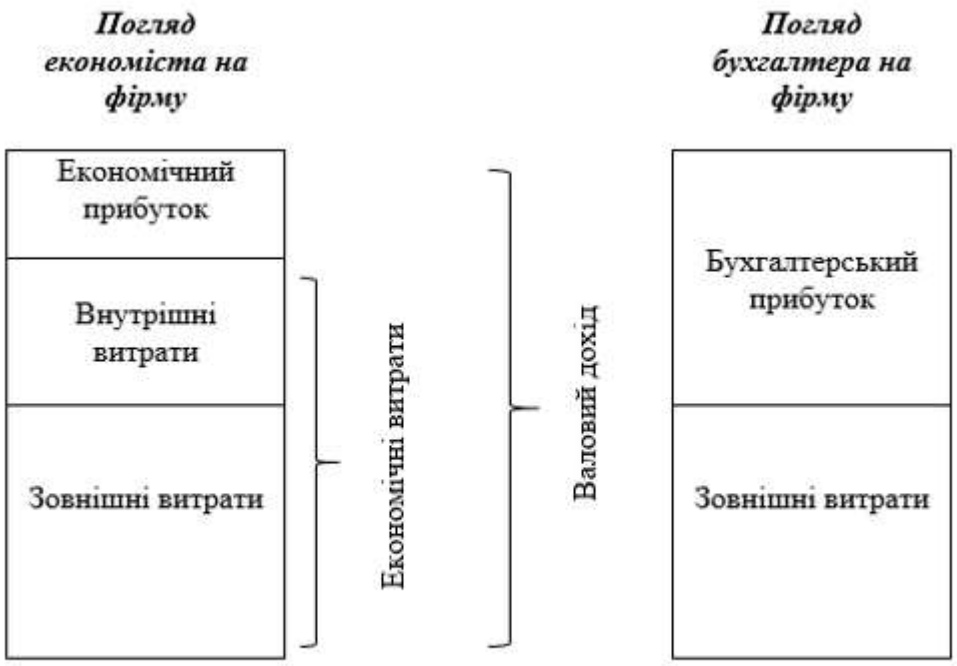


Рис. 9.3. Відмінність у визначенні витрат та прибутку в економічній теорії та бухгалтерському обліку

Зазначені відмінності у визначенні величини витрат і прибутку призводять до наступних результатів: *по-перше*, економічний прибуток завжди менший за реальний бухгалтерський; *по-друге,* якщо економіст стверджує, що підприємство лише покриває витрати, це передбачає, що підприємець отримує гарантований середній прибуток (нормальний прибуток сприймається як складова витрат); *по-третє,* економічний надприбуток розглядається як плата за утримання від споживання, як винагорода за ризик, за володіння монопольною владою на ринку.

9.5. Заробітна плата як соціально-економічна категорія. Форми і системи заробітної плати. Номінальна і реальна зарплата

Важливою складовою витрат виробництва є заробітна плата. Це досить складна економічна категорія.

Зовні ***заробітна плата представляється як ціна праці***, одного з трьох факторів виробництва. Інакше кажучи – це частина вартості товару, яка розподіляється на користь найманих працівників в залежності від кількості і якості їх праці.

Слід зазначити, що в економічній теорії існують різні тлумачення соціально-економічної суті заробітної плати найманих працівників.

Так, засновник класичної політичної економії ***А. Сміт*** розглядав суть заробітної плати на підставі трудової теорії вартості. Вартість товару

створюється працею найманого працівника. Новостворена вартість розподіляється між капіталістом і найманим працівником: капіталіст привласнює частину праці робітника без еквівалента (прибуток є несплаченою працею виробника). Отже виходить, що зарплата не є повним еквівалентом вартості витраченої праці. Інакше кажучи – прибуток роботодавця, це експлуататорський дохід. Пізніше концепцію заробітної плати А. Сміта розвинув засновник пролетарської політекономії К. Маркс в теорії додаткової вартості. Відомо, що він розрізняв два поняття: праця і робоча сила. Нагадаємо, що робоча сила, це здатність людини до праці, а праця, це процес використання робочої сили, реалізації професійних навичок і умінь, фізичної та розумової енергії в процесі виробництва. К. Маркс обґрунтував висновок, що товаром виступає не праця, а робоча сила. І заробітна плата є формою ціни робочої сили. Праця ж – це процес, який починається лише після того, коли укладений договір наймання робочої сили. Вартість робочої сили – це вартість мінімуму життєвих благ, необхідних для відтворення здорової і кваліфікованої робочої сили. Створена в процесі праці нова вартість перевищує вартість робочої сили. Отже К. Маркс довів, що створена у виробництві нова вартість поділяється між найманим працівником та роботодавцем. Зарплата є ціна робочої сили, а прибуток – неоплачена праця найманого робітника.

Протилежне концепції класичної політичної економії А. Сміта і К. Маркса тлумачення заробітної плати сформулював провідний представник неокласичної школи політичної економії французький економіст ***Жан Батист Сей*** (1767–1832). Він ввів в науковий обіг так звану «теорію трьох факторів», відповідно до якої у виробництві товару беруть участь три фактори – праця, земля і капітал. Кожен з цих факторів має природну здатність створювати дохід відповідної форми. Праця утворює дохід у вигляді зарплати, земля – у вигляді земельної ренти, а капітал – приносить прибуток. При цьому він підкреслював, що здатність капіталу приносити прибуток є настільки ж природною, як здатність вишневого дерева приносити плоди. Тобто головна мета концепції Ж. Б. Сея полягає в тому, щоб довести, що на ринку взаємодіють рівноправні власники ресурсів (факторів виробництва); ціна ресурсу залежить від вартості товару, який виробляється за допомогою цього ресурсу і, в кінцевому рахунку, попитом на цей товар. Отже ***заробітна плата в концепції Сея – це ціна праці як економічного ресурсу.***

Кожна з наведених концепцій має своїх прибічників і послідовників в економічній теорії.

Розглянемо цю категорію з точки зору її зовнішнього прояву, з позицій бухгалтера, виділивши існуючі форми і системи заробітної плати.[43]

Заробітна плата **–** це винагорода, обчислена в грошовій формі, яку роботодавець виплачує робітникові за виконану роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконання роботи, професійних якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Традиційними формами оплати праці є погодинна та відрядна.

Погодинною є така система оплати, коли основний заробіток працівника визначається за встановленою тарифною ставкою за кожну відпрацьовану годину, або за посадовим окладом, визначеним у штатному розкладі організації. Отже заробітна плата залежить від професійного рівня робітника, ступеня складності роботи та відпрацьованого часу.

Використання погодинної системи оплати праці виправдано, коли технологія виробництва не дає можливості точно визначити трудовий внесок кожного конкретного робітника в загальний результат; коли функція робітника полягає у спостереженні за виробничим процесом, управлінні виробничими лініями; коли відсутні кількісні показники виробітку. Така форма оплати праці стає пріоритетною в умовах автоматизації та інформатизації виробничого процесу.

Погодинна заробітна плата може бути простою (прямою) погодинною та погодинно-преміальною.

При ***простій (прямій) погодинній системі*** розмір заробітної плати залежить від тарифної ставки або посадового окладу.

Для підвищення мотивуючого ефекту використовується ***погодинно-преміальна система оплати праці***. Тобто робітник крім посадового окладу отримує додатково премію. Вона пов’язана з особливими досягненнями даного працівника, підвищеною складністю роботи. Крім того існує практика виплати премії працівникам підприємства за підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Відрядна заробітна плата – це друга форма оплати праці, за якої основний дохід працівника залежить від розцінки на одиницю виробленого продукту (або норми виробітку продукту за одиницю часу).

[43] Доброва Т. Г. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент, маркетинг, економіка освіти». Модуль 1. Основи менеджменту [для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 052 «Політологія» денної та заочної форм навчання]. Одеса : Вид-во «Університет Ушинського». 2022. С. 131–135. http://dspace.pdpu.edu.ua/handle/123456789/15956

За методом нарахування можна виділити такі системи відрядної зарплати як пряма відрядна (поштучна), відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, колективна.

Пряма відрядна система передбачає, що розмір зарплати визначається кількістю виробленої працівником продукції (в натуральному вираженні) помноженої на розцінку за одиницю продукту (в грошових одиницях). Тож дохід працівника збільшується пропорційно його виробітку.

При відрядно-преміальній системі оплата праці включає не тільки суму, нараховану за прямими відрядними розцінками, але і премії за виконання та перевиконання встановлених кількісних та якісних нормативів. Така система сприяє росту продуктивності праці та підвищенню кваліфікації робітників.

Відрядно-прогресивна система передбачає, що в межах встановленої базової норми виробітку оплата визначається за незмінними розцінками. А весь виробіток понад базового рівня оплачується за розцінками, які прогресивно зростають в залежності від ступеня перевиконання норми.

Оскільки заробітна плата вимірюється в грошових одиницях, її купівельна спроможність знаходиться в безпосередній залежності від загального рівня цін. Тож слід розрізняти поняття номінальної і реальної заробітної плати.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку отримує працівник за виконану роботу.

Реальна заробітна плата – визначається як кількість благ (споживчих товарів та послуг), які можна придбати за дану номінальну зарплату. Отже реальна заробітна плата прямо пропорційна номінальній зарплаті та обернено пропорційна індексу зростання споживчих цін.

Основні поняття

Підприємство. Фірма. Приватне, колективне, державне та змішане підприємство. Великі, середні та малі підприємства. Господарські товариства. Повне товариство. Командитне товариство. Товариство з обмеженою відповідальністю. Акціонерне товариство. Акція. Контрольний пакет акцій. Дочірнє підприємство. Холдинг. Кооператив. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Конгломерат. Фінансово-промислова група. Витрати виробництва та їх основні елементи. Економічні витрати. Зовнішні та внутрішні витрати. Нормальний прибуток. Економічний прибуток. Заробітна плата. Погодинна і відрядна заробітна плата. Номінальна і реальна заробітна плата.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Надайте визначення категорій «підприємство» та «фірма». Назвіть характерні ознаки фірми.
2. Як класифікуються підприємства за видами діяльності, формою власності та розмірами.
3. Охарактеризуйте класифікацію підприємств за організаційно-правовою формою:
   – загальна характеристика господарського товариства та його види;
   – повне та командитне товариство: спільні ознаки та відмінності;
   – товариство з обмеженою відповідальністю та акціонерне товариство – порівняльний аналіз;
   – особливості формування статутного капіталу акціонерного товариства;
   – акція – суть та види;
   – дочірні підприємства, залежні господарства та холдинг: механізм формування та особливості функціонування;
   – кооператив як особлива організаційно-правова форма підприємства.
4. Якими є організаційні принципи та мета функціонування таких об’єднань підприємств як картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат. Наведіть приклади відомих вам формувань подібного типу.
5. Розкрийте зміст категорій «витрати підприємства» та «прибуток» з такої точки зору:
   – структура витрат підприємства за економічними елементами;
   – суб’єктивне тлумачення категорії «економічні витрати», «зовнішні» та «внутрішні» витрати;
   – категорії «нормальний» та «бухгалтерський» прибуток».
6. Як трактується суть категорії «заробітна плата» з соціально-економічних позицій? В чому принципові відмінності концепції трудової теорії вартості та (А. Сміта і К. Маркса) та концепції «трьох факторів Ж. Б. Сея».
7. Поясніть особливості сучасних форм і систем заробітної плати.

Рекомендована тематика доповідей

1. Малий бізнес в Україні: суть, масштаби та значення для сталого економічного розвитку.
2. Акціонерні підприємства в Україні: приклади ефективного функціонування.
3. Державна антимонопольна політика: суть, соціальна мета та ефективність.

Тести

1. **Який з наведених критеріїв покладено в основу розподілу фірм на господарчі товариства, виробничі кооперативи, дочірні товариства:**
   А) юридичний статус;
   Б) форма власності;
   В) види підприємницької діяльності;
   Г) організаційно-правова форма.
2. **Господарське товариство, в якому всі засновники беруть безпосередню участь у підприємницькій діяльності від імені товариства та несуть солідарну додаткову відповідальність по його зобов'язанням всім своїм майном, – це:**
   А) акціонерне товариство;
   Б) повне товариство;
   В) товариство з обмеженою відповідальністю;
   Г) командитне товариство.
3. **Назвіть організаційну форму господарської діяльності, при якій частина учасників відповідає по боргах всім своїм майном, а частина – тільки в межах своїх внесків в статутний фонд:**
   А) командитне товариство;
   Б) товариство з обмеженою відповідальністю;
   В) акціонерне товариство;
   Г) повне товариство.
4. **Яка з наведених ознак притаманна привілейованим акціям:**
   А) цінний папір, який містить зобов'язання акціонерного товариства сплатити власнику його вартість у встановлений термін і забезпечити фіксований дохід;
   Б) цінний папір, який підтверджує право власності на відповідну частку капіталу акціонерного товариства та дає право на отримання дивідендів, розмір яких залежить від результатів діяльності товариства;
   В) цінний папір, який робить його володаря співвласником акціонерного товариства і дає право участі в розподілі прибутку та прийнятті управлінських рішень;
   Г) цінний папір, що надає його володарю статус співвласника акціонерного товариства і гарантує отримання фіксованої суми дивідендів, проте не забезпечує права участі в прийнятті управлінських рішень.

5. Яка з ознак принципово відрізняє акціонерне товариство від товариства з обмеженою відповідальністю:

А) акціонери відповідають по зобов'язаннях компанії лише в межах своєї частки в капіталі;

Б) прибуток компанії розподіляється між акціонерами пропорційно вартості акцій, якими вони володіють;

В) можливість залучати додаткові інвестиції шляхом випуску акцій та облігацій;

Г) акціонери об'єднують капітали для спільного використання, що не передбачає безпосередньої участі в підприємницькій діяльності компанії.

6. Який економіко-правовий механізм надає можливість холдинговій компанії контролювати діяльність кількох інших підприємств:

А) купівля-продаж акцій на відкритому ринку;

Б) купівля облігацій інших компаній;

В) володіння контрольними пакетами акцій залежних підприємств;

Г) система взаємної участі в капіталах кількох підприємств.

7. Який організаційний принцип відрізняє виробничий кооператив від закритого акціонерного товариства:

А) статутний фонд кооперативу створюється з пайових внесків його членів;

Б) вищим органом управління є загальні збори членів організації;

В) право голосу на загальних зборах визначається незалежно від частки в статутному капіталі (один пайовик – один голос);

Г) ціль об'єднання – забезпечення добробуту його засновників.

8. В залежності від форми власності підприємства поділяють на:

А) приватні, державні та змішані;

Б) кооперативні, орендні та змішані;

В) акціонерні товариства та одноосібні підприємства;

Г) концерни, конгломерати та холдинги.

9. За якими ознаками підприємства поділяють на малі, середні та великі:

А) чисельність найманих працівників;

Б) величина чистого доходу;

В) балансова вартість активів;

Г) за всіма переліченими ознаками.

10. Назвіть основну відмінність товариства з обмеженою відповідальністю від повного товариства:

А) засновники об'єднуються для спільної господарської діяльності з метою отримання прибутку;

Б) засновники відповідають по зобов'язаннях товариства лише в межах свого внеску в статутний капітал;
В) виробничі рішення приймаються на загальних зборах засновників на основі консенсусу;
Г) статутний капітал утворюється шляхом здійснення пайових внесків засновників.

11. Чим відрізняється облігація, випущена акціонерною компанією (АК) від акції цієї компанії:

А) гарантує право на отримання частки прибутку АК;
Б) є свідоцтвом права власності на частку капіталу АК;
В) гарантує отримання фіксованого доходу, який не залежить від величини прибутку АК
Г) вірні відповіді Б і В.

12. Яка з наведених ознак притаманна синдикату як формі об'єднання підприємств:

А) об'єднання кількох підприємств, які виробляють однорідну продукцію;
Б) об'єднання кількох підприємств однієї галузі, які втрачають виробничу і комерційну самостійність, і підпорядковані єдиному центру управління;
В) об'єднання кількох підприємств, які зберігають виробничу і комерційну самостійність, і домовляються про рівень цін та обсяги виробництва;
Г) об'єднання кількох підприємств, які зберігають виробничу самостійність, при цьому утворюють спеціальний торговельний підрозділ для сумісної реалізації товару.

13. За якими ознаками конгломерат відрізняється від концерну:

А) формується шляхом злиття кількох підприємств або поглинання більш міцною фірмою;
Б) об'єднує підприємства, які діють в різних, технологічно не пов'язаних галузях виробництва;
В) фінансовий контроль над підрозділами об'єднання здійснюється через володіння контрольним пакетом акцій цих підрозділів;
Г) передбачає збереження виробничої та комерційної самостійності підрозділів об'єднання.

14. Економічні витрати фірми:

А) включають в себе зовнішні витрати, але не включають внутрішніх витрат;
Б) являють собою сукупність зовнішніх і внутрішніх витрат, в тому числі нормального прибутку;

В) перевищують внутрішні і зовнішні витрати на величину нормального прибутку;
Г) включають в себе лише внутрішні витрати.

15. Яке з наступних тверджень є вірним:
А) бухгалтерські витрати + економічні витрати = нормальний прибуток;
Б) економічний прибуток – бухгалтерський прибуток = зовнішні витрати;
В) бухгалтерський прибуток – внутрішні витрати = економічний прибуток;
Г) економічний прибуток – внутрішні витрати = бухгалтерський прибуток.

16. Плата за можливе найкраще альтернативне використання ресурсів, які належать власнику підприємства та використовуються ним у власному бізнесі, включається:
А) в бухгалтерські витрати;
Б) в економічні витрати;
В) як в бухгалтерські так і в економічні витрати;
Г) не включаються ні в бухгалтерські, ні в економічні витрати.

17. Чим валовий дохід відрізняється від бухгалтерського прибутку:
А) величиною альтернативних витрат;
Б) величиною внутрішніх витрат;
В) величиною зовнішніх витрат;
Г) величиною нормального прибутку.

18. Зменшення якого показника сприяє росту прибутку:
А) обсягу реалізації товару;
Б) ціни товару;
В) ставки оподаткування;
Г) витрат виробництва.

19. Яке з наступних визначень найбільш точно розкриває суть поняття «нормальний прибуток»:
А) мінімальний прибуток, необхідний для того, щоб утримати фірму в межах даного напрямку діяльності;
Б) прибуток, який забезпечує підприємцю нормальний рівень життя;
В) прибуток, який отримує типова фірма в галузі;
Г) прибуток, який має отримати фірма при нормальному веденні справ.

20. Яке з наступних тверджень є НЕВІРНИМ:
А) погодинна заробітна плата залежить від складності роботи, рівня кваліфікації працівника та кількості продукту, виготовленої в одиницю часу;

Б) величина відрядної заробітної плати залежить від норми виробітку продукту в одиницю часу;
В) відрядно-преміальна система оплати праці передбачає виплату винагороди за виконання та перевиконання норми виробітку;
Г) в умовах сучасного автоматизованого виробництва більш прийнятною є погодинна оплата праці.

Задачі

Задача № 1

Фірма ***X*** розглядає можливості розширення виробництва. Вона має вільні кошти на суму 3 млн грн. Необхідне виробниче обладнання коштує 5 млн грн. Кошти, яких не вистачає – 2 млн грн. – планується взяти в кредит під 25 % річних терміном на 1 рік. Банківський процент по депозитах становить 20 % річних. Термін служби обладнання – 5 років, експлуатаційні витрати на рік – 0,8 млн грн. Ліквідаційна вартість дорівнює нулю. ***Розрахуйте*** повні економічні річні витрати на обладнання за перший рік його експлуатації.

Задача № 2

Іван Макаренко планує започаткувати малий бізнес, створивши у власному гаражі майстерню з технічного обслуговування автомобілів. Для цього він планує найняти одного помічника. Витрати на оплату його праці становитимуть 6 тис. дол. за рік (припустимо, що виплата здійснюється в кінці року). Крім того, на початку року необхідно закупити на весь рік наперед матеріали вартістю 14 тис. дол. Для цього він змушений витратити весь свій стартовий капітал – 14 тис. дол. Для повноцінної роботи необхідно придбати обладнання на суму 10 тис. дол, тривалість служби якого становить 5 років. Для цієї потреби використовується кредит на кілька років під 25 % річних. Відсоток по депозитах в тому ж банку становить 20 %. Ліквідаційна вартість дорівнює нулю.

Проаналізуйте, чи варто відкривати майстерню? По-перше, Івану Макаренко пропонують здати гараж в оренду за 2 тис. дол. на рік. По-друге, він має роботу інженера із зарплатою 3 тис. дол. на рік. Що б ви йому порадили, якщо за експертною оцінкою, валовий дохід від автомайстерні дорівнює 30 тис. дол. на рік? Розрахуйте:

А) величину річних амортизаційних відрахувань майстерні;
Б) величину річних бухгалтерських та економічних витрат;
В) величину бухгалтерського та економічного прибутку за рік;
Г) Яким має бути мінімальний річний валовий дохід, щоб бізнес був вигідним?

Глава 10. Домогосподарство як суб’єкт ринкової економіки

10.1. Домогосподарство: сутність та основні характеристики
10.2. Аналіз домогосподарств на мікро- і макроекономічному рівні
10.3. Економічні функції домогосподарств
10.4. Розподіл доходів домогосподарств.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- в чому полягає економічний зміст категорії «домогосподарство» (домашнє господарство);
- якими є основні ознаки домогосподарства як економічного суб’єкта; за якими критеріями відбувається класифікація домогосподарств;
- в чому полягає головна мета домогосподарства як мікроекономічного суб’єкта;
- в чому проявляється економічна активність домогосподарств на рівні макроекономіки;
- які показники та математичні моделі використовуються для оцінки рівня розподілу національного доходу між домогосподарствами.

10.1. Домогосподарство: сутність та основні характеристики

Домогосподарство як суб’єкт ринкової економіки представляє собою відособлену економічну одиницю, яка включає одну або більше осіб, постачає ресурси в економіку і на отримані доходи задовольняє потреби.

Слід вказати, що домогосподарство (домашнє господарство) часто ототожнюють з поняттям сімейне господарство. Проте ці поняття хоча і є близькими, але не тотожні. Сім’я та сімейне господарство, перш за все, є соціальною основою домогосподарства. Сім’я – це двоє або більше осіб, які пов’язані родинними зв’язками, об’єднані спільним побутом, взаємодопомогою та моральною відповідальністю. Домогосподарство ж може складатися з однієї особи. Тому можна трактувати сім’ю як суспільну одиницю, а домогосподарство – як економічну одиницю. Поняття «сімейне господарство» підкреслює схожість понять сім’я та домогосподарство, а також і їх відмінності.

В системі національних рахунків домогосподарство визначається як невелика група людей, що проживають в одному помешканні, повністю об’єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів і послуг. Це означає, що сутність домогосподарства розкривається за допомогою таких аспектів як спільне житло, спільний бюджет і ведення господарства, спільне прийняття економічних рішень. Головною метою домогосподарства є задоволення спільних та особистих потреб його членів. Але слід також мати на

увазі, що домогосподарство – це економічна одиниця, яка має і реалізує соціальні цінності.

Таким чином, домогосподарство – економічний агент, пов'язаний з веденням домашнього господарства і, перш за все, зі споживанням матеріальних благ та послуг, тобто дана категорія відображає економічні відносини та процеси у місці постійного проживання людини, сім'ї чи групи людей.

Сутність домогосподарства розкривається через його головні ознаки. До них відносяться:

- приватна власність на економічні ресурси,
- самостійність прийняття рішень,
- прагнення максимізувати задоволення своїх потреб.

В економічній літературі домогосподарства класифікуються за демографічними та економічними ознаками. Демографічними ознаками є чисельність, склад та місце проживання; економічний критерій – це рівень доходів (багатства).

Для приклада розглянимо *соціально-демографічну характеристику* домогосподарств України. За даними Державної служби статистики станом на 2022 рік[44] в Україні нараховувалося 14,5 млн. домогосподарств. З них 68 % – мешканці міст, 32 % мешканці села. За чисельним складом: 18 % домогосподарств складалися з однієї особи, 36 % – з двох осіб, 26 % – з трьох осіб і 20 % – з чотирьох і більше осіб. Середній розмір домогосподарства – 2,57 осіб. Частка домогосподарств з дітьми до 18 років дорівнювала 38 %. При цьому 81 % таких сімей мають лише одну дитину, 16 % – двох дітей і менше 3 % сімей виховують трьох дітей і більше. Судячи з останньої характеристики можна визначати тенденцію до загострення демографічної ситуації, оскільки не відбувається навіть простого відтворення населення країни.

За економічним показником – рівнем доходу домогосподарств – існують різні способи оцінювання. Серед них: рівень загальних еквівалентних доходів в розрахунку на одного члена домогосподарства; порівняння доходу з межею абсолютної та відносної бідності; рівень та глибина бідності; доступність для домогосподарства певного набору товарів і послуг; рівень матеріальних і нематеріальних депривацій (позбавлень); структура витрат домогосподарства, в тому числі частка витрат на харчування; диференціація домогосподарств за рівнем доходу тощо.

[44] Соціально-демографічна характеристика домогосподарств України у 2022 році : статистичний збірник. Київ. Державна служба статистики України. 2022. С. 11–12 . URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/07/sdhd_22.pdf

Наприклад, можна послатися на дані Державної служби статистики України, які відображають самооцінку домогосподарствами рівня своїх доходів. Один з критеріїв такої оцінки – суб'єктивне визначення рівня достатності річних доходів для того, щоб робити заощадження, для задоволення основних потреб, в тому числі для забезпечення достатнього харчування. Так, в 2021 році не більше 13 % домогосподарств мали можливість заощаджувати частину своїх доходів. Кожному другому домогосподарству (50,3 %) доходів вистачало лише на поточне споживання, а понад третину домогосподарств (33,2 %) змушені були відмовлятися від найнеобхіднішого, крім харчування[45].

За європейською методологією рівень добробуту домогосподарств оцінюють, виходячи з доступності окремих видів товарів чи послуг, або позбавлення (матеріальної депривації). *Рівень матеріальної депривації* визначається як частка осіб, які через нестачу коштів потерпають від трьох та більше з дев'яти ознак матеріальної депривації.

Порівняльний аналіз рівня матеріальної депривації в Європейському Союзі, окремих (найбагатших і найбідніших) країнах-членах ЄС та Україні представлено в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

Показники матеріальної депривації в країнах ЄС та Україні у 2020 р.

Частка населення, яка повідомила про:*	**Країни**					
		з них:				
	ЄС-27	**Німеччина**	**Франція**	**Румунія**	**Болгарія**	**Україна**
недостатність коштів для споживання страв з м'ясом, курятиною, рибою через день	**8,6**	15,1	7,1	14,6	25,9	**16,6**
недостатність коштів для підтримування достатньо теплої температури у житлі	**8,2**	9,0	6,5	10,0	27,5	**17,2**
недостатність коштів для проведення щороку одного тижня відпустки далеко від дому	**29,5**	22,5	22,0	56,1	39,3	**38,6**
відсутність можливості дозволити собі неочікувані необхідні витрати за	**32,8**	37,9	30,4	47,3	43,5	**47,3**

[45] Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2022 року) : Статистичний збірник. Київ. Державна служба статистики. 2022. С. 11. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/07/sdrsd_21.pdf

рахунок власних ресурсів						
Частка населення, яке має три і більше з 9 ознак депривації	**13,8**	**15,2**	**10,8**	**29,3**	**31,9**	**28,7**

* Наведені дані по чотирьох з дев'яти ознак депривації

Джерело: Складено автором за даними: Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів і послуг у 2021 році. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ. 2022. С. 125.
URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/ zb/03/sdotp_21.pdf

Рівень глибокої матеріальної депривації (відповідно до методології ЄС) визначається як частка осіб, які через нестачу коштів потерпають від чотирьох та більше з дев'яти ознак матеріальної депривації. До неназваних вище ознак депривації належать недостатність коштів для своєчасної та повної оплати орендних платежів, іпотеки, відсотків по кредитах або комунальних послуг; відсутність автомобіля, пральної машини, кольорового телевізора, телефону через неможливість їх придбати. В Європейському Союзі рівень глибокої матеріальної депривації у 2020 р. становив 6,3 %. В Україні – 17,0 %.

Не менш показовою для оцінки економічного стану домогосподарств є *структура грошових витрат*. Для домогосподарств України характерним є достатньо високий рівень витрат на продукти харчування – 41,6 % від загального рівня споживчих витрат. В світовому рейтингу 2023 року за цим показником Україна посідає 93-тє місце серед 105 країн. Близькі позиції займають Молдова (41,1 %), Ефіопія (41,3 %) і Камбоджа (42,7 %). В розвинутих країнах світу цей показник набагато нижчий: США – 6,6 %, Велика Британія – 8,7 %, Німеччина – 12 %, Франція – 14 %, Польща і Угорщина – до 18 %, КНР – 20 %.[46]

10.2. Аналіз домогосподарств на мікро- і макроекономічному рівні

Мікроекономічний аналіз домогосподарства передбачає дослідження його, перш за все, як споживача економічних благ. Воно має у власності такі економічні ресурси як земля, капітал, праця і підприємницький хист, які реалізує на відповідних ресурсних ринках виробникам економічних благ, отримуючи при цьому доходи (факторні доходи). Структура доходів домогосподарств представлена такими елементами: рента (орендна плата за

[46] Скільки грошей витрачають на їжу в різних країнах світу :
URL: https://www.picodi.com/ua/mozhna-deshevshe/vyt

землю та іншу нерухомість); процент (дохід від банківських депозитів та цінних паперів); заробітна плата (винагорода за працю); прибуток (винагорода за підприємницький хист).

Факторні доходи домогосподарства витрачають на споживчому ринку, купуючи товари і послуги для задоволення особистих потреб. Таким чином, на ресурсному ринку домогосподарства виступають продавцем (суб'єктом пропозиції), а на споживчому ринку – покупцем (суб'єктом попиту).

При купівлі товарів і послуг домогосподарства постійно здійснюють вибір, прагнучі отримати максимальну корисність від придбаного набору благ при обмеженому бюджеті. Вибір споживача досліджується теоретиками маржиналізму за допомогою кардиналістської та ординалістської моделей максимізації корисності, а також на підставі аналізу взаємозамінних та взаємодоповнюючих благ.

Мікроекономічний аналіз дає можливість чітко визначити *мету діяльності домогосподарства* на цьому рівні економіки – *максимізація корисності від споживання товарів і послуг за допомогою обмеженого бюджету на споживання*.

