

**Міністерство освіти і науки України
Університет митної справи та фінансів**

Ю. Є. Петруня, А. О. Задоя

Економіка: базовий курс

Навчальний посібник

Видання шосте, перероблене і доповнене

**Дніпро
2023**

УДК 338(075.8)

ПЗ0

Рекомендовано до друку вченою радою Університету
митної справи та фінансів
(протокол № 6 від 26.12.2022 р.)

Рецензенти:

Ю. І. Пилипенко, доктор економічних наук, професор

О. Ф. Івашина, доктор економічних наук, професор

Петруня Ю. Є., Задоя А. О.

Економіка: базовий курс : навчальний посібник. – [6-те вид., переробл. і доп.]. – Серія : “Бізнес. Економіка. Фінанси”. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2023. – 200 с.

ISBN 978-966-328-197-1

Книга знайомить читачів із тим, як влаштоване економічне життя сучасного суспільства, як діють у ньому окремі люди, підприємства, організації, менеджери, які форми співробітництва встановлюються між ними. Це шосте видання книги, що свідчить про її широке визнання читачами та популярність. Книга видавалася також за межами України. Однією з важливих переваг книги є переконливе вміння авторів поєднувати фундаментальність, повноту розкриття питань з доступністю та образністю викладення матеріалу.

Для здобувачів вищої освіти, які вивчають базові навчальні дисципліни з економічної науки. Книга також може бути корисною всім, хто цікавиться проблемами сучасної економіки.

ISBN 978-966-328-197-1

© Ю. Є. Петруня, А. О. Задоя, 2023

Серія «БІЗНЕС. ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ»

Серію засновано у 2017 році

Редакційна колегія:

Васильєва Т. А. (голова редакційної колегії), д.е.н., проф., директор навчально-наукового інституту фінансів, економіки і менеджменту ім. Олега Балацького Сумського державного університету;

Алієв А. А., д.е.н., проф., экс-голова Державного митного комітету Республіки Азербайджан;

Бережнюк І. Г., д.е.н., доц., начальник Хмельницької митниці Державної фіскальної служби України;

Доріна О. Б., д.е.н., проф., завідувач кафедри національної економіки та державного управління Білоруського державного економічного університету;

Єгоров О. Б., экс-голова Державної митної служби України, заслужений економіст України;

Задоя А. А., д.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Університету імені Альфреда Нобеля, академік Академії економічних наук України;

Макаренко А. В., экс-голова Державної митної служби України, заслужений економіст України;

Пашко П. В., д.е.н., проф., ректор Університету Державної фіскальної служби України, заслужений діяч науки і техніки України;

Ченцов В. В., д.держ.упр., д.і.н., проф., перший проректор Університету митної справи та фінансів, заслужений діяч науки і техніки України

У серії «Бізнес. Економіка. Фінанси» вийшли друком:

2019

Вплив фінансової системи на стабільність економічного розвитку /
за редакцією д.е.н., професора А. А. Мещерякова
(монографія)

Ковтун Н. С., Літовченко Б. В. Історія вчень менеджменту. Практикум
(навчальний посібник)

Щетинін А. І. Гроші та кредит
(навчальний посібник)

Івашина О. Ф., Івашина С. Ю., Олексієнко Р. Ю., Матвійчук І. О.
Макроекономіка. Практикум
(навчальний посібник)

Організація виробничої та маркетингової діяльності малого і середнього
бізнесу / за наук. ред. д.е.н, проф., ак. АЕНУ К. С. Жадька
(монографія)

2020

Дулік Т. О. Оподаткування в Україні. Частина І. Основи оподаткування
(навчальний посібник)

Терещенко Т. Є., Заволока Л. О., Пономарьова О. Б.
Страхування (у схемах, таблицях, коментарях)
(навчальний посібник)

Мещеряков А. А. Економіка банку
(навчальний посібник)

2023

Петруня Ю. Є., Задоя А. О.
Економіка: базовий курс
(навчальний посібник)

ЗМІСТ

Передмова до шостого видання	7
Розділ I. ЗАГАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ	10
Глава 1. Економічна теорія: предмет, значення, методи	10
1.1. Предмет і значення економічної теорії	10
1.2. Методи пізнання економічного життя. Особливості економічних законів	14
1.3. Історичний процес розвитку економічної науки	18
Глава 2. Потреби, ресурси, виробничі можливості	24
2.1. Потреби як рушійний мотив економічної діяльності	24
2.2. Виробництво – матеріальна основа задоволення потреб ...	29
2.3. Виробничі можливості та економічне зростання	34
Глава 3. Поділ праці, обмін, гроші	40
3.1. Поділ праці	40
3.2. Товарне виробництво та форми обміну	43
3.3. Суть і функції грошей	46
Глава 4. Власність та її економічна роль	50
4.1. Концепція власності, її значення	50
4.2. Форми власності. Приватизація	53
4.3. Регулювання прав приватної власності	56
Глава 5. Типи економічних систем	61
5.1. Система вільного (чистого) ринку	61
5.2. Змішана економіка	63
5.3. Централізовано-планова економіка. Ринкова трансформація економіки	66
Розділ II. СИСТЕМА РИНКУ	72
Глава 6. Попит	72
6.1. Потреби і попит	72
6.2. Фактори змін у попиті	75
6.3. Еластичність попиту	77
Глава 7. Пропозиція	83
7.1. Поняття пропозиції	83
7.2. Фактори змін у пропозиції	85
7.3. Еластичність пропозиції	88
Глава 8. Ринок і механізм досягнення рівноваги	91
8.1. Сутність і функції ринку	91
8.2. Координація попиту та пропозиції	93
8.3. Умови функціонування та класифікація ринків	96
Глава 9. Підприємництво	101
9.1. Сутність і функції підприємництва	101
9.2. Умови підприємництва	103
9.3. Основні види підприємництва	107

Глава 10. Конкуренція в економіці	112
10.1. Конкуренція в економіці: сутність, суб'єкти, значення	112
10.2. Типи конкуренції	115
10.3. Регулювання конкуренції державою	119
Глава 11. Доходи	123
11.1. Сутність і значення доходів	123
11.2. Походження та форми доходів	125
11.3. Заробітна плата	128
11.4. Прибуток	131
Глава 12. Підприємства	135
12.1. Сутність, основні риси та способи класифікації підприємств	135
12.2. Організаційно-правові типи підприємств	140
12.3. Акціонерне товариство	143
12.4. Відтворення підприємства	145
 Розділ III. РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВОЮ.	
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО	152
Глава 13. Держава у системі змішаної економіки	152
13.1. Економічні функції держави	152
13.2. Методи державного регулювання економіки. Економічна політика держави	157
Глава 14. Основні напрями та інструменти державного регулювання економіки.....	161
14.1. Фінансове (податково-бюджетне) регулювання економіки	161
14.2. Монетарне (грошово-кредитне) регулювання економіки ..	167
Глава 15. Міжнародні економічні зв'язки	175
15.1. Міжнародне господарство: сутність та етапи розвитку	175
15.2. Міжнародна торгівля	179
15.3. Міжнародне переміщення ресурсів	183
15.4. Координація міжнародних економічних зв'язків	186
Глава 16. Міжнародні розрахунки	190
16.1. Валютний курс і платіжний баланс	190
16.2. Формування валютних курсів	193
16.3. Міжнародні підходи до регулювання валютних курсів	198

ПЕРЕДМОВА ДО ШОСТОГО ВИДАННЯ

Економіка є суттєвою частиною життя кожного з нас. Нам доводиться постійно зіштовхуватися з різноманітними економічними проблемами – працевлаштування, отримання доходів, придбання різних товарів та послуг, відкриття й використання рахунків у комерційних банках, придбання акцій та інших цінних паперів, отримання та погашення кредитів, обмін валют, докладання управлінських та інших зусиль для досягнення ефективності діяльності тих підприємств, установ та інших організацій, в яких ми працюємо, створення і розвиток власного бізнесу й багато-багато інших.

Ми майже щоденно чуємо такі слова, як бізнес, ринок, глобальна економіка, менеджмент, інфляція, зайнятість та безробіття, приватний та державний сектори, конкуренція і монополія, податки та бюджетна політика, кредитно-грошова політика, приватизація, валютний курс, соціальна політика, заробітна плата, пенсії, інвестиції, оренда, валовий внутрішній продукт, експорт, імпорт, митні бар'єри, торговельний баланс, біржа, акціонерне товариство, банк, прибуток ... Стає зрозумілим, що без розуміння того, як працює економічна система, важко розраховувати на серйозні особисті економічні успіхи, ефективне управління організацією.

Свою місію ми й бачимо саме в тому, щоб допомогти зрозуміти, як функціонує та економічна система, в якій ми з вами щоденно знаходимося, через знання підвищити наші шанси на прийняття правильних економічних рішень.

Видання розраховане як на початківців, так і на тих, хто хотів би поглибити, упорядкувати свої знання у сфері економіки.

Важливо також підкреслити, що рівень економічних знань суспільства є одним з факторів його економічного прогресу. Крім того, в системі демократії ефективне формування та функціонування інститутів влади вимагає наявності достатньо високого рівня економічної компетентності виборців. Очевидно, що низька економічна грамотність виборців відкриває простір для популізму, демагогії, маніпуляцій, безвідповідальних заяв з боку тих, хто або претендує, або вже отримав важливу посаду в органах влади. Тому отримати якісні, системні економічні знання – це значить допомогти собі, своїй сім'ї, своєму місту, регіону, своїй країні. І це не пафос – це реальність життя.

Сьогодні у тих, хто вирішив зайнятися вивченням економіки, є з чого вибирати. Читачам пропонується чимало навчальної літератури, написаної українськими авторами. Одночасно можна ознайомитися з виданнями, які перекладені з іноземних мов. При цьому нам здається, що останні, при усіх своїх перевагах, все ж таки не можуть дати достатньо повні економічні знання для людини, яка живе в Україні. Безперечно, національні економіки мають дуже багато спільного, однак не можна не помітити й відмінностей. Вони тим більш суттєві для країн, які провели, а де в чому ще й

продовжують проводити, суттєві соціально-економічні та політичні перетворення. Україна – серед таких країн.

Запропонований вашій увазі навчальний посібник – це виклад основ сучасної економіки, виконаний з урахуванням реалій, які склалися в економіці України, її особливостей та перспектив.

Матеріал книги розділений на *три розділи* – «Загальні економічні основи», «Система ринку» та «Державне регулювання, міжнародна економіка». У рамках першого розділу (*глави 1–5*) наводяться основні характеристики об'єкта вивчення, цілей та методів, типи економічних систем, а також розглядаються такі базові економічні поняття, як потреби, ресурси, виробничі можливості, поділ праці, обмін, гроші, розкривається економічна роль власності. У другому розділі (*глави 6–12*), аналізується система ринкової взаємодії економічних суб'єктів, розглядаються такі питання, як попит, пропозиція, ціна, ринкова рівновага, підприємництво, конкуренція, доходи, діяльність підприємств. У третьому розділі (*глави 1–16*), розглядається необхідність, методи та основні інструменти державного регулювання економіки, а також основні проблеми міжнародних економічних відносин.

Це – *шосте видання книги*. Нам приємно це констатувати. Одночасно ми зберігаємо відчуття відповідальності перед студентами та іншими читачами за актуальність матеріалу, за його відповідність сучасному стану розвитку економічної теорії в світі. Життя не стоїть на місці, й ці зміни потрібно відображати у навчальній літературі. Змінюються економічні показники, відкриваються нові аспекти, уже дещо по-іншому уявляються окремі економічні процеси та явища, які спостерігаються в сучасній економіці. Усе це можна назвати природними речами. Виважене, аргументоване їх відображення у навчальній літературі дає можливість передати читачу те, що називається «сучасним матеріалом».

Зазначимо також, що ми продовжуємо роботу по удосконаленню розподілу матеріалу між такими пов'язаними курсами, як «Основи економічної теорії», «Мікроекономіка» та «Макроекономіка». Про це, зокрема, свідчить нещодавнє видання навчальних посібників з двох останніх курсів ¹.

Як і раніше, ми намагалися утримувати «принциповий курс» – навчальний посібник має бути легкодоступним для читача за стилем та формою викладу. Усе це, однак, не означає, що оволодіння базовими економічними знаннями потребує незначних зусиль. Це не так: робота з книгою, безперечно, потребуватиме значних розумових зусиль. Але при цьому ми хотіли б щиро завірити читача: ці зусилля не будуть марними,

¹ Задоя А. О., Задоя О. А. Мікроекономіка: навчальний посібник [Електронне видання]. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. – 148 с. <http://ir.duan.edu.ua/handle/123456789/3230>; Задоя А.О., Петруня Ю.Є. Макроекономіка: навчальний посібник [Електронний ресурс] / А. О. Задоя, Ю. Є. Петруня. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2022. – 256 с. <http://ir.duan.edu.ua/handle/123456789/3849>

вони принесуть вам практичну користь, ви суттєво поповните свої економічні знання та свої шанси в «економічних справах», в тому числі управлінських.

Маємо надію, що це нове видання навчального посібника, також як і попередні, не розчарує читачів.

Автори висловлюють щирю вдячність нашим студентам, викладачам, усім, хто висловив слова підтримки з приводу попередніх видань, а також зауваження та побажання. Ми про них пам'ятали та намагалися максимально врахувати у цьому новому виданні.

Розділ 1 ЗАГАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ

Глава 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ, ЗНАЧЕННЯ, МЕТОДИ

У кожного з нас у житті доволі багато проблем. Не секрет, наприклад, що у молодих людей можуть виникати проблеми у взаємовідносинах з батьками і друзями, коханні, відносно одягу, грошей тощо. До вирішення своїх проблем люди підходять по-різному: спонтанно або розсудливо, покладаючись на поради рідних, друзів, знайомих або на власний досвід і розуміння. Досить часто ми використовуємо характеристику «зі знанням справи». І зазвичай там, де людина діє зі знанням справи, шанси на успішне вирішення проблеми суттєво підвищуються.

Багато наук покликані передати всім бажаючим це саме «знання справи» і тим самим допомогти людям краще вирішувати їх проблеми. Одна з таких наук – економічна теорія. Вона покликана передавати знання «економічної справи», яке відіграє таку велику роль у нашому житті. Ми не будемо доводити, що це головна проблема, але всі, мабуть, погодяться з тим, що вона – у числі головних.

У цій темі важливо відповісти на три запитання:

- 1) що вивчає;
- 2) навіщо вивчає;
- 3) як вивчає економічна теорія.

Крім цього, хотілося б представити вам найбільш видатних економістів, зробити невеликий екскурс у історію економічної думки.

1.1. Предмет і значення економічної теорії

Предмет економічної теорії

Економічна теорія відноситься до числа наук, що вивчають людину, її поведінку, взаємовідносини з іншими людьми.

Життя людини багатогранне. Різноманітні заняття, яким вона присвячує свій «життєвий час», – безцінний, невідтворюваний ресурс. Відома фраза – «життєдіяльність людини». Життя дійсно представляє собою зміну форм діяльності. Одна з них – створення життєвих благ. На рис. 1.1 показані лише деякі, випадково взяті напрямки діяльності людини.