Аналіз поведінки домогосподарства в мікроекономіці передбачає таку передумову як суверенітет споживача. Слід відзначити також, що в класичній мікроекономіці домогосподарства представляють як «чорну скриню», яка має вхід та вихід. Внутрішня структура, процес прийняття рішень, відносини між членами домогосподарства залишаються поза аналізом. Але починаючи з 90-х років XX сторіччя, роботи Гері Беккера[47] поступово відкрили «чорну скриню». Економісти почали досліджувати внутрішні процеси, що відбуваються в домогосподарствах. Нова економічна теорія досліджує виробничу функцію домогосподарства та зростання її ролі в сучасних умовах.

В макроекономіці домогосподарства досліджуються як інституціональний сектор національної економіки. Вони розглядаються не як відособлена економічна одиниця, а як агрегований[48] суб'єкт, сектор домогосподарств, тобто

[47] **Гері Стенлі Беккер** (1930–2014) – американський економіст і соціолог, представник чиказької школи. У 1992 році отримав Нобелевську премію «за розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки і взаємодії, включаючи неринкову поведінку». Беккер використав економічні методи для дослідження поведінки людей. Його ідеї з цього приводу представлені в працях «Теорія розподілу часу» (1965), «Економічний аналіз народжуваності» (1960), «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз» (1964)

[48] **Агрегування –** укрупнення економічних показників шляхом їх об'єднання в єдину групу. Агреговані показники представляють узагальнені синтетичні вимірювачі, що об'єднують в одному загальному показнику багато часткових. Прикладами таких величин є валовий національний дохід, сукупний випуск продукції, сукупний попит, сукупна пропозиція, загальний рівень цін тощо

сукупність усіх домогосподарств національної економіки в їх взаємодії і взаємозалежності. Сектор домогосподарств купує агреговане благо (макро-товар, валовий внутрішній продукт) на агрегованому споживчому ринку у агрегованого виробника (бізнес, підприємницький сектор), і продає агреговані ресурси підприємницькому сектору. Факторні доходи, що отримує сектор домогосподарств, в сукупності формують національний дохід країни.

Дослідження закономірностей функціонування домогосподарств на рівні макроекономіки проводили такі видатні вчені як Джон Мейнард Кейнс, Ірвінг Фішер, Мілтон Фрідмен, Франко Модільяні та ін.

10.3. Економічні функції домогосподарства

Підсумовуючи попередню характеристику, можна констатувати, що домогосподарство як суб'єкт ринкової економіки виконує такі функції: постачальника економічних ресурсів, виробника товарів та послуг, споживача благ, заощадника доходів.

Слід зауважити, що характеристика домогосподарств як власників всіх економічних ресурсів є певною теоретичною абстракцією. В сучасній реальній економіці власниками більшості ресурсів є держава і бізнес (фірми). Але для аналізу тенденцій і закономірностей розвитку домогосподарств такий підхід є цілком допустимим.

Як зазначалося, *продаж економічних ресурсів забезпечує домогосподарства відповідними доходами*. Функціональний розподіл доходів показує, що кожний вид ресурсів приносить своєму власнику певний вид доходу: земля дозволяє отримати ренту, праця – заробітну плату, капітал – процентний дохід, підприємницький хист – прибуток. Практика свідчить, що у розвинених країнах найважливішим джерелом доходів є заробітна плата. Так, в США на заробітну плату припадає 3/4 сумарного доходу домогосподарств, доходи одноосібних власників становлять 1/10 частину доходу, на доходи від матеріальних ресурсів (рента і процент) разом з прибутками корпорацій припадає менше 1/5 частини сумарного доходу американських домогосподарств.

За даними Державної службі статистики України в структурі загальних доходів українських домогосподарств на оплату праці припадає 64 %, доходи від підприємницької діяльності становлять 6 %, доходи від продажу сільськогосподарської продукції – 2,7 %, доходи від власності (дивіденди,

відсотки по депозитах, рентний дохід) – 1,3 %. Понад 19 % складають соціальні трансферти (пенсії, стипендії), біля 3 % – державна допомога, пільги, субсидії.[49]

Слід зауважити, що *домогосподарства можуть самостійно виробляти товари та послуги за допомогою власних ресурсів*. В домогосподарствах виробництво поділяється на ринкове і неринкове в залежності від того, чи виробляють товари і послуги для продажу на ринку, або використовують вироблені продукти для власного споживання. Виробництво для продажу на ринку здійснюється некорпоративними підприємствами, які є власністю домогосподарств. Ці підприємства забезпечують такі переваги: гнучкість, адаптивність, прийняття ефективних рішень. Результати такого виробництва повністю враховуються при обчисленні валового внутрішнього продукту. Видами ринкової виробничої діяльності домогосподарств є ведення фермерського та особистого підсобного господарства, ремісництво, «човниковий бізнес», роздрібна торгівля, автотранспортні перевезення.

Неринкове виробництво зазвичай не враховується при розрахунках ВВП. Основними компонентами такого виробництва є праця в особистих підсобних домогосподарствах та домашні послуги: приготування їжі, прибирання, дрібний ремонт житла, догляд за дітьми, хворими, інвалідами тощо.

Обсяг виробництва товарів і послуг домогосподарствами в Україні збільшується, що має об’єктивні причини, які пов’язані з розширенням кола учасників економічної діяльності та більш ефективним використанням людського капіталу, економією витрат і часу на дорогу, поєднанням роботи з доглядом за дітьми забезпечує праця вдома. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології надають широкі можливості для дистанційної роботи представникам багатьох професій.

Більшу частку доходів, отриманих від продажу ресурсів, *домогосподарства витрачають на споживання.* В країнах з розвинутою економікою споживчі видатки домогосподарств складають до 2/3 валового внутрішнього продукту. В Україні частка споживчих витрат домогосподарств значно менша – не перевищує 55 % ВВП.

Споживчі видатки домогосподарств представлені такими основними видами: розходи на товари щоденного вжитку, розходи на покупку товарів тривалого використання, розходи на послуги. Витрати на товари щоденного вжитку включають споживчі товари з терміном використання до трьох років: продукти харчування, одяг, канцтовари, автомобільне пальне тощо. Під витратами на товари тривалого використання розуміється купівля товарів з

[49] Витрати і ресурси домогосподарств України у 2021 році : Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ. 2022. С. 314.
URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/07/zb_vrd_21.pdf

терміном використання понад 3 роки – телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі тощо. Витрати на послуги – це оплата комунальних послуг, послуг освіти та охорони здоров'я, юридичні послуги, побутові і транспортні послуги тощо. В структурі споживчих витрат домогосподарств розвинених країн переважають видатки на послуги. В Україні переважну частку витрат складають видатки на продукти харчування.

Важливою функцією домогосподарств є *заощадження доходів.* Зрозуміло, що заощадження формуються з тої частки доходу, яка не витрачена на споживання. Заощадження домогосподарств відіграють значну роль в сталому розвитку економіки країни, оскільки вони є основним джерелом інвестицій.

В процесі заощадження домогосподарства керуються різними мотивами:

- прагненням забезпечити собі гідний рівень життя після виходу на пенсію;
- бажання накопичити певну суму грошей для здійснення значної покупки (автомобіля, нерухомості тощо);
- необхідність накопичити кошти для освіти дітей;
- бажання мати резервні кошти на випадок непередбачуваних обставин;
- бажання залишити спадок дітям чи онукам та ін.

Можливість заощаджувати визначається величиною доходу домогосподарства. За низьких поточних доходів можливість заощаджувати відсутня, для покриття поточних витрат домогосподарство змушено вдаватися до запозичень, або витрачати раніше заощаджені кошти. Тобто витрати перевищують доходи. Ситуація визначається як «від'ємні заощадження», «життя в борг». В міру того, як дохід зростає і поступово перевищує поточні потреби, виявляються тенденція до збільшення заощаджень. Цю тенденцію виявив Дж. М. Кейнс, назвавши її «основним психологічним законом». Суть цього закону полягає в тому, що при зростанні доходу зменшується схильність до споживання, зростає схиленість до заощадження. Інакше кажучи, зростає частка приросту доходу, що спрямовується на заощадження, відповідно зменшується частка, яка витрачається на споживання. Дж. М. Кейнс переконливо довів, що збільшення схильності домогосподарств до споживання значною мірою підвищує економічний ефект не тільки від споживчих витрат домогосподарств, а й від витрат бізнесу і держави на інвестиційні цілі (спостерігається мультиплікативний ефект).

Окрім загальної величини і динаміки доходів домогосподарств на величину заощаджень впливає ціла низка чинників:

- рівень багатства;
- наявність боргів по кредитах (для фінансування освіти дітей, придбання житла, товарів тривалого користування);

- дієва система соціального забезпечення;
- забезпеченість домогосподарств товарами тривалого використання;
- очікування домогосподарств щодо зміни економічної ситуації в країні та власних перспектив;
- демографічні чинники;
- зміни в оподаткуванні;
- зміни процентних ставок по депозитах і цінних паперах тощо.

Розрізняють організовані та неорганізовані заощадження. Організованими є заощадження в межах фінансової системи: депозити в національній та іноземній валюті в комерційних банках і небанківських фінансово-кредитних установах; придбання цінних паперів та страхових полісів. Неорганізовані заощадження представлені готівкою в національній та іноземній валюті, що зберігаються безпосередньо в домогосподарствах, а також придбання товарів тривалого користування. Переважання неорганізованих заощаджень здатне негативно впливати на економіку країни, оскільки гроші виключаються з господарчого обороту або обертаються в тіньовому бізнесі. Це скорочує суспільний капітал, надходження податкових коштів до бюджету. Тож держава має стимулювати залучення заощаджень домогосподарств у фінансовий сектор, підвищувати довіру домогосподарств до комерційних банків та небанківських фінансових установ.

10.4. Розподіл доходів домогосподарств

Рівень доходів та майновий рівень є найважливішою класифікаційною ознакою домогосподарств. У всіх країнах є багаті та бідні домогосподарства. Для аналізу особливостей привласнення національного доходу в тих чи інших країнах використовують таке поняття як родинний розподіл доходів.

Родинний розподіл доходів представляє собою розподіл доходів між різними домогосподарствами. Він відображає майнову нерівність у суспільстві. Аналіз диференціації домогосподарств за рівнем споживання чи рівнем доходів передбачає поділ домогосподарств країни на п’ять груп по 20 % (квінтилі) або на десять груп (децилі) залежно від величини доходу, і визначення частки національного доходу, яку привласнює кожна з виділених груп. Графічну модель диференціації доходів відображає **«Крива Лоренца»** (рис. 10.1).

Макс Лоренц[50] запропонував цю модель в 1905 році. Як видно з графіку, по осі ***X*** відкладається кумулятивна частка домогосподарств (20 %, 40 % і

[50] **Макс Отто Лоренц** (1876–1959) – американський вчений – математик і економіст. Одна з головних його робіт – «Метод вимірювання концентрації багатства» (Methods of measuring the concentration of wealth) видана в 1905 році

тощо), а по осі ***Y*** – кумулятивна частка доходів відповідної чисельності домогосподарств. Лінія, розташована під кутом 45 градусів (діагональ квадрату зі сторонами від 0 % до 100 %), відображає стан рівномірного розподілу доходів. Тобто в умовах абсолютної рівності 20 % найбідніших домогосподарств мали б отримувати 20 % національного доходу, на 60 % домогосподарств (три квінтильні групи) мало б припадати 60 % доходу і так дальше. Реальний розподіл доходів відображає Крива Лоренца. Як бачимо, вона відхиляється вниз від діагоналі. Чим більше це відхилення, тим більшою є нерівність в розподілі доходів.

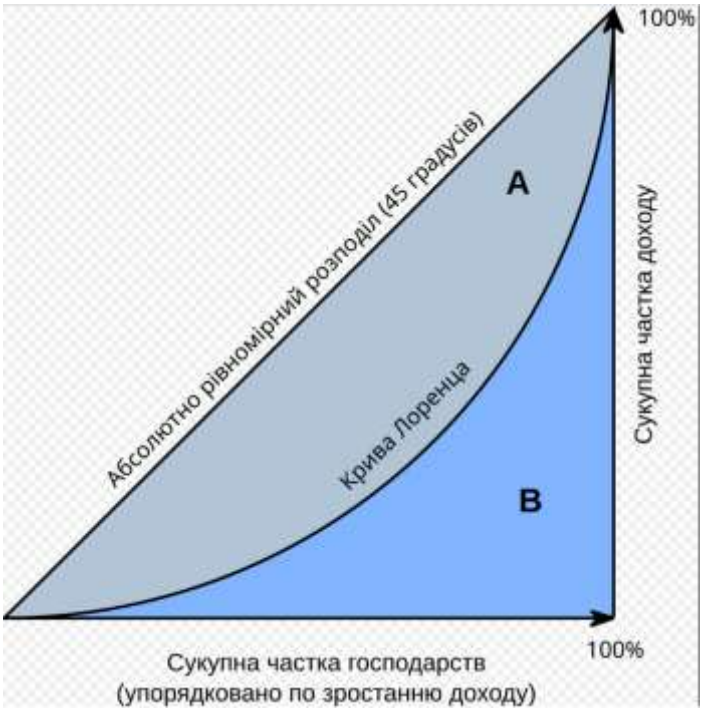


Рис. 10.1. Крива Лоренца

Алгебраїчну інтерпретацію Кривої Лоренца надає **«коефіцієнт Джині»** (індекс Джині) [51]. В статистиці його називають коефіцієнтом нерівності розподілу доходів або коефіцієнтом концентрації доходів. Він відображає ступінь відхилення фактичного розподілу доходів за чисельно рівними групами населення від лінії їх рівномірного розподілу.

Отже коефіцієнт Джині дорівнює відношенню площі області, утвореної кривою Лоренца і лінією повної рівності (площа фігури **A** на рис. 10.1) до площі трикутника, утвореного лінією повної рівності і осями координат (об'єднана площа фігур **A + B** на рисунку 10.1). Відповідно коефіцієнт Джині можна представити формулою $G = A \div (A + B)$**.** Величина індексу Джині може коливатися в межах від нуля (при повній рівності розподілу доходів) до

[51] **Коррадо Джині** (1884–1965) **–** італійський економіст, статистик, соціолог

одиниці (коли весь дохід належить одній особі). Чим ближче значення коефіцієнта до 1, тим вище рівень диференціації доходів в суспільстві.

В реальній практиці значна диференціація доходів домогосподарств спостерігається як в бідних так і в багатих країнах. Про це свідчить рейтинг 10 країн світу з найбільшою різницею в доходах між багатими та бідними у 2024 році[52] : Південна Африка – 0,82; Бразилія – 0,81; ОАЕ – 0,77; Саудівська Аравія – 0,77; Швеція – 0,75; США – 0,75; Індія – 0,73; Мексика – 0,72; Сінгапур – 0,70; Індонезія – 0,68.

Україна має індекс Джині на рівні 0,25, що дозволяє їй бути однією з десяти країн світу з найменшою нерівністю доходів. Зрозуміло, що цей факт не є доказом високого рівня добробуту суспільства, він скоріше обумовлений відносно невеликим розривом в доходах вищих та нижчих децилей.

Отже аналіз реального рівня диференціації добробуту домогосподарств поглиблюється за допомогою таких показників, як децильний (або квінтильний) коефіцієнт диференціації загальних доходів та децильний (або квінтильний) коефіцієнт фондів.

Децильний (квінтильний) коефіцієнт диференціації доходів населення – співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 10 % (20 %) населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 10 % (20 %) населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних[53] доходів. За даними української статистики в 2021 році децильний коефіцієнт диференціації доходів становив 3,0 (в тому числі у великих містах – 3,1, в сільській місцевості – 2,9).

Децильний (квінтильний) коефіцієнт фондів – співвідношення сумарних доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % (20 %) населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів. За

[52] Рейтинг країн із найбільшою різницею у доходах між багатими та бідними. URL: https://finance.comments.ua/ua/news/2024/reyting-krain-iz-naybilshoyu-rizniceyu-u-dohodah-mizh-bagatimi-ta-bidnimi-739963.html

[53] **Еквівалентні доходи** – При розрахунках середньодушових показників та показників диференціації домогосподарств за рівнем добробуту використовується ***шкала еквівалентності***, яка відображає зменшення мінімально необхідних потреб на одного члена домогосподарства при збільшенні його розміру. Розрахунок показників доходів в еквіваленті на одну умовну особу обумовлений існуванням у домогосподарстві умовно-постійних витрат (плата за житло та паливо, товари тривалого користування тощо), тобто спостерігається так звана економія на розмірі домогосподарства. В основу розрахунку доходів на умовну особу покладено еквівалентну шкалу, що застосовується в національній практиці досліджень питань бідності, за якою першому члену домогосподарства присвоюється коефіцієнт 1, а всім іншим – 0,7 (наприклад, домогосподарство з 3-х осіб має в своєму складі 2,4 умовних особи: 1+0,7+0,7=2,4)

українською статистикою децильний коефіцієнт фондів становив 4,9 (в тому числу в великих містах – 5,0 а в селах – 4,4)[54].

Вирішення проблеми нерівномірності розподілу доходів є одним з провідних завдань державної соціальної політики.

Основні поняття

Домогосподарство. Факторні доходи. Оплата праці. Рента. Процент. Прибуток. Витрати домогосподарств. Заощадження домогосподарств. Основний психологічний закон. Гранична схильність до споживання. Гранична схильність до заощадження. Диференціація доходів домогосподарств. Крива Лоренца. Коефіцієнт Джині. Децильний (квінтильний) коефіцієнт диференціації доходів. Децильний (квінтильний) коефіцієнт фондів.

Питання для обговорення і самоконтролю

1. Наведіть визначення категорії «домогосподарство». Назвіть його характерні ознаки.
2. Підтвердить або спростуйте наступні твердження: «Сім’я – це завжди домогосподарство». «Домогосподарство – це завжди сім’я».
3. Охарактеризуйте існуючі критерії класифікації домогосподарств. Наведіть приклади відповідних угрупувань на підставі міжнародної та української статистики.
4. Які аспекти діяльності домогосподарств досліджуються на мікроекономічному рівні?
5. Яке місце займають домогосподарства в процесі виробництва товарів та послуг?
6. Якими є прояви економічної активності домогосподарств в масштабах макроекономіки?
7. Які об’єктивні та суб’єктивні чинники визначають динаміку заощаджень домогосподарств? Яку роль відіграють заощадження в забезпеченні сталого розвитку країни?
8. Яким чином визначається рівень диференціації доходів домогосподарств в країні? В чому полягає сенс «Кривої Лоренца»? Як визначається «Індекс Джині» і про що свідчить його величина?

[54] Витрати і ресурси домогосподарств України у 2021 році. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ, 2022. С. 323. URL: https://www.ukrstat.gov.ua

Рекомендована тематика доповідей

1. Соціально-економічна характеристика домогосподарств сучасної України.
2. Аналіз рівня добробуту домогосподарств України.
3. Порівняльний аналіз майнового стану, показників матеріальної бідності та депривації в Україні та країнах Європейського союзу.
4. Підприємницька діяльність домогосподарств України: галузева спрямованість, масштаби та значення для економічного розвитку країни.
5. Особисте підсобне домогосподарство України як джерело ринкової продукції та економічних доходів домогосподарств України.
6. Мікропідприємства: організаційно-правова форма, масштаби та роль в суспільному господарстві України.
7. Структура споживчих витрат домогосподарства України та ЄС: порівняльний аналіз.

Практичне завдання

На підставі статистичних даних про розподіл доходів домогосподарств України за децильними групами, наведених в додатку 10.1. побудуйте криві Лоренца для 2020 і 2021 років. Проведіть порівняльний аналіз кривих та зробіть висновки щодо рівня диференціації доходів домогосподарств та їх динаміки.

Додаток 10.1

Розподіл загальних доходів[1] за децильними (10%-ми) групами населення

Distribution of total income[1] by decile (10%) population group

(відсотків/percentage)

	2020			2021		
	Усі домогосподарства/ all households	у т.ч. проживають/ including living		Усі домогосподарства/ all households	у т.ч. проживають/ including living	
		у міській місцевості/ in urban areas	у сільській місцевості/ in rural areas		у міській місцевості/ in urban areas	у сільській місцевості/ in rural areas
Загальні доходи – усього	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
у т.ч. за децильними (10%-ми) групами населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів						
перша (з найменшими доходами)	4,4	4,4	4,6	4,3	4,3	4,5
друга	5,9	5,8	6,3	5,9	5,9	5,9
третя	6,8	6,7	7,2	6,7	6,7	7,0
четверта	7,6	7,6	8,2	7,8	7,7	8,3
п'ята	8,5	8,0	8,5	8,4	8,3	8,4
шоста	9,1	9,1	9,6	9,5	9,6	9,5
сьома	10,2	10,1	10,6	10,4	10,3	10,5
восьма	11,8	11,8	11,6	12,0	12,0	11,9
дев'ята	14,0	14,0	13,8	**14,0**	**14,0**	14,1
десята (з найбільшими доходами)	21,7	22,5	19,6	21,0	21,2	19,9
Коефіцієнт концентрації (індекс Джині)	0,247	0,254	0,219	0,244	0,244	0,228

Джерело: Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2021 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств)
URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm

Глава 11. Світова економіка та міжнародні економічні відносини

11.1. Суть та структура світового господарства.
11.2. Класифікація країн у світовій економіці.
11.3. Міжнародний поділ праці та його форми.
11.4. Теорія абсолютних та порівняльних переваг А. Сміта і Д. Рикардо.
11.5. Зовнішня торгівля як основна форма міжнародних економічних відносин. Основні показники зовнішньоторговельної діяльності.
11.6. Теорії зовнішньоторговельної політики держави (протекціонізм та фритредерство).
11.7. Міжнародний рух капіталу. Транснаціональні корпорації. Теорії міжнародного руху капіталів.
11.8. Міжнародна міграція робочої сили, її причини та види. Основні центри міжнародної трудової міграції.
11.9. Міжнародні валютно-фінансові відносини. Валюта та валютні курси. Міжнародна валютна система та їх еволюція. Міжнародні валютно-фінансові організації.
11.10. Суть, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції. Інтеграційні об'єднання та їх розвиток.

В результаті вивчення даної глави ***здобувач має знати:***

- як визначається економічний зміст понять «світова економіка», «світове господарство»; які етапи еволюції пройшло світове господарство;
- з чого складається структура світового господарства; хто є основними його суб'єктами;
- за якими критеріями відбувається структуризація країн – суб'єктів світового господарства; відповідно які групи країн виділяють та якими є їх групові особливості;
- якими об'єктивними причинами обумовлений міжнародний поділ праці та яку роль він відіграє в розвитку світового господарства;
- в чому полягає зміст теорій абсолютних та порівняльних переваг А. Сміта і Д. Рикардо як теоретичного обґрунтування міжнародної спеціалізації країн;
- в чому полягають особливості міжнародної торгівлі; які економічні показники використовуються для оцінки її масштабів;
- якими є теоретичні засади і практика зовнішньоторгової політики держави;

- які економічні бар'єри використовують сучасні держави в процесі регулювання зовнішньої торгівлі; в чому полягають їх позитивні наслідки та загрози для економіки країни;
- чим обумовлений міжнародний рух капіталу; в яких формах він відбувається;
- що являють собою транснаціональні корпорації, яку роль відіграють вони в сучасному світовому господарстві;
- в чому полягають суть та об'єктивні причини міжнародної міграції робочої сили; якими є соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції;
- як склалася міжнародна валютна система; які еволюційні зміни вона пережила;
- в чому полягають зміст, цілі та основні форми міжнародної економічної інтеграції.

11.1. Суть та структура світового господарства

Світове господарство (світова економіка) є результатом тривалого історичного розвитку. Першою і до сьогодні провідною формою міжнародних економічних відносин є світова торгівля – міжнародний обмін товарами та факторами виробництва.

Понад п'ять тисяч років тому купці перших крупних держав – Єгипту, Греції активно торгували з сусідніми народами: продукти ремесла і землеробства обмінювалися на худобу, деревину, метали. Поступово в регіоні Середземномор'я обмін товарами доповнився обміном послугами – наприклад, послугами з перевезення товарів та пасажирів.

Дедалі міжнародна торгівля охоплювала все більше регіонів світу – спочатку Південну Азію, потім Південно-Східну та Східну Азію, Київську Русь. З історії відомі такі легендарні торгові шляхи, як «Великий шовковий шлях», торговий шлях «З варяг у греки» (*дивись вставку на наступній сторінці)*.

Завдяки Великим географічним відкриттям XV–XVII сторічь міжнародна торгівля розповсюдилася на території Америки, Австралії і Океанії. Промислові революції кінця XVIII та початку XIX століть, а також завершення формування світової колоніальної системи надали міжнародним торгівельним зв'язкам всеохоплюючого системного характеру. В результаті наприкінці XIX ст**.** ***сформувався світовий ринок товарів та послуг.***

Важливою складовою світового господарства є міжнародний рух економічних ресурсів. Економічне освоєння Північної та Південної Америки,

Африки та Австралії пов'язане із значним обсягом прямих іноземних інвестицій із «Старого світу», відбулася гігантська міграція трудового ресурсу на нові території. Міжнародний рух ресурсів тісно пов'язаний з розповсюдженням у світі досягнень науково-технічної революції, запровадженням в національних економіках нових видів виробництва, новітніх продуктів і технологій.

Як цілісна система світове господарство склалося на межі XIX і XX сторічь внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної кооперації та завершення формування колоніальних імперій. Ця система включала в себе різнорідні національно-державні формування, які суттєво відрізнялися за рівнем соціально-економічного розвитку, структурою суспільного господарства. Проте, розвиток цих різноманітних частин знаходився під впливом загальносвітових процесів: розгортання промислової революції, кардинальних змін у продуктивних силах.

Великий шовковий шлях*

Заснування Шовкового шляху відносять до II століття до н.е., коли китайський посол Чжан Цянь відвідав країни Центральної Азії з дипломатичною місією. Чжан Цянь був вражений побаченим в оазисах Середньої Азії: тільки у Ферганській долині він нарахував понад 70 великих і малих міських поселень з розвиненим ремеслом, землеробством. Жителі міст-оазисів вели широку торгівлю з Індією, Близьким і Середнім Сходом, античним світом.

Повернувшись в Китай, Чжан Цянь розповів імператорові про країни на захід від Китаю, про те, чим вони багаті. Незабаром в Середню Азію були відправлені посольства. Серед інших дарів вони везли китайський шовк.

Так зустрілися стародавні цивілізації Середньої Азії і Китаю, а пізніше Середземноморських країн і Індії. Зійшлися в єдине ціле дві великі дороги. Одна, що йшла з Заходу, з країн Середземномор'я в Середню Азію, розвідана і пройдена греками в процесі походів Олександра Македонського. Інша, що веде зі Сходу, з Ханьської імперії в Центральну Азію, розвідана Чжан Цянем, який пройшов цю область з півночі на південь через Давань, Кангюй, Согд, Бактрію.

Значення Великого шовкового шляху

Шовк був хоча і головним, але далеко не єдиним товаром, який перевозився по трансконтинентальних шляху. З Центральної Азії вивозилися хуттальскіе коні, які вельми цінувалися в Китаї, військове спорядження, золото і срібло, напівкоштовні камені і вироби зі скла, шкіра і шерсть, килими і бавовняні тканини, екзотичні фрукти - кавуни і персики, курдючні вівці і мисливські собаки, леопарди і леви. З Китаю каравани везли фарфор і металевий посуд, лаковані вироби та косметику, чай і рис.

Джерело: https://www.advantour.com/rus/silkroad/history.htm ; https://ru.wikipedia.org/wiki

Торговий шлях "З варяг у греки"**

Легендарний шлях "З варяг у греки" - це водний торговий шлях Давньоруської держави, який пов'язував купецькими відносинами Русь Північну з Південною Руссю, держави Прибалтики і Скандинавії з візантійськими торговими містами. Цей шлях визначився до IX століття завдяки походам Олега і Ігоря на Царгород і встановлення постійної торгівлі між грецькими і російськими купцями.

Значення шляху «З варяг у греки»

Перш за все, цей торговий шлях мав велике економічне значення для Київської Русі. Адже основні міста, що виникли на території давньоруської держави, в географічному плані повторювали контури головного річкового шляху "з варяг у греки". Ці старовинні міста витягнулися довгим ланцюгом по лінії Дніпро - Волохов.

З країн Скандинавії везли залізо-сирець, моржеву кістку і китову шкіру. *З Прибалтики* унікальну викопну смолу - бурштин. *З новгородських земель* відправляли в заморські країни «хутряний мотлох» - соболів, куниць, бобрів, також льон, мед, віск, зброю. *Південна Русь* везла на продаж хліб, ремісничі і ювелірні вироби тощо. Ця торгівля, або вірніше сказати, товарообмін, були закріплені законодавчо і обумовлені особливими умовами. У цих договорах враховувалися закони не тільки Візантії, але і Давньоруської держави. Тому торговий шлях "із варяг у греки" мав велике значення для розвитку не тільки економічних зв'язків, а й політичних.

Джерело: http://www.ote4estvo.ru/stanovlenie-russkoj-gosudarstvennosti/1564-torgovyy-put-iz-varyag-v-greki.html

Таким чином, першопричиною, ***провідною умовою формування світового господарства є міжнародний поділ праці,*** спеціалізація національних економік на виготовленні певних продуктів, внаслідок чого окремі країни стають взаємопов’язаними ланками процесу відтворення на світовому рівні.

Протягом XX сторіччя економічна взаємодія країн у світовому масштабі значно активізувалася та нині охоплює все більший спектр економічних відносин. Тобто посилюється інтернаціоналізація господарчого життя.

Внаслідок інтернаціоналізації всіх економічних процесів сформувалася наступна ***структура світового господарства***:

1. світовий ринок товарів та послуг;
2. світовий ринок капіталів;
3. світовий ринок робочої сили;
4. міжнародна валютна система;
5. міжнародна кредитно-фінансова система.

Крім того інтернаціоналізація активно розвивається у сфері інформації, наукових досліджень, культури. Формується єдиний науково-інформаційний простір.

Суб’єктами світового господарства є:

- окремі країни з їх національними господарчими комплексами;
- транснаціональні корпорації;

- міжнародні організації та інститути (наприклад, Світова організація торгівлі, Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд, Світова валютна система тощо).

Узагальнюючи сказане, можна дати наступне визначення суті світового господарства:

Світове господарство – це система національних господарств окремих країн, які об'єднані міжнародним поділом праці, торгівельно-виробничими, фінансовими і науково-технічними зв'язками.

11.2. Класифікація країн у світовій економіці

Як визначалося, серед основних суб'єктів світового господарства провідне місце займають окремі країни з їх національними господарчими комплексами.

Ці країни мають суттєві відмінності по обсягу національного виробництва та його частки у валовому світовому продукті, по обраній моделі соціально-економічного розвитку і, як наслідок, їх впливу на функціонування світового господарства. Національні особливості можна спостерігати навіть в групі найбільш розвинутих країн світу. Так, в США панує система ліберальної ринкової економіки, в Німеччині економічна система побудована на принципах соціально-орієнтованої ринкової економіки, Швеція будує свою економіку на принципі суспільства загального добробуту тощо.