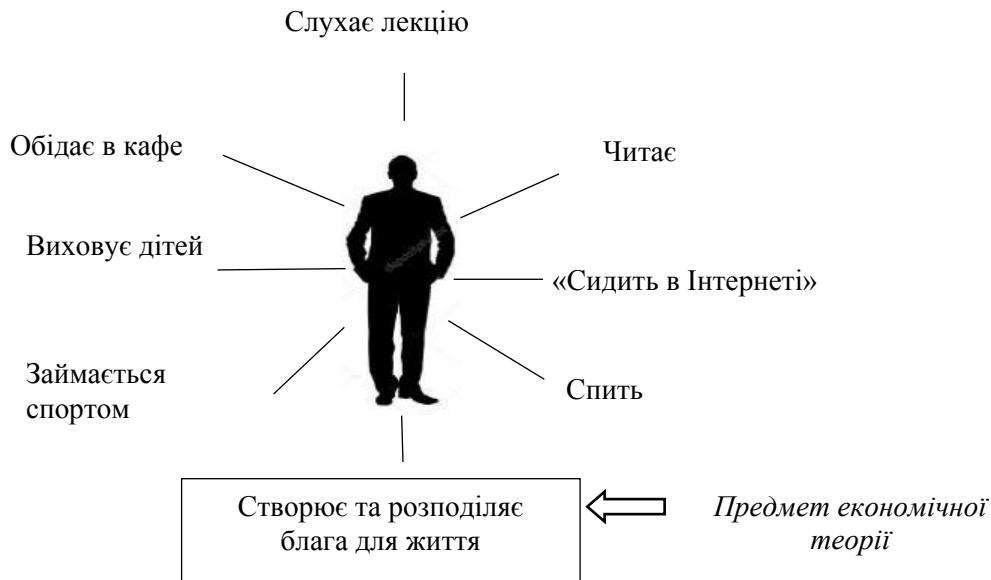


Рис. 1.1. Сфери життєдіяльності людини

«Блага для життя» – це набір предметів та послуг, які потрібні, відповідно з баченням людини, для її життя. До них відносяться продукти харчування, одяг та взуття, житло, транспортні засоби, меблі, телевізор, смартфон, комп’ютер, ліки та багато іншого. Не важко зрозуміти, що у готовому вигляді у природі цього всього не існує (за деякими винятками). Необхідні блага потрібно створювати, витратити для цього відповідні розумові та фізичні зусилля, а також деякі природні ресурси. Ніщо не прийде само по собі. Таким чином частину свого часу – доволі значну – людина повинна присвячувати створенню цих благ, забезпеченню себе та інших всім необхідним для життя.

Яким же чином людина, самотійно або у співробітництві з іншими людьми, розв’язує проблему створення необхідних благ? Відповідь досить очевидна: Робінзонів у сучасному суспільстві немає; люди, щоб краще вирішувати свої індивідуальні економічні проблеми, повинні взаємодіяти, співпрацювати. Це можна визначити необхідною умовою підвищення економічного захисту індивіда.

Співпрацюючи, люди приймають рішення: *що виробляти, скільки виробляти, як виробляти і кому будуть належати створені блага.* Останнє – це питання розподілу між членами суспільства створених життєвих благ. Усі не можуть отримати одразу стільки, скільки хотілося би. Люди повинні прийняти, розробити певний порядок розподілу виготовленого.

Отже, у першому наближенні ми можемо сформулювати предмет економічної науки наступним чином: економічна теорія вивчає діяльність людей, що пов’язана зі створенням та розподілом життєвих благ.

Конкретизація предмета

У розвиток наведеного положення звертаємо увагу на окремі ключові моменти економічної діяльності людей.

По-перше, життєві блага неможливо створити, не маючи необхідної вихідної природної речовини і якихось пристроїв для її переробки, без витрат праці та організаторських зусиль. Усі ті компоненти, які необхідні для створення життєвих благ – природна сировина, земля, робоча сила, технічні пристрої, приміщення, управлінські можливості тощо, – називаються **економічними ресурсами** та мають обмежений характер. Їх запаси завжди лімітовані. Цим сумарно обмежуються можливості виробництва бажаних благ.

По-друге, люди влаштовані так, що їм важко боротися зі своїми бажаннями покращувати власне забезпечення життєвими благами. Їх потреби постійно зростають. Це можна засуджувати або підтримувати, але це є реальністю. І з нею потрібно рахуватися.

Не важко, мабуть, помітити певну суперечливість: ресурси – обмежені, а потреби – безмежні (рис. 1.2).

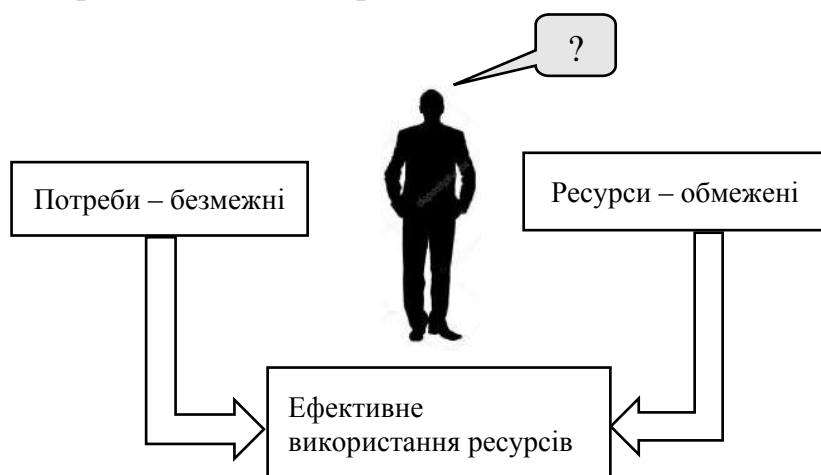


Рис. 2.1. Потреби, ресурси, ефективність

Який же вихід? Ефективне використання ресурсів! Економічна діяльність людей – це здійснення вибору і такої організації виробництва життєвих благ, які орієнтовані на найкраще задоволення в певних умовах потреб людей.

Так можна уточнити раніше сформульоване визначення **предмету економічної теорії** наступним чином: *економічна теорія вивчає діяльність людей, пов'язану з досягненням ефективного використання обмежених ресурсів для найкращого задоволення потреб у життєвих благах.*

Як люди вирішують цю задачу ефективності? Які для цього використовують принципи взаємовідносин, які форми співробітництва встановлюють, яку роль тут відіграють різноманітні інститути (підприємства, ринок, держава)? На ці та інші питання повинна дати пояснення економічна теорія.

Рівні вивчення економіки

Економічні явища можна досліджувати на різноманітних рівнях. Можна в якості об'єкту дослідження взяти національну економіку, тобто економіку країни в цілому. Такий підхід прийнято називати макроекономічним. **Макроекономіка**, відповідно, представляє собою галузь економічної науки, що вивчає економіку в цілому. До її поля зору потрапляють такі проблеми, як обсяги національного виробництва, показники, динаміка та розподіл національного продукту, зайнятість та безробіття, зміна загального рівня цін (інфляція та дефляція), роль держави в економічному житті суспільства тощо.

Якщо ж розглядати господарську діяльність окремих економічних суб'єктів – людей, підприємств та інших організацій, – то такий підхід до вивчення економіки прийнято називати мікроекономічним.

Мікроекономіка – це галузь економічної науки, що вивчає поведінку та взаємодію окремих економічних суб'єктів на рівнях локальних та приватних економічних зв'язків. До економічних явищ мікрорівня можна віднести індивідуальний та ринковий попит і пропозицію, ціну, заробітну плату, прибуток, підприємство та інше.

У базовому курсі економічної теорії зазвичай не проводяться спеціальні розмежування між мікро- та макроекономічним аналізом. Використовується своєрідне «змішане» вивчення економічних явищ та процесів. У той самий час існують спеціальні дисципліни – «Мікроекономіка» та «Макроекономіка», – у яких досить жорстко витримуються відповідні підходи. І зазвичай вивчення цих дисциплін здійснюється як продовження, поглиблення базового курсу з економіки.

Цілі та значення економічної науки

Необхідно зазначити, що основними цілями економічної науки є:

- відкриття, формулювання економічних законів;
- передача отриманих результатів для їх використання у повсякденній діяльності членами суспільства.

Знання перетворюються у науку у тому випадку, коли дослідникам вдається відкрити та сформулювати закони. Економічна наука займається пізнанням економічних законів (їх ще називають економічними принципами, економічними узагальненнями).

Економічний закон – це стійкий, повторювальний, типовий зв'язок між економічними явищами. Пізнати економічний закон означає встановити існування у певних умовах стійкої залежності між економічними явищами.

Економічних законів багато. Деякі з них за умови уважної оцінки подій, що відбуваються у нашому житті, виявити не так і важко. Наприклад, працівники виплачують певну частину своїх доходів у бюджет держави у вигляді податків. Можна помітити, що у більшості випадків при

зменшенні ставки прибуткового податку (відрахування від доходу зменшуються) люди підвищують свої споживацькі витрати, тобто більше витрачають грошей на придбання товарів та послуг. Ось такий стійкий типовий зв'язок існує між двома економічними явищами: ставкою прибуткового податку та величиною споживчих витрат.

Ось ще один простий приклад економічного закону. Зниження ціни на певний товар, як правило, призводить до збільшення обсягів придбання даного товару. Батьки, наприклад, у такому випадку легше поступаються наполегливим проханням дітей купити якийсь гаджет чи популярну іграшку. Тут простежуються два явища, між якими існує закономірний зв'язок, – ціна за одиницю товару та кількість товару, що купують.

Однак далеко не всі економічні закони можуть так просто розпізнаватися. Існує багато менш очевидних законів. Наприклад, набагато важче «побачити» зв'язок між емісією грошей та рівнем інфляції в країні, між сальдо платіжного балансу країни та курсом національної валюти та багато іншого. Тут вже однією життєвою спостережливістю ситуацію не зрозуміти – потрібні спеціальні економічні знання.

Необхідно зазначити, що в економічній науці завжди існували та будуть існувати «білі плями» – економічна наука ніколи не зможе представити «повну» та «завершену» картину економічного життя суспільства. Це неможливо хоча б тому, що економічні відносини не є застиглими, раз і назавжди даними, вони рухомі, мінливі, а значить змінюються й взаємозв'язки економічних явищ.

Економічна наука покликана озброїти людей знаннями економічних законів, передати суспільству отримані результати. Розуміння економічних законів дозволяє передбачити, що може відбуватися у тій або іншій ситуації, поява яких економічних подій є найбільш ймовірною за тих або інших умов. Найкращими рибачками є ті, які вивчили манеру поведінки риби та вміло використовують це. Знання економічних законів не гарантує кожному з нас багатий «улов». На результат впливає ще багато інших обставин. Проте безперечно єдине – якісна економічна освіта підвищує індивідуальні шанси на успіх в економічних справах, в управлінні, на економічне благополуччя родини та організацій.

1.2. Методи пізнання економічного життя. Особливості економічних законів

Індукція і дедукція

Досягнення цілей економічної науки пов'язане з використанням відповідних методів пізнання економічного життя суспільства. Основоположними методами дослідження економічної науки є методи індукції та дедукції.

Індукція – це рух дослідження від окремих, приватних фактів до загальних висновків, узагальнень. Економіст у цьому випадку починає з

вивчення фактів. Фактами для нього служать статистичні дані, результати опитування, візуальні спостереження та інше. Аналізуючи, систематизуючи, узагальнюючи факти, економісти приходять до висновків, у яких вони фіксують наявність відповідних залежностей між економічними явищами.

Дедукція – це висування гіпотез та послідовна їх перевірка на фактах. Гіпотеза – припущення щодо існування відповідної залежності між економічними явищами. Народжується гіпотеза зазвичай на основі якихось спостережень, практичного досвіду, інтуїції, логічних міркувань тощо.

Гіпотеза – попереднє судження, що потребує перевірки на фактах. Звертаючись до фактів, економісти або відкидають висунуте судження, яке не відповідає фактам, а значить – помилкове, або підтверджують його правильність.

Абстрагування

Досліджуючи якийсь економічне явище, економісти не можуть вивчити усі його деталі. Вони неминуче повинні відмовити в увазі деяким властивостям, рисам, характеристикам тих явищ, які вони вивчають.

Абстрагування – це навмисне спрощення об'єкта, що досліджується шляхом виключення із аналізу ряду його деталей. Наприклад, досліджуємо такий елемент економічного життя як гроші. Нас цікавить, припустимо, причини появи грошей в економічній системі, вплив їх на різноманітні економічні процеси, взаємозв'язок грошей та інших економічних елементів. Й при цьому ми не звертаємо увагу на кольори банкнот, художнє оформлення, систему захисту від підробок, зносостійкість та багато інших деталей паперових грошей.

Нехай читач не подумає, що економісти шукають способи полегшення своєї роботи. Ні, це неминуча, абсолютно необхідна міра. Економісти повинні «очищати» явище від ряду деталей, спрощувати його для того, щоб досягти реальних результатів – показати взаємозв'язок економічних явищ. Тільки так вони зможуть створити з неймовірної кількості різноманітних економічних подій якусь впорядковану картину дійсності, робочу модель, придатну для практичного використання, в тому числі в управлінні.

Припущення «за інших рівних умов»

Можливо це найбільший камінь спотикання для повсякденного економічного мислення у розумінні ролі та особливостей економічної теорії. Нерозуміння призводить до несправедливих докорів на адресу економістів та управлінців.

Так, економічна наука формулює економічні закони та принципи, у яких вказується, що з появою однієї події відбувається інша. Уже зазначалося, що зменшення податку на доходи працівників призводить до підвищення споживацьких витрат, а зменшення ціни товару – до

підвищення обсягів покупок. Але тільки «за інших рівних умов», тобто вплив інших факторів (а вони обов'язково є) на обсяги споживацьких витрат або покупок залишається незмінним.

Якщо, наприклад, виникне загальне зменшення грошових доходів людей на 10%, а ставка податку буде зменшена на 5%, то ніякого підвищення споживацьких витрат виникнути не може – загальна сума грошей, якими розпоряджаються люди, зменшується.

Тому «за інших рівних умов» для даного економічного закону будуть незмінні значення отримуваних доходів, ставок процентів за банківськими вкладками (якщо вони, припустимо, підвищуватимуться, то люди можуть після зменшення податку збільшити не свої споживацькі витрати, а депозитні рахунки в банках) та інших факторів, що впливають на ці показники (рис. 1.3).

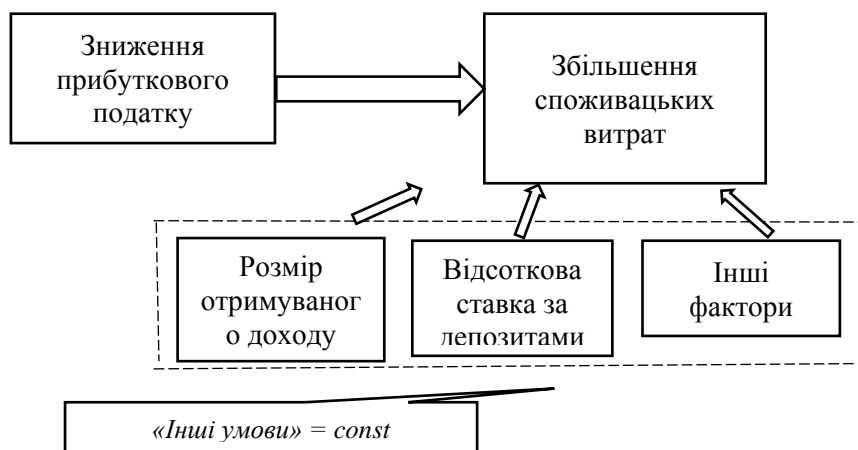


Рис. 1.3. Пояснення допущення «за інших рівних умов»

Економічне життя є складним. Щоб розібратися у ньому, його потрібно у дослідженнях спрощувати. Необхідні робочі схеми, робочі моделі, що передають економічну дійсність «не в усіх її кольорах». Економічна теорія – це не картини Клода Моне та інших імпресіоністів (багато кольорових відтінків та розпливчастих обрисів), але й не полотна представників реалізму у живопису. Економічна теорія, скоріше за все, може бути порівняна з чорно-білими ескізами в живописі.

Економісти пропонують «правильне бачення» економічного життя у вигляді моделі. Але економічні моделі потрібно вміти також правильно «читати» та використовувати, що припускає й реалістичне розуміння можливостей, особливостей економічної теорії. Вона повинна допомогти зрозуміти логіку поведінки економічних суб'єктів, найбільш вірогідні їх рішення, можливі їх наслідки, й на основі цього будувати свої очікування та плани дій.

Особливості економічних законів

Точному розумінню можливостей економічної науки, умов використання її результатів слугує також аналіз ***особливостей економічних законів***.

1. Економічні закони є *менш строгими*, ніж закони природничих наук. Більшість останніх носять абсолютний характер: при певних умовах якась причина обов'язково викликає якийсь наслідок, тобто у 100 випадках зі 100 спрацьовує зв'язка «причина-наслідок», - визначена як закон.

Наприклад, при певних температурах вода завжди закипає або перетворюється на кригу. Й винятків тут не буває. Або ж спробуйте знайти такий прямокутний трикутник, у якого сума квадратів катетів не буде рівною квадрату гіпотенузи. Марні такі пошуки, так? А в економіці таких абсолютних законів немає. Економічні закони більш м'які. Тому нерідко, щоб відійти від такого суворого слова, як «закон», вдаються до понять “*принцип*”, “*узагальнення*”. Зовсім не обов'язково, щоб кожен із нас, побачивши зниження ціни на відвідування фітнес-центрів, став більше купувати ці послуги. В економіці закони визначають найбільш ймовірний зв'язок. Це вказівка на те, що повинно статися або скоріше за все станеться.

Пов'язано це з тим, що економічна теорія має справу з людиною. Її поведінку важко прогнозувати достатньо точно, вона визначається багатьма обставинами. Економічна теорія виходить з того, що людина діє за принципами раціональності, вимірюючи вигоду та витрати. Однак дії людей не позбавлені й ірраціонального, у них проявляються несвідомі спонукання, неконтрольовані емоції.

«Законні», або «нормальні», економічні дії – це ті, які в кінцевому рахунку необхідно очікувати від людей за певних обставин.

2. Економічні закони в історичному сенсі *менш довговічні*. Природничі закони – це «закони-довгожителі». Часовий простір життя природничих законів великий, якщо не безкінечний. Економічні закони, як правило, мають обмежений термін «життя». Це пов'язано з тим, що людські відносини більш рухомі, людська діяльність у різноманітних сферах зазнає постійних змін. Змінюються як умови, так і форми господарської діяльності, тобто змінюються закони.

Зміна дня і ночі (природничий закон) характерна й для періоду існування первісного суспільства, й для сучасної цивілізації. А ось, наприклад, умови проведення обмінних операцій, формування цін зазнали принципових змін. Одні умови конкуренції діяли на початку ХХ ст., інші – у кінці, одні форми підприємств переважали в ХІХ, інші – у ХХІ ст.

Економічна політика

Розуміння природи економічних явищ, їх взаємозв'язків та особливостей економічних законів повинні допомогти людям, менеджерам у прийнятті ефективних рішень відносно економічних проблем.

Економічна політика – це заходи, що приймають, та які спрямовані на вирішення економічних проблем.

Люди співпрацюють у вирішенні економічних питань. Економічна політика регулює поведінку людей, справляє на них певний вплив. Економічна політика є предметом постійних дискусій у суспільстві. Активно, наприклад, сперечаються політики, управлінці.

Люди хотіли б почути поради економістів. Однак і економісти можуть мати різноманітні судження, рекомендувати різні заходи. Й ми досить часто стаємо свідками дискусій, які ведуться саме економістами.

Економічні погляди можна розділити на позитивні та нормативні.

Позитивні економічні погляди встановлюють реальні економічні зв'язки, що склалися, не даючи їм оцінки – хороші вони чи погані. Позитивна економічна теорія приймає дійсність такою, якою вона є. Наприклад, позитивна економіка встановлює, що таке інфляція й в чому можуть полягати її причини, які фактори впливають на валютний курс, за допомогою яких інструментів державного регулювання можна впливати на експортні та імпорتنі товарні потоки тощо.

Нормативні економічні судження – це оціночні судження відносно того, якими повинні бути економічні зв'язки, якою повинна бути економіка, які рішення необхідно прийняти. Нормативні судження можуть бути, зокрема, пов'язані з тим, які шляхи краще обрати для зниження рівня інфляції, якою повинна бути роль центрального банку країни у формуванні валютних курсів, якими повинні бути податки на імпорتنі операції. На нормативні судження впливають такі фактори, як економічний світогляд, етичні цінності, партійна приналежність, рівень культури тощо.

1.3. Історичний процес розвитку економічної науки

Перші економічні теорії

Із глибини століть до нас дійшли відомості про господарське життя древніх народів. Ці відомості уривчасті, вони не можуть претендувати навіть на роль окремих елементів економічної теорії. Разом з тим, вони цінні, тому що допомагають створювати історію економічного життя людського суспільства, спостерігати закономірності його еволюції. Найперші економічні відомості доносять древньоєгипетські папіруси, кам'яні клинописи, твори древніх письменників, письмові свідчення. Особливе місце у цьому ряду займають твори великих древньогрецьких мислителів – *Ксенофонта* (ввів поняття «економія»), *Арістотеля* (розмірковував про товар, гроші), *Платона* (розробив теорію ідеального суспільства).

Перші ж теоретичні узагальнення економічного життя з'явилися у XV–XVIII ст. Меркантилізм та фізіократія вважаються першими економічними теоріями.

Меркантилізм. Багато європейських країн у період з XV до середини XVIII ст. знаходилися під впливом економічного вчення меркантилізму. Яскравим представником цього напрямку економічної думки в Англії був *Томас Ман*. Один із меркантилістів, француз *Антуан Монкрент'єн*, дав економічній науці нову назву – «*політична економія*» (1615 р., праця «Трактат політичної економії»).

У цей період економічна наука розглядає вчення про національне, суспільне господарство та мистецтво його ведення. Термін «політична економія» складається з трьох слів: «*політейя*» (суспільний устрій), «*ойкос*» (дім, господарство), «*номос*» (закон). Разом отримуємо: закони або правила суспільного господарства.

Меркантилізм можна розглядати як рекомендації державі щодо ведення всього суспільного господарства, управління економікою країни. Сутність меркантилізму зводилась до наступного: багатство – це передусім золото, на яке можна купити все. Його приносить торгівля. При цьому багатіють ті держави, які в змозі ввозити багато золота, не допускаючи його вивозу. Тому держава повинна заохочувати мануфактури, що виготовляють товари для вивозу, а також обмежувати ввезення товарів з інших країн, за які потрібно розраховуватися золотом.

Фізіократія. Центром фізіократичних ідей була Франція. Їх найбільша популярність припала на середину XVIII ст. Найбільш видатним представником фізіократів був *Франсуа Кене*. Визначення «*фізіократія*» складається з двох слів: «*фізіс*» (природа) та «*кратос*» (влада). Разом: влада природи.

Основні перспективи економічного розвитку суспільства пов'язувалися фізіократами з сільським господарством. На їхню думку, держава повинна відійти від практики підтримки промисловості. Продукція сільського господарства та інші природні ресурси – справжнє джерело багатства. Реальне багатство виникає від землі.

Найкраще для держави, вважали фізіократи, – дати подіям розвиватися природним шляхом, не втручатися у підприємницьку діяльність. Ця ідея виражалась фразою: «нехай йде, як йде».

Класична політична економія

У 1776 р. з'явилася одна із найзначніших книг за всю історію людської цивілізації. Вона називалась «*Дослідження про природу та причини багатства народів*», її автором був професор філософії з Глазго *Адам Сміт*. Згодом він отримав титул «батька економіки».

Можна сказати, що основи політичної економії як самостійної науки були закладені саме А. Смітом.

А. Сміт вважав, що багатство нації створюється у процесі виробництва, і не тільки сільськогосподарського. Продуктивність праці є вирішальним фактором праці, конкуренції, підвищує продуктивні можливості суспільства.

Держава, на думку А. Сміта, повинна здійснювати лише мінімальне втручання в економіку. Тут він в повній мірі використовував ідею фізіократів – «*laissez faire*». Ринок сам, вважав А. Сміт, зробить все необхідне для ефективного розподілу ресурсів, організації виробництва, розподілу товарів та доходів. Він порівнював ринок з «невидимою рукою», яка ефективно направляє індивідуальні економічні сили.

До видатних теоретиків класичної політичної економії відносяться ще два представники Англії: *Давид Рікардо* («Основи політичної економії та оподаткування», 1817 р.) і *Джон Стюарт Мілль* («Основи політичної економії», 1848 р.).

Розвиток класичних традицій

У другій половині XIX ст. класична політична економія отримала суттєве теоретичне підживлення. З'явилася ціла плеяда впливових економістів **неокласичного напрямку**: *К. Менгер*, *Ф. Візер*, *Дж. Б. Кларк*, *Є. Бем-Баверк* та інші.

Прийнято вважати, що найпомітніший вклад в економічну науку з представників цього покоління економістів зробив англієць *Альфред Маршал*. Його основна праця – «*Принципи економічної науки*» (1890 р.).

Неокласики суттєво модифікували теорію цін класиків. Зокрема, ними було введено такі поняття, як попит, пропозиція, ціна рівноваги та ін. Покупець зайняв у неокласиків помітне місце у ціноутворенні. Класична школа акцентувала увагу на ролі виробника як вирішальної діючої особи процесу ціноутворення. А. Маршала вважають засновником сучасної цінової теорії.

В економічну науку у цей період активно ввійшли математичні методи, графіки, психологія. Неокласики помітно змінили традиційну економіку. У кінці XIX ст. – на початку XX ст. все рідше вживається термін «політична економія». Все частіше економічну теорію стали називати більш загальним поняттям «економіка». Неокласичні ідеї ввійшли у XX ст.

Марксистська альтернатива

Приблизно з середини XIX ст. у економічній науці розвивався ще один напрямок, альтернативний до тих економічних традицій, що склалися, – марксизм.

Карл Маркс народився у Німеччині, але у віці 24 років через політичні причини назавжди покинув батьківщину, провівши значну частину свого життя в Англії. У 1867 р. вийшов у світ перший том його фундаментальної праці «Капітал». Другий та третій том були відредаговані та видані другом та соратником *Фрідріхом Енгельсом* вже після смерті автора.

К. Маркс вважав, що історичний розвиток майже повністю визначається діями економічних факторів, зрозуміти причини тих або інших подій можна тільки через аналіз дій економічних сил. Наріжним камінням марксистського вчення вважається теорія додаткової вартості. Остання представляє собою різницю між вартістю товару та вартістю робочої сили, яка створює цей товар. Капіталіст несправедливо присвоює додаткову вартість, здійснюючи тим самим експлуатацію праці. К. Маркс робить висновок про неминучість загибелі капіталістичної системи, оскільки в ній закладені глибинні внутрішні протиріччя: капіталісти прагнуть зменшити свої витрати по заробітній платі, але, тим самим, виникає зменшення купівельної спроможності суспільства, виникає криза виробництва. Зрештою робітники, на думку К. Маркса, скинуть владу капіталістів-експлуататорів.

«Револуція» Кейнса

Англійського економіста *Джона Мейнарда Кейнса* вважають найбільш відомим економістом ХХ ст. Можна, наприклад, зустріти таку фразу про нього: теоретик, який відкрив економіці дорогу в ХХ ст. Ідеї Кейнса дійсно здійснили великий вплив на світовий розвиток у ХХ ст.

У 1936 р. була опублікована найвідоміша книга Кейнса *«Загальна теорія зайнятості, процента та грошей»*. У ній були представлені основні економічні ідеї автора. Серед них ті, які дали підстави говорити про «кейнсіанську революцію».

Що ж революційного було у теорії Кейнса? Передусім те, що він докорінно переглянув класичне визначення економічної ролі держави. На думку Кейнса, держава повинна відмовитися від політики *«laissez faire»* та активно брати участь у регулюванні економічних процесів, проводити стабілізаційну макроекономічну політику.

Потрібно сказати, що той час економічна дійсність вже явно не входила у рамки традиційних схем, згідно з якими ринок найкращим чином «все зробить сам». Факти свідчили про значний рівень безробіття, про суттєві коливання об'ємів національного виробництва, про нестабільність загального рівня цін та наявність інших несприятливих явищ. Кейнсіанська теорія ставила діагноз та пропонувала рецепти лікування цих економічних хвороб. Зокрема, пропонувалось, що тільки активна фінансова політика держави, що стимулювала попит могла б впоратися з проблемою масового безробіття.

Кейнс заклав основи теорії змішаної економіки як системи взаємодії ринкового та державного регулювання економічних процесів. У наш час кейнсіанські ідеї є широко прийнятими, державне регулювання економіки розглядається як щось саме по собі зрозуміле.

Сучасні тенденції

Для економічної науки другої половини ХХ – початку ХХІ ст. характерними стали передусім дискусії стосовно фундаментальних економічних проблем, які проводяться в аспекті визначення найбільш ефективного співвідношення ринкового та державного регулювання економічних процесів.

У рамках кейнсіанської традиції розвиваються ідеї більш повного врахування факторів економічного зростання, розробляються моделі державного регулювання для різноманітних стадій економічного циклу, використання податково-бюджетних інструментів регулювання (*Р. Харрод, Е. Домар, Дж. Робінсон*). Неокласичні ідеї ліберального державного впливу на економічне життя суспільства підтримані представниками монетаризму (*М. Фрідмен*), неолібералізму (*Ф. Хайек*), теорії соціально-орієнтованого ринкового господарства (*Л. Ерхард*), економіки пропозиції (*А. Лаффер*), теорії раціональних очікувань (*Р. Лукас*). Особливе місце займає неінституціоналізм – теорія прав власності (*Р. Коуз*), теорія економічної організації (*Р. Коуз, О. Уільямсон*), теорія суспільного вибору (*Дж. Б'юкенен*).

У цілому, необхідно відмітити, що економічна теорія не є набором «священних правил». Вона змінюється, постійно шукає шляхи більш глибокого пізнання економічного життя, вияву її закономірностей.

Короткі висновки

1. Економічна теорія вивчає діяльність людей, пов'язану зі створенням та розподілом життєвих благ, тобто діяльність, що спрямована на досягнення ефективного використання обмежених ресурсів для найкращого задоволення потреб у життєвих благах.

2. Економічні явища можна вивчати на різних рівнях: макроекономіка – вивчення економіки у цілому, мікроекономіка – вивчення діяльності окремих економічних суб'єктів.

3. Цілями економічної науки є визначення економічних законів та передача отриманих результатів членам суспільства для використання у повсякденному житті. Економічний закон (принцип, узагальнення) – це стійкий, повторювальний, типовий зв'язок між економічними явищами. Знання економічних законів потрібні передусім для того, щоб розуміти, наступ яких економічних подій необхідно очікувати у тих чи інших умовах, щоб приймати ефективні економічні рішення.

4. Основні методи пізнання економічних явищ – індукція та дедукція. Індукція – рух від окремих, приватних фактів до загальним висновкам, узагальненням. Дедукція – висування гіпотези та наступна її перевірка на фактах. Економічні закони «діють» тільки «за інших рівних умов». Зв'язок, що виражається економічним законом, носить ймовірний характер.

5. Економічна політика – це заходи, що приймають, направлені на рішення економічних проблем. Вона є предметом дискусій. Позитивні економічні погляди встановлюють економічні зв'язки, що реально склалися, не надаючи їм оцінки. Нормативні – це оціночні судження відносно того, якими повинні бути економічні зв'язки, які рішення необхідно прийняти.