Тож, перш за все, розглянемо структуру світового господарства з точки зору особливостей країн, що входять до нього.

Існують різні критерії, які використовуються для класифікації країн-суб'єктів світового господарства. Найбільш повну уяву про групи країн в світовій економіці дають дані найбільших міжнародних організацій – ООН, МВФ, Всесвітній банк. Оцінки їх дещо відрізняються оскільки різною є кількість країн-членів цих організацій (ООН – 185, МВФ – 182, Всесвітній банк –182), а спостереження ведеться тільки за країнами-членами.

За існуючою методикою серед важливіших показників рівня соціально-економічного розвитку будь-якої країни слід виділяти:

- обсяг ВВП,
- розмір ВВП в розрахунку на душу населення (номінальний та за паритетом купівельної спроможності);
- частку продукції сільського господарства, переробної промисловості та сфери послуг у ВВП;

- індекс розвитку людини (людського капіталу), який вимірюється за трьома показниками (рівень добробуту, рівень освіти та тривалість життя).

Класифікацію країн за показником ВВП на душу населення здійснює Всесвітній банк. Кількісні параметри ВВП поновлюються кожного року, із врахуванням того, що даний показник змінюється під впливом темпів економічного зростання, інфляції, валютного курсу, зміни чисельності населення країни тощо (*див. табл. 11.2.1*). Тож для 2023–2024 рр. діють такі критерії угрупування країн світу:

- країни з низьким рівнем доходу (менше $1,135 на душу населення)
- країни з доходами нижче середнього рівня – від $1,136 до $4,465
- країни з доходами вище середнього рівня – від $4,466 до $13,845
- країни з високим рівнем доходу – вище $13,845

Таблиця 11.2.1

Класифікація країн світу за показником ВВП на душу населення (методика Всесвітнього банку)

	Low Income	Lower-middle Income	Upper-middle Income	High Income
July 1, 2023 - for FY24 (new)	<= 1,135	1,136 - 4,465	4,466 - 13,845	> 13,845
July 1, 2022 - for FY23 (previous)	<= 1,085	1,086 - 4,255	4,256 - 13,205	> 13,205

Джерело: https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-group-country-classifications-income-level-fy24

Групи країн, класифіковані за даним критерієм можна побачити в додатку 11.2.2 до даного параграфа.

Організація Об’єднаних націй (ООН) з метою економічного аналізу поділяє країни світу ***в залежності від типу економічних систем:***

- розвинуті країни (держави з ринковою економікою);
- країни з перехідною економікою;
- країни, що розвиваються.

Основними критеріями, які використовуються для такої класифікації, є:

- показник ВВП (абсолютний та на душу населення),
- рівень розвитку демократії в державі,
- галузева структура економіки, рівень розвитку наукоємних галузей,
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, лібералізація зовнішньої торгівлі,
- рівень народжуваності, смертності, якість життя населення.

Розглянемо особливості кожної з виділених підсистем.

Розвинуті країни відрізняються високим рівнем життя населення – значним обсягом ВВП на душу населення, високим рівнем соціальних гарантій держави, з найбільшою тривалістю життя, якісною освітою та медичним обслуговуванням. Ця група охоплює біля 15 % населення світу.

Країни, що належать до цієї групи, в своїй еволюції пройшли аграрну та індустріальну цивілізації, і зараз знаходяться на постіндустріальній стадії економічного розвитку. Для неї характерним є провідна роль сфери ***нематеріального*** виробництва (де створюється від 60 до 80 % ВВП); високий рівень продуктивності праці та ефективності виробництва; високий споживчий попит; постійне запровадження новітніх технологій; спостерігається поступовий перехід до четвертої промислової революції.

До групи розвинутих країн, перш за все, належать провідні країни, так звана **Велика сімка (G7) –** США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія і Канада. Ці держави займають домінуюче положення в світовому господарстві в наслідок свого міцного економічного та науково-технічного потенціалу. Вони забезпечують близько 50 % валового світового продукту (ВСП) та більше половини міжнародної торгівлі.

До групи розвинутих країн відносяться відносно менші, порівняно з G7, але високо розвинуті в економічному та науково-технічному відношенні країни світу. Це більшість країн – членів ЄС, Австралія, Нова Зеландія.

З 1997 року до цієї групи увійшли так звані ***«дракони»*** Південно-Східної Азії – **Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Тайвань**, а також **Ізраїль**. Це обумовлено бурним прогресом в економічному розвитку після Другої світової війни. Це один з унікальних прикладів , коли достатньо слабкі ще у 50-ті роки XX ст. країни захопили світову економічну першість по цілому ряду позицій і перетворилися в важливі світові промислові, науково-технічні та фінансові центри. За показником ВВП та якістю життя вони належать до групи країн з високим рівнем доходу (*дивіться рейтинг ВВП на душу населення – додаток 11.2.2*)

Пограничне положення між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються займають країни, названі ***«новими індустріальними країнами»***

(НІК). В цю групу віднесені **Мексика, Бразилія, Аргентина** та так звані «***тигри***» Південно-Східної Азії – **Малайзія, Таїланд**, **Індонезія**, **Філіппіни**. Донедавна ці країни являли собою слаборозвинуті держави із переважаючим сільським господарством та добувною промисловістю. В останню третину XX ст. відбувся сплеск економічного розвитку, їх позиції в світовому господарстві значно посилилися (*дивись Рейтинг країн світу по ВВП – додаток 11.2.1*)

Країни з перехідною економікою.

До цієї групи входять держави, котрі з 80–90 років XX ст. здійснюють перехід від командно-адміністративної (соціалістичної) до ринкової економіки (тому їх часто називають постсоціалістичними). Це 12 країн Центральної та Східної Європи, 15 країн, що вийшли із складу СРСР. За деякими класифікаціями до них також відносять Монголію, Китай та В'єтнам, хоча за соціально-політичними ознаками останні дві країни продовжують будувати соціалістичне суспільство.

В групі країн з перехідною економікою є держави, які досягли значних успіхів в економічному розвитку за роки ринкової трансформації. Так, Польща вже у 2012 році подвоїла реальний ВВП відносно 1990 року, реальний ВВП Словаччини за період з 1990 до 2012 збільшився на 72 %, Чехії – на 47 % , Угорщини – на 25 %. За показником ВВП на душу населення вони входять у групу країн з високим рівнем доходу. (*Знайдіть ці країни у світовому рейтингу по величині ВВП на душу населення – додаток 11.2.2).*

Серед країн СНД спостерігається значна диференціація за показниками економічного зростання та рівня добробуту. Так, Росія, Казахстан, Білорусь входять в групу країн з доходами вище середнього (відповідно 71, 82 і 91 місця в рейтингу ВВП на душу населення у 2022 році). Білорусь і Казахстан до 2021 року перевищили дореформений рівень ВВП більш ніж в 2 рази, Росія – у 1,45 рази. ВВП України за даними 2021 року становив менше 70 % показника 1990 року. В світовому рейтингу ВВП на душу населення у 2022 р. Україна займала останню сходинку в групі країн з доходами вище середнього рівня (122 місце, $4270). Україну випереджають Молдова (111 місце, $5340) і Грузія (108 місце, $5620). В групі країн з доходами нижче середнього опинилися такі постсоціалістичні країни як Узбекистан (151 місце, $2190), Киргизія (166 місце, $1410), Таджикистан (170 місце, $1210).

Унікальне місце в світовому господарстві займає **Китай.** В цій країні успішно функціонує модель, яка сполучає ринкову та планово-регульовану економіку. Територіально економіка Китаю є неоднорідною: так, Приморські регіони за рівнем розвитку наближаються до провідних країн світу, але є території на Заході та в Центрі країни, вкрай відсталі за рівнем економічного

розвитку. При найбільшій у світі чисельності населення (1.395 млн осіб; 18,1 % світового населення[55]) на душу населення припадає 12850 дол. КНР входить до групи країн з доходами вище середньосвітового, посідає 70 місце в світовому рейтингу 2022 року. Важливе те, що за п'ять років ВВП на душу населення збільшився майже в 1,5 ризи, та просунувся в рейтингу на п'ять сходинок вгору (у 2017 році – 75 місце і 8643 дол.). Тож усереднені показники дозволяють говорити про Китай як про країну, що розвивається. Проте для цієї країни характерні надзвичайно високі темпи економічного росту – протягом останніх десятиріч ВВП щороку зростав на 10-12 %. Навіть в період світової рецесії останніх років ВВП збільшується на 6-7 % проти 1,5 – 2,5 % в розвинутих країнах. Завдяки цьому Китай вийшов на друге місце у світовому рейтингу по номінальному ВВП (а по ВВП за ПКС випереджає США і виходить на перше місце в світі). За даними 2022 року країна виробляла 18 % світового валового продукту. Китай має позитивний торгівельний баланс навіть із США, великий приплив прямих іноземних інвестицій. За прогнозом авторитетної міжнародної компанії **PwC**[56] до 2050 року Китай остаточно займе 1 місце в світі за рівнем виробленого ВВП.

Індія і **Пакистан** також виділяються в особливу групу завдяки своєму гігантському економічному потенціалу, котрий ще не задіяний повною мірою. Індія – одна з двох країн світу, населення якої перевищує 1 мільярд (1.343 млн громадян – 17,5 % світового населення), у Пакистані мешкає майже 213 млн громадян – 2,77 % населення світу. Разом – це п'ята частина світового населення. Країни мають велику територію, багату різними ресурсами, визначаються значним науковим потенціалом, нарешті є ядерними державами. Станом на 2022 рік Індія зайняла п'яту сходинку в світовому рейтингу по номінальному ВВП, витіснивши Велику Британію з групи п'яти найбільших економік світу. ВВП Індії вдвічі більше ніж в Канаді та Італії. (*Зверніть увагу на структуру світового ВВП 2022 року в додатку 11.2.3).*

Проте рівень соціально-економічного розвитку та добробуту населення в цих країнах є ще досить низьким. ВВП на душу населення нижче середньосвітового (в Індії – $2380 – 147 місце в рейтингу 2022 р, і в Пакистані – $1580 – 164 місце в світовому рейтингу). Однак за прогнозом згаданої вже компанії PwC завдяки технологічному прориву до 2050 року Індія вийде на другу позицію в світі за обсягом ВВП, потіснивши США на третю сходинку.

[55]Джерело: https://dovidka.biz.ua/harakteristika-naselennya-kitayu/

[56] **PricewaterhouseCoopers (PwC)** – міжнародна мережа компаній, що пропонує професійні послуги у сфері консалтингу та аудиту. Компанія існує більш ніж 160 років та входить до «великої четвірки» аудиторських компаній. Штаб-квартира мережі базується в Лондоні

Країни, що розвиваються

До групи країн, що розвиваються, належать держави з ринковою економікою але низьким рівнем економічного розвитку. Серед 182 країн – членів Міжнародного Валютного Фонду країнами, що розвиваються, вважається 121 країна. Незважаючи на велику кількість цих країн, величезну територію та значну кількість населення, на них припадає менше 40 % світового ВВП, доля у світовому експорті – 26 %. Цю групу держав поділяють на підгрупи, що відрізняються за рівнем індустріального розвитку, виробництвом ВВП на душу населення, рівнем бідності та іншими критеріями.

Першу підгрупу складають відносно благополучні країни

А) Країни-експортери енергоресурсів з відносно невеликим населенням – Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Саудівська Аравія;

Таблиця 11.2.2.

Місце в світовому рейтингу	Країна	ВВП на душу населення,$
9	Катар	70 500
23	Об'єднані Арабські Емірати	48 950
31	Кувейт	39 570
43	Саудівська Аравія	27590
53	Оман	20 150

Джерело: https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI

Б) Острівні країни – туристичні і фінансові центри, офшорні зони, що мають розвинену інфраструктуру, відрізняються політичною стабільністю та розвиваються на принципах ліберальної економіки (Багамські, Бермудські, Кайманові острови, Ямайка, Кіпр, Мальта та інші).

Для країн цієї підгрупи є характерним високий показник ВВП на душу населення, сильний соціальний захист, що максимально наближає їх до розвинутих країн.

Друга підгрупа – **«класичні» країни, що розвиваються** – об'єднує країни з низьким рівнем економічного розвитку, величиною ВВП на душу населення менше $1135 і аграрно-індустріальним типом економіки. Суспільний устрій тут досить традиційний та консервативний; провідна галузь промисловості – добувна, в сільському господарстві переважають примітивні доіндустріальні форми праці. Більшість країн цієї підгрупи складають країни Африки регіону на південь від Сахари, деякі країни Азії та Латинської Америки.

Найменш розвинені країни завершують класифікацію, тому що саме вони «пасуть задніх» у світовому прогресі. До цієї групи належать Південний

Судан, Афганістан, Бенін, Сьєрра-Леоне, Уганда, Гаїті, Буркіна-Фасо, Руанда, Зімбабве, Малі, Ефіопія та інші (не менше 25 країн) (*Див. додаток 11.2.2)*.

Більшість з цих країн не мають виходу до моря. Це один з найважливіших чинників, які обумовлюють відсталість. Він значно знижує інвестиційну привабливість країни навіть при наявності значних запасів природних ресурсів. Вкрай низько можна оцінити і економічний потенціал цих країн. Економіка пов'язана переважно з низько-технологічним сільським господарством; добувна промисловість переважно контролюється іноземним капіталом; а про освіту та охорону здоров'я взагалі важко говорити. Достатньо подивитися на ***рейтинг розвитку людини*** у групі найбідніших країн (табл. 11.2.3).

Таблиця 11.2.3

Ранг	Країна	**Індекс людського розвитку (рівень)**	Очікувана тривалість життя (роки)	Очікувана тривалість навчання (роки)	Середня тривалість навчання (роки)	ВВП на душу населення (за ПКС), $
185	Бурунді	0,417	57,9	11,7	3,0	702
186	Чад	0,404	53,2	8,0	2,3	1.750
187	Південний Судан	0,388	57,3	4,9	4,8	963
188	Центральна Африканська республіка	0,367	52,9	7,2	4,3	663
189	Нігер	0,354	60,4	5,4	2,0	906

Джерело: https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI

Тривалість життя не досягає 60 ровів, середня тривалість навчання становить від 2 до 4,8 років. А ВВП на душу населення навіть за паритетом купівельної спроможності не досягає 1000 $ на рік. Ситуація значно ускладняється внаслідок тривалих воєнних конфліктів, громадянських війн.

Наприклад, Південний Судан: ВВП (по ПКС) 963$ на рік на душу населення, тобто 80$ на місяць. Основна доля доходу припадає на експорт нафти, решта галузей господарства розвинені дуже слабко. Межа бідності, встановлена ООН для цих країн – 1,25$ доходу на добу на одну людину (проти 12 для розвинутих країн і 5 для країн ЦСЄ). За межею бідності в країні перебуває більше половини населення, значна частина – біля межі.

Ліберія – основна галузь економіки – сільське господарство, також доходи приносить реєстрація торгівельних суден під ліберійським прапором. В країні 85 % населення не має роботи, 65 % ліберійців живуть за межею бідності. Надії на розвиток країна покладає на створення сприятливого клімату для іноземних інвесторів.

Нігер – основна галузь – сільське господарство, доходи від експорту забезпечують значні запаси урану. При незначному рівні безробіття (2,6 %) бідність перевищує 50 %, що пов'язано із низькою продуктивністю і

технологічною відсталістю виробництва, а тому і низькою вартістю робочої сили. Майже ¾ нігерійців не вміють читати та писати.

Бурунді – за межею бідності 55 % населення. При цьому майже половину населення складають діти до 16 років, які самі не здатні себе прогодувати. Голод – одна з гостріших проблем країни. Висока народжуваність сполучена із високою смертністю, середня тривалість життя – менше 60 років.

Центральна Африканська Республіка – економіка тримається лише на експорті алмазів, дорогоцінних металів та сільськогосподарської продукції. Переробна промисловість відсутня. За межею бідності перебуває більшість населення. Внаслідок високої народжуваності більшість населення – неповнолітні, проте і смертність дуже висока. Тривалість життя – менше 53 років.

Більшість країн цієї групи дуже залежні від іноземної допомоги (кредитної та гуманітарної), а така залежність підриває можливості економічного розвитку.

Додаток 11.2.1

Рейтинг країн світу за величиною ВВП 2022 р.

(за даними Всесвітнього банку)

Gross domestic product 2022

Ranking	*Economy*	*(millions of US dollars)*
1	United States	25 462 700
2	China	17 963 171
3	Japan	4 231 141
4	Germany	4 072 192
5	India	3 385 090
6	United Kingdom	3 070 668
7	France	2 782 905
8	Russian Federation	2 240 422
9	Canada	2 139 840
10	Italy	2 010 432
11	Brazil	1 920 096
12	Australia	1 675 419
13	Korea, Rep.	1 665 246
14	Mexico	1 414 187
15	Spain	1 397 509
16	Indonesia	1 319 100
17	Saudi Arabia	1 108 149
18	Netherlands	991 115
19	Türkiye	905 988
20	Switzerland	807 706
21	Poland	688 177
22	Argentina	632 770
23	Sweden	585 939
24	Norway	579 267
25	Belgium	578 604
26	Cuba	*545 218*
27	Ireland	529 245
28	Israel	522 033
29	United Arab Emirates	507 535
30	Thailand	495 341
51	New Zealand	247 234
52	Peru	242 632
53	Qatar	237 296
54	Kazakhstan	220 623
55	Greece	219 066
56	Algeria	191 913
57	Kuwait	184 558
58	Hungary	178 789
59	Ukraine	160 503
60	Morocco	134 182
61	Ethiopia	126 783
62	Slovak Republic	115 469
63	Ecuador	115 049
64	Oman	114 667
65	Dominican Republic	113 642

Додаток 11.2.2

Рейтинг країн світу за ВВП на душу населення 2022 р

*Джерело: https://datahelpdesk.**worldbank**.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-gro*

Країни з високим рівнем доходу

Ranking	*Economy*	(US dollars)
1	Bermuda	125 240
2	Norway	95 510
3	Luxembourg	91 200
4	Switzerland	89 450
5	Ireland	81 070
7	**United States**	**76 370**
8	Denmark	73 200
9	**Qatar**	**70 500**
11	Iceland	68 220
12	Singapore	67 200
13	Cayman Islands	*65 190*
14	Sweden	62 990
15	Australia	60 430
16	Netherlands	57 430
17	Austria	56 140
18	Israel	54 650
19	Hong Kong SAR, China	54 370
20	Finland	54 360
21	**Germany**	**53 390**
22	**Canada**	**52 960**
23	United Arab Emirates	48 950
24	**United Kingdom**	**48 890**
25	Belgium	48 700
26	New Zealand	48 460
27	San Marino	*47 120*
28	**France**	**45 860**
30	**Japan**	**42 440**
31	Kuwait	39 570
32	**Italy**	**37 700**
33	Korea, Rep.	35 990
34	Malta	33 550
35	Spain	31 680
38	Brunei Darussalam	31 410
39	Slovenia	30 600
40	**Cyprus**	**30 540**
42	Estonia	27 640
43	Saudi Arabia	27 590
44	Bahrain	27 180
45	**Czech Republic**	**26 590**
46	Portugal	25 800
47	Puerto Rico	24 560
49	**Lithuania**	**23 690**
50	**Slovak Republic**	**22 060**

51	Greece	21 740
52	**Latvia**	**21 500**
53	Oman	20 150
57	**Hungary**	**19 010**
59	**Poland**	**18 350**
61	Uruguay	18 030
64	Trinidad and Tobago	16 330
65	**Romania**	**15 660**
66	Chile	15 360
67	Guyana	15 050
68	Seychelles	14 340

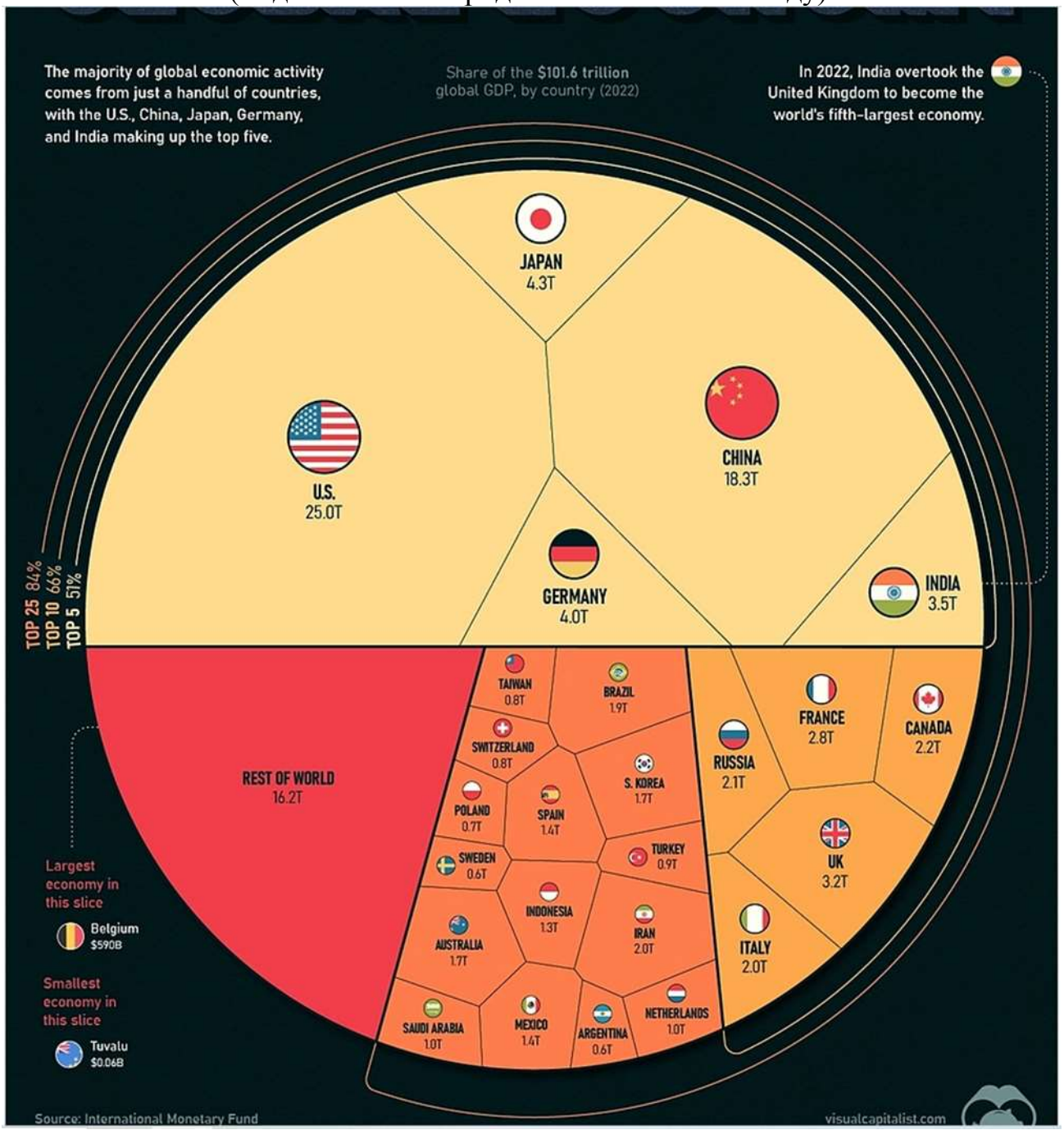
Країни з доходом вище середнього рівня

69	**Bulgaria**	**13 250**
70	**China**	**12 850**
71	**Russian Federation**	**12 830**
73	Costa Rica	12 670
74	Malaysia	11 780
75	Argentina	11 620
79	**Turkey**	**10 590**
80	Mexico	10 410
82	**Kazakhstan**	**9 470**
84	Serbia	9 140
88	Brazil	8 140
91	Gabon	7 540
93	Libya	7 260
94	**Belarus**	**7 240**
95	Thailand	7 230
98	South Africa	6 780
99	Albania	6 770
99	Peru	6 770
101	North Macedonia	6 640
102	Colombia	6 510
103	Ecuador	6 310
104	**Armenia**	**5 960**
105	Paraguay	5 920
107	**Azerbaijan**	**5 630**
108	**Georgia**	**5 620**
109	Kosovo	5 590
110	Guatemala	5 350
111	**Moldova**	**5 340**
113	Iraq	5 270
115	Lebanon	*4 970*
117	Namibia	4 880
119	El Salvador	4 720
121	Indonesia	4 580
122	**Ukraine**	**4 270**

175	Ethiopia	1 020
176	Togo	990
177	Rwanda	930
177	Uganda	930
179	Mali	850
180	Burkina Faso	840
181	Guinea-Bissau	820
182	Gambia, The	810
183	Sudan	760
183	Syrian Arab Republic	*760*
185	Chad	690
186	Liberia	680
187	Malawi	640
188	Niger	610
189	Congo, Dem. Rep.	590
190	Madagascar	510
190	Sierra Leone	510
192	Mozambique	500
193	Central African Republic	480
194	Somalia	470
195	Afghanistan	*390*
196	Burundi	240

Додаток 11.2.3

Валовий світовий продукт 2022 року
(за даними Міжнародного Валютного Фонду)



Джерело: URL: https://fingeniy.com/wp-content/uploads/VVP-2022.jpg

Додаток 11.2.4

Індекс розвитку людини 2021

HDI rank	Country	Human Development Index (HDI) Value 2021	Life expectancy at birth (years) 2021	Expected years of schooling (years) 2021	Mean years of schooling (years) 2021	Gross national income (GNI) per capita (2017 PPP $) 2021
1	Switzerland	0,962	84,0	16,5	13,9	66 933
2	**Norway**	**0,961**	**83,2**	**18,2**	**13,0**	**64 660**
3	Iceland	0,959	82,7	19,2	13,8	55 782
4	Hong Kong, China (SAR)	0,952	85,5	17,3	12,2	62 607
5	Australia	0,951	84,5	21,1	12,7	49 238
6	Denmark	0,948	81,4	18,7	13,0	60 365
7	Sweden	0,947	83,0	19,4	12,6	54 489
8	Ireland	0,945	82,0	18,9	11,6	76 169
9	**Germany**	**0,942**	**80,6**	**17,0**	**14,1**	**54 534**
10	Netherlands	0,941	81,7	18,7	12,6	55 979
11	Finland	0,940	82,0	19,1	12,9	49 452
12	Singapore	0,939	82,8	16,5	11,9	90 919
13	Belgium	0,937	81,9	19,6	12,4	52 293
13	New Zealand	0,937	82,5	20,3	12,9	44 057
15	Canada	0,936	82,7	16,4	13,8	46 808
16	Liechtenstein	0,935	83,3	15,2	12,5	146 830
17	Luxembourg	0,930	82,6	14,4	13,0	84 649
18	**United Kingdom**	**0,929**	**80,7**	**17,3**	**13,4**	**45 225**
19	**Japan**	**0,925**	**84,8**	**15,2**	**13,4**	**42 274**
19	Korea (Republic of)	0,925	83,7	16,5	12,5	44 501
21	**United States**	**0,921**	**77,2**	**16,3**	**13,7**	**64 765**
22	Israel	0,919	82,3	16,1	13,3	41 524
23	Malta	0,918	83,8	16,8	12,2	38 884
23	Slovenia	0,918	80,7	17,7	12,8	39 746
25	Austria	0,916	81,6	16,0	12,3	53 619
26	United Arab Emirates	0,911	78,7	15,7	12,7	62 574

Джерело: https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI

HDI rank	Country	Human Development Index (HDI)	Life expectancy at birth	Expected years of schooling	Mean years of schooling	Gross national income (GNI) per capita
		Value	(years)	(years)	(years)	(2017 PPP $)
		2021	**2021**	**2021**	**2021**	**2021**
76	Iran	0,774	73,9	14,6	10,6	13 001
77	**Ukraine**	**0,773**	**71,6**	**15,0**	**11,1**	**13 256**
78	North Macedonia	0,770	73,8	13,6	10,2	15 918
79	China	0,768	78,2	14,2	7,6	17 504
80	Dominican Republic	0,767	72,6	14,5	9,3	17 990
80	Moldova	0,767	68,8	14,4	11,8	14 875
183	Yemen	0,455	63,8	9,1	3,2	1 314
184	Burkina Faso	0,449	59,3	9,1	2,1	2 118
185	Mozambique	0,446	59,3	10,2	3,2	1 198
186	Mali	0,428	58,9	7,4	2,3	2 133
187	Burundi	0,426	61,7	10,7	3,1	732
188	Central African Republic	0,404	53,9	8,0	4,3	966

Джерело: https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI

11.3. Міжнародний поділ праці та його форми

Міжнародний поділ праці – це система стійких, економічно вигідних взаємозв'язків між країнами світу, в основі яких лежить спеціалізація на виробництві певних видів товарів, для виготовлення яких країна має більш дешеві ресурси та порівняльні переваги в умовах виробництва.

Міжнародний поділ праці закономірно зумовлює міжнародний обмін як товарами і послугами, так і новітніми знаннями і технологіями, капітальними та трудовими ресурсами. Участь в міжнародному поділі праці надає країнам додатковий економічний ефект, дозволяє більш повно і найменшими витратами задовольняти свої потреби. Стан національної економіки все більшою мірою визначається не тільки внутрішнім потенціалом, а й масштабами і ступенем участі в міжнародному поділі праці, загальносвітовим характером науково-технічного прогресу, загальним станом ресурсів планети.

До чинників, які обумовлюють формування міжнародного поділу праці і ступень залученості до нього національних економік, належать:

- *природно-географічні умови*: відмінності у географічному положенні, кліматичних умовах, наявності природних ресурсів, демографічній ситуації, можливості виходу до моря тощо;
- *соціально-економічні умови*: стан людського капіталу, технологічна структура економіки, продуктивність факторів виробництва, рівень добробуту та соціальної диференціації населення, соціально-економічна модель національного виробництва, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси, розвиненість зовнішньоекономічних зв'язків тощо;
- *політичні фактори*: ступень демократизації суспільства, правовий режим економічної діяльності, рівень державного суверенітету та міжнародні позиції в ООН і на світовій арені в цілому.

Основними формами міжнародного поділу праці є *міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва*. Узагальнена структурно-логічна схема міжнародного поділу праці представлена на рисунку 11.3.1.