6. Історичний процес розвитку економічної науки можна представити наступними основними школами: меркантилізм, фізіократія, класична політична економія, неокласицизм, марксизм, кейнсіанство. Основний аспект сучасних економічних дискусій – відношення ринкового та державного регулювання економіки.

Основні терміни та поняття

- Економічна теорія
- Макроекономіка
- Мікроекономіка
- Цілі економічної науки
- Економічний закон (принцип, узагальнення)
- Дедукція
- Індукція
- Припущення «за інших рівних умов»
- Економічна політика
- Позитивні економічні погляди
- Нормативні економічні погляди
- Меркантилізм
- Фізіократія
- Класична політична економія
- Неокласицизм
- Марксизм
- Кейнсіанство.

Глава 2

ПОТРЕБИ, РЕСУРСИ, ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ

Будь-яка людина, яка вирішить відкрити власний бізнес, повинна мати відповіді на багато питань: де взяти стартовий капітал, як знайти необхідне приміщення, з ким вступити у партнерські відносини, яких менеджерів потрібно залучити, в якому банку відкрити рахунок та інше. Але перше питання, на яке необхідно відповісти власникам та менеджерам бізнесу, – *що виготовляти*, у якій сфері прикласти свої зусилля? Це ключове питання будь-якої економічної діяльності. Його необхідно вирішувати не тільки окремій людині, але й суспільству в цілому.

Відповідь на запитання "що виготовляти" пов'язана з потребами. Потреби - різноманітні, різносторонні та постійно змінюються. Виробництво реагує на потреби споживачів. Разом з тим, менеджерам, які приймають виробничі рішення, завжди доводиться враховувати фактор обмеженості ресурсів. В суспільному зрізі прагнення задовольнити на кожний даний момент потреби, що збільшуються, наштовхуються на відносну обмеженість ресурсів. Цій *головній суперечності економічної діяльності* і присвячена ця тема, у якій проаналізуємо дві сторони названої суперечності (безмежні потреби та обмежені ресурси) та механізм його вирішення через підвищення виробничих можливостей.

2.1. Потреби як рушійна сила економічної діяльності

Сутність потреб

Поняття «потреби» дуже широко використовуються у сучасній економічній теорії та деяких інших науках. Теорія управління (менеджмент), вивчаючи мотивацію поведінки людини, виявляє, що спонукальними мотивами тих чи інших дій з її сторони виступають потреби. Філософія маркетингу орієнтована на те, що успіх компанії визначається вмінням найкращим чином розпізнати та задовольнити потреби покупців. І цей перелік можна продовжувати. Так що ж це таке потреби?

Потреби – це внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини. Іншими словами, це стан незадоволеності, який людина бажає змінити, або задоволеності, який вона бажає продовжити.

Людина, як правило, усвідомлює свої потреби. Вона розуміє, що їй необхідно їсти, пити, спати, одягатися тощо. Однак існує безліч потреб, які не пройшли через свідомість людини. На якийсь час вони причаїлися у глибині її, проте той чи інший поштовх може виплеснути цю потребу назовні.

Древній мисливець ганяється за здобиччю, щоб вгамувати голод, студент читає книгу для задоволення потреби у знаннях, сім'я йде до кафе, щоб відпочити, поспілкуватися з друзями... Ці приклади наводять на думку, що ті або інші дії людини обумовлені існуванням потреби. Але тоді постає питання: звідки ж з'являються самі потреби? Чи можна казати, що

потреби – це політ людської фантазії, вигадка, яка зароджується у людській свідомості. Тільки у незначній мірі таке твердження можна визнати справедливим. Потреби є відображенням біологічної та соціальної сутності людей. Перші з’являються з моменту народження людини, другі набуваються у процесі життя. Можна також погодитися й з тим, що потреби виступають й як наслідок економічної діяльності людей. Тому, з одного боку, повинні існувати певні потреби для того, щоб людина займалася будь-якою економічною діяльністю, а з іншого – саме така діяльність породжує нові потреби.

Класифікація потреб

Різноманіття людських потреб можна об’єднати у групи, користуючись тими чи іншими класифікаційними характеристиками. Наведемо деякі з можливих ***способів класифікації потреб***.

1. *За походженням:*

- а) первинні потреби;
- б) вторинні потреби.

Первинні потреби є за своєю природою фізіологічними і, як правило, вродженими. Прикладами можуть слугувати потреби у воді та їжі, потреби дихати, спати тощо.

Вторинні потреби за своєю природою є соціально-психологічними – наприклад, потреба в успіху, владі, повазі, любові. Первинні потреби закладені генетично, а вторинні зазвичай усвідомлюються в міру надбання життєвого досвіду. Оскільки люди мають різний надбаний досвід, вторинні потреби людей відрізняються, можливо, більшою мірою, ніж первинні.

2. *За суб’єктами:*

- а) кінцеві потреби;
- б) проміжні потреби.

Кінцеві потреби – це потреби самої людини як біосоціальної істоти. Їх можна ще назвати особистими потребами. У результаті їх задоволення відтворюється сама людина. Блага, що задовольняють кінцеві потреби, отримали назву предмети споживання. Це – їжа, одяг, житло тощо. В результаті споживання ці блага використовуються, виводяться з економічного обігу.

Проміжні потреби тільки опосередковано пов’язані з самою людиною. Це потреби господарських структур. Їх задоволення слугує створенню нових благ. Тому такі потреби вважаються виробничими, а блага, що їх задовольняють – засобами виробництва (верстати, обладнання, метал, тощо). У процесі споживання цих благ вони не зникають, а перевтілюються і в подальшому слугують для задоволення інших проміжних або кінцевих потреб.

3. *За формою задоволення:*

- а) ті, що задовольняються індивідуально;
- б) ті, що задовольняються колективно.

Перші людина має змогу задовольнити, не об'єднуючись з іншими суб'єктами. До них можна віднести потреби у сні, їжі тощо, тоді як потреба, наприклад, у водопостачанні у містах задовольняється колективно.

Ієрархія потреб

Ієрархія потреб передбачає вибудовування потреб з точки зору оцінки людьми міри їх значення, ймовірної черговості їх прояву у поведінці людини.

Потреби – це такий своєрідний індивідуальний світ, індивідуальний «кошик». Однак у поведінці індивідів простежується й чимало спільного, і це дає можливість зробити якісь узагальнення, виявити деякі типові підходи до оцінки та задоволення людьми своїх потреб.

Широко відома, і не тільки у середовищі економістів та управлінців, ієрархія потреб (піраміда), що запропонована А. Маслоу. Він запропонував, зокрема, поділити потреби *на п'ять основних груп*. За своїми проявами, за мірою загальної значимості та пріоритетності впливу на поведінку людей ці групи можна розмістити у такій *послідовності*:

1. Фізіологічні потреби.
2. Потреби у безпеці.
3. Соціальні потреби (потреби у соціальному визнанні, соціальних контактах).
4. Потреби у повазі та самоповазі.
5. Потреби у самовираженні.

Сукупність, структуру цих потреб можна представити у вигляді своєрідної піраміди, основою якої є фізіологічні потреби, а вершина - потреби у самовираженні. Передбачається, що людина починає реалізацію своїх потреб з нижчого (фізіологічного) рівня, а потім в міру задоволення відповідних потреб піднімається на нові рівні. Виходить приблизно так: люди рухаються по своєрідній драбині - задовольнивши потреби одного рівня вони переходять на нову, більш високого рівня сходинку.

Ієрархію А. Маслоу можна розглядати як деякий орієнтир, приблизну схему, яка дає нам загальне розуміння значимості, пріоритетності прояву потреб у діяльності людей. Разом з тим не можна уявити ситуацію таким чином, що при неповному задоволенні потреб шлунку, не можуть з'явитися потреби у соціальних контактах (наприклад, любові), повазі або інші потреби більш високого рівня. Скоріше за все ми можемо говорити про те, що у кожної людини формується свій «кошик» потреб, до якого входять у певному співвідношенні за своєю значимістю групи потреб різних рівнів. Й, мабуть, в міру зростання життєвого рівня людини виникає розширення ролі, значимості у «кошику» потреб більш високого рівня (рис.2.1). При цьому в будь-якому випадку потрібно пам'ятати про існування достатньо важливих індивідуальних особливостей у кожного з нас, а також про те, що конкретні обставини, конкретний час та умови можуть сильно «перетрушувати» зміст індивідуальних «кошиків» потреб.

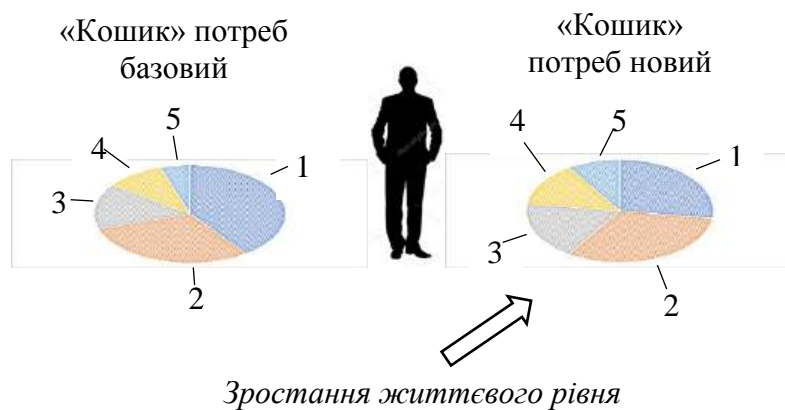


Рис. 2.1. Зміна у «кошика» потреб в міру зростання життєвого рівня

Потреба та корисність благ

Засобом задоволення потреб виступають певні блага. Останні можна поділити на неекономічні (вони існують у необмеженій кількості) та економічні (існують в обмеженому об'ємі). Товар, як продукт праці, призначений для обміну, є економічним благом.

Чим же керується людина, визначаючи своє первинне ставлення до вибору благ, встановлюючи їх цінність для себе? Напевно, вона виходить із суб'єктивної оцінки корисності блага.

Корисність блага – це міра, з якою воно може задовольнити ту чи іншу потребу людини.

Не важко помітити тісний взаємозв'язок між корисністю блага та його кількістю, що споживається. Якщо уявити собі благо, що ділиться на рівні частини (наприклад, велике блюдо з пиріжками), то корисність кожної нової частини, що споживається, буде мати тенденцію до згасання. Визначимо умовно корисність першого пиріжка коефіцієнтом 10. З'ївши його, людина вже частково наситилася, другий пиріжок буде мати для неї меншу корисність, скажімо 8. Відповідно третій - 6, четвертий - 4 тощо. Може настати момент, коли нова порція блага буде мати від'ємну корисність, не стільки задовольняти потребу, скільки викликати певні ускладнення у споживача. Таким чином, можна стверджувати, що порції деякого блага, що споживаються послідовно, мають *спадну корисність* для споживача.

Гранична корисність блага – корисність для споживача кожної нової (додаткової) порції блага – залежить як від важливості потреби, що задовольняється цим благом, так і від його рідкості. Саме останнім можна пояснити, чому так відрізняються у споживачській оцінці однакові вагові порції, скажімо, золота та чорного металу.

На рис. 2.2 продемонстровано дію ***закону спадаючої граничної корисності***, який стверджує, що в міру насичення потреби корисність кожної нової порції продукту для споживання стає менше попередньої.

Звісно, що крива граничної корисності має від'ємний нахил. Загальна корисність блага представлена площею, що обмежена осями та кривою граничної корисності. У точці Q_m гранична корисність блага дорівнює нулю. Це означає, що існує така кількість блага, яка повністю задовольняє потреби у ньому. Подальше його підвищення буде призводити до виникнення від'ємної корисності, тобто збитків, невиправданих витрат споживача (на графіку це відрізок $Q_m Q_t$).

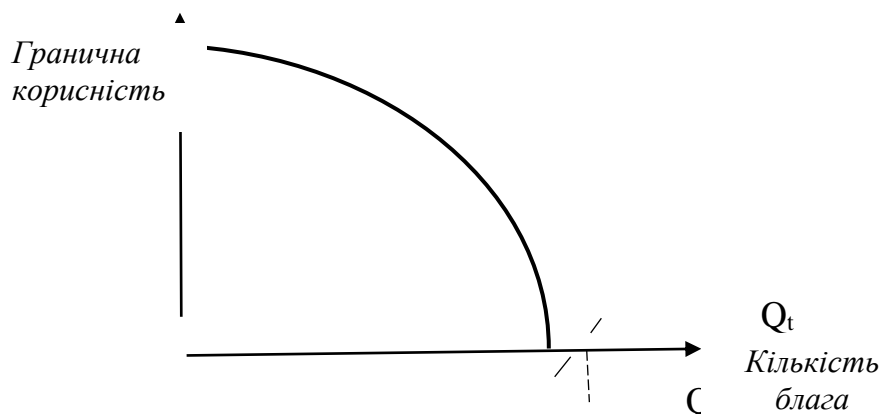


Рис. 2.2. Крива граничної корисності

Корисність блага пов'язана з його можливістю задовольняти цілком визначені потреби. Одне й те саме благо може мати змогу задовольнити декілька різних потреб. Так, автомобіль (рис. 2.3) можна розглядати і як засіб пересування, і як засіб завоювання певного соціального визнання, і як спосіб самовираження. Тому один і той же автомобіль може мати велику корисність для транспортування врожаю з дачної ділянки та зовсім не задовольняти потребу у престижі.

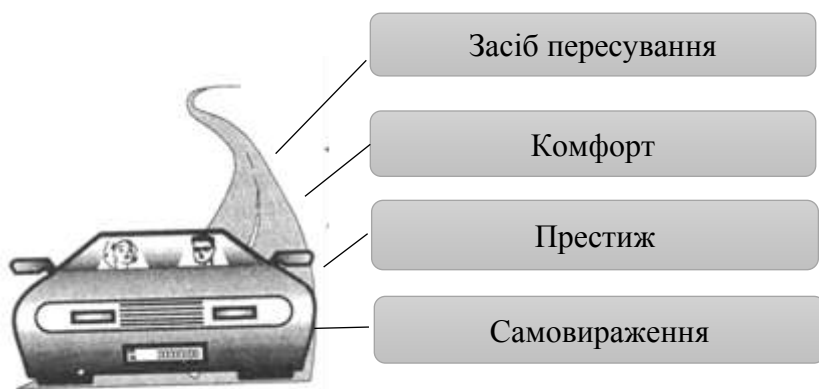


Рис. 2.3. Потреби, які задовольняються автомобілем

Як правило, блага, що необхідні для задоволення потреб людини, у готовому вигляді у природі не існують. Їх необхідно створювати, виготовляти, використовуючи при цьому ті ресурси, якими люди володіють. Отже, друге ключове питання економічної діяльності – як виготовляти, які використовувати ресурси.

2.2. Виробництво – матеріальна основа задоволення потреб

Ресурси та їх види

Створення необхідних для задоволення потреб благ, як правило, здійснюються на підприємствах шляхом організації менеджерами їх виробництва. Люди не тільки пристосовуються до існуючих природних умов, але і перевтілюють їх з урахуванням своїх потреб.

Виробництво – це вплив людини на речовину природи з метою надання їй властивостей і форм, придатних для задоволення потреб. Воно представляє собою суспільний процес, оскільки люди, як правило, вступають при цьому в певні взаємовідносини для проведення економічної діяльності.

Процес виробництва можна розглядати як процес споживання, але споживання особливого – ресурсного. У цьому процесі створюються нові блага. Без ресурсів виробництво неможливе.

Виробничі ресурси (фактори) – це все те, що необхідно для здійснення процесу виробництва. Їх можна поділити на дві групи:

- *речові фактори* (матеріальні ресурси або засоби виробництва);
- *особисті фактори* (людські ресурси).

Матеріальні ресурси (засоби виробництва) мають різне походження. Частина з них створена природою і лише використовується людиною у своїх цілях, – це *природні ресурси*. До них належать земля, мінеральна сировина (нафта, газ, залізна руда, вугілля та інше), водні та лісові ресурси, а також деякі інші компоненти навколишнього природного середовища, які можуть бути використані для виробництва життєвих благ.

Головна проблема природних ресурсів – це їхня обмеженість. Природа щедра по відношенню до людей. Правда, вони не завжди уважні та дбайливі у своєму ставленні до неї. Адже навколишнє природне середовище, як джерело ресурсів для виробництва, не є безмежним. Обмежуючі можливості природної ресурсної бази ще сильніше проявляються в умовах, коли людство використовує все більше та більше таких ресурсів. Наша нинішня залежність від ряду природних ресурсів, наприклад, нафти, газу, води, просто колосальна.

Людство постійно відчуває проблему обмеженості природних ресурсів. Економічна діяльність досягла таких масштабів, що стала справляти критичний вплив на природу. Виникли небезпідставні побоювання вичерпування ряду ключових ресурсів – нафти та газу. Загострюється проблема води, зменшуються площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на душу населення. Все це висуває екологічну проблему у число головних обмежуючих факторів економічної діяльності та задоволення потреб людей.

Друга складова засобів виробництва має інше походження – вона створена працею людини. Це так звані рукотворні засоби виробництва. Їх часто визначають як *капітал* – створені засоби праці (інколи уточнюють –

фізичний капітал; це для того, щоб було зрозуміло: гроші до нього не відносяться, гроші не є безпосереднім ресурсом виробництва).

Представлені складові засобів виробництва відрізняються не тільки походженням, але й тією роллю, яку вони відіграють у процесі виробництва. *Природні ресурси* служать матеріальною основою для створення нового продукту. Тому речовина природи, на яку спрямована праця (руда, вугілля, ліс та інше), може бути названа *предметом праці*. Капітал представляє собою все те, що необхідне для здійснення процесу впливу людини на предмет праці (верстати, інструменти, виробничі будівлі, обладнання, для створення, зберігання та передачі інформації тощо). Це – засоби праці.

Особистому фактору належить особлива роль у виробничому процесі. Людські ресурси виробництва можна розділити на трудові та підприємницькі.

Праця – це сукупність фізичних та розумових властивостей людини, що застосовуються у виробничому процесі. Людина приводить до руху засоби виробництва, вона оживляє їх – без неї вони мертві. Тому без праці неможливо ні використання природних ресурсів, ні виробництво нових благ. Ресурси праці обмежені вже хоча б тим фактором, що існує певна чисельність населення. Крім того, як правило, не існує потреби у праці взагалі, існують потреби у трудових послугах певного виду і якості, які також обмежені.

Процес виробництва передбачає *об'єднання факторів* виробництва. Хтось повинен виступати його організатором та взяти на себе відповідальність за результати. «Організувати» – особлива діяльність, особливі здібності. Частіше за все така діяльність набуває форми *підприємницької*. Вважається, що термін «*підприємство*» вперше ввів у науковий обіг у XVIII ст. *Р. Кантільон*. Він писав: «Підприємець – це людина, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виготовити певну продукцію та продати її з метою отримання доходу, і яка приймає на себе обов'язки у витратах, проте не знає за якими цінами здійсниться реалізація».

Підприємницьке виробництво (бізнес) у сучасних умовах стало його основною формою. Підприємець здійснює пошук та залучення ресурсів, залучає менеджерів, вивчає потреби споживачів та визначає, що, скільки та як виготовляти, де і як продавати, як використовувати отриманий дохід.

Підприємницькі здібності – це здатність організовувати економічні ресурси (сили) у єдиний процес виробництва. Вони є важливим ресурсом виробництва, важливою складовою частиною виробничого процесу. Підприємницькі здібності не можна прирівнювати до звичайних трудових послуг. Та й не кожен з нас володіє даром підприємця і далеко не кожен з нас готовий взяти на себе таку відповідальність та ризики. Згадаємо хоча б, що у піраміді А. Маслоу потреби у безпеці, запобіганню ризику йдуть по своєму значенню одразу ж після фізіологічних потреб. А невід'ємний

елемент підприємницької діяльності – ризик, серйозний ризик. Тому і підприємницькі здібності як ресурс обмежені, мають спільну для всіх економічних ресурсів ознаку – рідкість.

Результативність та ефективність виробництва

Процес виробництва можна представити як певну систему, що має вхід, через який в нього поступають ресурси, і вихід – із якого у зовнішнє середовище поступає продукт (рис. 2.4).

Оцінювати загальну результативність цієї системи можна на основі співставлення кількості і видів виготовлених благ з потребами суспільства. Працювати результативно – означає «виготовляти правильні речі». Показником результативності роботи виробництва може бути ступінь задоволення потреб:

$$\text{Ступінь задоволення потреб} = \frac{\text{Фактичне споживання}}{\text{Потреби}}$$

Чим ближче цей показник до одиниці, тим результативніший виробничий процес.

Іншим важливим оціночним показником виробничого процесу є *ефективність виробництва* – співставлення (відношення) результату та витрат ресурсів, що знадобилися для його досягнення. Працювати ефективно означає «виготовляти речі правильно». Це можна оцінювати, співставляючи результати на виході з витратами на вході:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Ресурси}}$$

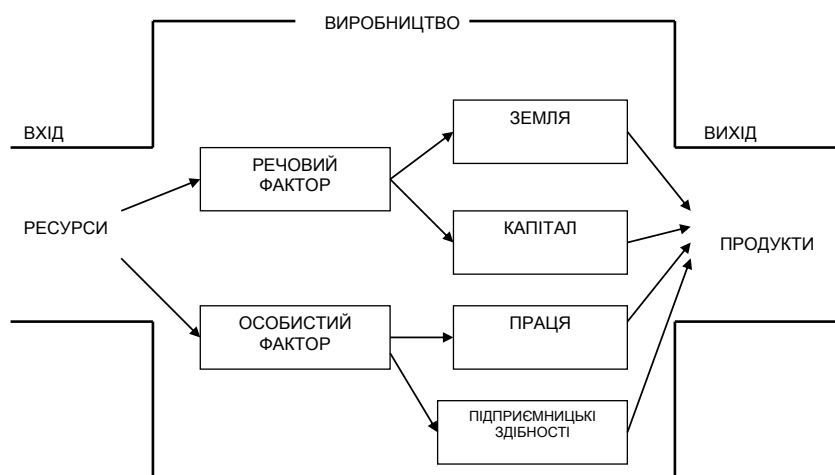


Рис. 2.4. Виробництво як перетворювальна система

Значення цього показника для економіки надзвичайно велике. Зростання потреб орієнтує на максимізацію результату, обмежені ж ресурси потребують раціоналізації їх використання. Тому, задача управлінців насамперед полягає в постійному знаходженні шляхів підвищення ефективності економічної діяльності, в результаті чого забезпечується вирішення суперечності між потребами та ресурсними можливостями.

Взаємозв'язок факторів виробництва

Сформульовані задачі можуть вирішуватися шляхом раціоналізації процесу поєднання факторів виробництва. Між засобами виробництва та працівниками, які беруть участь у виробничому процесі, існує тісний і доволі складний зв'язок. Розглянемо деякі його аспекти.

1. *Відповідність факторів виробництва.* Найбільш ефективно виробництво за інших рівних умов досягається, коли якісні характеристики працівників (їх рівень освіти, кваліфікації, особисті характеристики тощо) відповідають стану засобів виробництва, що застосовуються. Необхідно відмітити, що ефективність зменшується не тільки, коли рівень кваліфікації працівників не дозволяє реалізувати всі потенційні можливості засобів виробництва, але і тоді, коли засоби виробництва, що застосовують, не дають можливості реалізувати потенціал працівників.

У відміченому взаємозв'язку важко однозначно визначити провідну сторону. Все залежить від періоду зміни поколінь засобів виробництва і працівників. У ХІХ ст., коли декілька поколінь робітників застосовували одні й ті самі засоби виробництва, необхідно було пристосовувати рівень підготовки особистого фактору до стану речового. Зараз же, коли за період трудової діяльності робітника декілька раз змінюються машини, що використовуються, їх творці повинні орієнтуватися на вимоги, що пред'являються особистим фактором.

2. *Співвідношення факторів виробництва.* Між працівниками та засобами виробництва повинно бути не тільки якісне, але й кількісне співвідношення. Для кожного даного рівня розвитку економіки існує деяке оптимальне співвідношення між величиною капіталу та кількістю праці, що може привести його до руху.

3. *Взаємозамінність факторів виробництва.* Один і той же результат може бути досягнений при різному співвідношенні факторів виробництва. Наприклад, у виробничому процесі використовуються ресурси праці (L) і капіталу (K). Можна визначити різні співвідношення праці і капіталу, що забезпечують отримання заданого результату. Їх можна відобразити на відповідному графіку (рис. 2.5).

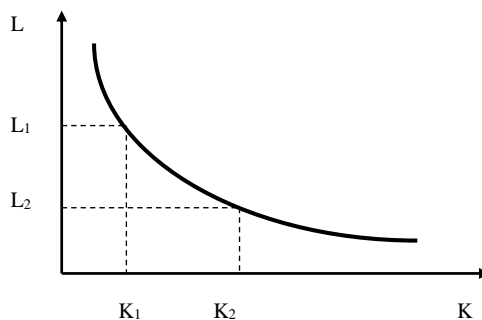


Рис. 2.5. Крива заміності ресурсів

Координати будь-якої точки кривої показують співвідношення праці й капіталу, що дає один і той же результат. З точки зору впливу на нього зменшення витрат праці на величину L_1L_2 рівнозначно збільшенню капіталу на величину K_1K_2 .

Тенденції розвитку факторів виробництва

Досліджуючи процес розвитку факторів виробництва, можна виявити певні тенденції як у розвитку кожного з ресурсів, так і в їх співвідношенні.

Доволі тривалий час в історії людства основну роль у виробничому процесі відігравали праця та земля. Саме людина була основним двигуном та виконавцем у виробничому процесі. Переважала ручна низькопродуктивна праця окремо працюючих людей. У XVI–XVII ст. почалось об'єднання відокремлених ремісників у спільних приміщеннях. Формою організації їх праці була проста кооперація – робітники паралельно виготовляли однакові за призначенням вироби. І таке об'єднання давало великий економічний ефект, оскільки:

- досягалась економія на спільних умовах виробництва (освітлення, опалення тощо);
- виникав елемент змагання, конкуренції серед робітників;
- відбувався обмін досвідом, що підвищувало загальну результативність праці.

Важливим кроком у підвищенні ефективності використання ресурсів став *внутрішньовиробничий поділ праці*, тобто закріплення за окремими робітниками трудових операцій, що складають у своїй сукупності єдиний технологічний процес або орієнтованих на виробництво спільного продукту. Однак і у мануфактурі, що виникла, продовжувала панувати ручна праця.

У кінці XVIII – на початку XIX ст. в Англії починається промислова революція, головним змістом якої була заміна ручної праці різноманітними технічними засобами.

Сьогодні залежно від співвідношення «ручна праця – машинна» можна відрізнити наступні процеси (рис. 2.6):

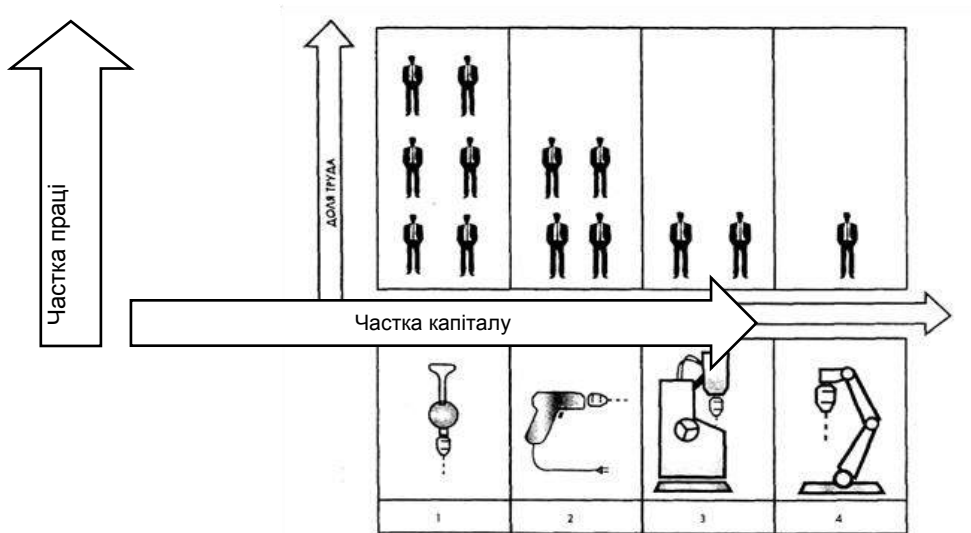


Рис. 2.6. Заміна факторів виробництва

- *механізація (1)* – використання простих механізмів;
- *машинізація (2)* – використання машин та машинного обладнання;
- *автоматизація (3)* – людська праця застосовується тільки для контролю та корекції діяльності машини;
- *повна автоматизація (4)* – контроль та внесення коректив здійснюється машиною. Людина включається тільки в особливих випадках для усунення негараздів.

Зміна положення людини у виробництві та змісту праці посилюють значення відповідності специфіки особистості робітника виду та характеру трудової діяльності. При переважанні ручної праці відігравали важливу роль фізичні можливості людини. З появою машин, конвеєрної системи значення ряду особистих якостей зменшується. Але в той же час в умовах масового використання машин та автоматизованих процесів підвищується значення творчого, інноваційного компоненту, ролі людини як своєрідного ідеолога, конструктора такої техніки, яка б забезпечувала конкурентоспроможність виготовленої продукції, попит на неї.

Однак, як би не складалося співвідношення окремих видів ресурсів, які б зміни всередині кожного з них не відбувалися, суспільство завжди стикається з обмеженістю природних ресурсів, капіталу, праці та підприємницьких здібностей. Отже, якщо обмеженість ресурсів не дозволяє задовольнити всі потреби, то над людством постійно тяжіє проблема вибору.

2.3. Виробничі можливості та економічне зростання

Таблиця та крива виробничих можливостей

Для кращого розуміння механізму виробничого вибору уявімо собі, що суспільство володіє якимсь фіксованим об'ємом ресурсів, які воно може використовувати для виробництва певних життєвих благ. А всі потреби,

які можна задовольнити при повному використанні існуючих ресурсів, об'єднаємо у дві групи: кінцеві (предмети споживання) та проміжні (засоби виробництва).

Виробничі можливості суспільства – це максимально можливий об'єм виробництва життєвих благ при повному та ефективному використанні існуючих виробничих ресурсів суспільства.

Оскільки ресурси обмежені, то обмежені й виробничі можливості. Збільшення об'ємів виробництва одного продукту може бути досягнуто лише при частковій або повній відмові від виробництва іншого. Тому повинні існувати деякі можливі набори предметів споживання і засобів виробництва, які можна отримати, використовуючи існуючу кількість ресурсів.

Дані табл. 2.1 свідчать про те, що суспільство могло б, прагнучи максимізувати задоволення своїх кінцевих потреб, відмовитися взагалі від виробництва засобів виробництва і всі ресурси втілити у 4 одиниці предметів споживання. Але це призводить до того, що у наступні роки відбудеться зменшення ресурсів, а, отже, й виробничих можливостей, тому що не буде відновлено капітал. Отже, суспільство повинно обмежувати свої бажання з виробництва споживчих благ (поточне споживання) для забезпечення зростання виробництва у майбутньому періоді (за рахунок нарощування ресурсів).