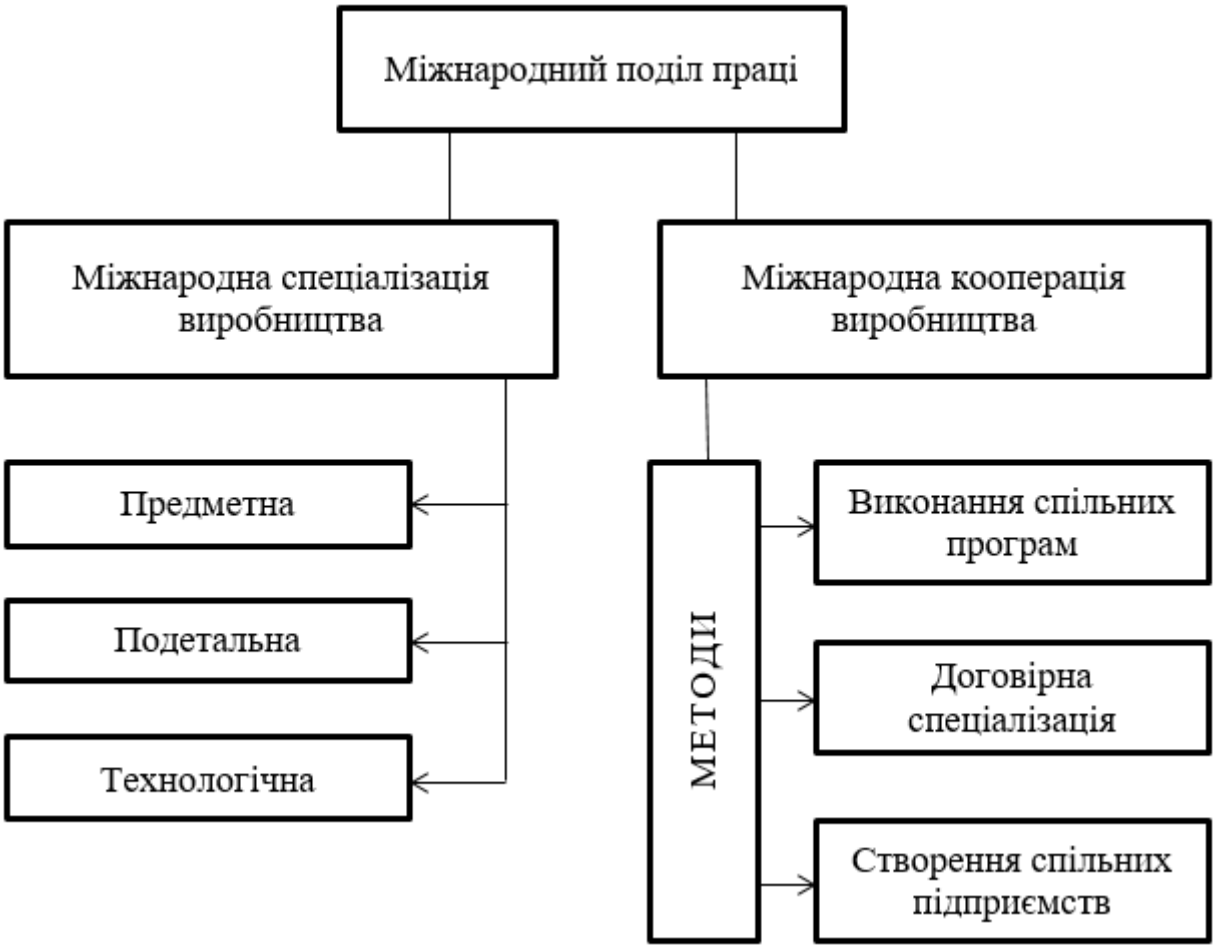


Рис. 11.3.1. **Міжнародний поділ праці та його форми**

Міжнародна спеціалізація виробництва – це форма поділу праці між країнами, при якій галузі, окремі технологічні процеси підприємств національного господарства орієнтовані на виготовлення однорідної продукції (або складових продукту, комплектуючих виробів) понад внутрішню потребу для їх обміну на зовнішньому ринку.

Виділяються кілька видів міжнародної спеціалізації виробництва:

- *Предметна* – підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві та експорті повністю завершеного продукту (в сучасних умовах йдеться не тільки про готові товари в матеріальному вираженні, а й послуги – транспортні, фінансові, страхові, інжинірингові тощо);
- *Подетальна* – виготовлення та обмін між виробниками компонентами продуктів – комплектуючими, вузлами та механізмами. Прикладом є автомобільна промисловість: Німеччина, Японія і США відомі передовими моделями двигунів; Японія, Південна Корея та Китай є лідерами у виробництві автомобільної електроніки; Китай, Індонезія і Тайланд спеціалізуються на виготовлені шин.

- *Технологічна* (або постадійна) – конкретні країни зосереджуються на окремих етапах виробництва, використовуючи унікальні технологічні можливості та переваги. Зазвичай трудомісткі стадії виробництва переносяться в країни, що розвиваються, а капіталоємні, високотехнологічні стадії залишаються в країнах-промислових лідерах. Наприклад: в електронній промисловості Північна Корея і Японія спеціалізуються на виробництві напівпровідників та дисплеїв, а Китай та Малайзія – на збірці кінцевого продукту; у виробництві одягу – Італія і Франція спеціалізуються на виробництві високоякісних тканин та дизайні одягу, а країни з дешевою робочою силою – Бангладеш і В'єтнам спеціалізуються на масовому пошитті одягу.

Міжнародна кооперація виробництва – об'єднання виробників різних країн, які здійснюють спільну господарську діяльність на договірних засадах, для створення товарів або реалізації міжнародних проєктів. Провідними мотивами для такої діяльності є прискорення науково-технічного прогресу і розробка нових видів технологій, інтеграція інновацій в різних сферах економічної діяльності підприємств, суттєве зменшення витрат на НДДКР.

Конференція ООН по торгівлі та розвитку (UNCTAD)[57] виділяє наступні форми міжнародної кооперації виробництва: спільне виробництво, розподіл виробничих програм (спеціалізація); підрядна кооперація; доповнення виробничих потужностей партнера; поставки в межах ліцензійних угод, організація спільних підприємств.

Міжнародна кооперація виробництва набула найбільшого поширення в таких галузях промисловості як виробництво машин і обладнання, автомобіле- та авіабудування, електроніка та електротехніка, хімічна промисловість, текстильна та шкіряна промисловість, деревообробка.

Наведемо кілька сучасних прикладів міжнародної кооперації виробництва.

- Компанії з Великої Британії, Франції, Німеччини і Іспанії кооперуються у виробництві пасажирських літаків «Аеробус»;
- Великі американські та західноєвропейські автомобільні концерни закуповують 40–45 % комплектуючих у компаній-субпідрядників[58].

[57] **Конференція ООН по торгівлі та розвитку** (United Nations Conference on Trade and Development, **UNCTAD**) – міжнародна організація по розвитку глобальної торгівлі. Утворена у 1964 році як постійний міжурядовий і допоміжний орган Генеральної Асамблеї ООН. Є ключовим елементом по розробці ООН комплексних підходів до питань торгівлі, розвитку, фінансів, інвестицій, передачі технологій

[58] **Субпідрядник –** компанія, яка залучається основним виробником для виконання частини робіт, передбачених виробничою програмою

Японські компанії Nissan і Toyota закуповують у субпідрядників комплектуючі у обсязі 60-65 %;

– Шведська компанія Volvo и корейський гігант Samsung здійснюють спільний проект вартістю 500 млрд дол. по створенню сучасних екскаваторів та іншої сільськогосподарської техніки.

11.4. Теорії абсолютних та порівняльних переваг Адама Сміта і Давида Рикардо

Методологічною основою міжнародного поділу праці і світової торгівлі є теорії абсолютних та порівняльних переваг, створені видатними творцями класичної політичної економії Адамом Смітом та Давидом Рікардо.

Щоб зрозуміти зміст цієї теорії слід згадати основні теоретичні положення, на яких вона побудована, а саме:

- поняття продуктивності праці та чинники , що її визначають;
- проблема обмеженості економічних ресурсів та необхідність альтернативного вибору; альтернативна вартість вибору;
- крива виробничих можливостей; повна зайнятість і ефективна економіка

Теорія абсолютних переваг Адама Сміта

Основним мотивом участі у міжнародному поділі праці для країн світової спільноти є отримання економічної вигоди. В загальному вигляді ця вигода полягає в наступному: на світовий ринок потрапляють ті товари, послуги та технології даної країни, які вона виробляє з меншими витратами ніж їх світовий рівень, а ввозяться ті продукти, по яких національні витрати виробництва вище за світові.

На таку закономірність взаємовідносин різних країн вказав засновник класичної політекономії Адам Сміт. Він був активним прихильником політики вільної торгівлі між країнами. Підставою для такої політики він вважав наявність у країни абсолютних переваг у виробництві певного продукту.

Абсолютною перевагою володіє та країна, яка здатна виготовляти більшу кількість певного продукту в розрахунку на одиницю економічних ресурсів (або витрачати менше ресурсів на одиницю продукту). Інакше кажучи, ***абсолютна перевага – це співставлення рівнів продуктивності праці.***

Обґрунтовуючи взаємну вигідність спеціалізації та міжнародного обміну товарами та послугами, Адам Сміт в книзі «Дослідження про природу та причини багатства народів» відмічав: «Якщо будь-яка чужа країна може постачати нам певний товар по більш низький ціні, ніж ми самі в змозі виготовити його, значно краще купувати його у неї в обмін на певну частину

продукту нашої сучасної промислової праці, що витрачається в тій галузі, де ми маємо деяку перевагу»[59].

Наведемо умовний приклад.

Дві крани (Україна і Польща) володіють економічними ресурсами, які дозволяють виробляти такі товари як соняшникова та кукурудзяна олія. Україна в розрахунку на одиницю ресурсів може виготовити або 30 л соняшникової олії, або 60 л кукурудзяної. Польща за аналогічних витрат ресурсів виробляє 25 л соняшникової, або 75 л кукурудзяної олії. Таким чином Україна має абсолютні переваги у виробництві соняшникової олії, а Польща – абсолютні переваги у виготовленні кукурудзяної олії.

Як вирішується питання: виробляти ці продукти самостійно (в умовах закритої економіки), чи скористатися можливостями, які дає міжнародна спеціалізація та обмін товарами?

В умовах автаркії[60] країна може споживати тільки ті блага і лише в тих кількостях, які сама виробляє. Відносні ціни на такі товари на внутрішньому ринку визначаються відносними витратами їх виробництва. В наведеному прикладі в Україні мінова пропорція становить 1л соняшникової олії = 2 л кукурудзяної, у Польщі: 1 л соняшникової олії = 3 л кукурудзяної. Тобто в Польщі національна ціна соняшникової олії в 1,5 рази вище. Отже для збільшення обсягу споживання кожного з продуктів країнам доцільно обрати спеціалізацію та обмін товарами. Україні вигідно спеціалізуватися на виробництві соняшникової олії та експортувати її в Польщу, а звідти імпортувати кукурудзяну олію. Польща, відповідно, спеціалізується на виробництві кукурудзяної олії і експортує її, а соняшникову олію – імпортує.

Такий обмін буде вигідним для обох сторін за умови, що ціна зовнішнього ринку на 1 л соняшникової олії буде встановлена в межах від 2 л до 3 л кукурудзяної олії (тобто, нижча межа – це національна вартість країни експортера, в вища – національна вартість імпортера).

Висновок. Міжнародний поділ праці, спеціалізація країн на виробництві та експорті тих товарів, при виготовленні яких вони мають абсолютні переваги, в обмін на ті товари, виготовлення яких в інших країнах коштує менше – забезпечує взаємну вигоду для учасників міжнародного обміну, сприяє загальному зниженню витрат.

---

[59] Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. Київ, Наш формат. 2023.

[60] **Автаркія** (від грецького – autarkeia – самозабезпечення) – політика, спрямована на створення замкнутої, незалежної економіки, здатної забезпечити себе всім необхідним самостійно. Автаркія тотожна натуральному господарству

Теорія порівняльних переваг Давида Рикардо

Наступне питання: а чи вигідними є міжнародна спеціалізація і обмін товарами, коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві обох продуктів? На це питання дав відповідь ***Давид Рикардо***, запропонувавши ***теорію порівняльних переваг***.

Порівняльні переваги визначаються шляхом зіставлення альтернативної вартості. Порівняльною перевагою володіє та країна, яка має найнижчу альтернативну вартість виробництва певного товару.

Нагадаємо, що альтернативна вартість виробництва додаткової одиниці певного товару вимірюється тою кількістю іншого товару, якою доведеться пожертвувати.

Наведемо умовний приклад.

Припустимо, що при наявних ресурсах країна Альфа може виробити за рік 60 одиниць товару **Y** або 30 одиниць товару **X**, чи будь-яку комбінацію цих товарів у межах заданої кривої виробничих можливостей (рис. 11.4.1). Країна Бета за допомогою наявних ресурсів може виготовити 80 одиниць товару **Y** або 100 одиниць товару **X**, чи будь-яку їх комбінацію, відображену кривою виробничих можливостей (рис. 11.4.2). Зрозуміло, що країна Бета має абсолютні переваги у виробництві обох товарів, а країна Альфа абсолютних переваг не має. Чи варто країні Бета включатися в міжнародний поділ праці, чи може доцільно забезпечити себе даними товарами самостійно? З іншого боку, чи може країна Альфа бути конкурентоспроможною у міжнародному обміні товарами?

Для відповіді на ці питання розрахуємо альтернативну вартість виробництва одиниці продукту для кожної країни (табл. 11.4.1). Як бачимо, країна Альфа має відносні переваги у виробництві товару Y (для виробництва 1 одиниці цього товару їй доведеться пожертвувати 0,5X, для країни Бета це 1,25X). Країна Бета має відносні переваги у виробництві товару X. Кожна додаткова його одиниця потребує скорочення виробництва товару Y на 0,8 одиниць (для країни Альфа це 2Y).

Таблиця 11.4.1

Виробничі можливості країн Альфа і Бета

Країна	Обсяг виробництва за рік (одиниць)		Альтернативна вартість одиниці продукту	
	Товар X	Товар Y	Товар X	Товар Y
Країна Альфа	30	60	2Y (60 ÷30)	0,5X (30 ÷ 60)
Країна Бета	100	80	0,8Y (80 ÷100)	1,25X (100 ÷80)

Таким чином кожній країні слід спеціалізуватися на виробництві того товару, *який має меншу альтернативну вартість*: країні Альфа – на виробництві товару Y, а країні Бета – на виробництві товару X.

Для ілюстрації взаємної вигоди такого поділу праці побудуємо графічну модель (рис. 11.4.1 і 11.4.2).

Рис. 11.4.1. Можливості виробництва та споживання двох благ в країні Альфа

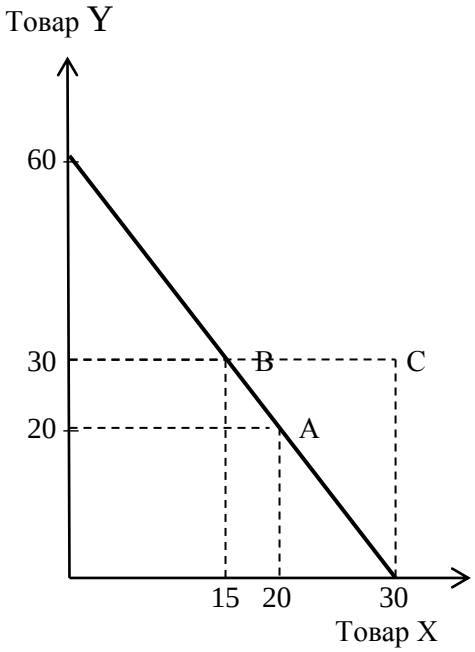
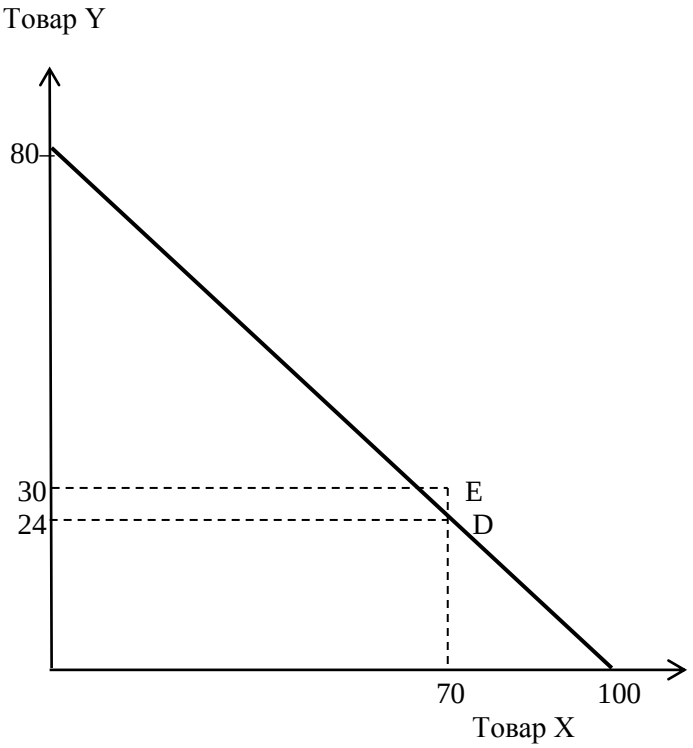


Рис.11.4.2. Можливості виробництва і споживання двох благ в країні Бета



На рисунку 11.4.1 зображена крива виробничих можливостей країни Альфа. Припустимо, що в умовах автаркії вона виробляє 20 одиниць товару Y і 20 одиниць товару X (точка **A** на графіку). Для того, щоб збільшити споживання Y до 30 одиниць доведеться скоротити споживання X до 15 одиниць (точка **B** на графіку).

В умовах відкритої економіки і міжнародного поділу праці країна Альфа спеціалізується на виробництві товару Y, тож виробить 60 одиниць товару, з яких 30 одиниць буде спожито в середині країни, і 30 одиниць продано країні Бета по ціні 1Y = 1X. Отже споживання товарів X та Y збільшиться до 30 одиниць кожного (точка **C** на графіку).

В країні Бета для внутрішнього споживання необхідно виготовляти 70 одиниць товару X. В умовах автаркії вона відповідно зможе виробляти і споживати 24 одиниці товару Y (точка **D** на графіку). Щоб зберегти бажаний

рівень споживання товару X та збільшити споживання товару Y, доцільно спеціалізуватися на виробництві товару X. Із загального обсягу виробленого продукту (100 одиниць) 70 реалізуються на внутрішньому ринку, а 30 одиниць обмінюються на зовнішньому ринку з країною Альфа в пропорції 1X = 1Y. Завдяки такому обміну споживання товару Y зросте до 30 одиниць без зменшення рівня споживання товару X (точка **E** на графіку). Зрозуміло, що обмін буде взаємовигідним за умови, що ціни товарів на зовнішньому ринку будуть коливатися в межах:

для товару X: $0{,}8Y < 1X < 2{,}0Y$

або для товару Y: $0{,}5X < 1Y < 1{,}25X$

Завдяки міжнародному поділу праці загальний рівень споживання в двох країнах збільшиться по товару X з 90 одиниць (20 + 70) до 100 одиниць (30 + 70). По товару Y відповідно з 44 одиниць (20 + 24) до 60 (30 + 30).

Висновок. Теорія порівняльних переваг доводить, що можливості споживання благ в країні можуть бути розширені не тільки за рахунок вдосконалення і нарощування внутрішніх факторів (що розширює межі виробничих можливостей), але і за рахунок спеціалізації в рамках міжнародного поділу праці та обміну товарами на світовому ринку.

11.5. Зовнішня торгівля, як основна форма міжнародних економічних відносин. Основні показники зовнішньоторговельної діяльності

Як відомо, міжнародна торгівля була історично першою та провідною формою міжнародних економічних відносин протягом багатовікової історії людства. Наприкінці XIX століття сформувався світовий ринок. До участі в операціях на цьому ринку залучені більшість країн світу. На сучасному світовому ринку обертаються не тільки товари та послуги, а й капітальні ресурси, валюта, праця. Міжнародна торгівля виступає основною рушійною силою економічного розвитку в сучасному світі. Вона становить 80 % всіх міжнародних відносин.

За своєю суттю міжнародна торгівля – це обмін товарами та послугами між державно-національними господарствами. Вона є результатом глибокого міжнародного поділу праці, який базується на принципах абсолютних та порівняльних переваг та передбачає добровільний взаємовигідний обмін товарами та послугами.

З позицій окремої країни міжнародний обмін товарами та послугами набуває форми ***зовнішньої торгівлі***. Вона включає два зустрічних потоки:

експорт (вивезення, продаж товарів на зовнішньому ринку) та ***імпорт*** (ввезення, купівля товарів на зовнішньому ринку).

За даними Світової організації торгівлі (СОТ) станом на 2017 р. в структурі світового експорту 70 % складали продукти промисловості, 10 % – продукти аграрного виробництва; 15 % – паливо та корисні копалини, інші – 5 %. Щодо структури експорту промислової продукції: 3 % становлять метали, 5 % – одяг та текстиль; 12 % – продукт автомобільної галузі; 15 % – офісна та телекомунікаційна продукція, 17 % – хімічна продукція і 46 % – інші групи товарів.

Лідерами серед експортерів промислової продукції були Китай, США, Німеччина, Японія, Нідерланди, Південна Корея, Гонконг (Китай), Франція, Італія, Велика Британія. Перша трійка країн експортує товарів на загальну суму понад 5,3 трильйона доларів. В Топ-10 імпортерів – перелік країн не міняється, лише дещо змінюються їх позиції в рейтингу: на перше місце виходять США, Велика Британія піднімається на п’яте місце.

США, Велика Британія і Німеччина складали трійку світових лідерів і в експорті комерційних послуг. Загальна вартість експорту послуг з цих країн у 2017 році складала 1,4 трильйона доларів. В імпорті послуг перші позиції належать США, Китаю та Німеччині.

Серед регіональних економічних угрупувань найбільший обсяг експорту промислових товарів припадав на Європейський Союз (34,3 % світового експорту) та НАФТА (13,8 %), експорт з країн АСЕАН складав 7,6 %. Тож перші два об’єднання охоплювали 48 % світового експорту промислових товарів.

Основні показники зовнішньоторговельної діяльності

Основні види зовнішньоторговельних операцій – це експорт і імпорт.

Експорт – реалізація національного товару на зовнішньому ринку (вивіз). Як відомо, економічна ефективність експорту визначається тим, що національні витрати виробництва експортної продукції нижче світового рівня (маються на увазі витрати ресурсів на одиницю продукту – продуктивність праці або альтернативна вартість виробництва даного товару). Розмір виграшу при цьому залежить від співвідношення національних та світових цін.

Імпорт (ввіз) – купівля на зовнішньому ринку тих товарів, самостійне виробництво яких потребує більших витрат ніж ціна зовнішнього ринку. Завдяки імпорту країна швидко задовольняє потреби у даному товарі та вивільняє ресурси, які можна використати для збільшення виробництва інших товарів.

Зовнішньоторговельний оборот – сума вартості експорту та імпорту даної країни.

Співвідношення обсягів експорту та імпорту представляється у формі ***торговельного балансу***. Різниця між експортом та імпортом визначає сальдо торгівельного балансу. Воно може бути *додатним* (експорт перевищує імпорт – ***активний торговельний баланс***), або *від'ємним* (країна імпортує більше ніж експортує – ***пасивний торговельний баланс***).

Зрозуміло, що для країни пріоритетним є активний торговельний баланс. Це означає, що товари країни користуються попитом на зовнішньому ринку, власні споживачі також надають перевагу національним товарам; розвиток експорту створює додаткові робочі місця всередині країни, збільшує доходи власних громадян, забезпечує приплив в країну вільно конвертованої валюти. Від'ємне сальдо торговельного балансу – навпаки, показує, що країна своїми коштами «фінансує» економіку інших країн (воно покривається саме ВКВ).

Для оцінки масштабів зовнішньоекономічної діяльності країни розраховуються деякі статистичні показники.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту – визначається як співвідношення обсягу експорту до обсягу імпорту. Якщо коефіцієнт менше одиниці – експорт менше за імпорт – країна має від'ємне (пасивне) сальдо торговельного балансу. Коефіцієнт більше одиниці відповідає позитивному сальдо торговельного балансу (активний торговельний баланс).

Наприклад, в Україні у 2021 р. експорт товарів становив 68,0 млрд дол., імпорт – 72,8 млрд дол.. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 4,8 млрд дол.. Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2021 р. склав 0,93 (К = 68,0 ÷ 72,8 = 0,93)

Експортна квота – відношення обсягу експорту до валового внутрішнього продукту: ЕК = Е ÷ ВВП × 100 %

Наприклад, ВВП України 2021 р. становив 200,0 млрд дол. Експорт товарів і послуг – 79,3 млрд дол.

ЕК = 79,3 ÷ 200,0 × 100 % = 39,6 %

Імпортна квота – відношення вартості імпорту до величини ВВП, або до обсягу внутрішнього споживання:

ІК = І ÷ ВВП × 100% або ІК = І ÷ (ВВП + І) × 100 %

За даними України 2021 р. імпортна квота складає:

ІК = 80,8 ÷ 200,0 × 100 % = 40,4 %

Коефіцієнт імпортної залежності країни – це відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Тобто це показник залежності економіки країни від зовнішнього ринку в якихось товарах, внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва виробничих потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів тощо. Для України, наприклад,

таким товаром критичного імпорту є газ, значною мірою – нафта та продукти її переробки.

Статистичну інформацію, яка характеризує стан зовнішньо-торговельного балансу України, товарну та географічну структуру експорту та імпорту у 2019–2021 роках дивіться в додатках 11.5.1 – 11.5.5 до даного розділу.

Додаток 11.5.1.

1.2. Зведений зовнішньоторговельний баланс України

Consolidated foreign trade balance of Ukraine

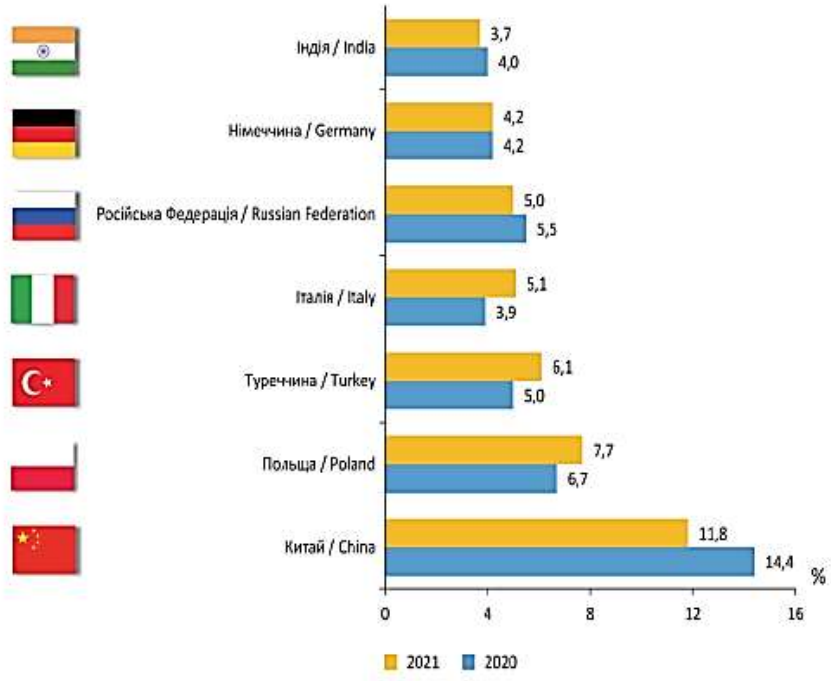
(млн.дол. США / mln. USD)

	Експорт *Exports*			Імпорт *Imports*			Сальдо *Balance*			
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	
Усього[1] (товари і послуги)	**64082,3**	**59394,0**	**79326,1**	**67824,6**	**60209,7**	**80810,3**	**–3742,3**	**–815,7**	**–1484,2**	***Total[1] (goods and services)***
з них										*of which*
країни ЄС (27)	22956,0	20790,7	30252,9	27357,8	25530,1	32279,3	–4401,8	–4739,4	–2026,4	*EU countries(27)*
Товари	**50054,6**	**49191,8**	**68072,3**	**60800,2**	**54336,1**	**72843,1**	**–10745,6**	**–5144,3**	**–4770,8**	***Goods***
з них										*of which*
країни ЄС (27)	20122,7	17938,1	26793,0	24242,3	23125,5	28954,3	–4119,6	–5187,4	–2161,3	*EU countries(27)*
Послуги	**15660,9**	**11547,2**	**12785,6**	**7027,2**	**5876,5**	**7976,5**	**8633,7**	**5670,7**	**4809,1**	***Services***
з них										*of which*
країни ЄС (27)	3864,6	3825,4	4423,0	3118,1	2407,4	3333,4	746,5	1418,0	1089,6	*EU countries(27)*

Джерело: Зовнішня торгівля України 2021: Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ. 2022. С.11. URL: www.ukrstat.gov.ua

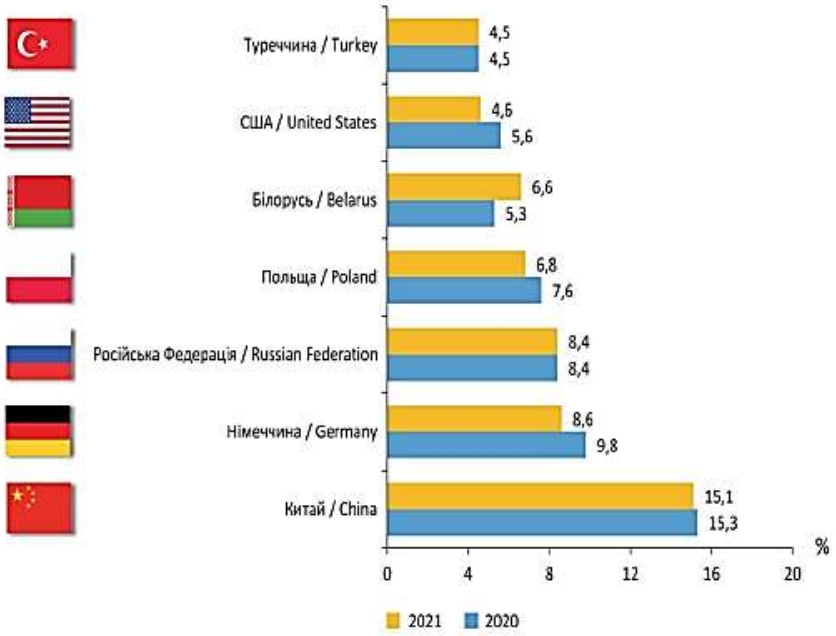
Додаток 11.5.2

2.3. Основні країни-партнери в експорті товарів у 2020–2021 роках
Major partner countries in exports of goods, 2020–2021



Додаток 11.5.3

2.4. Основні країни-партнери в імпорті товарів у 2020–2021 роках
Major partner countries in imports of goods, 2020–2021

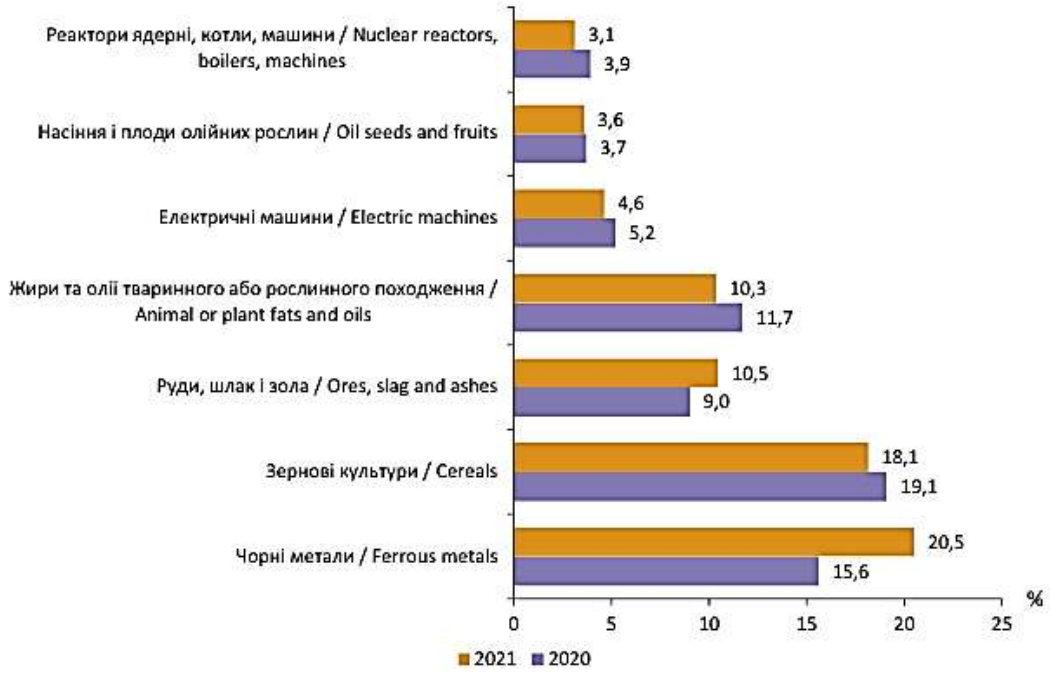


Джерело: Зовнішня торгівля України 2021: Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ. 2022. С. 18. URL: www.ukrstat.gov.ua

Додаток 11.5.4

2.8. Товарна структура експорту у 2020–2021 роках

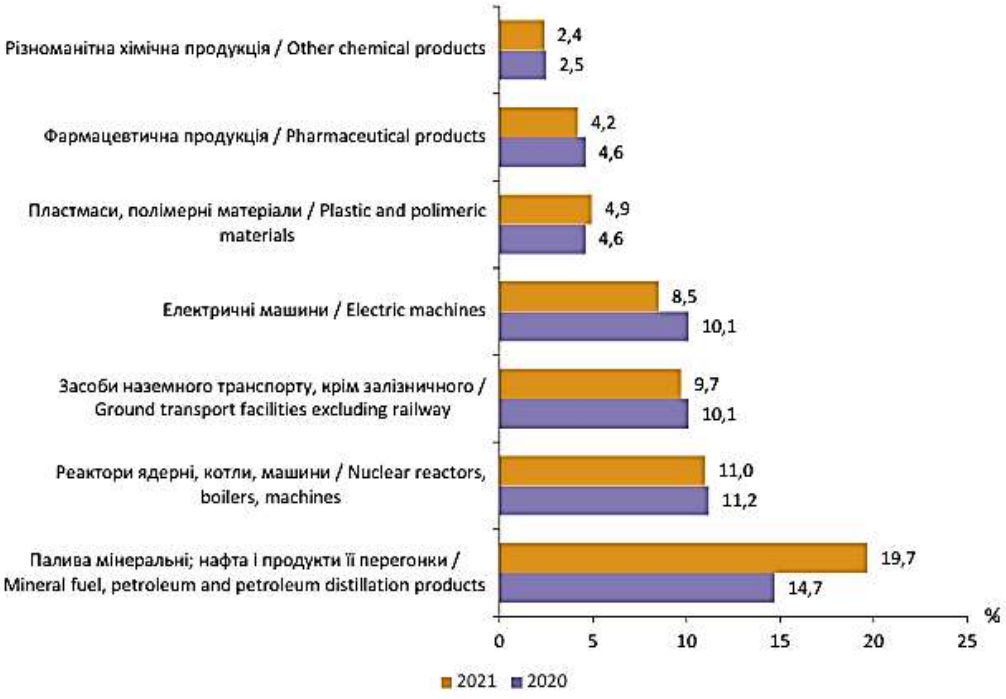
Commodity pattern of exports of goods, 2020–2021



Додаток 11. 5.5

2.9. Товарна структура імпорту у 2020–2021 роках

Commodity pattern of imports of goods, 2020–2021



Джерело: Зовнішня торгівля України 2021: Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ. 2022. С. 30. URL: www.ukrstat.gov.ua

11.6. Теорії зовнішньоторгової політики держави (протекціонізм та фритредерство)

Не дивлячись на переконливі аргументи на користь вільної торгівлі, що містять теорії абсолютних та порівняльних переваг А. Сміта та Д. Рикардо, в реальному житті міжнародна торгівля розвивається в умовах суттєвих обмежень.

В залежності від ролі, яку відіграє держава в зовнішньоторгових відносинах розрізняють *протекціоністську торгову політику та політику вільної торгівлі (фритредерство).*

На різних історичних етапах переважала то одна, то інша модель. Такі коливання спостерігалися і в XX сторіччі, мають місце і в сьогоденні. Так в 50–60 роки XX сторіччя пріоритетним був ліберальний підхід, в 70-ті роки навпаки, посилився протекціонізм на рівні економічних угрупувань, торгово-економічних блоків, які протистояли один одному. В XXI сторіччі знов спостерігаються зовнішньоторгові «війни». Наприклад, в кінці 2018 року США під гаслом захисту національного виробника розв'язали «тарифну війну» з Китаєм, намагалися тиснути на автовиробників Європейського Союзу; подібні процеси набули загострення і в 2025 році – США, з метою захисту внутрішнього ринку, відродження індустріального сектора, повернення в країну американських корпорацій, оголошує про підвищення митних тарифів для більшості країн світу.

Особливим прикладом є Куба. По відношенню до даної країни взагалі, починаючи з 1960 р., діє ембарго з боку США, тобто повна заборона торговельних стосунків. (*У листопаді 2023 року Генеральна асамблея ООН в 31-й раз прийняла резолюцію про відміну санкцій проти Куби. Світова спільнота визнає суто політичний характер цих санкцій. 187 країн підтримали резолюцію ООН. Проти проголосували лише США та Ізраїль, Україна утрималася).*

Отже ліберальна торгівля (фритредерство) і протекціонізм являють собою протилежні системи зовнішньоторгових відносин. Теорія і практика їх співвідношення в державній політиці має високу актуальність упродовж кількох століть. В ній тісно переплетені економічні, правові та політичні процеси, що відбуваються у світовій спільноті. Практика свідчить, що ліберальна зовнішньоторгова політика є більш ефективною для високорозвинутих країн, яким належить домінуюча позиція на світовому ринку. Для країн, що розвиваються, актуальними є елементи протекціонізму, особливо з метою розвитку новітніх галузей виробництва, накопичення виробничого досвіду, підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Фритредерство (від англ. *free trade* – вільна торгівля) зовнішньоторгова політика, в основі якої лежить свобода торгівлі та приватно-підприємницька діяльність. Держава не втручається в торговельні відносини, не визначає ніяких кількісних чи якісних обмежень. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Теоретичним підґрунтям фритредерства є класична концепція «невидимої руки ринку» А. Сміта, постулат «laissez faire» – «дозвольте робити» – принцип невтручання держави в економічні процеси. Вище розглянуті концепції абсолютних та порівняльних переваг, які представляли вільну торгівлю як ідеальну політику, завжди вигідну всім країнам – суб'єктам світового ринку.

Протекціонізм (від лат. *protektio* – захист, заступництво) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Держава в законодавчому порядку встановлює певні правила, що забезпечують пільгові умови для національного капіталу в його участі в міжнародній торгівлі. Наукове обґрунтування протекціонізму міститься ще в працях меркантилістів. Так Антуан Монкретьєн в «Трактаті політичної економії» (1615 р.) сформулював ряд теоретичних висновків та практичних рекомендацій, спрямованих на державну підтримку господарської і торгової діяльності національного бізнесу. В якості інструментів такої підтримки меркантилісти рекомендували мито та квоти на імпорт іноземних товарів, податкові пільги та державні дотації для вітчизняних виробників тощо, які активно використовуються і в сучасних умовах.

Політика протекціонізму має як позитивні, так і негативні наслідки для економічного розвитку країни. До позитивних наслідків, крім підтримки національного виробника, належать додаткові надходження до державного бюджету за рахунок мита, продажу ліцензій тощо. Проте зниження рівня конкуренції обумовлює негативні процеси: гальмування технічного прогресу, зниження якості товарів та підвищення їх цін. Отже від протекціонізму безумовно виграють виробники, але програють споживачі.

Торговельні бар'єри, які держава використовує для регулювання зовнішньої торгівлі, поділяються на ***тарифні*** – що передбачають використання митного тарифу, та ***нетарифні*** – відповідно всі інші. Їх застосування спрямовується як на обмеження імпорту, так і на стимулювання експорту.

Митний тариф (мито) – непрямий податок, обов'язкова плата, котра утримується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою здійснення торговельної операції. Бізнес компенсує ці витрати за рахунок збільшення ціни товару.

Нетарифні бар'єри:

- ***Квота*** – кількісне обмеження обсягу вивозу (ввозу) конкретного товару.
- ***Ембарго*** – повна заборона на торгівлю з певною країною, чи конкретними фірмами.
- ***Стандарт*** – політика заборони чи обмеження продажу любого продукту, який не відповідає визначеним стандартам (технологічним, фіто-санітарним тощо), встановленим державою.
- ***Субсидія*** – прихований бар'єр – субсидія знижує витрати національних виробників, підвищує їх конкурентоспроможність порівняно з іноземними товаровиробниками.

Аргументи на захист введення бар'єрів на імпорт товарів

- Збільшення обсягу виробництва продукції та зайнятості у власній країні;
- Захист проти іноземної більш дешевої робочої сили;
- Захист вітчизняних галузей господарства, які перебувають у стадії становлення;
- Недопущення «демпінгу» з боку зарубіжних фірм (введення мита підвищує ціну імпортного продукту та відповідно підвищує конкурентоспроможність національного виробника);
- Збільшення доходів державного бюджету (за рахунок митних платежів);
- Залучення іноземного капіталу (прямі іноземні інвестиції в країну позбавляють інвесторів від необхідності сплачувати мито, тож товар стає дешевшим та конкурентним на даному ринку).

11.7. Міжнародний рух капіталу. Транснаціональні корпорації

11.7.1. Вивезення капіталу: суть, об'єктивні передумови та основні форми

Однією з провідних форм економічних відносин в світовому господарстві є міжнародна міграція капіталу. Перш за все, власники капіталу прагнуть розмістити його в тих країнах, де можна отримати більш високу норму прибутку ніж на національному ринку. Як відмічалося, прямі інвестиції за кордоном, крім іншого, дозволяють уникнути митних бар'єрів, підвисити конкурентоздатність.

Інтенсифікація процесів вивезення капіталу була закономірно зумовлена посиленням монополізації економіки наприкінці XIX початку XX століття, в наслідок якої у високо розвинутих країнах суттєво скоротилися високодохідні сфери вільного інвестування капіталу. Глобалізація економіки в другій половині XX сторіччя поширила потік капіталів з розвинутих країн світу в

країни, що розвиваються. Лідером у вивезенні капіталу в 50–60-х роках стали США. Їх частка перевищувала 50% усіх закордонних прямих інвестицій. За період 1950–1985 років зарубіжні активи США зросли в 30 разів. Щоправда після 1985 року США втратили статус лідера, почали активно залучати іноземні капітали. Поступово в міжнародний рух капіталу включалося все більше країн. Сьогодні сталою тенденцією є протилежний рух капіталу – з країн, що розвиваються до країн з високим рівнем розвитку.

Однією з особливостей сучасного світового господарства є одночасне формування в окремих країнах як відносного надлишку капіталу в одних галузях виробництва, що визначає доцільність його вивезення за кордон, так і потреба в залученні додаткових капіталів для розвитку інших галузей.

В залежності від співвідношення обсягів ввезення і вивезення капіталу країни поділяються на три групи: ті, що переважно вивозять капітал (Японія, Німеччина, Франція); ті, що переважно залучають іноземні інвестиції (Велика Британія, Італія, Португалія, Туреччина та більшість країн, що розвиваються); ті, в яких має місце приблизний баланс між вивезенням і ввезенням капіталів (більшість країн Західної Європи, Канада).

Характерними рисами сучасного стану міжнародного руху капіталів є:

а) Збільшення кількості країн-учасників іноземного інвестування. До традиційних міжнародних інвесторів додались Південна Корея, Тайвань, Китай та ін.;

б) Розширення потоку іноземних інвестицій. Спонукальними мотивами для них є отримання доступу до найновіших технологій, наближення виробництва до ринків збуту, обхід протекціоністських бар´єрів, тощо;

в) Зміна характеру, форм та напрямків міжнародної міграції капіталу останнім часом. Зросла роль держави у вивезенні капіталу. Держава сама стає інвестором за кордоном, підтримує і стимулює приватні інвестиції, контролює міграцію капіталів, через міжнародні організації створює сприятливі умови для діяльності своїх інвесторів за кордоном. Посилюється міграція приватного капіталу. На міжнародному ринку капіталів значно переважають портфельні інвестиції;

г) Зміна розміщення інвестицій у регіонах світового господарства. Якщо до Другої світової війни більша частина експортних капіталів спрямовувалась у колонії та інші відсталі країни, то сьогодні близько 70 % закордонних інвестицій припадає на розвинуті країни. Викликано це значною мірою бурхливим розвитком науково-технічного прогресу в цих країнах, що потребує вкладання великих капіталів; соціально-економічною стабільністю в країнах-реципієнтах; розвиненою виробничою та ринковою інфраструктурою. Розпад

колоніальної системи та боротьба молодих держав за свою економічну незалежність викликали спад інтересу приватних інвесторів до цих країн.

За даними UNCTAD станом на 2024 рік загальний світовий обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій складає 50,9 трлн дол. З них в *розвинутих країнах* розміщено 35,1 трлн дол. (69 % від загального обсягу). В тому числі в США діє 15,6 трлн дол. ПІІ (31 %), в країнах ЄС – 11,5 трлн дол. (23 %). В *країнах, що розвиваються,* обсяг ПІІ становить 15,8 трлн дол. (31 %), з них в Китаї – 3,7 (7 %), в Індії – 0,6 (1 %). Інвестиції в *найменш розвинутих країнах* не досягають 1 % від загальносвітового обсягу (0,5 трлн дол.)[61].

Рейтинги п’яти світових лідерів за обсягом вивозу прямих іноземних інвестицій та за обсягом їх залучення у власну економіку представлені в таблицях 11.7.1 та 11.7.2.

Таблиця 11.7.1

Країни-лідери по вивезенню прямих іноземних інвестицій, 2021 і 2022 роки

Країни	Обсяг ПІІ, млрд дол.	
	2021	**2022**
США	350	373
Японія	147	161
Китай	179	147
Німеччина	165	143
Велика Британія	85	130

Таблиця 11.7.2

Країни-лідери по залученню прямих іноземних інвестицій, 2021 і 2022 роки

Країни	Обсяг ПІІ, млрд дол.	
	2021	**2022**
США	388	285
Китай	181	189
Сінгапур	131	141
Гонконг, Китай	140	118
Бразилія	51	86

Джерело: UNCTAD. World Investment Report 2023. Investing in sustainable energy for all. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf

Отже визначимо зміст основних понять (суть, причини та форми вивезення капіталу).

Вивезення капіталу – *це вилучення капіталу з обороту однієї країни і введення в обіг в іншій країні в грошовій або матеріальній формі (засобів виробництва, технологій, патентів, програмного забезпечення тощо).*

Можливість вивезення капіталу зумовлена тим, що більшість країн уже увійшла у світове господарство і пов'язана одна з одною розвиненою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій.

[61] Розраховано автором за даними: Обсяг прямих іноземних інвестицій по регіонам і країнам, 1990-2024 р. URL: https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report

Причини вивезення капіталу

Вихідна причина ***вивезення капіталу полягає у його відносному надлишку на національному ринку, тобто у неможливості застосування його з тим рівнем прибутковості, з яким застосовувався раніше.*** У пошуках більшого прибутку капітал спрямовується за кордон, оскільки кінцева мета функціонування капіталу – отримання прибутку. Тому підприємці постійно шукають сферу використання капіталу з більш високою віддачою, а розвиток зовнішніх стосунків розширює можливості пошуку.

До інших причин вивезення капіталу можна віднести:

- прагнення транснаціональних корпорацій (ТНК) зменшити виробничі витрати, передусім, витрати на зарплату внаслідок існування стійких міждержавних відмінностей у вартості факторів виробництва і забезпеченості ними держав;
- вільний доступ до джерел сировини;
- розбіжності попиту на капітал з його пропозицією в різних країнах внаслідок циклічного розвитку економічних систем;
- можливість монополізації ринку країни ввезення;
- наявність митних бар'єрів, які заважають ввезенню товарів;
- відмінності в екологічних нормативах і стандартах різних країн, що сприяє вивезенню або створенню екологічно шкідливих виробництв у інших країнах для забезпечення своїх потреб;
- прагнення до географічної диверсифікації виробництва;
- технологічне лідерство, що сприяє поширенню найновіших технологій;
- необхідність технічного переозброєння та модернізації національних підприємств (для країни-реципієнта).

Форми вивезення капіталу

Вивезення капіталу здійснюється в різних формах. Класифікація форм проводиться на основі певних ознак:

- ***за джерелами походження*** – офіційний і приватний. Офіційний капітал – це державний капітал (позики, гранти, допомога), який надається однією країною іншій на основі міждержавних угод. Джерелом такого капіталу є державний бюджет. Офіційним вважається також капітал міжнародних організацій (МВФ, МБРР та ін.). Приватний капітал – кошти недержавних фірм, банків тощо, які переміщуються за їхнім власним рішенням; джерелом його є власні та позичкові кошти відповідних суб'єктів;
- ***за характером використання*** – підприємницький та позичковий. Підприємницький капітал – кошти, які прямо чи опосередковано вкладаються в

будь-яке виробництво за кордоном з *метою отримання прибутку*. Позичковий капітал – надання коштів в користування на певний термін з *метою отримання процента* за користування; може виступати у вигляді короткострокових (до 1 року), середньострокових (1–5 років) та довгострокових (більше 5 років) позик або банківських депозитів і коштів на рахунках інших фінансових інститутів.

Вивіз підприємницького капіталу являє собою довгострокові інвестиції, що ведуть до створення за кордоном філіалів, дочірніх компаній чи змішаних підприємств. Такі інвестиції поділяють на прямі та портфельні.

Прямі інвестиції – це вкладення капіталу безпосередньо у господарський процес. Вони забезпечують повний контроль над об'єктом закордонних капіталовкладень завдяки повній власності на капітал, або володінню контрольним пакетом акцій.

Портфельні інвестиції – відбуваються шляхом придбання акцій іноземних підприємств в розмірах, що не забезпечують повного права власності або контролю над підприємством. Інвестори отримують доход у формі дивідендів. Такі капіталовкладення їх власники здійснюють тоді, коли прагнуть розмістити свої капітали в різних галузях економіки. Окрім придбання акцій діючих підприємств, до портфельних інвестицій відносять також покупку облігацій та інших боргових цінних паперів (державних та приватних).

Особливою формою портфельних інвестицій є участь іноземного капіталу в спільних підприємствах. В таких підприємствах іноземні інвестиції здійснюються у формі фінансових ресурсів, технологій, управлінського досвіду, торгової марки, реклами тощо. Участь в спільних підприємствах забезпечує іноземним інвесторам надійні гарантії збереження капіталу і отримання прибутку. В свою чергу приймаюча країна отримує додаткові можливості розширення виробництва, розвитку фінансового сектору, створення робочих місць, запровадження новітніх технологій та підвищення суспільної продуктивності праці.

Значні переваги, що отримує країна при залученні іноземних капіталів, обумовлюють використання різноманітних стимулів для інвесторів:

- запровадження прямих податкових пільг;
- «податкові канікули» для інвесторів терміном від 2 до 10 років;
- звільнення від митних платежів при ввезенні обладнання, сировини, комплектуючих тощо.

Особливою формою стимулювання припливу іноземних інвестицій є створення ***офшорних зон***. Це визначені державою території (або вся територія країни), де завдяки пільговому податковому, митному і законодавчому режиму для інвесторів створюються особливо сприятливі умови.

В залежності від умов ведення бізнесу розрізняють кілька типів офшорних зон[62]. *Класичні офшорні зони* пропонують нульові ставки оподаткування на доходи, отримані за межами країни реєстрації; конфіденційність інформації про бенефіціарів[63]; спрощену форму фінансової звітності або її повну відсутність; спрощену процедуру реєстрації компанії, низькі вимоги до статутного капіталу та відсутність валютних обмежень. До цієї групи належать Сейшельські острови, Беліз, Панама, Британські Віргінські острови та ін. Попри безумовну привабливість для інвесторів, класичні офшори мають певні недоліки: невисокий рівень розвитку країн, що надають такі умови; віддаленість від основних центрів бізнесової активності, що збільшує фінансові витрати на менеджмент; невисокий рівень довіри до інвесторів з боку серйозних міжнародних фірм.

Враховуючи визначені недоліки, інвестори мають можливість звернутися до *офшорних зон із зниженим рівнем оподаткування*: Кіпр, Мальта, Об'єднані Арабські Емірати, Гонконг, Сінгапур. Тут діють знижені ставки оподаткування (5–15 %), при цьому виключається подвійне оподаткування; необхідним є ведення фінансової звітності; обов'язковою є фактична присутність бізнесу в країні (наявність офісу, персоналу, операційної діяльності). Проте є гарантія стабільності; доступу до міжнародних ринків, банків та платіжних систем; захищена інформація про власників капіталу.

Європейські офшори: Швейцарія, Ірландія, Нідерланди, Люксембург. Тут безумовними плюсами є висока ділова репутація; доступ до європейських банків та фінансування; податкові пільги для холдингів і IT-компаній; захист активів в стабільних правових системах. До недоліків належать більш високі податки, порівняно з класичними офшорами, жорсткі вимоги щодо звітності та слідування діючим вимогам, обов'язкова реальна присутність компанії в зоні реєстрації, більш складна процедура реєстрації.

11.7.2. Транснаціональні корпорації

Одним з провідних інститутів ринку, через який безпосередньо здійснюється міжнародна міграція капіталів, а саме – прямі іноземні інвестиції – є транснаціональні корпорації (ТНК)[64].

---

[62] Джерело: URL: https://www.internationalwealth.info/offshore-offshores/offshor-ostrova-strany-territor

[63] **Бенефіціар** (від фр. benefice – прибуток, вигода) – вигодоотримувач, фактичний власник компанії, який отримує прибуток та впливає на рішення

[64] В широкому розумінні **корпорація** – це суб'єкт господарювання який: а) має статус юридичної особи, б) створений для комерційної діяльності, в) отримує та розподіляє прибуток. У вузькому тлумаченні корпорація – це підприємство акціонерного типу.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), ***транснаціональна корпорація*** – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Інакше кажучи, транснаціональна корпорація – це господарська організація (виробнича, торговельна, фінансова), капітал якої походить з однієї країни, але інвестується на міжнародному просторі у вигляді філій і дочірніх компаній. Мета таких компаній – максимізація прибутку, отримання контролю над відповідними галузями інших національних економік. (Компанія національна за походженням капіталу, та інтернаціональна за сферою його використання).

В господарській практиці використовують наступні критерії віднесення компанії до категорії «транснаціональна корпорація»: річний оборот становить більше $1 млрд; філії/дочірні компанії знаходяться не менш як у двох країнах світу; частка закордонних активів становить 25–30 % у загальній їх вартості; 1/5–1/3 загального обороту компанії походить із зовнішніх ринків[65].

Транснаціональні корпорації виступають потужним механізмом впливу на світову економіку. Під їх контролем перебуває близько 70 % світової торгівлі; на них припадає понад половину світового промислового виробництва; на підприємствах ТНК працює приблизно 10 % усіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві; ТНК є лідерами інновацій – вони контролюють близько 80 % наявних у світі патентів, ліцензій, ноу-хау.

Американський діловий журнал Forbes щороку визначає рейтинг 2000 найбільших транснаціональних компаній світу (Global 2000). Він будується за такими критеріями як валовий дохід, величина прибутку, розмір активів, ринкова вартість компанії. За даними «Global 2000» 2025 року[66] річний доход 2000 компаній, що увійшли до рейтингу, становив 52,9 трлн дол., прибуток – 4,9 трлн дол., активи – 242,2 трлн дол., а ринкова вартість – 91,3 трлн дол. За останні 20 років показники прибутку, активів та ринкової вартості зросли щонайменше в три рази, а загальний обсяг продажів збільшився на 140 %.

В рейтингу представлені компанії 61-ї країни. Лідерство належить США – до рейтингу увійшла 621 компанія, друге місце поділили Китай і Гонконг (спеціальний адміністративний район КНР), у яких по 324 компанії, третя позиція належить Японії – 181 компанія, далі йдуть Індія – 71 компанія і

---

[65] Кривов'язюк І. В. Сучасне трактування та динамізм розвитку сектора транснаціональних корпорацій світу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 13. С. 75.

[66] Джерело: URL: https://www.forbes.com/lists/global2000/

Велика Британія – 66 компаній. Як бачимо, майже третина рейтингу належить компаніям США. Їх сукупна ринкова вартість сягає 50,2 трлн дол., що перевищує 50 % загальної вартості всіх компаній списку. Проте, помітним трендом 2025 року вважається поступовий перехід лідерства на користь підприємств Азії. Особливо активно укріплюються позиції компаній Китаю та Індії. Список ТНК, що є лідерами рейтингу «Global 2000» 2025 року, представлений в таблиці 11.7.3.

Варто звернути увагу на галузеву спрямованість в діяльності найбільших ТНК. Традиційно корпоративний успіх належить представникам сфери фінансів, енергетики, автомобілебудування та роздрібної торгівлі. Як свідчить рейтинг 2025 р., провідні позиції перейшли від сировинних гігантів до лідерів в інформаційних технологіях. Такі корпорації, як Apple, Samsung, Google, Microsoft домінують у виробництві високотехнологічного обладнання та програмного забезпечення, розробці та запровадженні інформаційних технологій. В енергетиці утримують першість нафтовидобувні компанії – Saudi Arabian Oil Company, ExxonMobil, Shell, хоча останнім часом зростає значення відновлювальної енергетики. Високо інноваційними є автомобільні гіганти Toyota, Volkswagen, General Motors, Tesla. Вони активно інвестують у виробництво електромобілів та інші інноваційні технології.

Табл. 11.7.3

ТНК – лідери рейтингу Global 2000 журналу Forbes в 2025 році

Ранг	Компанія	Країна	Сфера діяльності	Обсяг продажу $ млрд.	Прибуток $ млрд.	Активи $ млрд.	Ринкова вартість $ млрд.
1	JPMorgan Chase	США	Банківська	285.11	59.36	4,357.86	677.8
2	Berkshire Hathaway	США	Страхування	371.43	89	1,153.88	1,145.46
3	ICBC	Китай	Банківська	221.96	50.84	6,688.6	251.33
4	Saudi Arabian Oil Company	Саудівська Аравія	Нафтогазові операції	480.15	104.97	645.03	1,663.38
5	Amazon	США	Роздрібна та оптова торгівля	637.96	59.25	624.89	2,005.64
6	Bank of America	США	Банківська	196.53	27.85	3,349.42	300.06
7	China Construction Bank	Китай	Банківська	196.71	46.64	5,558.26	219.81
8	Agricultural Bank of China	Китай	Банківська	198.02	39.2	5,923.64	212.51
9	Alphabet	США	Інформаційні технології	359.31	111	475.37	1,973.64
9	Microsoft	США	Інформаційні технології	261.8	92.75	533.9	2,913.01
11	Apple	США	Технологічне обладнання	395.76	96.15	344.08	3,143.82
12	Bank of China	Китай	Банківська	177.05	32.3	4,855.83	164.71
13	ExxonMobil	США	Нафтогазові операції	339.91	33.68	453.48	469.6
14	Toyota Motor	Японія	Автопром	308.57	33.65	602.41	244.39
15	HSBC Holdings	Великобританія	Банківська	145.25	22.97	3,017.05	196.16
19	Samsung Electronics	Південна Корея	Технологічне обладнання	220.63	24.65	349.51	259.77

Джерело: URL: https://www.forbes.com/lists/global2000/

11.8. Міжнародна міграція робочої сили, її причини та види. Основні центри міжнародної трудової міграції

Вагомою складовою світового господарства, як відомо, є міжнародний ринок робочої сили. Зміст його функціонування виявляється у міжнародній міграції робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили (від лат. migration – рух, переміщення) – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці. Провідною метою трудової міграції є досягнення більш високого рівня добробуту, підвищення якості життя.

Зазначимо, що міжнародна міграція населення спостерігається не менше двох століть. Наймасштабнішим був потік мігрантів протягом XIX–XX сторічь з Європи до Латинської Америки, США, Канади, Пізніше – Австралії. З початку XXI ст. відмічається неухильне зростання масштабів міжнародної міграції.

За інформацією Порталу глобальних даних про міграцію (Migration data portal) загальна чисельність міжнародних мігрантів у світі у 2000 р. становила 173 млн осіб, у 2010 р. перевищила 220 млн, у 2020 р. зросла до 280, 6 млн, а в 2024 році сягнула 304 млн осіб. Це майже 4 % населення світу[67]. Найбільша кількість мігрантів припадає на США (52,4 млн), Німеччину (16,8 млн.), Саудівську Аравію (13,7 млн.), Велику Британію (11,8 млн.), Францію (9,2 млн) (*Додаток 11.8.1)*.