Таблиця 2.1

Виробничі можливості суспільства

Вид продукту	Виробничі альтернативи				
	I	II	III	IV	V
Предмети споживання	0	1	2	3	4
Засоби виробництва	20	18	14	8	0

Більш наочно ці висновки зображені у вигляді графіка (рис. 2.7).

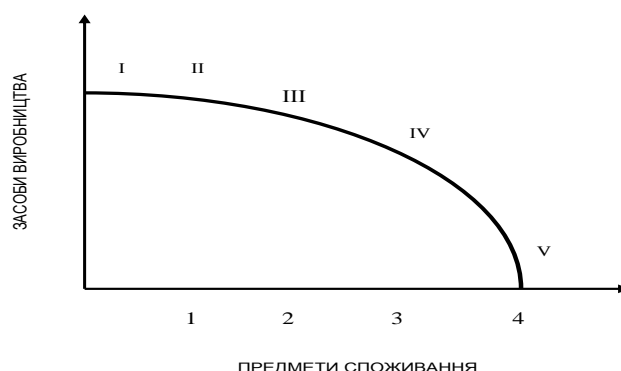


Рис. 2.7. Крива виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей – це сукупність точок, координати яких означають можливі набори продуктів, які можуть бути вироблені шляхом використання існуючих ресурсів. Будь-яка точка поза кривою буде означати або недовикористання ресурсів (розміщення лівіше кривою), або

принципову неможливість досягнення такого виробництва при даних ресурсах (розміщення правіше кривої).

Закон зростаючих альтернативних витрат

Розглянемо ситуацію переходу від виробництва 18 одиниць засобів виробництва та 1 одиниці предметів споживання до іншого набору - відповідно 14 і 2 одиниці. Виявляється, що для підвищення виробництва предметів споживання на одиницю доводиться відмовлятися від виробництва засобів виробництва на 4 одиниці. Кількість іншого продукту (набору продуктів), від якого необхідно відмовитися або яким необхідно пожертвувати, щоб отримати якусь кількість даного продукту (набору продуктів), називається *альтернативними витратами* виробництва даного продукту (набору продуктів). Для нашого випадку такі альтернативні витрати отримання додаткової одиниці предметів споживання дорівнюватимуть 4 одиницям засобів виробництва.

Аналогічний вибір постійно доводиться робити кожній людині. Найбільш наочний обмежений ресурс, який ми маємо, – час. У студента, наприклад, існує багато альтернативних варіантів використання часу: почитати книжку з економіки, пограти в ігри на смартфоні, попрацювати на фірмі на умовах неповного робочого дня, ще трохи поспати тощо. Як визначити, чого буде коштувати зайвий час, використаний для комп'ютерних ігор? Звичайно, того, від чого довелося у зв'язку з цим відмовитися, – скажімо, від підготовки до занять. За приємно проведений час студент як би розраховується недоотриманням певних знань і появою проблем з успішністю.

Під час аналізу альтернатив виявляється одна дуже важлива закономірність: у процесі руху від однієї альтернативи до іншої величина витрат для отримання кожної додаткової одиниці блага підвищується. У нашому прикладі при переході від II до III позиції додаткова одиниця предметів споживання коштує 4 одиниці засобів виробництва, від III до IV – 6, а від IV до V позиції – 8. Чому так?

Найбільш переконливим поясненням дії закону підвищених альтернативних витрат може слугувати той факт, що існуючі ресурси в суспільстві, не можуть у повному об'ємі та в рівній мірі бути придатними як для виробництва засобів виробництва, так і предметів споживання. Тому чим далі просуваємося, тим більше доводиться використовувати ті ресурси, які можна назвати не зовсім придатними або «пристосованими», що зменшує ефективність всього виробничого процесу.

Нарощування виробничих можливостей

При побудові кривої виробничих можливостей використовувалось припущення незмінності кількості ресурсів та ефективності їх застосування. Але в реальній дійсності обидва фактори не залишаються

застиглими, вони динамічні. Під їхнім впливом крива може зміщуватися вправо або вліво.

Підвищення виробничих можливостей суспільства може досягатися шляхом підвищення кількості ресурсів, що використовуються. Це *екстенсивний шлях*. Прикладами його можуть бути приріст працездатного населення, відкриття нових родовищ корисних копалин, збільшення капіталу за рахунок перевищення його введення над вибуттям. Проте слід пам'ятати, що це лише нарощування можливостей, а не реального виробництва. Так, наприклад, для отримання додаткового результату від приросту ресурсів праці необхідне створення нових робочих місць.

Виробничі можливості можуть нарощуватися також *інтенсивним шляхом*, тобто за рахунок факторів, що уможливають підвищити ефективність використання кількісно незмінних ресурсів. До цих факторів слід зарахувати:

- удосконалення матеріально-технічної бази виробничого процесу. Вирішальною умовою підвищення ефективності виступає заміна засобів виробництва, що використовуються, на нові, більш продуктивні;

- удосконалення технології виробництва. За умов технологічного розвитку можна досягти підвищення ефективності виробничого процесу, якості виготовленої продукції;

- удосконалення менеджерами організації виробництва, що виявляється, зокрема, у поглибленні поділу праці, вдосконаленні планування тощо;

- удосконалення самої людини як ресурсного фактору, що знаходить своє вираження у розвитку розумових, фізичних та духовних можливостей людини, зростанні кваліфікації працівників. Суспільство, що прагне до прогресу, мусить забезпечувати відповідний розвиток людини.

Матеріальну основу інтенсивного шляху нарощування виробничих можливостей складає науково-технічний прогрес. Як правило, він відбувається в еволюційній формі, тобто шляхом вдосконалення вже відомих технічних та технологічних рішень. Однак на якомусь етапі цивілізаційного економічного розвитку в результаті накопичення певного науково-технічного потенціалу створюються умови для переходу до принципово нового стану ресурсів – зміни набувають революційного характеру.

Нарощуючи виробничі можливості інтенсивним шляхом, люди як би відсувають межі, що встановлені обмеженістю ресурсів. Це спосіб вирішення *ключової економічної суперечності – між лімітом ресурсів і зростанням потреб*. Виробництво створює матеріальну основу для задоволення потреб. У ході споживання вони задовольняються і поступово переходять у нову фазу свого існування. У цьому новому стані вони виявляють «нові резерви для розвитку». Водночас і сам процес виробництва наштовхує людину на виявлення її нових можливостей, породжує і стимулює нові потреби, задовольнити які було б неможливо на

раніше досягнутій степені розвитку виробництва. Так працює суспільний «мотиваційний двигун» економічного зростання.

Вихідним поштовхом завжди виступає *потреба* – внутрішній спонукальний мотив людської діяльності. Усвідомлення потреби породжує *інтерес*. Це суб'єктивне відображення об'єктивної потреби. Але усвідомлення економічного інтересу ще не спонукає економічного суб'єкта до якихось дій. Для цього необхідна поява *стимулу* як усвідомлення шляхів реалізації економічного інтересу, задоволення відповідних потреб. Таким чином формується певний ланцюжок зв'язків (рис. 2.8).

Іншою суперечністю, що обумовлює економічний прогрес, виступає *суперечність між факторами виробництва*. Працівники прагнуть реалізувати свої потенційні можливості збільшення об'ємів виробництва. Однак при незмінній технічній озброєності ці можливості вельми обмежені, наприклад, рівнем фізичних сил, швидкістю управлінської реакції, межами зростання інтенсивності праці тощо. Тоді виникає потреба змінити “посередника” між робітником і предметом праці або сам предмет праці, щоб отримати більш вагомий результат. Це призводить до створення нових засобів виробництва.



Рис. 2.8. Механізм відтворення суперечності між виробництвом та споживанням

Однак навіть високі темпи нарощування виробничих можливостей суспільства не здатні остаточно вирішити проблему обмеженості ресурсів. Тому люди постійно повинні вирішувати, що виготовляти, а від задоволення яких потреб відмовитися.

Короткі висновки

1. «Що виготовляти» визначається у цілому потребами. Потреби – це внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини. Їх можна класифікувати за суб'єктами, за формою задоволення, за походженням.

2. При вирішенні проблеми задоволення потреби людина керується принципом максимізації корисності. Корисність – це міра, з якою благо має змогу задовольняти ту чи іншу потребу людини.

3. Гранична корисність, як корисність останньої порції блага, що надходить у розпорядження споживача, в міру насичення потреби зменшується, що відображається у законі спадної граничної корисності.

4. Матеріальну основу задоволення потреб людини становить виробництво, у ході якого залучені ресурси (природні, капітал, праця, підприємницькі здібності) перетворюються у придатні для задоволення потреб блага.

5. Результативність та ефективність виробництва визначається співвідношенням ресурсів, їх відповідності один одному як кількісно, так і якісно. Ресурси мають властивості взаємозамінності.

6. Виробничі можливості суспільства – це максимально можливий об'єм виробництва благ при повному та ефективному використанні існуючих ресурсів. Оскільки ресурси лімітовані, то завжди обмежені і виробничі можливості. Постійно існує проблема вибору – що виготовляти, від чого відмовитися. Альтернативні витрати виробництва певного продукту – це кількість іншого продукту, яким доводиться жертвувати заради отримання даного.

7. Виробничі можливості можуть нарощуватися екстенсивним та інтенсивним шляхом. Це розширює можливості задоволення потреб, але не знімає проблеми обмеженості ресурсів.

Основні терміни та поняття

- Потреби
- Класифікація потреб
- Ієрархія потреб
- Корисність
- Гранична корисність
- Ресурси
- Виробництво
- Праця
- Капітал
- Підприємницькі здібності
- Результативність та ефективність виробництва
- Взаємозамінність ресурсів
- Виробничі можливості суспільства
- Крива виробничих можливостей
- Альтернативні витрати виробництва
- Екстенсивний та інтенсивний шляхи зростання

Глава 3

ПОДІЛ ПРАЦІ, ОБМІН, ГРОШІ

Ким ви працюєте? Це питання зазвичай цікавить нас при знайомстві з новою людиною. Можливі відповіді: інженером, лікарем, шахтарем, вчителем, менеджером банку, агрономом, директором магазину. Перелік може бути дуже довгим. Через це можемо здогадатися: люди поділили між собою види необхідних для них в цілому економічних робіт. Немає людини, яка б одночасно вирощувала хліб, виплавляла сталь, здійснювала банківські операції, виробляла ковбасу, займалась страхуванням, навчала менеджменту тощо, як немає сьогодні й підприємства, яке б виробляло усе необхідне для своїх працівників. Поділивши працю, відмовившись від примітивних можливостей самозабезпечення, суспільство організує регулярний обмін товарами та послугами.

Жодна родина, жодне підприємство не зможе належним чином задовольнити свої потреби без отримання товарів і послуг від інших, і однією з умов нашого економічного благополуччя є існування ефективної системи обміну.

З ефективністю обміну пов'язане існування такого важливого елемента нашого економічного життя, як гроші. Товари обмінюються на гроші, а не безпосередньо на інші товари.

Гроші сприяють обміну, вони є великим досягненням людського розуму, їх використання дозволяє краще і ефективніше організувати економічне співробітництво людей, здійснювати спеціалізацію. Однак існують обставини, які можуть викликати нестабільність грошей. Гроші можуть підступно обдурити очікування своїх власників.

У цій темі пояснюється, як використання поділу праці, обміну та грошей дозволяє суспільству краще вирішити проблему ефективності, збільшити свої виробничі можливості.

3.1. Поділ праці

Сутність і рівні поділу праці

Вже навіть в примітивному суспільстві існував поділ праці. Він був побудований з урахуванням фізіологічних особливостей, статі, віку людей. Наприклад, худа людина, як правило, – мисливець, бо потрібні швидкість, спритність; повна – рибалка. Жінка займалася дітьми, домашнім господарством, чоловік присвячував свій час пошукам їжі, будівництву. Розум і досвід підштовхували до визначення найбільш відповідного способу поділу економічних справ серед членів різних груп. Цей поділ був стійким, тобто закріплений протягом тривалого періоду часу. Люди переконалися у користі такої організації економічного життя – досягли

кращого забезпечення необхідними життєвими благами, кращого задоволення своїх потреб.

Поділ праці – це виділення і стале закріплення різних видів трудової діяльності за окремими людьми або їх групами.

Сьогодні поділ праці є фундаментальним принципом сучасної економіки. Якщо в середні віки майстер виготовляв всі необхідні механізми годинника та етапи роботи виключно самостійно, то сьогодні будь-який годинник – результат діяльності багатьох людей. Не кажучи вже про такі речі, як комп'ютер, автомобіль, літак тощо.

Існує кілька рівнів поділу праці (рис. 3.1).

1. *Поділ праці на підприємствах.* Це спеціалізація працівників в рамках певного підприємства: управління, ресурсне забезпечення, виробництво, маркетинг тощо.

2. *Поділ праці між підприємствами.* Це спеціалізація підприємств у виробництві певних товарів або послуг: будівельна компанія, ІТ-компанія, комерційний банк, агрофірма, інвестиційна компанія тощо.

3. *Поділ праці між регіонами країни.* Це спеціалізація окремих територіальних суб'єктів країни на випуску певних товарів або послуг.

4. *Поділ праці між країнами.* Це спеціалізація окремих країн у виробництві певних товарів або послуг з метою їх постачання на світові ринки. Це можливість країни експортувати певні товари (наприклад, металургійну або сільськогосподарську продукцію для України).

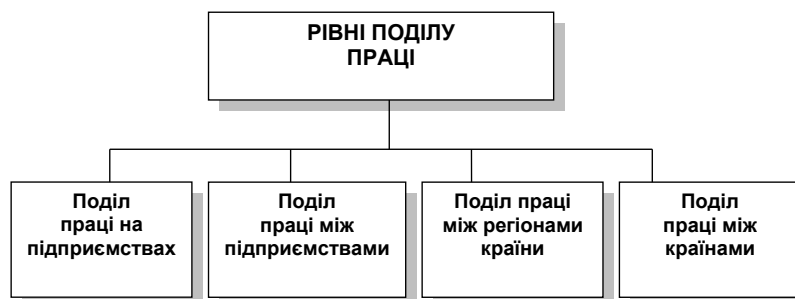


Рис. 3.1. Рівні поділу праці

Які чинники *лежать* в основі поділу праці (рис. 3.2)?

1. *Індивідуальні особливості людей.* Ми вже наводили приклади фізіологічних відмінностей, які викликають різну здатність людей до виконання певних функцій. Можна ще згадати про вікові та психологічні можливості. Людині похилого віку об'єктивно складно працювати будівельником чи пожежником. Тому тут ми бачимо, як правило, молодих людей. Водночас проблема молодих людей – це відсутність досвіду, тому серед менеджерів серйозного рівня ми дуже рідко можемо зустріти людину у віці 20 років.

Психологи ділять людей за своїм темпераментом на чотири типи: сангвінік, холерик, флегматик, меланхолік. Важко очікувати більшої

схильності до бухгалтерської роботи в холерика, ніж, скажімо, у флегматика, а до праці у відділі зв'язків з громадськістю або в відділі маркетингу – у меланхоліка, ніж у сангвініка. Для бухгалтерської роботи важливими якостями є зваженість, вдумливість, старанність, неспішність. Для роботи, де потрібні вміння у налагодженні контактів, важливими якостями є комунікабельність, ініціативність, доступність.

2. *Природні та кліматичні умови.* Це фактор поділу праці, що пов'язаний із проживанням та діяльністю людей на певних територіях, що відрізняються:

- наявністю певних мінеральних ресурсів. Наприклад, концентрація великої кількості металургійних заводів у Дніпропетровській області пов'язана з наявністю великих запасів залізної руди, марганцю, вугілля, тобто регіон має основні природні ресурсні компоненти металургійного виробництва, що викликає відповідну спеціалізацію;

- кліматичними умовами, які особливо впливають на сільськогосподарське виробництво, розвиток туризму тощо. У Миколаївській області немає сприятливих умов для вирощування лимонів і апельсинів, але можна успішно вирощувати виноград;

- географічним положенням, зв'язком з річковими та морськими системами. Географічне положення, наприклад, Одеси сприяє тому, що в місті багато моряків і портових працівників.

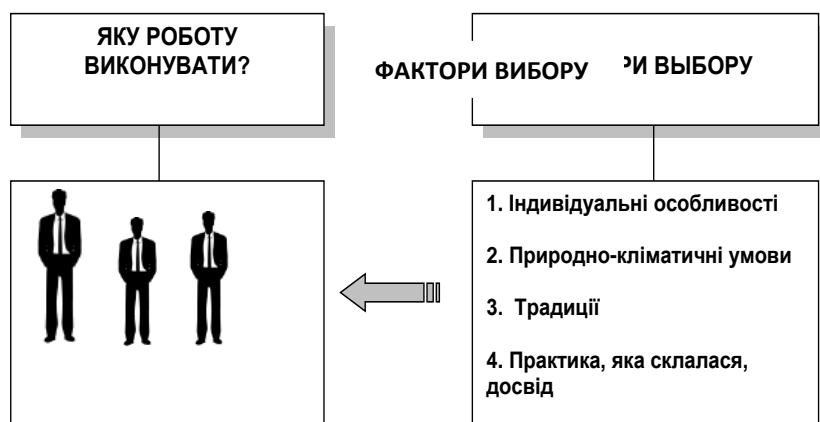


Рис. 3.2. Фактори поділу праці

3. *Традиції.* Дивовижні твори мистецтва створюються людьми, які проживають у Петриківському районі, що на Дніпропетровщині. Важко припустити, що природа цих місць має чудотворну силу творення талановитих майстрів, або ж, що їм вдається знайти особливі, недоступні іншим, компоненти для своїх красот. Справа в іншому – в традиціях, коли покоління зв'язуються відданістю одній справі, любов і вміння до якого передається як деякі спадкові ознаки. Відомі сімейні професійні традиції – сімейні династії – у артистів цирку, металургів, шахтарів, спортсменів, акторів та ін.

4. *Налагоджена практика, наявний досвід.* Вибір господарської діяльності, певна спеціалізація можуть бути продиктовані тією практикою, що вже склалася. Ця практика не базується на будь-яких особливих природних і кліматичних умовах або на багатих запасах певних корисних копалин. Наприклад, у багатьох регіонах України є підприємства, що спеціалізуються на виробництві молочної продукції, м'ясної продукції, морепродуктів тощо. Свою спеціалізацію вони зберігають, постійно відтворюють, виходячи з тих економічних потреб, які склалися у вибраних областях, використовуючи при цьому багаторічний досвід своєї роботи, придатність обладнання, споруд, відповідну технологічну орієнтацію, кваліфікацію та спеціальний досвід своїх працівників.

За умов використання принципу поділу праці зростання продуктивності праці досягається за рахунок кращого використання економічних ресурсів. *По-перше*, враховуються індивідуальні характеристики, схильності, переваги людей при виконанні конкретної роботи. *По-друге*, безперервно присвячуючи себе певній справі, економічні суб'єкти досягають більшої майстерності, досконалості в її реалізації. *По-третьє*, враховуються географічні, природні та кліматичні переваги у виробництві певних товарів і послуг, що дозволяє їх виробляти за нижчою вартістю і кращою якістю.

Поряд з незаперечними перевагами спеціалізація приносить суспільству і *проблеми*. Головна з них – посилення залежності економічних суб'єктів від діяльності інших. Ми звикли до такої залежності, досить часто навіть забуваючи про її існування. Проте відбуваються в житті кожного з нас події, які змушують відчувати цю залежність доволі гостро: ви купили квиток і приїхали на автовокзал з бажанням відправитися на вихідні до сім'ї, а диспетчер повідомляє про скасування рейсу; у вас в квартирі тече вода з водопровідного крану, а недбалий слюсар не поспішає приїхати на ремонт; шахтарі почали страйкувати, а в результаті – великі проблеми для енергетики, металургії тощо. Тому за умов спеціалізації великого значення набуває те, як організований обмін результатами праці, наскільки міцні та стабільні коопераційні зв'язки.

3.2. Товарне виробництво та форми обміну

Товарне виробництво

У результаті поділу праці більшість людей не виробляють ті товари та послуги, які вони споживають. Виробники продукції дуже рідко є її споживачами. Вони займаються товарним виробництвом.

Товарне виробництво є формою господарської діяльності, коли вироблений продукт призначений для обміну, для задоволення потреб «іншого суб'єкта», часто невідомого. Сам же продукт, який виробляється, має назву *товару*.

Водночас до використання товарної форми виробництва людство прийшло не відразу. Протягом тривалого часу господарства вели переважно закриту економічну діяльність, не вступали в стабільні контакти один з одним, іноді лише обмінювалися надлишковими продуктами. Такі господарства називалися натуральними.

Натуральне господарство – така форма господарської діяльності, за якою продукти праці призначаються для задоволення внутрішніх потреб виробника і безпосередньо переходять з виробничої сфери до сфери споживання.

Натуральне господарство – це принцип самозабезпечення. Самозабезпеченість усуває питання зовнішньої залежності, тобто залежності від інших господарств. Натуральне господарство не є спеціалізованою економічною структурою, воно не бере участі в поділі праці. Аналізуючи недоліки такого господарства, можна одночасно продемонструвати неефективність самозабезпеченості, що є альтернативою поділу праці та спеціалізації.

Натуральне господарство здатне задовольнити дуже вузький спектр потреб. Його універсальність обмежена і, крім того, є перешкодою для вдосконалення продукції.

Натуральне господарство консервативне: тут проводяться повільні технічні, технологічні та організаційні зміни. Йому не вистачає «зовнішнього контролю» якості продукції, що виробляється, яким може бути, наприклад, конкуренція. Натуральне господарство – нонсенс для сучасної економіки. Тому в сучасному економічному лексиконі вирази «натуралізація виробництва» або «натуралізація економіки» зустрічаються рідко.

Натуралізація економіки (виробництва) – це економічна діяльність, пов'язана з розширенням самозабезпечення, з розширенням асортименту виробленої продукції, що пов'язане з нестабільністю господарських зв'язків, високим рівнем інфляції, кризовим станом національного господарства.

Натуралізація може спостерігатися як в діяльності підприємств, так і домогосподарств. Її прояви можна було спостерігати, наприклад, в 1990-х роках в Україні, коли в умовах глибокої економічної кризи виник величезний масовий інтерес у жителів міст до отримання земельних ділянок для огородинництва та садівництва. Звичайно, багатьом людям подобається присвячувати вільний час таким заняттям. Однак в даному випадку переважала інша мотивація: люди шукали способи зменшення цієї залежності у продовольчому забезпеченні. Багато промислових підприємств в цей період обзавелися фермами, теплицями з метою допомогти своїм працівникам краще вирішувати продовольчі проблеми.

Натуралізація є одним з симптомів економічного нездоров'я суспільства. Боротися потрібно, звичайно, не з самою натуралізацією, а з причинами, які її викликають, – нестабільністю економічних зв'язків, загальною кризою, занепадом виробництва, інфляцією.

Форми обміну

Обмін в умовах товарного виробництва набуває важливого значення:

- а) виступає як умова поділу праці;
- б) забезпечує кооперацію у виробництві;
- в) дозволяє економічним суб'єктам отримувати товари, необхідні для задоволення своїх потреб;
- г) встановлює порядок взаємодії між виробниками та споживачами;
- д) виявляє цінність продукту, наскільки він відповідає потребам споживачів.

Обмін може приймати дві *форми*: натуральний, грошовий (рис. 3.3).

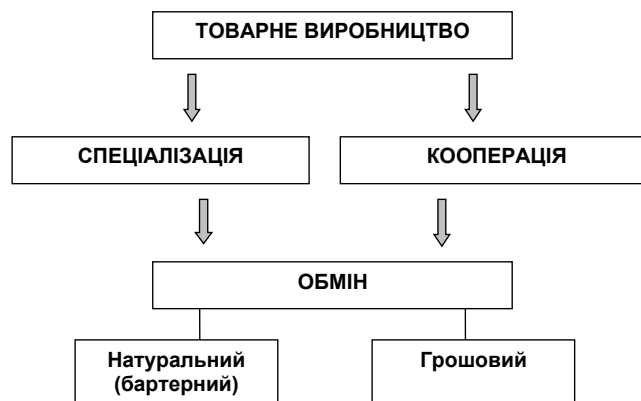


Рис. 3.2. Товарне виробництво і форми обміну

Натуральний (бартерний) обмін – форма обміну, за якою один товар безпосередньо обмінюється на інший. Історично перша форма обміну. В сучасних умовах має дуже обмежене використання.

Натуральний обмін має суттєві *недоліки*.

1. *Виникають труднощі в досягненні співпадіння обмінних бажань різних економічних суб'єктів.* Уявімо собі таку ситуацію: працівник заводу металовиробів отримав в якості плати за свою працю кілька кілограмів цвяхів чи шурупів. Чи просто йому буде обміняти цвяхи чи шурупи на продукти харчування та інші необхідні товари? Очевидно, що ні.

2. *Обмінний час подовжується.* Це пов'язано з тим, що в умовах натурального обміну потрібно більше часу, щоб знайти контрагента, тобто партнера в операції обміну.

3. *Стримується розвиток виробництва та розширення господарських організацій.* Складний процес продажу товару, збільшується час реалізації, що формує стримане ставлення до розвитку і розширення виробництва.

4. *Збільшуються витрати на реалізацію та зберігання товару.* Це вже є наслідком подовження часу обміну, наявності великих труднощів у пошуку контрагента.

Ці недоліки, характерні для натурального обміну, призвели до пошуку іншої форми обміну, яка б дозволила зробити його більш ефективним і, як наслідок, – більш стійкою спеціалізацією.

Поява грошової форми обміну дозволила подолати недоліки, притаманні бартерному обміну.

Грошовий обмін є формою обміну, за якої люди спочатку обмінюють товари на гроші, а потім з їх допомогою отримують інший товар.

3.3. Сутність і функції грошей

Сутність грошей, їх види

Гроші є загально визнаним засобом обміну товарами. Вони полегшують обмін, підвищують його ефективність. У ролі грошей може виступати будь-який предмет, який визнається всіма продавцями і покупцями як засіб обміну.

Історія грошей дуже цікава. У ролі грошей було чимало різних предметів і матеріалів. Починається ця історія з товарних грошей.

Товарні гроші – це певний предмет, який має цінність не тільки як гроші. Приклади у різні часи: порох, риба, тютюн, раковини, акулочі зуби та інші предмети. Незважаючи на те, що це були досить незручні гроші, вони використовувалися протягом тривалого історичного періоду.

Потім з'являються гроші з дорогоцінних металів. Не існує достатньої точної інформації про те, хто вперше почав використовувати їх. Так, стверджується, що китайці використовували золоті кубики вже у 2100 р. до нашої ери. А найдавнішими з усіх відомих монет називають ті, що відливалися лідійцями за 700 років до нашої ери.

Історики вважають, що перші монети – візантійські та східні – на території України-Руси з'явилися у шостому столітті. А наприкінці десятого століття у Київській Русі почали чеканити власні монети.

Гроші з дорогоцінних металів мали незаперечні переваги перед іншими видами грошей. Вони добре зберігалися, відрізнялися компактністю, золото та срібло були рідкісними металами, до них завжди приверталася увага.

Гроші були засобом сприяння обміну, їх використання було потужним чинником у прискоренні економічного прогресу суспільства. Наше життя сьогодні важко уявити без грошей. У всіх країнах світу гроші є одним з основних елементів економічної організації суспільства.

Однак золоті та срібні монети, а також їх попередники, не відрізнялися високою стабільністю, зокрема щодо їх купівельної спроможності. Наприклад, успішні військові походи, доставка золотих і срібних трофеїв призводила до падіння ціни таких грошей – їх можна було обміняти на меншу кількість інших товарів.

У середньовічній Європі починають поширюватися нові гроші – паперові. Відкривається новий етап в історії грошей. *Паперові (символічні)*

гроші є засобом платежу, вартість якого перевищує вартість їх виробництва або цінність при альтернативному використанні.

У більшості європейських країн було введено паперові гроші протягом XVIII століття. Батьківщиною паперових грошей прийнято вважати Китай. Тепер паперові гроші, які ми використовуємо в розрахунках, є «законними засобами платежу». Їх «легітимність» ґрунтується на тому, що держава силою своєї влади, силою правового законодавства, вимагає від усіх учасників економічного життя приймати ці гроші в оплату за всі товари та послуги. Держава є гарантом існування цього засобу обміну товарами.

Слід зазначити, що протягом досить тривалого періоду паперові гроші мали тісний зв'язок із золотом та сріблом. Паперові гроші виступали як символи, як представники дорогоцінних металів. На грошових знаках вказували їх золоте забезпечення, тобто кількість золота, яку ці знаки представляли. Важливо було підтвердити, що за аркушами паперу було золото. Грошові знаки були гарантовані для обміну банком на золото на вимогу їх власника. Така грошова система називалася *золотим стандартом*. Однак під час Першої світової війни вільний обмін грошей на золото майже у всіх країнах було припинено.

У сучасній економіці використовуються та домінують так звані кредитні (банківські) гроші. *Кредитні (банківські) гроші* – це боргові зобов'язання банків, кошти з яких можна перевести іншим суб'єктам у вигляді платежів за товари (послуги).

Банки – це установи, які допомагають економічним суб'єктам проводити обмін товарами та послугами. Гроші, які мають підприємства та інші суб'єкти, обліковуються на спеціальних рахунках в комерційних банках. Оплата придбаних товарів – це зменшення суми грошей на рахунку одного суб'єкту і збільшення на рахунку іншого.

Кредитні (банківські) гроші домінують у сучасному грошовому обігу. Технології банківських платежів та їх форми постійно змінюються і вдосконалюються. Активно використовуються досягнення в галузі науки і техніки. Поширені пластикові картки та інші онлайн-інструменти, за допомогою яких їх власники можуть здійснювати розрахунки.

Функції грошей

Питання функцій грошей – це питання ролі, яку гроші відіграють в економічній системі. А саме:

1. *Засіб обміну товарів*. Ми вже відзначили, що бартерний обмін не є типовим для сучасної економіки. Товари зазвичай обмінюються не безпосередньо один на одній, а через посередника – гроші. Гроші – обмінний посередник, який відіграє позитивну роль.

2. *Міра цінності (вартості) товарів*. Гроші – це одиниця обліку цінності (вартості) різних товарів. Ціну будь-якого товару зручно вимірювати за допомогою «єдиного масштабу», тобто через грошову

одиницю. У результаті ми отримуємо порівняльні уявлення, порівняльні характеристики вартості товарів і послуг.

3. *Засіб збереження цінності або заощадження.* Продаючи певний товар, наприклад, трудові послуги або речі, ми зберігаємо, за певних умов, їх обмінну вартість в тих грошах, які ми отримуємо в результаті операції. Гроші в будь-який час можуть бути використані для придбання нового товару. Гроші, таким чином, акумулюють, втілюють у собі обмінну цінність. Вони є найбільш ліквідним товаром, тобто таким, який можна швидко перетворити на інший товар.