Серед загальної чисельності мігрантів ***найбільшу кількість складають саме трудові мігранти.*** За останніми наявними оцінками 2022 року чисельність трудових мігрантів в світі становила 167,7 млн, це 4,7 % від світової робочої сили та 66 % від загальної чисельності міжнародних мігрантів працездатного вік[68]. (*Додаток 11.8.2)* Найбільша частка трудових мігрантів сконцентрована в Європі – 30 %; на Північну Америку припадає 22,6 %. (*Додаток 11.8.3*).

Зауважимо, що 93 % (155,6 млн) мігрантів змогли працевлаштуватися, 7 % (12.1 млн) перебували в стані безробітних. Для порівняння – середньосвітовий рівень безробіття серед корінного населення в 2022 році становив 5,2 %. Труднощі працевлаштування мігрантів пов’язані з незнанням мови, невизнанням документів і кваліфікації тощо.

Доцільно проаналізувати і галузеву структуру зайнятості трудових мігрантів. Основною сферою зайнятості є сектор послуг (здебільшого це

[67] Джерело: Migration data portal.
URL: https://www.migrationdataportal.org/themes/ international-migrant-stocks-overview

[68] Джерело: Migration data portal.
URL: https://www.migrationdataportal.org/themes/labour-migration-statistics

послуги, які не потребують високої кваліфікації). До нього залучено 68,4 % всіх трудових мігрантів та майже 81 % мігрантів-жінок. В промисловості зайнято 31,7 % чоловіків-мігрантів та 12,2 % жінок. В сільському господарстві – відповідно 7,6 % та 7,1 % (*Додаток 11.8.4)*.

Пригортає увагу той факт, що трудові мігранти досить активно займаються підприємництвом, забезпечують самозайнятість. При цьому в 37 країнах-членах Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) за даними 2022 року самозайнятість серед трудових мігрантів була вищою, ніж серед корінного населення (відповідно 13,8 % та 13,4 %). Завдяки підприємництву мігрантів створено понад 4 млн робочих місць за період з 2011 по 2021 роки в 25 країнах ОЕСР, що забезпечило зростання зайнятості на 15 % за ці роки[69].

Причини, що визначають процес міжнародної міграції робочої сили, можна поділити на дві групи: економічні та неекономічні.

До <u>економічних причин</u> належать:

- відмінності у рівні економічного розвитку окремих країн і, як наслідок, відмінності у рівні життя та заробітної плати; відповідно – стабільний порівняно високий рівень зарплати в основних центрах імміграції;
- демографічні зміни: старіння населення в одних регіонах світу та «надлишок молоді» в інших;
- високий рівень безробіття у багатьох найбідніших країнах;
- нестача дешевої робочої сили в непрестижних галузях економіки розвинених країн;
- збільшення обсягів експорту капіталу, переважно ТНК, що сприяє розвитку виробництва в країнах інвестування та притягнення трудових ресурсів;
- порівняно вищий технологічний рівень виробництва в основних центрах імміграції, що забезпечує можливість більш повної реалізації своїх можливостей для висококваліфікованих працівників тощо.

До <u>неекономічних причин</u> відносять:

- міжнаціональні конфлікти;
- військові конфлікти;
- політичні причини;
- релігійні; культурні, національні причини;
- надзвичайні ситуації: природні катаклізми; екологічні проблеми.

[69] Джерело: Migration data portal. URL: https://www.migrationdataportal.org/themes/international-migrant-stocks-overview

Основні центри міжнародної трудової міграції

Як свідчить наведена вище інформація, ***основними центрами тяжіння*** потоків трудової міграції є Північна Америка (США і Канада), Західна Європа (Великобританія, Франція, ФРН), Близький Схід (Катар, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія), Південно-Східна Азія (Бруней, Гонконг, Сінгапур, Республіка Корея), Латинська Америка (Аргентина, Бразилія), Австралія, ПАР.

Про частку мігрантів відносно загальної чисельності населення в десяти основних країнах призначення свідчать дані *додатку 11.8.5*. Найвищій показник – в ОАЕ – 74 %, наступні: Саудівська Аравія (40,3 %) та Австралія (30,4 %). Серед європейських країн найбільша частка мігрантів в Німеччині (19,8 %), Іспанії (18,5 %) та Великобританії (17,1 %).

Країнами-донорами робочої сили на світовому ринку праці є В'єтнам, Єгипет, Індія, Індонезія, Китай, Мексика, Пакистан, Туреччина, Філіппіни, країни СНД та інші. За даними статистики найбільшу частку трудових мігрантів у Північній Америці складають вихідці з країн Латинської Америки та Азії. В останні роки з військових та політичних причин значно посилилася еміграція з країн Північної Африки та Близького Сходу.

В структурі міграційного потоку з країн, що розвиваються, до розвинутих країн переважає некваліфікована робоча сила. Вона зайнята переважно в сільському господарстві та будівництві, в сфері послуг, що не потребують спеціальної кваліфікації.

Інший важливий напрямок – активна трудова міграція між розвиненими країнами. Тут мова йде про високий попит на кваліфіковану робочу силу – фахівців з ІТ-технологій, телекомунікацій, точних наук, медицини, освіти, менеджменту.

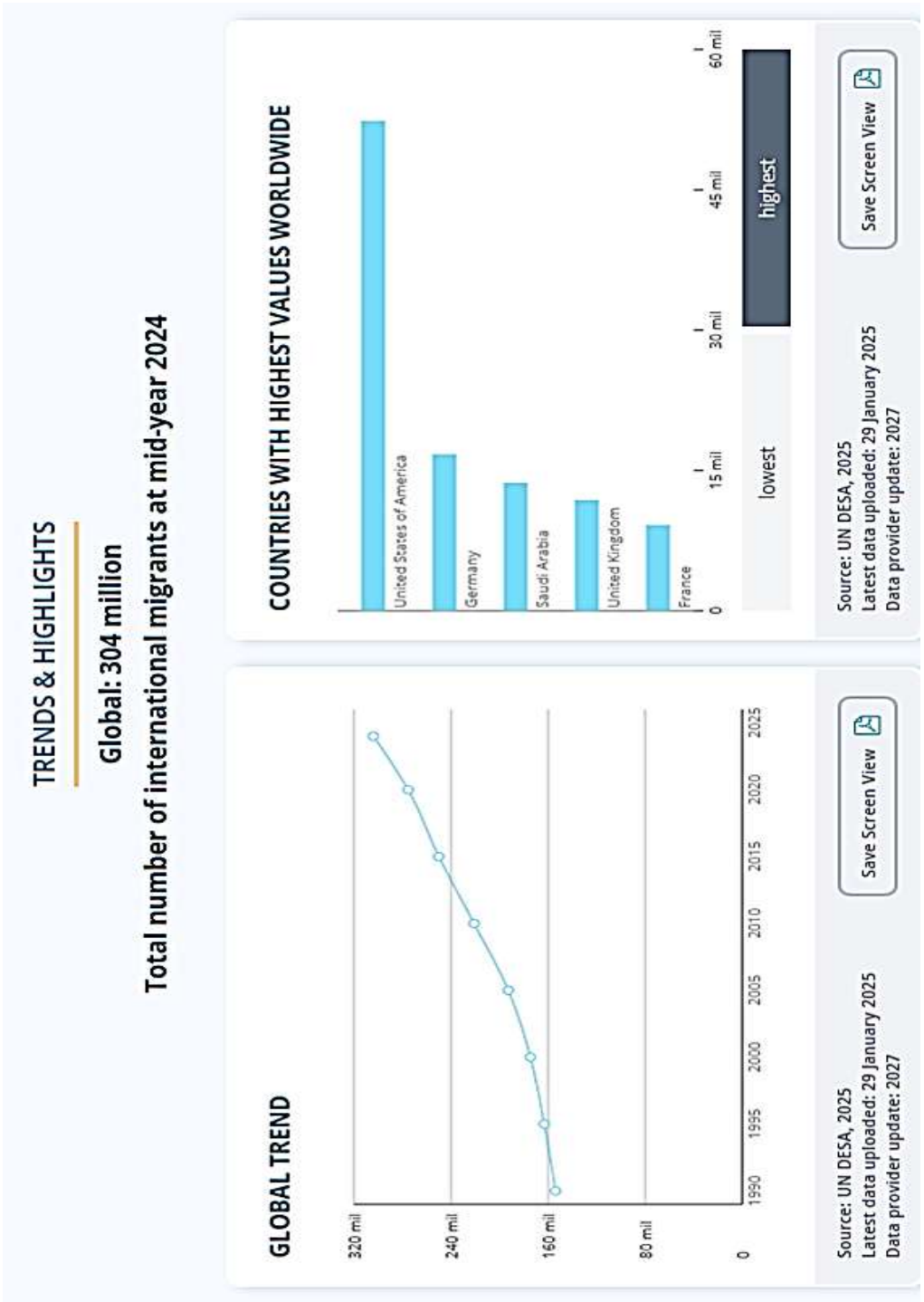
Тренд останніх десятиліть – інтенсифікація міграції робочої сили між країнами, що розвиваються. Так, робоча сила з низькою кваліфікацією з праце-надлишкових регіонів – Бангладеш, М'янма, Пакистан – переміщається для виконання тимчасової роботи в нові індустріальні країни, наприклад, Індонезію, Малайзію, Тайвань. Велика кількість іноземних працівників з азіатських та арабських країн зайнята в різних сферах господарства близькосхідних нафтовидобувних країн. Показовим є приклад з ОАЕ, де, проживає понад 10 млн осіб, з яких кількість громадян держави складає 26 %, решта 74 % – трудові мігранти.

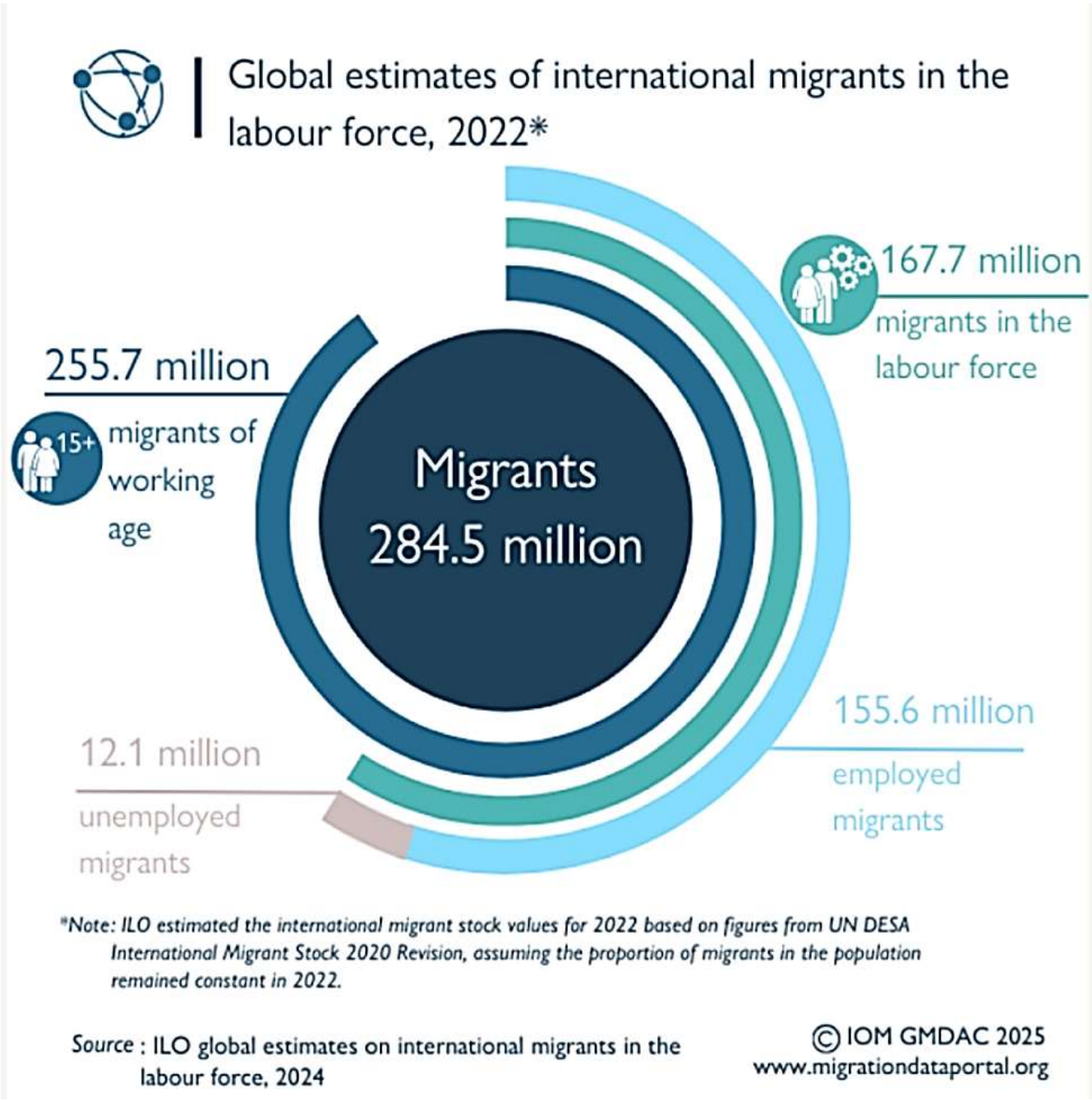
Соціально-економічні наслідки трудової міграції

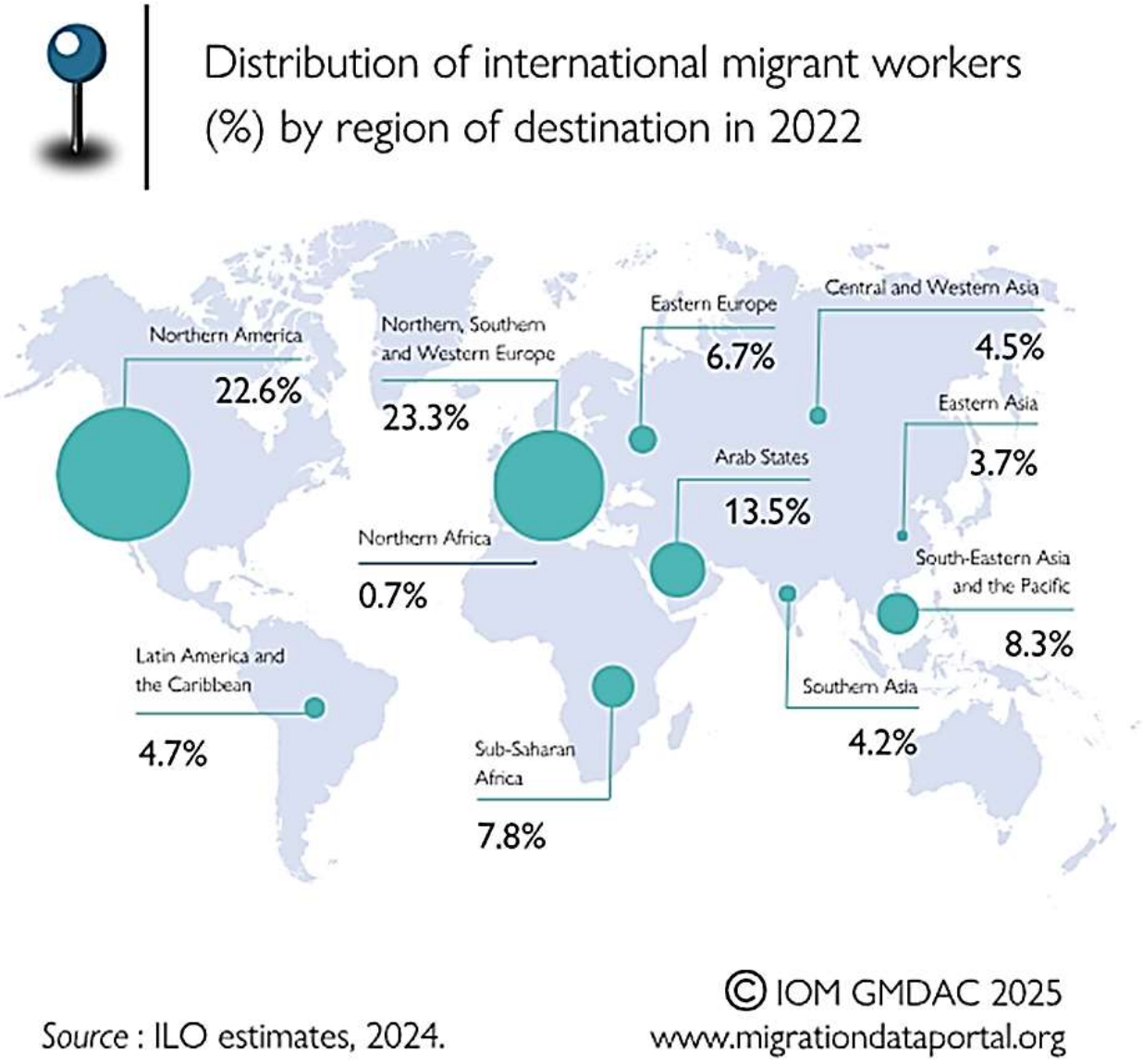
Для країн-реципієнтів робочої сили участь у світовому міграційному обміні забезпечує поповнення основного виробничого фактору – трудових ресурсів, що дуже важливо для країн Європи, Канади, Австралії з їхньою тенденцією до старіння населення і депопуляції. Розвинені країни та заможні

країни з тих, що розвиваються, отримують кваліфіковану робочу силу, мінімізуючи витрати на її навчання. Приплив високо мобільної іноземної робочої сили прискорює диверсифікацію національної економіки. Водночас трудова імміграція може викликати низку проблем: зниження ціни робочої сили, у тому числі і національної, зростання безробіття, соціальну напруженість.

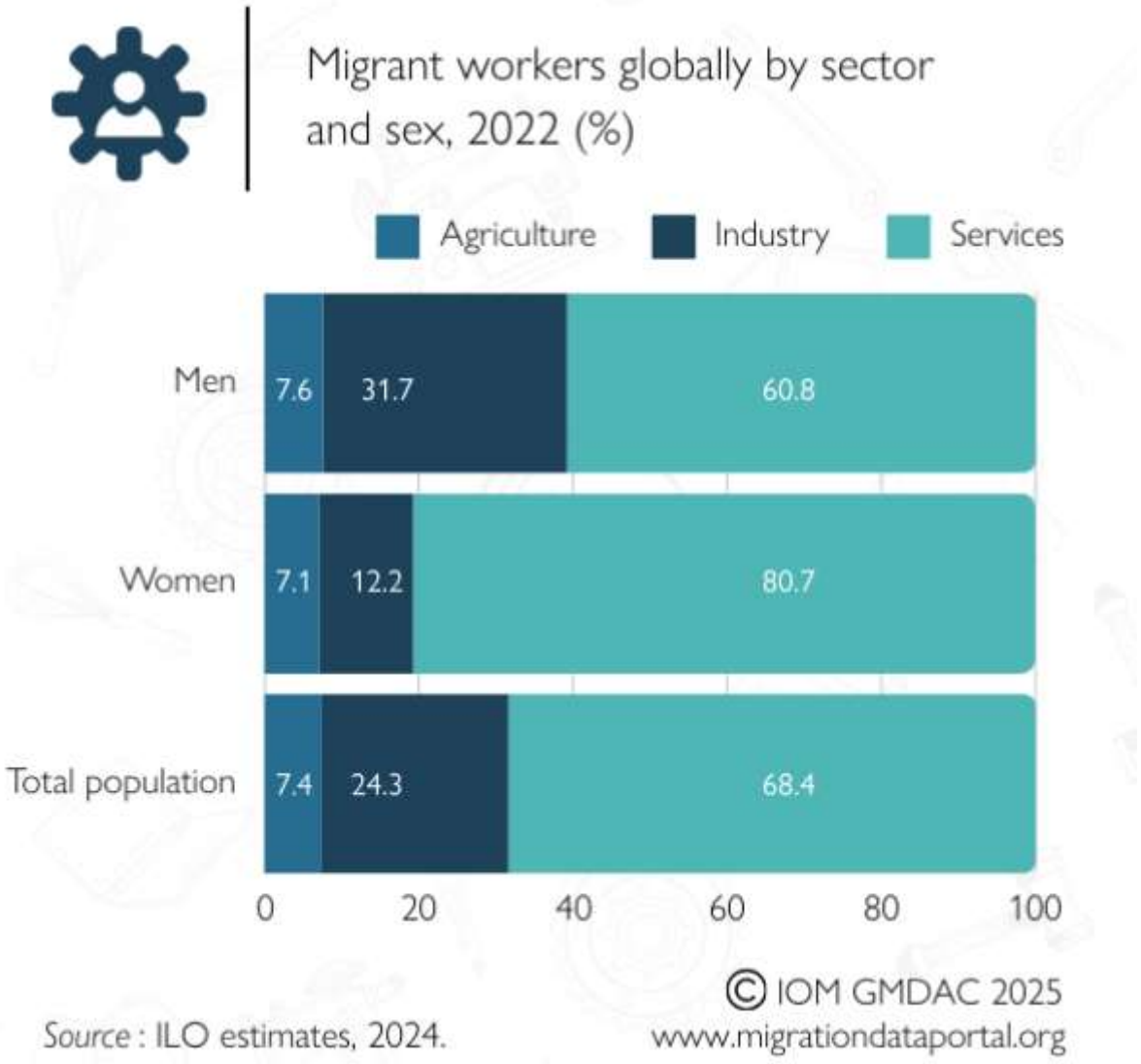
Для країн походження мігрантів (донорів робочої сили) позитивним є послаблення напруженості на національному ринку праці завдяки відпливу частини робочої сили за кордон, в той же час скорочення пропозиції робочої сили спонукає роботодавців підвищувати заробітну плату. Трудові мігранти мають можливість долучитися до нових технологій і нових форм ведення бізнесу, набути більш високої кваліфікації. В разі повернення на батьківщину такі особи здатні започаткувати власний бізнес. Значний позитивний наслідок для країн походження породжують грошові перекази заробітчан своїм родичам. Ці кошти сприяють збільшенню сукупного попиту в країні, стимулюють підприємницьку активність. Натомість є чималі загрози для країн-донорів: країна втрачає трудовий потенціал (трудові мігранти – це здебільшого молоді економічно активні працівники), більшість мігрантів виконують роботу, яка не відповідає їх професійному рівню або взагалі не потребує жодної підготовки. Тож відбувається деградація трудового потенціалу країни-донора. Значні відмінності в рівні життя в країнах донорах і реципієнтах призводить до трансформації від тимчасової трудової міграції до переїзду працівників в більш розвинуті країни на постійне проживання.


TRENDS & HIGHLIGHTS
Global: 304 million
Total number of international migrants at mid-year 2024
GLOBAL TREND
320 mil
240 mil
160 mil
80 mil
0
1990
1995
2000
2005
2010
2015
2020
2025
Source: UN DESA, 2025
Latest data uploaded: 29 January 2025
Data provider update: 2027
Save Screen View
COUNTRIES WITH HIGHEST VALUES WORLDWIDE
United States of America
Germany
Saudi Arabia
United Kingdom
France
0
15 mil
30 mil
45 mil
60 mil
lowest
highest
Source: UN DESA, 2025
Latest data uploaded: 29 January 2025
Data provider update: 2027
Save Screen View

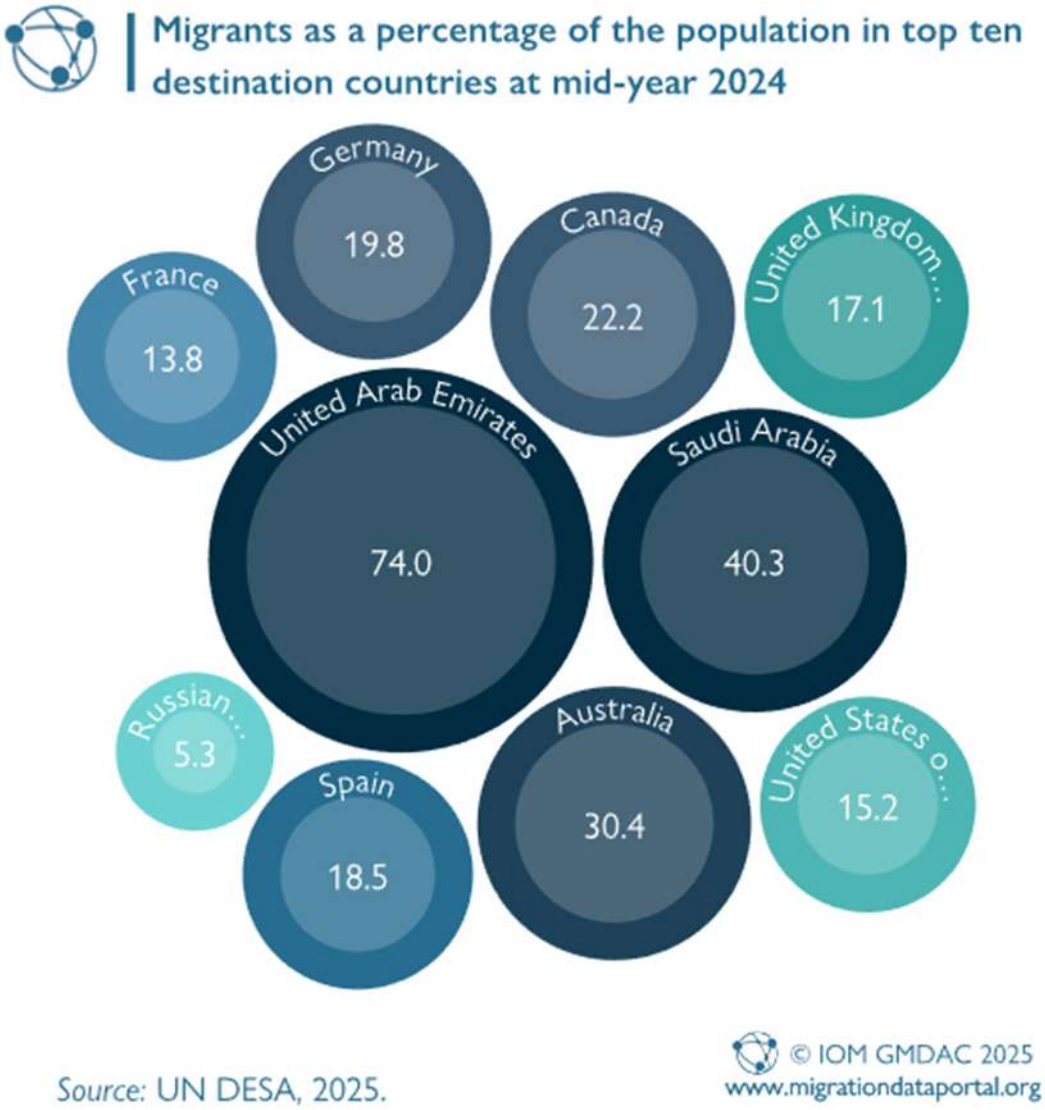

Global estimates of international migrants in the labour force, 2022*
167.7 million
migrants in the labour force
255.7 million
15+
migrants of working age
Migrants
284.5 million
155.6 million
employed migrants
12.1 million
unemployed migrants
*Note: ILO estimated the international migrant stock values for 2022 based on figures from UN DESA International Migrant Stock 2020 Revision, assuming the proportion of migrants in the population remained constant in 2022.
Source : ILO global estimates on international migrants in the labour force, 2024
© IOM GMDAC 2025
www.migrationdataportal.org


Distribution of international migrant workers (%) by region of destination in 2022
Northern America
22.6%
Northern, Southern and Western Europe
23.3%
Eastern Europe
6.7%
Central and Western Asia
4.5%
Eastern Asia
3.7%
Arab States
13.5%
Northern Africa
0.7%
South-Eastern Asia and the Pacific
8.3%
Latin America and the Caribbean
4.7%
Southern Asia
4.2%
Sub-Saharan Africa
7.8%
Source : ILO estimates, 2024.
© IOM GMDAC 2025
www.migrationdataportal.org

Додаток 11.8.4



Додаток 11.8.5



11.9. Міжнародні валютно-фінансові відносини

11.9.1. Сутність валютних відносин

Інтерналізація господарських зв'язків, формування світових ринків товарів, економічних ресурсів, робочої сили, цілком природньо вимагає існування налагодженої системи валютних, тобто грошових відносин між країнами.

Міжнародні валютні відносини – це економічні відносини, пов'язані з функціонуванням національних валют на світовому ринку, грошовим обслуговуванням товарного обміну та інших господарських зв'язків між країнами, використанням валюти як платіжного засобу та кредиту. Валютні відносини так чи інакше супроводжують торгівлю, вивіз капіталу, науково-технологічний обмін, міграцію робочої сили, туризм, культурні зв'язки, надання кредитів чи економічної допомоги.

Суб'єктами валютних відносин виступають підприємства, банки та інші юридичні та фізичні особи а також окремі держави, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Валютні відносини можна розглядати як грошовий прояв зовнішньоекономічних зв'язків. Цю функцію виконує валютна система.

Валютна система – сукупність валютно-грошових та кредитних відносин, які склалися між країнами і закріплені в міжнародних договірних та державно-правових актах, що враховують норми міжнародного права.

Валюта – (від італійської valuta – вартість) – в загальному розумінні це грошова одиниця, що використовується для вимірювання величини вартості товару.

Поняття «валюта» використовується в трьох значеннях:

а) грошова одиниця даної країни – ***національна валюта*** (як українська гривня, китайський юань чи американський долар) або групи країн (як євро в Європейському Союзі);

б) грошові знаки іноземних держав а також кредитні та платіжні засоби, що виражені в іноземних грошових одиницях та використовуються в міжнародних розрахунках – ***іноземна валюта***;

в) ***міжнародна (регіональна) валюта*** – міжнародна (регіональна) розрахункова одиниця і платіжний та резервний засіб; наприклад, ***SDR*** – Special Drawing Right або СПЗ – спеціальні права запозичення), які є міжнародним платіжним засобом, що використовує Міжнародний Валютний Фонд (МВФ) для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках, а також розрахунковою одиницею МВФ.

З точки зору матеріально-речової форми валютою є будь-які, виражені в тій чи іншій національній грошовій одиниці платіжні документи або грошові

зобов'язання, що використовуються в міжнародних розрахунках. Зазвичай мова йде про банкноти, казначейські білети, різні види банківських рахунків, а також чеки, векселі, акредитиви та інші платіжні засоби[70].

В процесі еволюції міжнародної валютної системи сформувалося поняття ***«резервна валюта»*** – загальновизнана у світі валюта, яка використовується для утворення в Центральному банку інших країн резервів грошових коштів з метою здійснення міжнародних розрахунків. До резервної відносять таку валюту, яка відповідає чотирьом умовам: стабільна вартість; значна роль країни, якій належить дана валюта, в міжнародній торгівлі; наявність валютного ринку, на якому ця валюта може обмінюватися; її вільна конвертованість. До резервних валют належать долар США (майже 60 % світових валютних резервів), євро, англійський фунт, японська єна, швейцарський франк.

Конвертованість валют (від лат. Conversion – перетворення) – вільний обмін грошових одиниць країни на валюту інших країн та на міжнародно визнані платіжні засоби. Розрізняють ***конвертованість зовнішню*** – можливість використання національної валюти даної країни в міжнародних розрахунках, вільний обмін іноземної валюти на національну і навпаки за діючим курсом. ***Конвертованість внутрішня*** – є можливість купівлі та продажу іноземної валюти в обмін на національну і навпаки лише всередині країни.

Валютний курс *(exchange rate – обмінний валютний курс)* – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни. Його визначення є необхідним для взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, в процесі руху капіталів та кредитів, для порівняння цін світових та

[70] ***Банкноти*** (від англ. bank-note) – банківські білети, грошові знаки різного номіналу, що випускаються у обіг в країні. ***Казначейські білети*** – паперові гроші, що випускаються казначейством для забезпечення державних витрат (зазвичай для покриття дефіциту державного бюджету). Цей вид паперових грошей рідко використовується у сучасному періоді та не розмінюється на валюту та золото. Їх відносять до короткострокових зобов'язань держави, які знаходяться в обігу. За своєю суттю вони близькі до банкнот. ***Чек*** – безумовне розпорядження особи, яка виписала чек, банку або іншій кредитній установі про виплату пред'явнику чеку вказаної суми грошей з чекового рахунку цієї особи. ***Вексель*** (від нім. Wechsel – обмін) – цінний папір у вигляді довгострокового боргового зобов'язання. Вексель дає особі, котрій він виданий (кредитору), безумовне, забезпечене законом право на повернення наданого на обумовлений термін і на визначених умовах боргу. ***Акредитив*** (від лат. Accredo – довіряю) – грошовий документ, який містить доручення про виплату означеної суми грошей фізичній чи юридичній особі у відповідності з умовами, вказаними в документі. Підприємства використовують його як спосіб безготівкових розрахунків, суть яких полягає в тому, що банк платника дає доручення банку отримувача сплатити визначену суму в обумовлений термін на умовах, передбачених акредитивною заявою платника

національних ринків тощо. Наприклад, ***станом на 23.07.2025 р***. НБУ встановив такий курс іноземних валют:[71]

1 долар США = 41,7653 грн.

1 євро = 48,8654 грн.

1 фунт стерлінгів Великобританії = 56,3205 грн.

На цю ж дату на Міжнародному валютному ринку склалися такі курси валют:

1 євро = 1,1745 дол. США

1 фунт стерлінгів = 1,3545 дол.

1 швейцарський франк = 1,2625 дол.

Визначення курсу валют називається ***котируванням.*** Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: прямий і непрямий. При ***прямому котируванні*** курс одиниці іноземної валюти виражається в ***х*** одиниць національної валюти. Наприклад, 1 дол. = 41,7653 грн. При ***непрямому котируванні*** курс одиниці національної валюти виражається в ***х*** одиниць іноземної валюти. Наприклад, 1 грн. = 0,0239 дол. (1 ÷ 41,7653).

Девальвація валюти – (від лат. de – зниження та valeo – вартувати, коштувати) – зменшення вартості національної грошової одиниці по відношенню до твердих валют. Прикладом може бути порівняння курсу гривні станом на 23.07.2025 (1 дол. = 41,7653 грн. або 1 грн. = 0,0239 дол.) з курсом гривні на 23.07.2024 р. (1 дол. = 41,3369 грн. або 1 грн. = 0,0242 дол.).

Вплив девальвації національної валюти на економіку країни є досить суперечливим. З одного боку, девальвація призводить до подорожчання імпортних товарів. Відповідно зменшення обсягу імпорту, зростає попит на національні товари-субститути. З іншого боку, на зовнішньому ринку здешевлюються експортні товари даної країни, отже зростає обсяг експорту. В той же час девальвація провокує зростання темпів інфляції, що знецінює доходи і заощадження населення. Отже, головний соціальний наслідок девальвації – це зниження рівня життя в країні.

Ревальвація валюти – фактичне підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних валютних одиниць. Ревальвація створює для країни, яка її проводить, можливість дешевше купувати іноземну валюту, що відповідає інтересам імпортерів товарів і експортерів капіталу. При цьому вона невигідна для експортерів товарів, оскільки зростає ціна експортного товару, відповідно скорочується обсяг попиту на нього на зовнішньому ринку. Зменшення доходу експортерів викликає скорочення обсягів виробництва і зайнятості.

[71] Наведено за даними: Мінфін. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/exchange

11.9.2. Міжнародна валютна система та її еволюція

Формування міжнародної валютної системи є закономірним результатом становлення світового ринку товарів та послуг, міжнародної міграції капіталу, посилення ролі міжнародних фінансово-кредитних відносин. В другій половині XIX сторіччя для подальшого індустріального розвитку Європи та США став необхідним більш формалізований механізм регулювання міждержавних валютних розрахунків. Саме в цей період і почала офіційно оформлюватися міжнародна валютна система.

Міжнародна валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, що обумовлюються розвитком міжнародної економіки як цілісної системи і закріплюються міждержавними угодами[72]. Це комплекс способів, інструментів і державних органів багатьох країн, завдяки яким здійснюється платіжно-розрахунковий оборот в рамках світового господарства.

До функцій міжнародної валютної системи можна віднести наступні:

- обслуговування міжнародних економічних зв'язків;
- уніфікація і стандартизація принципів валютно-фінансових відносин;
- забезпечення платіжно-розрахункового обороту в рамках світового господарства;
- регламентація і координування режимів національних валютних систем.

Перелічені функції визначають наявність кількох *основних елементів міжнародної валютної системи:*

- резерви національної та наднаціональної валюти;
- регламентація режимів валютних курсів та валютних паритетів;
- міжнародна валютна ліквідність[73];
- умови взаємної конвертованості валют;
- обсяги валютних обмежень;
- форми міжнародних розрахунків;
- міждержавне регулювання ринків валют та золота;
- міжнародні організації, завданням яких є здійснення міждержавного регулювання валютних і фінансових відносин в світовому господарстві.

В процесі еволюції міжнародної валютної системи виділяють чотири історичних етапи, відповідно чотири типи валютних систем.

Першою з них стала ***система золотого стандарту***. Юридично вона була оформлена в 1867 році на міжнародній конференції в Парижі (звідки

---

[72] Економічна теорія: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. С. 586-587

[73] **Міжнародна валютна ліквідність** – здатність країни (або групи країн) забезпечити своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами

пішла назва «Паризька валютна система»). Основою валютної системи виступав золотомонетний (золотий) стандарт, ***золото визнавалося єдиною формою світових грошей***. Кожна національна валюта мала *фіксований золотий зміст*, який встановлювався урядом. Наприклад, 1 англійський фунт стерлінгів з 1821р. мав золотий зміст – 7,322385 г золота, 1 німецька марка – 0,385422 г золота (з 1873 р.). Обмінний курс валют (валютний паритет) визначався відповідно до їх золотого змісту. В наведеному прикладі 1 фунт прирівнювався до 20,3 марки.

Визначальними рисами системи золотого стандарту були наступні:

- фіксований золотий вміст національних валют;
- безпосередня конвертованість національної валюти в золото;
- вільний експорт і імпорт золота на міжнародних ринках (відповідно тісна взаємозалежність ринку золота і валютних ринків);
- жорсткий контроль над співвідношенням між величиною національного запасу золота та емісією паперових грошей.

Слід додати, що Паризька валютна система передбачала режим вільного коливання валютного курсу *в межах золотих точок*. Золоті точки – це верхня та нижня межі відхилень курсів валют від їх золотого паритету. Вони визначалися витратами, пов'язаними з переміщенням золота між країнами – транспортними та страховими.

Класична система золотого стандарту мала безумовні *переваги*: стабільність валютних курсів та цін, автоматичне регулювання платіжного балансу та державного бюджету. Але були і *недоліки*. А саме: уряд конкретної країни не може проводити незалежну монетарну політику. Оскільки емісія грошей прив'язана до золотого запасу країни, неможливо збільшити кількість грошей в обігу для запобігання кризи, нестача ліквідності посилює спад. Темп зростання світової економіки значно випереджає збільшення світового запасу золота, тож його може не вистачати для забезпечення необхідного обсягу фінансових операцій.

Практичне функціонування Паризької валютної системи стало неможливим під час Першої світової війни: виникла проблема конвертації валюти в золото; необхідність фінансування воєнних витрат змушувала уряди порушити золотий паритет валют. Міжнародні розрахунки в цей період мали переважно клірінговий[74] характер.

Відновлення міжнародних валютних відносин відбулося у 1922 році. В квітні-травні в Генуї (Італія) відбулася міжнародна конференція по

[74] **Кліринг** – порядок проведення розрахунків між країнами, який базується на взаємному зарахуванні платежів за товари та послуги, які мають однакову вартість.

економічним і фінансовим питанням, на якій укладена угода про формування системи золотодевізного стандарту. Ця система отримала назву ***Генуезька валютна система (система золотодевізного стандарту).***

Золотодевізний стандарт (золотовалютній) – це урізана форма золотого стандарту, при якій центральний банк зобов'язується обмінювати національну валюту не на золото, а на валюту країн, які дотримуються повної форми золотого стандарту. Валюта, яка виступає замінником золота, називається ***девізи.***

До характерних рис Генуезької валютної системи належать такі[75]:

- основою системи виступали золото і девізи (іноземні валюти). В якості міжнародних платіжно-резервних засобів стали використовуватися національні кредитні гроші (банкноти). ***Статус резервної валюти в міжвоєнний період не був офіційно закріплений ні за однією валютою;***
- золоті паритети були збережені; конвертація національних валют у золото здійснювалася через іноземні валюти;
- валютні курси вільно коливалися вже без золотих точок;
- організаційною формою валютного регулювання були міжнародні конференції і наради.

Генуезька валютна система відносно ефективно функціонувала до 1928 року. Початок її руйнування пов'язаний з світовою економічною кризою 1929–1933 років. Криза призвела до падіння курсу окремих валют на 50–80 %. Припинилися зовнішні платежі. В цей період посилилося антикризове регулювання економіки з боку держави. Національні уряди використовували такі інструменти як девальвація валюти, валютна інтервенція, маніпулювання ставкою рефінансування та інші щоб стимулювати приплив іноземної валюти в країну та уникнути необхідності покривати дефіцит платіжного балансу за рахунок резервів золота. Нового удару додала економічна криза 1937 року, коли відбулася масова девальвація валют. Напередодні Другої світової війни виникла гостра необхідність чергового вдосконалення міжнародної валютної системи.

На міжнародній конференції, яка відбулася в 1944 році в Бреттон-Вуді (США) були узгоджені основні принципи нового міжнародного валютно-фінансового устрою, який отримав назву ***Бреттон-Вудської валютної системи***. Вона сприйняла основні риси системи золотого стандарту, але й передбачала принципово нові умови функціонування. Бреттон-Вудська конференція заснувала Міжнародний валютний фонд (МВФ) як центр

[75] **Козак Ю. Г.** Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. Київ: Центр учбової літератури, 2017. С. 127

консультацій і співробітництва між країнами-членами з питань міжнародної валютно-фінансової діяльності. Також був створений Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) як постійно діючий орган, що забезпечує сприятливі умови для капіталовкладень, стимулювання потоків довгострокових інвестицій, сприяння реконструкції та розвитку території країн-членів, полегшення конверсії воєнної економіки.

Основними характерними ознаками Бреттон-Вудської валютної системи були наступні:

- зберігалася роль золота як загального еквівалента, платіжного засобу і розрахункової одиниці в міжнародному обігу;
- поряд з золотом в якості міжнародних кредитних засобів платежу, засобів розрахунку по платіжним балансам та резервних валют широко використовувалися дві національні паперові грошові одиниці – американський долар і англійській фунт стерлінгів (останній в значно меншому обсязі);
- тільки резервні валюти могли обмінюватися безпосередньо на золото. Так, американський долар обмінювався відповідно до свого золотого змісту в пропорції 35 доларів за 1 тройську унцію[76] (станом на 01.07.1944 р.);
- зберігався принцип фіксованих валютних курсів. Офіційні курси валют встановлювались визначенням їх золотого змісту і твердо фіксувалися відносно долара. Допускалося відхилення ринкових курсів валют від їх доларових паритетів не більше ±1 %. У випадку неможливості утримати курс національної валюти в визначених межах, передбачалися такі заходи:
  а) використання частини золотовалютного резерву для проведення стабілізаційних операцій на валютному ринку;
  б) цільові позики із спеціального фонду МВФ;
  в) девальвація національної грошової одиниці (девальвація понад 10 % допускалася тільки з дозволу МВФ);
- Національні валюти всіх країн-учасниць МВФ вільно обмінювалися на валютних ринках на долари і одна на одну по курсам. На базі взаємної конвертованості валют в сфері поточних операцій відбувалися багатосторонні розрахунки між країнами;

[76] **Тройська унція** – одиниця виміру ваги, використовувана банками та ювелірами, дорівнює 31,1034768 грама. Назва цієї одиниці виміру походить, ймовірно, від французького міста Труа (Troy) – відомого центру міжнародної торгівлі ще з IX століття. Перша згадка про тройську унцію датується 1390 роком. Для порівняння: звичайна унція дорівнює 28,35 грам. *Джерело:* URL: https://www.banki.ru/wikibank/troyskaya_untsiya/

- Заборонялася вільна приватна купівля та продаж золота. Купівлю-продаж золота могли здійснювати лише центральні банки по фіксованій ціні 35 доларів за унцію.

Бреттон-Вудська система ефективно функціонувала до початку 1970-х років. Запорукою цього була стабільність долара, гарантована його конвертованістю в золото. США мали значний золотий запас (понад 80 % світового обсягу на кінець 1944 р.). Тривалий період країна мала найвищу питому вагу у світовій торгівлі та додатне сальдо торговельного балансу. Процес післявоєнної відбудови економіки країн Західної Європи і Японії забезпечував високий попит на американські товари (сталь, виробниче обладнання, автомобілі тощо), а відповідно і попит на долари. Тож не викликала сумніву здатність США дотримуватися принципів міжнародної угоди.

Проте, ситуація суттєво змінилася вже в середині 60-х років. На той період відбулося повоєнне відродження економіки країн Західної Європи та Японії. Посилилося міжнародне суперництво. Частка США в валовому світовому продукті зменшилася з 35 до 27 відсотків. Платіжний баланс США став хронічно дефіцитним, дефіцит покривався за рахунок зовнішніх запозичень. Як наслідок значно збільшилася кількість доларів за кордоном. Наявний золотий запас суттєво відставав від закордонних зобов'язань по конвертації валют в золото. До цього додалося гальмування економічного росту США, інфляція та безробіття досягли найвищих показників порівняно з попередніми роками. Ці обставини обумовили недовіру до долара і намагання найбільш розвинутих країн конвертувати накопичені долари в золото. В серпні 1971 року США були змушені припинити конвертацію долара в золото, що означало фактичне скасування Бреттон-Вудської валютної системи.

Почався перехід до нової валютної системи, основоположні принципи якої були визначені на конференції представників країн – членів МВФ у січні 1976 року в місті Кінгстоні на Ямайці. Нова система отримала назву ***Ямайської валютної системи.*** Вона є чинною до сьогодні і перебуває в стані постійного вдосконалення. Принципи її побудови коригуються і доповнюються відповідно до змін у міжнародних економічних відносинах.

Характерні риси Ямайської валютної системи[77]***:***

- Система передбачає *повну демонетизацію золота* в сфері валютних відносин. ***Анульовані***: офіційний золотий паритет; офіційна ціна на золото; фіксований золотий зміст національних валют; обмеження на приватне використання золота.

[77] Економічна теорія: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. С. 592-593

- Головним резервним активом та міжнародним засобом розрахунків і платежів були визнані *спеціальні права запозичення* – **SDR** (Special Drawing Right). SDR стали еталоном, за допомогою якого національна валюта прирівнювалася до всіх грошових одиниць, таким чином встановлювався режим валютних курсів

Емісію SDR здійснює МВФ. Як облікова одиниця SDR функціонувала з 1969 року. З 1976 року набула статусу основного резервного засобу міжнародної валютної системи. Вартість SDR визначається на базі середньозваженого значення вартості «кошика валют». В 1976 р. то були валюти 16 країн, в сучасних умовах в «кошик» включають валюти п'яти країн, що займають провідні позиції в міжнародній торгівлі (долар США, євро, китайський юань, японська ієна та британський фунт).

SDR не має матеріально-речовинної форми існування і фігурує лише у вигляді бухгалтерських записів на рахунках центральних банків і спеціальному рахунку МВФ.

В сучасних умовах SDR лише в обмежених масштабах використовується як резервний актив. Їх основна функція – служити розрахунковою одиницею МВФ та засобом платежу при розрахунках держав-членів по зобов'язаннях перед МВФ.

Реальна практика показала неможливість повного витіснення долара з позицій провідної міжнародної валюти. Він залишається фундаментом валютної системи і обслуговує 2/3 міжнародних розрахунків.

- Ямайська система передбачає використання *плаваючих валютних курсів*. Тобто скасовані граничні межі коливання курсу національних валют, валютне котирування відбувається як результат співвідношення попиту і пропозиції відповідних валют на валютному ринку. Центральні банки не зобов'язані втручатися у валютні торги. Проте вони мають право здійснювати валютні інтервенції для стабілізації курсу національної валюти.
- МВФ спостерігає за політикою країн в області валютних курсів; країни-члени МВФ повинні уникати маніпулювання валютними курсами, з метою отримання односторонніх переваг перед іншими країнами-членами МВФ.

Незважаючи на усунення основних проблем, притаманних системі золото-валютного стандарту, ямайська система не позбавлена недоліків. Серед них: різке коливання валютних курсів, сплески інфляції як наслідок плавання валютних курсів, відсутність механізму автоматичного регулювання платіжного балансу і державного бюджету. З цієї причини серед економістів і

політиків ведуться дискусії стосовно доцільності повернення до золотого стандарту[78].

Головним аргументом на користь золотого стандарту визначається *стабільність*. Прив'язка валюти до долара виключає коливання курсів, запобігає інфляції. Золотий стандарт забезпечує *довіру споживачів і інвесторів* до валюти, їх впевненість в майбутніх доходах, і відповідно стимулює економічне зростання. Прихильники золотого стандарту вказують також на *дисципліну в державних витратах*: уряд не може надмірно друкувати гроші для вирішення поточних проблем.

Критики ідеї повернення до золотого стандарту у визначених вище ознаках вбачають якраз недоліки. Недостатність золотого запасу обмежує здатність уряду використовувати інструменти монетарної політики для стимулювання економіки під час рецесії, що може призвести до глибокого тривалого спаду. Золотий стандарт може ускладнити і міжнародну торгівлю, оскільки передбачає обмін національних валют на золото, перш ніж проводити транзакції.

Таким чином, кожна з випробуваних історією валютних систем не позбавлена недоліків. Тож проблема створення досконалої світової валютної системи залишається актуальною і на початку XXI століття.

11.10. Суть, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції. Інтеграційні об'єднання та їх розвиток

Найбільш суттєвим проявом розвитку і функціонування світового господарства є ***економічна інтеграція***.

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного та наднаціонального світогосподарського поділу праці[79]. На певному етапі розвитку цього процесу економічні відносини між країнами світу характеризуються вже не тільки торговими, а й тісними виробничими, фінансовими зв'язками.

Слово «інтеграція» походить від латинського «integer» – цілий. В сучасному розумінні **інтеграція** (*integration*) – це взаємопов'язаність, зближення, системне поєднання в єдине ціле організацій, галузей, регіонів або країн. Отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

---

[78] Gold Standard: Rothbard's Advocacy for a Return to the Gold Standard. URL: https://fastercapital.com/content/Gold-Standard--Rothbard-s-Advocacy-for-a-Return-to-the-Gold-Standard.html

[79] Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. С. 15

Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах і послугах, в той же час доповнюють одна одну в системі світового господарства.

Економічна інтеграція – свідомо регульований державами і наднаціональними органами управління процес створення і функціонування міжнародних господарських комплексів у рамках груп держав. Економічна інтеграція відрізняється від колишніх форм інтернаціоналізації господарського життя, по-перше, більш складним, універсальним характером міжнародних господарських зв'язків між країнами, що розвиваються, в напрямку створення великих економічних комплексів у рамках визначеної групи держав, і, по-друге, тим, що ці економічні зв'язки регулюються колективними наднаціональними органами.

Основні чинники, що забезпечують господарський ефект інтеграції

- покращення умов торгівлі для країн, що об’єднуються та скасування взаємних торговельних бар’єрів;
- раціональний перерозподіл та розміщення капіталів і трудових ресурсів між країнами;
- зростання ємності єдиних ринків в багатонаціональному масштабі;
- раціональне об’єднання зусиль в НДДКР та у прискоренні науково-технічного прогресу;
- раціоналізація валютних відносин.

Форми міжнародної економічної інтеграції

(перераховуються від найбільш простої до більш складної)

- Зона вільної торгівлі;
- Митний союз;
- Спільний ринок;
- Економічний союз;
- Валютний союз.

Зона вільної торгівлі – перша форма економічної інтеграції, передбачає скасування тарифних і нетарифних бар’єрів у взаємній торгівлі між інтегрованими країнами. Умови зони вільної торгівлі у більшості випадків розповсюджуються на всі товари, крім продукції сільського господарства. В зоні зберігається митний контроль. Його мета – оподаткування, або заборона імпорту з третіх країн, який може проникнути в зону через низький митний бар’єр країн-учасниць. Той же порядок використовується по відношенню до

експорту в треті країни. Зона вільної торгівлі є передумовою для переходу до наступної форми економічної інтеграції – митного союзу.

Митний союз – форма економічної інтеграції, в середині якої ліквідовані митні обмеження, що позбавляє від необхідності утримувати митні служби на кордонах країн-учасниць. При цьому встановлені єдині зовнішні торговельні бар'єри по відношенню до третіх країн. Безмитна торгівля товарами та послугами всередині інтеграційного формування потребує більш розвинутої системи міждержавних органів, які координують проведення узгодженої зовнішньоторговельної політики.

Спільний ринок – форма економічної інтеграції, за якої країни-учасниці, крім свободи торгівлі товарами користуються свободою переміщення всіх факторів виробництва (міграції робочої сили та капіталу). Проте для *створення спільного ринку* потрібно вирішити декілька важливих завдань, а саме:

– розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектора залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. Наприклад, в Спільному ринку, який передував Європейському Союзу, пріоритетними сферами було визнано сільське господарство та транспорт);

– створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);

– сформувати спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю. Такі умови економічних взаємовідносин характерні для Європейського Союзу.

Економічний союз – вища форма економічної інтеграції, котра передбачає координацію макроекономічної політики (валютної, бюджетної, монетарної). Як наслідок відбувається узгоджена відмова національних урядів від частини своїх функцій. Країни-члени союзу поступаються частиною державного суверенітету на користь наддержавних органів.

Валютний союз – одна з форм міжнародної економічної інтеграції, об'єднання групи країн, які встановлюють межи взаємних коливань курсів їх національних валют.

В загальному вигляді зміст та цілі різних форм міжнародної економічної інтеграції представлені в таблиці 11.10.1.

Таблиця 11.10.1

Зміст та цілі різних форм міжнародної економічної інтеграції

	Зона вільної торгівлі	Митний союз	Спільний ринок	Економічний союз	Валютний союз
Усунення торгівельних бар'єрів всередині інтеграційних формувань	+	+	+	+	+
Єдині зовнішньоторговельні обмеження по відношенню до третіх країн	–	+	+	+	+
Вільний рух факторів виробництва всередині інтеграційних формувань	–	–	+	+	+
Узгодження економічної політики країн учасників	–	–	–	+	+
Єдина економічна політика країн-учасників	–	–	–	–	+

Провідні інтеграційні об'єднання в сучасному світовому господарстві

У світі налічується понад 100 різних інтеграційних формувань. Однак багато хто з них мають формальний, «паперовий» характер. Найбільш відомі в світі і реально функціонують інтеграційні формування: ***регіональні*** – Європейський Союз, Північноамериканська зона вільної торгівлі, Асоціація країн Південно-Східної Азії, Південноамериканський спільний ринок; ***галузева*** – Організація країн експортерів нафти (ОПЕК).

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ (ЄС) – офіційна назва інтеграційного комплексу, до складу якого входять три інтеграційних формування (єдині за складом країн, але використовують різні інтеграційні механізми): *Європейське Співтовариство, Європейське Об'єднання вугілля та сталі і Євратом.*

Хронологія формування Європейського союзу представлена в таблиці.

Країни-члени Європейського союзу на 1 січня 2025 року

Рік	**Країни – члени ЄС**	**Загальна кількість членів**
1957	Бельгія, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція	6
1973	Велика Британія (***вийшла 31.01.2020 р.***), Данія, Ірландія	9
1981	Греція	10
1986	Португалія, Іспанія	12
1990	Східна Німеччина (приєдналася до Західної Німеччини)	12

1995	Австрія, Фінляндія, Швеція	15
2004	Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія, Естонія	25
2007	Болгарія, Румунія	27
2013	Хорватія	28 – 1

Кандидати на вступ до ЄС: Ісландія, Македонія, Сербія, Туреччина, Чорногорія

Першим кроком до становлення ЄС стало створення у 1951 році ***Європейського об'єднання вугілля та сталі***. Договір був підписаний в Парижі шістьма європейськими країнами – Францією, Німеччиною, Італією, Бельгією, Люксембургом і Нідерландами. Офіційною метою ЄОВС було створення спільного ринку у вугільній та металургійній промисловості.

Євратом (Європейське співтовариство з атомної енергії) – галузеве міждержавне інтеграційне угруповання європейських країн, створене в 1957 році. Його мета – пріоритетний розвиток атомної енергетики в рамках Співтовариства.

Європейський Союз – до 1992 року мав назву Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) – найбільш масштабне і найбільш розвинуте інтеграційне угруповання країн. Як зазначалося, за станом на початок 2020 року в ЄС входить 28 держав (*23.06.2016 року Великобританія на референдумі проголосувала за вихід з ЄС, проте рішення про остаточний вихід було затверджено британським парламентом лише 31.01.2020 р. і до 31.12.2020 р. тривав перехідний період).*

В історії становлення і розвитку ***Європейського Союзу*** виділяють кілька етапів:

- 1946–1957 – підготовчий етап;
- 1958–1967 – етап створення зони вільної торгівлі;
- 1968–1976 – етап створення митного союзу;
- 1977–1986 – етап функціонування митного союзу;
- 1987–1992 – етап створення спільного ринку;
- 1993–2001 – етап створення економічного і валютного союзу;
- з 2002 – етап функціонування економічного союзу.

Сьогодні Європейський Союз – це об'єднання європейських держав, унікальне міжнародне утворення, що поєднує ознаки міжнародної організації та держави. Простіше кажучи, всі країни, що входять в Євросоюз, хоча і є незалежними, але підкоряються однаковим законам. Завдяки однаковим законам Євросоюз – це:

- вільний ринок з вільним переміщенням товарів;
- єдиний освітній простір: школярі і студенти можуть змінювати країну навчання без будь-яких обмежень;
- єдиний соціальний простір: жителі можуть лікуватися і отримувати соціальну допомогу в будь-якій країні.

Угода про створення північноамериканської зони вільної торгівлі. Укладена у 1993 році між США, Канадою і Мексикою. На момент створення отримала назву **НАФТА** (NAFTA – North American Free Trade Agreement). Угода передбачала поступове (протягом 15 років) усунення митних бар'єрів, вільний рух капіталів, можливість для кожної країни-учасниці створювати фінансові установи на території двох інших країн. Центральним органом НАФТА стала Комісія з вільної торгівлі. Вона сформована з представників міністерств торгівлі країн-учасниць. Комісія здійснює контроль за дотриманням Угоди. Відразу після вступу Угоди в силу від митних платежів було звільнено 84 % мексиканського експорту в США і 79% експорту в Канаду. Мексика, у свою чергу, звільнила від мита 43 % американського експорту і 41 % канадського. За даними Світової Організації Торгівлі частка НАФТА в світовому експорті промислових товарів в 2017 році перевищувала 13 %. Сукупна частка НАФТА і ЄС наближалася до 50 %.

У вересні 2018 року Угода про зону вільної торгівлі була оновлена. Вона отримала нову назву - **USMCA** (United States-Mexico-Canada Agreement) тобто Угода між США, Мексикою і Канадою. До березня 2020 року вона була ратифікована всіма трьома країнами і вступила в дію 1 липня 2020 р. Основна мета модернізованого угрупування – покращення умов торгівлі, вирішення питань, що виникають в галузі регулювання, електронної комерції та захисту інтелектуальної власності. Були внесені зміни в правила походження товарів, вимоги до оплати праці, захисту інтелектуальної власності та інші аспекти торгівлі. При цьому зберігаються умови вільної торгівлі (режим нульового мита), що існували в рамках NAFTA.

Асоціація країн Південно-Східної Азії – АСЕАН (ASEAN – Association of South East Asian Nation) – одне з найбільших регіональних інтеграційних угрупувань в світі, поряд з ЄС і USMCA.

АСЕАН утворена 8 серпня 1967 року в столиці Таїланду – Бангкоку. До неї увійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, потім Бруней (1984), В'єтнам (1995), Лаос і М'янма (Бірма) (1997), Камбоджа (1999). У 2002 році досягнуто згоди про включення в зону вільної торгівлі АСЕАН Китайської Народної Республіки.

Вихідна мета АСЕАН – сприяння соціально-економічному та культурному розвитку країн Південно-Східної Азії. В економічній області вона проводить лінію на інтеграцію і лібералізацію торгівлі в регіоні. Зона вільної торгівлі функціонує з 1992 року. Мета – активізувати внутрішньо-регіональну торгівлю, підвищити конкурентоспроможність економік своїх країн, а також сприяти політичній консолідації країн регіону. Угода між АСЕАН і КНР призвела до створення найбільшого в світі вільного ринку за чисельністю населення і третього після НАФТА і ЄС за обсягами торгівлі.

Південноамериканський спільний ринок – МЕРКОСУР (з іспанської *Mercado Común del Sur)* **–** інтегроване формування, створене Аргентиною, Бразилією, Уругваєм і Парагваєм в 1991 році. Мета – забезпечення вільного руху товарів, послуг і робочої сили, встановлення загальних імпортних мит, забезпечення координації макроекономічної політики.

У країнах-членах МЕРКОСУР проживає більше 200 млн. чоловік (45 % населення континенту), тут виробляється половина сукупного ВВП, зосереджено 40 % іноземних інвестицій Латинської Америки.

Основні поняття

Світова економіка. Світове господарство. Світовий ринок товарів і послуг. Суб'єкти світового господарства. Розвинуті країни. Країни з перехідною економікою. Країни, що розвиваються. Валовий світовий продукт. Індекс розвитку людини. Міжнародний поділ праці. Міжнародна спеціалізація виробництва. Міжнародна кооперація виробництва. Теорія абсолютних переваг. Теорія порівняльних переваг. Міжнародна торгівля. Експорт. Імпорт. Зовнішньоторговельний оборот. Торговельний баланс. Протекціонізм. Фритредерство. Митний тариф. Нетарифні бар'єри (квота, ембарго, стандарт, субсидія). Міжнародна міграція капіталу. Прямі інвестиції. Портфельні інвестиції. Транснаціональні корпорації. Міжнародна міграція робочої сили. Валютні відносини. Валюта. Резервна валюта. Конвертованість валют. Курс валют. Котирування валют. Девальвація. Ревальвація. Міжнародна валютна система. Система золотого стандарту. Система золото-валютного стандарту. Ямайська валютна система. Міжнародна економічна інтеграція. Зона вільної торгівлі. Митний союз. Спільний ринок. Економічний союз. Валютний союз.

Питання для обговорення та самоконтролю

1. Визначить та охарактеризуйте основні етапи становлення світового господарства.
2. Надайте характеристику структури та основних суб'єктів світового господарства.
3. Які вам відомі міжнародні критерії угрупування суб'єктів світового господарства.

4. Як поділяються національні економіки за типами економічних систем?
5. Як впливає на міжнародну економіку взаємодія політичного і соціально-економічного середовищ?
6. Надайте загальну економічну характеристику групі розвинутих країн та країн з перехідною економікою. Чи є країни, що включені в кожну з цих груп, однорідними за станом економічного розвитку та моделлю господарювання?
7. В чому полягає своєрідність моделі економічного розвитку Китаю? Які існують прогнози щодо місця країни в світовому господарстві?
8. Надайте загальну характеристику групи країн, що розвиваються. В чому полягають загальні ознаки та відмінності економічного розвитку окремих країн в цій групі?
9. Розкрийте зміст міжнародного поділу праці, визначте його об'єктивні чинники. Що являє собою міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва, в яких формах вони здійснюються?
10. Розкрийте зміст теорії абсолютних переваг Адама Сміта, як теоретичного обґрунтування міжнародного поділу праці.
11. В чому полягає суть і мета теорії порівняльних переваг Давида Рикардо. Поясніть зміст даної теорії за допомогою графічної моделі.
12. Яку роль відіграє зовнішня торгівля у міжнародних відносинах? Розкрийте зміст основних показників зовнішньої торгівлі країни.
13. Охарактеризуйте основні типи зовнішньоторгової політики держави.
14. Що являють собою тарифні та нетарифні інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі? Якими є їх позитивні та негативні наслідки?
15. Як розуміється міжнародний рух капіталу, якими є його об'єктивні причини?
16. Дайте характеристику основних форм вивезення капіталу.
17. Яку роль в світовому господарстві відіграють транснаціональні корпорації? Назвіть міжнародні критерії їх класифікації та позначте масштаби впливу на світову економіку.
18. З чим пов'язана міжнародна міграція робочої сили? Якими є її масштаби в сучасному світі?
19. Визначте позитивні наслідки та проблеми, що породжує трудова міграція для країн «донорів» та «реципієнтів» робочої сили.
20. В чому полягає сутність валютних відносин? Розкрийте зміст основних категорій, якими оперує даний напрямок міжнародних відносин (валютна система, валюта, резервна валюта, конвертованість валют, валютний

курс, валютне котирування, девальвація і ревальвація національної валюти тощо).

21. Як відбувалося становлення міжнародної валютної системи? Які етапи вона пройшла в своєму розвитку?
22. Проведіть порівняльний аналіз міжнародних валютних систем, що існували в історії валютних відносин.
23. В чому полягають зміст, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції?
24. Які вам відомі форми міжнародної економічної інтеграції. Проведіть їх порівняльний аналіз.
25. Дайте характеристику провідних інтеграційних об'єднань в сучасному світовому господарстві.

Рекомендована тематика доповідей

1. Характеристика сучасного економічного стану *однієї з розвинутих країн* (*Студент має можливість обрати країну, виходячи з власного інтересу. Бажано обирати не тільки серед країн G7, але і інших країн цієї групи)*.
2. Характеристика сучасного економічного стану *однієї з країн з перехідною економікою (на вибір студента)*.
3. Китайська Народна Республіка як претендент на світове економічне лідерство.
4. Загальна характеристика Нових Індустріальних країн (Мексика, Бразилія, Аргентина): досягнення та проблеми.
5. «Дракони» Південно-східної Азії (Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань) – чинники успішного розвитку.
6. Найбідніші країни світу як глобальна проблема світової спільноти.
7. Транснаціональні корпорації в Україні: позитивні наслідки та проблеми.

Тести

1. Який з наведених процесів розкриває суть міжнародної торгівлі:

А) процес створення міжнародних торговельних компаній;
Б) обмін товарами і послугами між державно-національними господарствами;
В) поширення сфери впливу національних торгових компаній на ринках інших країн;
Г) всі перелічені процеси відповідають суті міжнародної торгівлі.

2. Економічні вигоди від участі країни у міжнародному поділі праці полягають в:

А) отриманні новітньої інформації про конкурентів;

Б) економії національних ресурсів шляхом відмови від внутрішнього виробництва товарів за рахунок їх більш дешевого імпорту;
В) вилученні земельної ренти;
Г) отриманні різниці між інтернаціональною та національною вартістю експортованих та імпортованих товарів.

3. Порівняльною перевагою у виробництві товару Х володіє та країна, котра:

А) здатна виробити більшу кількість товару Х в розрахунку на одиницю ресурсу;
Б) володіє унікальними природно-кліматичними умовами для виробництва товару Х;
В) здатна виробити одиницю товару Х з найменшою альтернативною вартістю;
Г) володіє більш високим виробничим потенціалом.

4. В розрахунку на годину робочого часу країна А може виробляти 5 метрів сукна або 10 літрів вина. Країна Б виробляє 15 метрів сукна або 20 літрів вина в одиницю часу. Порівнюючи дві країни буде вірним стверджувати, що країна А володіє:

А) абсолютною перевагою у виробництві вина;
Б) порівняльною перевагою у виробництві вина;
В) абсолютною перевагою у виробництві сукна;
Г) порівняльною перевагою у виробництві сукна.

5. Аргентина і Бразилія виробляють два товари – зерно і цукор. На одиницю ресурсу Аргентина може виробити 40 т зерна або 24 т цукру. Бразилія на одиницю ресурсу – 50 т зерна або 100 т цукру. Якщо країни включені в міжнародний поділ праці і між ними відбувається взаємна торгівля, то можна стверджувати, що Бразилія:

А) імпортує цукор;
Б) експортує цукор;
В) експортує як цукор, так і зерно;
Г) немає сенсу в поділі праці з Аргентиною, оскільки Бразилія може самостійно виробляти і те, і інше з більшою ефективністю.

6. Ціна товару на світовому ринку формується:

А) на рівні максимальної ціни країни-експортера;
Б) на рівні максимальної ціни країни-імпортера;
В) в межах між мінімальною і максимальною внутрішніми цінами країн експортерів і імпортерів;
Г) на рівні мінімальної ціни країни-експортера.

7. Для налагоджування взаємовигідних зовнішньоторговельних відносин визначальним є:

А) співвідношення витрат на виробництво товару Х в даній країні і за кордоном;
Б) співвідношення витрат на виробництво товару Х і товару Y в даній країні;
В) співвідношення альтернативних (порівняльних) витрат на виробництво товару Х в даній країні і за кордоном;
Г) перевищення рівня продуктивності праці у виробництві товару Х в даній країні порівняно із партнерами на зовнішньому ринку.

8. Політика уряду, спрямована на вільний розвиток міжнародної торгівлі визначається категорією:

А) інтеграція;
Б) протекціонізм;
В) фритредерство;
Г) глобалізм.

9. До тарифних методів протекціонізму НЕ належать:

А) створення митних союзів;
Б) використання економічних санкцій;
В) введення імпортного мита;
Г) вірні відповіді А і Б.

10. Політика уряду, спрямована на захист національного виробника від іноземної конкуренції визначається терміном:

А) інтеграція;
Б) протекціонізм;
В) фритредерство;
Г) лібералізм.

11. Який із статистичних показників зовнішньої торгівлі визначається як різниця між вартістю обсягу експорту та обсягу імпорту:

А) попит зовнішнього ринку;
Б) зовнішньоторговельний оборот;
В) сальдо торгового балансу;
Г) зовнішньоторговельний баланс.

12. За даними Української служби статистики у 2017 році обсяг експорту товарів та послуг становив 52,6 млрд дол, обсяг імпорту – 55,1 млрд дол. Можна стверджувати, що:

А) торговий баланс країни є активним;
Б) сальдо торгового балансу є додатним;
В) торговий баланс є пасивним;
Г) вірні відповіді А і Б.

13. Яке з наведених тверджень є НЕВІРНИМ:

А) коефіцієнт покриття експортом імпорту визначається як співвідношення обсягу експорту до обсягу імпорту;

Б) країна має активний торговельний баланс якщо коефіцієнт покриття експортом імпорту менше одиниці;

В) експортна квота визначається як відношення обсягу експорту до ВВП;

Г) коефіцієнт імпортної залежності країни – це відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні.

14. Експортна квота – це:

А) частка експорту у зовнішньоторговому обороті країни;

Б) частка країни в світовому експорті;

В) співвідношення вартості експорту і обсягу ВВП країни;

Г) вартість експорту в розрахунку на душу населення.

15. Давид Рікардо використовував принцип порівняльних переваг для обґрунтування доцільності:

А) протекціоністських тарифів;

Б) квотування;

В) фритредерства;

Г) нетарифного обмеження зовнішньої торгівлі.

16. Яка з наведених операцій представляє собою прямі іноземні інвестиції:

А) американська компанія купує акції української компанії;

Б) європейський банк реконструкції та розвитку надає уряду України кредит на реконструкцію залізниці;

В) комерційні банки Німеччини купують на біржі Державні облігації України;

Г) японська фірма створила на території Закарпатської області України дочірнє підприємство по виготовленню електричних кабелів для автомобілів.

17. Визначення співвідношення іноземної валюти до національної (і навпаки), що проводять найбільші національні комерційні банки та інші учасники валютного ринку – це:

А) валютне котирування;

Б) валютний курс;

В) валютний арбітраж;

Г) валютне хеджування.

18. Що таке валютний курс:

А) Ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в іноземних грошових одиницях;

Б) співвідношення між двома валютами, встановлене в законодавчому порядку;
В) ціна грошової одиниці, виражена в золоті;
Г) співвідношення валют, що базується на їх купівельній спроможності.

19. Українська національна валюта належить до категорії:
А) вільноконвертованої валюти;
Б) внутрішньо конвертованої валюти;
В) резервної валюти;
Г) неконвертованої валюти.

20. Коли кажуть, що в країні відбулася ревальвація національної валюти, мається на увазі, що:
А) країна відмовилася від золотого стандарту;
Б) ціна резервної валюти, вираженої у валюті даної країни знизилася;
В) курс національної валюти по відношенню до резервної валюти впав;
Г) внутрішня купівельна спроможність одиниці валюти зросла.

21. За даними Національного банку України у січні 2020 року 100 дол. США обмінювалися на 2492 грн., у листопаді 2020 р. пропорція становила відповідно 100 дол. = 2846, 80 грн. Такі зміни є ознакою:
А) девальвації національної валюти;
Б) ревальвації національної валюти;
В) деномінації національної валюти;
Г) зміни масштабу цін.

22. В межах якої з міжнародних валютних систем відбулася офіційна демонетизація золота:
А) Бреттон-Вудська валютна система;
Б) Генуезька валютна система;
В) Паризька валютна система;
Г) Ямайська валютна система.

23. Який з перелічених наслідків міжнародної міграції праці можна вважати позитивним для країни-донора робочої сили:
А) відтік кваліфікованої робочої сили, що веде до зниження технологічного потенціалу країни;
Б) зниження рівня безробіття, зменшення видатків бюджету на соціальну підтримку населення;
В) валютні надходження в країну за рахунок грошових переказів трудових мігрантів;
Г) економія витрат на освітню сферу;
Д) вірні варіанти Б і В.

24. Бреттон-Вудська валютна система ґрунтувалася на:

А) офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який, у свою чергу, був конвертованим у золото за фіксованим курсом;

Б) міжнародному активному використанні золота та провідних світових валют;

В) офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку купувати та продавати національну валюту в обмін на золото;

Г) повній демонетизації срібла у сфері валютних відносин та введенні золота.

25. При якій формі міжнародної економічної інтеграції передбачається узгоджена економічна, фінансова та валютна політика і створення установ, що мають право приймати рішення від імені угрупування в цілому:

А) зона вільної торгівлі;

Б) митний союз;

В) спільний ринок;

Г) економічний союз.

26. При якій формі міжнародної економічної інтеграції передбачається відміна митних тарифів для взаємної торгівлі між країнами-учасниками, проте їх збереження при торгівлі з третіми країнами:

А) економічний союз;

Б) митний союз;

В) зона вільної торгівлі;

Г) валютний союз

27. За даними статистики ВВП України у 2017 році становив 112 млрд дол.; обсяг імпорту – 55 млрд дол.; зовнішньоторговельний оборот – 107,6 млрд дол. Якими є величина експорту та експортна квота?

А) 50,0 млрд дол., 45 %;

Б) 52,6 млрд дол., 47 %;

В) 57, 0 млрд дол., 51 %;

Г) недостатньо інформації.

28. За даними статистики ВВП України у 2016 році становив 93,3 млрд дол.; експортовано товарів та послуг на 45,1 млрд дол., сальдо торгівельного балансу становило 0,5 млрд дол. Розрахуйте величину імпорту та коефіцієнт покриття імпорту експортом:

А) 44,6 млрд дол. та 1,01;

Б) 44,6 млрд дол. та 0,98;

В) 45,6 млрд. дол та 1,01.

Г) недостатньо інформації.

Задачі

Задача № 1

Наведена нижче таблиця показує **кількість продуктів** (компакт-дисків та яловичини), яка може бути виготовлена за одну годину.

	Компакт-диски (шт.)	Яловичина (фунтів)
Японія	4	2
Канада	4	6

1. Яка з країн має *абсолютну перевагу* у виробництві компакт-дисків?
2. Яка з країн має *абсолютну перевагу* у виробництві яловичини?
3. Яка з країн має *порівняльну перевагу* у виробництві компакт-дисків?
4. Яка з країн має *порівняльну перевагу* у виробництві яловичини?
5. На чому слід спеціалізуватися Японії – на виробництві компакт-дисків чи яловичини?
6. На чому слід спеціалізуватися Канаді – на виробництві компакт-дисків чи яловичини?

Задача № 2

Наведена нижче таблиця показує **кількість годин робочого часу**, необхідну для виробництва одного батона хліба і одного бушеля зерна

	Хліб	Зерно
США	4	2
Франція	4	6

1. Яка з країн має *абсолютну перевагу* у виробництві хліба?
2. Яка з країн має *абсолютну перевагу* у виробництві зерна?
3. Яка з країн має *порівняльну перевагу* у виробництві хліба?
4. Яка з країн має *порівняльну перевагу* у виробництві зерна?
5. Що виграє кожна з країн, якщо Франція буде обмінювати один батон хліба на один бушель зерна?

Задача № 3

Витрати часу на 1 тону виробленої продукції представлені в таблиці:

Витрати в годинах на тону	Швеція	Португалія
Сир	20	40
Вино	100	25

Необхідно визначити абсолютні та порівняльні переваги двох країн.

Задача № 4

В наведеній нижче таблиці показана **кількість пшениці та вугілля** (в тонах) яку можуть виробляти країна А і країна Б в розрахунку на одиницю економічних ресурсів.

	Пшениця (тон)	Вугілля (тон)
Країна А	1	4
Країна Б	2	5

1. Обґрунтуйте галузеву спеціалізацію кожної країни на основі закону порівняльних переваг.
2. Вкажіть, яка мінова вартість вугілля та мінова вартість пшениці буде взаємовигідною в умовах вільної торгівлі?
3. Доведіть, чи призведе міжнародна спеціалізація виробництва до збільшення сукупного обсягу виробництва обох продуктів?

Задача № 5

Відомі такі дані щодо параметрів виробництва в Бірмі та в решті світу:

	Випуск рису на одиницю витрат	Виробництво тканин на одиницю витрат
Бірма	75	100
Решта світу	150	150

Виходячи з теорій Адама Сміта і Давида Рікардо визначте:

1. Чи має Бірма абсолютні переваги у виробництві рису? Тканин?
2. Чи має Бірма порівняльні переваги у виробництві рису? Тканин?
3. Яке мінове співвідношення між рисом та тканинами склалося б у Бірмі за відсутності міжнародної торгівлі?
4. В яких межах встановляться мінові пропорції рису та тканин в умовах вільної торгівлі між Бірмою та рештою світу?
5. Як визначиться галузева спеціалізація Бірми?

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЗЧИК

А
Абстрактна праця – 65–66
Автоматична фіскальна політика – 175
Активні операції банків – 146
Акціонерне товариство – 221–222
Акція – 223
Альтернативна вартість – 44
Альтернативний вибір розподілу ресурсів – 43–44
Аналіз – 24
Б
Банки – 139–140
Банківська система – 140–144
Біржа – 131
Біржовий брокер – 133
Біржовий дилер – 133
Біржовий маклер – 133
Бреттон–Вудська валютна система – 326–328
В
Валовий світовий продукт – 277
Валюта – 319–320
Валютні відносини – 319–323
Валютний союз – 334
Вартість товару – 63 – 65, 66–68
Венчурне підприємництво – 204–206
Відрядна заробітна плата – 234–235
Виробництво – 39, 57–58
Витрати виробництва – 228–230
Витрати домогосподарств – 251
Г
Господарське товариство – 219–222
Гроші – 70–73
Грошова маса – 177–179
Грошова система – 76–78, 176–177
Грошові агрегати – 178–179
Д
Девальвація валюти – 322
Дедукція – 25
Депозит – 145
Державне підприємство – 216
Державний борг – 166
Державний бюджет – 164–166
Детермінанти попиту – 103–105
Детермінанти пропозиції – 107–108
Дефіцит державного бюджету – 165

Децильний коефіцієнт диференціації доходів – 255–256
Децильний коефіцієнт фондів – 256
Дирижизм – 160–161
Дискреційна фіскальна політика – 175
Диференціація доходів домогосподарств – 253–256
Домогосподарство – 93, 243–249
Дочірнє підприємство – 223
Е
Економіка – 11
Економіка пропозиції – 17
Економікс – 14
Економічна теорія – 21–22
Економічна ефективність – 39
Економічне моделювання 25–26
Економічні блага – 37–38
Економічні відносини – 19
Економічні витрати фірми – 229–232
Економічні закони – 20–21
Економічні ресурси – 37–38
Економічний лібералізм – 159–160,
Економічний прибуток – 230–232
Економічний союз – 333
Експеримент – 25
Експорт – 290–291, 294–295
Екстенсивний типи економічного зростання – 48
Еластичність попиту за доходом – 114–115
Еластичність попиту за ціною – 111–114
Еластичність пропозиції – 115–116
Ефект доходу – 102
Ефект заміщення – 102
Ефективна економіка – 47
З
Закон вартості – 68–69
Закон грошового обігу – 75–76
Закон попиту – 101–103, 105–106
Закон пропозиції – 106
Заощадження домогосподарств – 251–253
Заробітна плата – 232–234
Засоби праці – 39
Земля – 38
Змішане підприємство – 216
Зовнішні та внутрішні витрати фірми – 230
Зовнішньоторговельний оборот – 290
Зона вільної торгівлі – 332

І
Імпорт – 290–292, 294–295
Інвестиційні фонди – 147–148
Індекс розвитку людини – 278–279
Індукція – 24
Інжиніринг – 207
Інституціоналізм – 19
Інтенсивний типи економічного зростання – 48
Інфраструктура реального сектору економіки – 130
К
Капітал – 38
Картель – 226
Кейнсіанство – 15–16, 160–161
Класична політична економія – 13–14
Країни з перехідною економікою – 267–269
Країни, що розвиваються – 270–272
Коефіцієнт Джині – 254–255
Колективне підприємство – 216
Командитне товариство – 219
Конвертованість валют – 321
Конгломерат – 226–227
Конкретна праця – 65–66
Контрольний пакет акцій – 223
Концерн – 226
Кооператив – 224–225
Кооперація виробництва – 41–42
Котирування валют – 321–322
Кредит – 146
Кредитна спілка – 148–149
Крива виробничих можливостей – 45–48
Крива Лаффера – 171–173
Крива Лоренца – 253–254
Курс валют – 321–322
Л
Лізинг – 148, 206–207
Лізингова компанія – 148
Ломбард – 148
М
Макроекономіка – 22
Маржиналізм 14–15
Математична модель закону попиту – 102
Математична модель ринкової рівноваги – 109
Матеріальне виробництво – 42–43
Мегаекономіки – 23
Мезоеконоіка – 23

Меркантилізм – 11–12
Метод дослідження – 23
Міжнародна валютна система – 322–331
Міжнародна економічна інтеграція – 331–338
Міжнародна кооперація виробництва – 282–283
Міжнародна міграція капіталу – 299–305
Міжнародна міграція робочої сили – 309–318
Міжнародна спеціалізація виробництва – 281–282
Міжнародна торгівля – 289–292
Міжнародний поділ праці – 280–283
Мікроекономіка – 22
Мінова вартість товару – 63–65
Митний союз – 333
Митний тариф – 298
Модель кругового потоку доходів та ресурсів – 93–97
Монетаризм – 17, 161–162
Монетарна політика – 182–184
Н
Натуральне господарство – 58–59
Наукова абстракція – 23–24
Невидима рука ринку – 108–109
Недосконалий конкурент – 93
Нематеріальне виробництво – 42–43
Нетарифні торгові бар’єри (квота, ембарго, стандарт, субсидія) – 298–299
Номінальна і реальна заробітна плата – 235
Нормальний прибуток – 230–232
Нормативна економіка – 26
О
Опціон – 134–135
Орендне підприємство – 217
Основний психологічний закон – 252
Офшорні зони – 304–305
П
Пасивні операції банків – 145
Перехресна еластичність попиту – 115
Підприємець – 200–202
Підприємництво – 193–199, 202–204, 215–218
Підприємницька здібність – 38
Підприємницький сектор – 93–94
Повна зайнятість економічних ресурсів – 39
Повне товариство – 219
Погодинна заробітна плата – 234–235
Податки – 166–173
Позитивна економіка – 26
Політика «дешевих грошей» – 184

Політика «дорогих грошей» – 184
Попит – 101–106
Попит і пропозиція грошей – 179–182
Портфельні інвестиції – 303
Потреби – 36
Праця – 38, 40
Предмет економічної теорії – 21–22
Предмет праці – 39
Приватне підприємство – 216
Принципи підприємництва – 204
Продуктивні сили суспільства – 40–41
Пропозиція – 106 – 107
Протекціонізм – 296–298
Прямі інвестиції – 303
Р
Реальний сектор економіки – 129–130
Ревальвація валюти – 322
Резервна валюта – 320–321
Ринкова економіка – 87–89
Ринкова інфраструктура – 127–129
Ринкова рівновага – 108–111
Ринок – 89–91
Ринок досконалої конкуренції – 92
Ринок монополістичної конкуренції – 92–93
Ринок олігополії – 92
Ринок чистої монополії – 92
Робоча сила – 40
Розвинуті країни – 266–267
Розподіл праці – 41–42
С
Світове господарство – 260–263
Система золотого стандарту – 324–325
Система золото–валютного стандарту – 326–328
Синдикат – 226
Синтез – 24
Спеціалізація виробництва – 41–42
Спільний ринок – 333
Споживна вартість товару – 63
Спостереження – 25
Страхова компанія – 146–147
Суб’єкти світового господарства – 261, 264–266, 273–276
Т
Теорія абсолютних переваг – 283–286
Теорія порівняльних переваг – 286–288
Теорія раціональних очікувань – 18.

Технополіс, технопарк – 208–209
Товар – 63
Товариство з обмеженою відповідальністю – 221
Товарна біржа – 132
Товарне виробництво – 59–62
Торговельний баланс – 290–291
Транснаціональні корпорації – 305–308
Трест – 226
У
Угода СПОТ – 134
Ф
Факторні доходи домогосподарств – 247, 249
Фізіократія – 12–13
Фінансово–промислова група – 227–228
Фірма – 215–218
Фіскальна експансія – 174
Фіскальна політика – 163–164, 173–175
Фіскальна рестрикція – 174–175
Фондова біржа – 138–139
Форвардні угоди – 134
Франчайзинг – 207–208
Фритредерство –296–298
Функції підприємництва – 203–204
Функція попиту – 105
Функція пропозиції – 108
Ф’ючерсні угоди – 134–135
Х
Холдинг – 224
Хрематистика – 11
Ц
Ціна – 73–74
Я
Ямайська валютна система – 328–330

ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Галушка З. І., Поченчук Г. М. Економіка: теорія і практика. Підручник. Чернівці: Чернів. нац. ун–т, 2020. 232 с.
2. Горняк О. В., Матюк Т. В. Економічна теорія. Навч.–метод. посібн. Одеса: 2020. 140 с.
3. Економікс. Частина 1: Вступ до економікса. Мікроекономіка: Навчальний посібник / Баула О. В., Вісина Т. М., Лютак О. М., Савош Л. В., Кравчук О. Я., Зелінська О. М., Полянська Т. О. Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2021. 320 с. URL: https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021–05/навчальний%20посібник%20 економікс_Частина%201_2021_%20.pdf
4. Економічна теорія: Навч. посібник для студентів спеціальностей 051 Економіка, 071 Облік і оподаткування, 073 Менеджмент, 075 Маркетинг, 076 Підприємство, торгівля та біржова діяльність / За ред. С. І. Архієреєва. Харків: НТУ «ХПІ», 2020. 230 с. URL: https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/131b7767–eb64–412b–8624–c743d2244846/content
5. Економічна теорія : навч. посібник / за заг. ред. проф. В. І. Сідорова, проф. Є. М. Воробйова. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2019. 464 с. URL: https://old.karazin.ua/images/redactor/news/2020–11–25/Sidorov_.pdf
6. Економічна теорія: підручник. За ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.– екон. ун–т, 2017. 608 с.
7. Економічна теорія: підручник : у 2 ч. Ч. 1 Мікроекономіка / В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, К. М. Ніколаєць, та ін.; за ред. В. Д. Лагутіна. 2–ге вид., доопр., перероб. Київ : Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2021. 396 с.
8. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність : підручник / Е. М. Забарна, О. М. Козакова, Н. О. Задорожнюк та ін. Херсон : ОЛДІ–ПЛЮС, 2020. 412 с. URL: http://dspace.op.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11873/2
9. Економічна теорія: підручник / за заг. ред. В. П. Якобчук. К.: Видавництво Ліра–К, 2020. 450 с.
10. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія як теоретична основа економічного розвитку суспільства: в 2 кн. Кн.1 Філософсько–методологічні засади архітектоніки предмета сучасної політичної економії. Монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 397 с.
11. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 228 с.

URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Kozak_Yurii/Mizhnarodna_ekonomika_v_pytanniakh_ta_vidpovidiakh.pdf
12. Пікетті Т. Капітал у XXI столітті. Київ: Наш формат, 2016, 696 с.
13. Райнерт Е. С. Як багаті країни збагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними. Київ: Темпора, 2014. 444 с.
14. Яворська Ж. Б. Електронний навчальний посібник до вивчення курсу навчальної дисципліни «Основи економічної теорії». Львів. 2023. 119 с. URL: https://lma.edu.ua/wp–content/uploads/2023/06/yavorska–posibnyk–osnov–ekont–teoriyi.pdf

Додаткова література

1. Адам Сміт. Дослідження про природу і причини багатства народів / пер. з англ. О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський. Київ: Наш формат. 2023. 722 с.
2. Аджемоґлу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають? Київ: Наш формат, 2022. 968 с.
3. Аджемоґлу Д., Робінсон Дж. Вузький коридор. Держави, суспільства і доля свободи. Київ: Наш формат, 2022. 520 с.
4. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст. / Пер. з фр. Філіпчук Г. Київ: Основи, 1997. (3 томи)
5. Ліст Ф. Національна система політичної економії. Київ: Наш формат, 2021. 368 с.
6. Туган–Барановський М. Основи політичної економії. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2003. 628 с.
7. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія. Підручник. Київ: Вища школа, 2007. 503 с.
8. Доброва Т. Г. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент, маркетинг, економіка освіти». Модуль 1. Основи менеджменту [для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 052 «Політологія» денної та заочної форм навчання]. Одеса : Вид–во «Університет Ушинського». 2022. 214 с. URL: http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/15956/1/Konspect%20lektsii.pdf
9. Доброва Т. Г. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності для малого бізнесу. *Менеджмент підприємницької діяльності*: навч. посіб. для професійної підготовки військовослужбовців ЗС України звільнених у запас. Проект «Україна–Норвегія». Вип. 3. 2017. Одеса: ТОВ «Плутон плюс.». 2017. 180 с. С. 91–104

10. Економічна теорія: політична економія: Навчальний посібник / За заг. ред. М. І. Звєрякова. Одеса: Атлант, 2014. 338 с. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4593/1/Економічна%20теорія%20політична%20економія.pdf
11. Економіка: практикум з економічної теорії, історії економіки та економічної думки, мікро– та макроекономіки. За ред. З. І. Галушки, Г. М. Поченчук. Чернівці: Чернівец. нац. ун–т. Ю. Федьковича. 2022. 368 с.
12. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д. е. н., проф. А. І. Крисоватого та д. е. н., проф. О. М. Сохацької. Тернопіль: Осадча Ю.В., 2018. 478 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/33661/1

Навчальне видання

Горняк Ольга Василівна
Доброва Тетяна Георгіївна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузі знань С Соціальні науки, журналістика та інформація
та D Бізнес, адміністрування та право

Електронне видання мережевого використовування

В авторській редакції

Затв. авт. 29.06.2026.
Системні вимоги: операційна система сумісна з програмним забезпеченням
для читання файлів формату PDF.
Обсяг 4,2 МБ. Зам. № 3155.

Видавець:
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
вул. Змієнка Всеволода, буд. 2, м. Одеса, 65001, Україна
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 8592 від 23.03.2026 р.
Тел.: (048) 723 28 39, e-mail: druk@onu.edu.ua