Однак гроші не є абсолютно надійним засобом збереження потенціалу обмінної цінності, купівельної спроможності. Вони мають переваги в ліквідності у порівнянні зі збереженням багатства у вигляді нерухомості (квартири, будинку, землі) або цінних паперів (акцій, облігацій), але вони не є символами абсолютної надійності.

Ступінь надійності грошей як засобу збереження багатства залежить від стабільності їх обмінної цінності.

В цілому гроші – це *будь-який* товар, який функціонує в якості засобу обігу, міри цінності та засобу збереження цінності.

Номінальна та реальна вартість грошей

Номінальна вартість грошей визначається цифрами, вказаними на грошах, їх *реальна вартість* визначається кількістю товарів і послуг, які можна придбати за грошову одиницю.

Реальна вартість грошей повинна цікавити нас в першу чергу. У той же час реальна вартість грошей може змінюватися з плином часу, певна номінальна кількість грошей може приносити різну кількість товарів і послуг.

На реальну вартість грошей впливають ціни на товари та послуги. Коли зростає загальний рівень цін, виникає *інфляція*, реальна вартість грошей падає. *Дефляція* є протилежним процесом, рідкісним явищем, під впливом якого реальна вартість грошей може зростати.

Короткі висновки

1. Сучасна економіка характеризується поділом праці, широким обміном, використанням грошей. Використання цих факторів покращує економічні можливості суспільства.

2. Поділ праці – це виділення та стійке закріплення різних видів господарської діяльності за окремими особами або їх груп. Поділ праці здійснюється на підприємствах, між підприємствами, між регіонами країни, між країнами. Його факторами є індивідуальні здібності, природні та кліматичні умови, традиції, стала практика, досвід.

3. Сучасне виробництво є товарним за своєю природою. Результат виробництва призначений для обміну. Товарне виробництво замінило

натуральну економіку. Однак сучасна економіка може зіткнутися з проблемою певної натуралізації господарської діяльності в кризові періоди.

4. Обмін у сучасних умовах здійснюється переважно в грошовій формі, що має незаперечні переваги перед натуральною (бартерною). Гроші є загально визнаним засобом обміну товарами. Історично склалося так, що гроші були представлені як товарні гроші, гроші з дорогоцінних металів, паперові та банківські гроші.

5. Гроші розглядаються як засіб обміну товарів, вимірювання та порівняння вартості товарів, засіб збереження вартості або накопичення. Наскільки добре гроші виконують свої функції багато в чому залежить від їх вартості. Реальна вартість грошей визначається кількістю товарів і послуг, які можна придбати за грошову одиницю. Вона залежить від цін на товари та послуги. Інфляція – це підвищення загального рівня цін, дефляція – його зниження.

Основні терміни та поняття

- Поділ праці
- Рівні поділу праці
- Фактори поділу праці
- Товарне виробництво
- Натуральна економіка
- Натуралізація господарської діяльності
- Обмін грошовий
- Обмін натуральний (бартерний)
- Гроші
- Види грошей
- Функції грошей
- Номінальна вартість грошей
- Реальна вартість грошей.
- Інфляція
- Дефляція.

Глава 4

ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ

Життєві блага, в яких ми відчуваємо потреби, в більшості випадків є обмеженими. Також як і економічні ресурси, які необхідні для виробництва цих благ. У кожному суспільстві встановлюється певний порядок розподілу економічних ресурсів і кінцевих товарів. У сучасній економіці цю функцію виконують ринок і держава, розділивши певним чином між собою відповідні обов'язки.

Фактор обмеженості життєвих благ і економічних ресурсів вимагає не тільки розробки певного порядку їх розподілу, а й встановлення якихось правил контролю за ними. Кінцеві товари та економічні ресурси, якщо вони обмежені, не можуть бути однаково доступними для розпорядження і застосування абсолютно для всіх членів суспільства. Якби це було так, то в суспільстві запанував би хаос. Уявіть собі: ви придбали або побудували будинок; якби в суспільстві були відсутні правила контролю за життєвими благами, то, в принципі, це означало б, що до вашого будинку постійно могли приходити – відпочити, випити кави, підключитися до інтернету – ледь не всі бажаючі. Сподобався б вам такий порядок, задовольнив би вас такий "демократичний" спосіб користування життєвим благом? Очевидно, що ні. Тому суспільство повинне обов'язково вирішити, якими нормами захищатиметься право контролю певних учасників економічного життя за отриманими в результаті ринкового або державного розподілу кінцевими товарами і економічними ресурсами. Це є однією з умов ефективного їх використання, відтворення.

Для вирішення цієї проблеми в сучасному суспільстві використовуються норми власності. У цьому розділі ми хочемо показати, що являє собою власність, які існують форми власності, яка її роль в економічному житті суспільства, як регулюються права приватної власності, які тенденції розвитку власності спостерігаються в Україні.

4.1. Концепція власності, її значення

Сутність власності

Потреби, як відомо, викликають до життя виробництво (існує і зворотний зв'язок). Виробництво використовує ресурси і створює продукт. Використання ресурсів і життєвих благ передбачає поглинання їх корисного ефекту, застосування якого може мати дві *форми*.

1. *Вільне використання*. У цьому випадку мова йде про вживання необмежених, доступних і достатніх для всіх ресурсів, життєвих благ: поглинання кисню, енергії сонця, сили вітру, запаху квітів, краси архітектурних форм ... Ці та деякі інші блага не потрібно розподіляти серед членів суспільства, їх вистачає для всіх. Отже, немає і необхідності закріплювати права контролю над ними, визначати пріоритети для

окремих людей або їх груп, немає і спеціальних обмежень щодо доступності до них.

2. *Обмежене використання.* Здебільшого економічні ресурси, матеріальні життєві блага обмежені, рідкісні. Хто повинен отримувати перевагу, особливі права на їх використання? Потрібно якимось чином регламентувати можливості людей в отриманні вигоди з лімітованих ресурсів і благ.

Власність – це закріплення права контролю економічних ресурсів і життєвих благ за певними суб'єктами.

Право контролю – це право користування і розпорядження об'єктом.

Власність робить процес отримання вигоди невільним, вона встановлює для ресурсів, життєвих благ, грошей їх власників – "господарів". Саме власник наділяється правом розпоряджатися, визначати порядок, час і характер використання об'єкта власності. Іншим людям доступність до цього об'єкта може відкрити тільки власник. Тому власність – це завжди відчуження якогось предмета від інших людей, що не відносяться до його власників.

Власність розділяє людей, але це необхідна умова для того, щоб у суспільстві не було хаосу, щоб існував якийсь порядок, координація. Звичайно, можна сперечатися з приводу того, яким повинен бути цей порядок, які слід використовувати принципи і форми власності, але саме існування власності є абсолютно неминучим і корисним для ефективності економічного життя суспільства.

Закріплення права контролю над ресурсами і життєвими благами за певними суб'єктами може здійснюватися різними способами. Не всі вони заслуговують морального схвалення, відповідають нормам цивілізованого суспільства. Визначимо можливі *способи закріплення таких прав.*

1. *Сила.* Це може бути військова сила, за допомогою якої захоплюються певні території і встановлюється контроль над наявними мінеральними ресурсами, землею, транспортними коридорами, капіталом та іншими об'єктами. І, на превеликий жаль, навіть в сучасних умовах людство не знайшло надійних способів запобігання подібним акціям. Свідченням тому є війни, збройні конфлікти, які ведуться і зараз в деяких частинах світу. Це можуть бути й інші, проте не варті, прийоми оволодіння якимись предметами, такі як фізичне насильство, грабіж, крадіжка, що застосовується по відношенню до сімей або окремих людей, коли їх неправомірно змушують розлучитися з об'єктами володіння.

2. *Досягнута згода.* Це свого роду договір – гласний або негласний. Люди, виходячи зі своїх уявлень про економічне співробітництво, погоджуються визнати особливі права когось із них на певні об'єкти. Не існує ніяких гарантій дотримання цього договору, крім прийнятих моральних, етичних норм взаємовідносин. Все тримається, як то кажуть, на чесному слові. За старих часів люди таким чином розподіляли місця рибної ловлі, полювання, випасання худоби тощо. Такі згоди могли існувати у вигляді традицій, вони могли підтримуватися через релігію. В цілому ж

неважко уявити їх хиткість, недостатню міцність, існування багатьох потенційних причин, що ведуть до порушення угоди.

3. *Юридичні норми.* Це типовий сучасний спосіб закріплення права контролю над ресурсами і життєвими благами за певними суб'єктами. Суспільство формує державу, державні органи приймають закони – обов'язкові правила, норми поведінки для всіх – і здійснюють контроль за їх дотриманням.

У цих законах відбивається і проблема власності. Зокрема, в Україні діє спеціальний закон про власність. Крім того, і це підкреслює значимість проблеми, в Конституції – Основному законі країни – обов'язково знаходить своє відображення питання про власність. Держава тим самим приймає на себе зобов'язання захищати особливі права осіб на контроль над певними об'єктами.

З огляду на ту обставину, що юридичні норми стали основним, абсолютно домінуючим способом закріплення прав контролю над економічними ресурсами і життєвими благами, поняття власності все більше звужується, ототожнюється з одним способом закріплення права контролю – юридичним.

Слід зазначити, що в побутовому або широко вживаному значенні власність розуміється як річ, право контролю над якою належить певній особі (особам). Тому ми можемо чути вислови на зразок: “земля залишається власністю держави”, “театр є власністю нашого міста”, “цей будинок є моєю власністю”.

Значення власності в економічному житті

Фактор власності відіграє помітну роль в економічній діяльності людей, в організації їх співпраці.

По-перше, власність упорядковує економічну взаємодію в суспільстві, є важливим елементом економічної організації. На початку цього розділу, на прикладі з будинком, ми показували, який би хаос міг запанувати в суспільстві за відсутності власності. У суспільстві має існувати не тільки певний порядок розподілу і обміну ресурсів і життєвих благ, а й порядок контролю з боку економічних суб'єктів за цими цінностями. Власність встановлює правомочності на ресурси, кінцеві товари, доходи.

По-друге, за певних умов власність створює конкретну зацікавленість в ефективному використанні обмежених економічних ресурсів. Все навколо не може бути загальним, права кожного на всі об'єкти не можуть бути рівними хоча б тому, що в таких умовах нівелюються, розчиняються економічний інтерес і відповідальність за ефективне використання ресурсів і життєвих благ. Власність виділяє конкретний економічний інтерес, дозволяє персоніфікувати відповідальність за конкретні економічні об'єкти. Водночас сама по собі вона не гарантує ефективне використання об'єктів власності. Останнє залежить не тільки від того, чи є власники чи ні, яка це власність – приватна чи державна, але ще і від того,

який власник, наскільки здатний він ефективно розпоряджатися, управляти об'єктом власності, сам або через менеджерів.

Тому ми можемо бачити доглянуті і недоглянуті приватні будинки, брудні, з зовнішніми дефектами, нерегульованими двигунами і відмінно експлуатовані приватні автомобілі, ефективні й неефективні приватні підприємства, запущені і красиві парки, що знаходяться в комунальній власності, тощо. Але власність – одна з передумов ефективності.

По-третє, власність встановлює, кому передаються права визначати напрямок і характер використання об'єкта, в чий інтерес це повинно відбуватися. Ви добре розумієте, хто вирішує, як будуть використовуватися телевізор, велосипед, ноутбук, холодильник та інші речі, що знаходяться у вашому домі. Неважко визначити, хто вирішує, як використовувати капітал підприємства, площі приватного магазину, автомобіль швидкої допомоги, лінію метрополітену тощо. Відповідь буде одна – власник або особи, яким він доручить вирішувати ці питання.

Використання об'єкта власності не в інтересах його власника – нонсенс, що, втім, зовсім не означає, що такого не може бути взагалі. Якщо, наприклад, державний капітал здається приватним особам в оренду за невідповідно низьку орендну плату, чи реалізується тут інтерес власника? Очевидно, що ні. В цьому випадку можна говорити про те, що не є досконалим, налагодженим належним чином сам механізм здійснення власником своїх повноважень, виконання контрольних функцій.

По-четверте, приватна власність виступає однією з умов вільного підприємництва. Люди за своєю ініціативою, на свій страх і ризик візьмуться за організацію підприємств тільки тоді, коли будуть мати від держави певні гарантії. Одна з таких гарантій – приватна власність на капітал, вироблений продукт, підприємницький дохід та її державний захист.

Власність створює і економічну захищеність людини, сім'ї, підприємства. Люди знають: цими об'єктами я і моя сім'я завжди можемо розпоряджатися. Вони відокремлені від інших, і наше право на них закріплене та захищене. Це те багатство, яким ми володіємо. Ми хотіли б домагатися значимих економічних успіхів, зростання добробуту. Ми зацікавлені в цьому і в більшості випадків прагнемо до цього. Власність стає для нас стимулом.

4.2. Форми власності. Приватизація

Форми власності

Питання про форми власності – це питання про власників, тих, хто має в сучасному суспільстві юридично захищені права контролю за певними об'єктами. Тобто ми можемо говорити про те, що в основу визначення форм власності покладено тип власника. Можна виділити три типи власників:

- приватна особа (фізична або юридична);
- держава;

- певна спільнота людей (територіальне співтовариство, територіальна громада).

Виходячи з такого уявлення про власників, виділяють такі форми власності – приватну, державну і комунальну.

Приватна власність – це закріплення права контролю над економічними ресурсами і життєвими благами за окремими людьми або їх групами. Приватна власність передбачає певне відторгнення від інших осіб, які не відносяться до числа власників, права контролю за певними об'єктами – капіталом, землею, доходом, кінцевими товарами тощо. Всі вони тепер стають персоніфікованими і мають конкретних власників.

Використання приватної власності є одним з базових елементів змішаної економічної системи. Значна частина капіталу знаходиться в приватному володінні. Приватна власність на капітал, вироблені товари, отримані доходи є важливою умовою підтримки системи вільного підприємництва.

Приватна власність має такі різновиди:

а) *індивідуальна власність* – право безпосереднього контролю над об'єктом власності знаходиться в однієї людини або сім'ї. На цій формі власності можуть, наприклад, базуватися фермерські господарства, невеликі магазини, майстерні, кафе. Її ще можна назвати необ'єднаною приватною власністю;

б) *пайова акціонерна власність* – це об'єднана приватна власність, де право безпосереднього контролю над об'єктом належить групі суб'єктів, які домовляються про спосіб володіння та управління ним. Цих суб'єктів називають співвласниками, чи пайовиками, – кожному з них належить певна частка (пай) об'єкта власності. Зазвичай величина цього паю встановлюється у грошовому вираженні.

Акціонер – це той, хто вніс певний пай у капітал підприємства і натомість отримав титул власності: цінний папір – акцію. За умови, якщо підприємство функціонує, акціонерна власність ніколи не може бути фізично розділена, позбавлення або придбання частини власності може відбуватися тільки шляхом відчуження відповідних акцій;

в) *пайова неакціонерна власність* передбачає можливість фізичного виділення частки співвласника в разі його виходу зі складу власників;

г) *власність громадських організацій* – це власність груп людей, об'єднаних в якісь громадські організації: професійні спілки, союзи митців тощо. Це неперсоніфікована власність, тобто тут не встановлюються індивідуальні частки в об'єкті власності, які могли б належати членам цих організацій. Наприклад, якщо викладачі університету є членами галузевої профспілки працівників освіти, якій належить санаторій або пансіонат на Чорноморському узбережжі, то це аж ніяк не означає, що кожен з них може претендувати на свою частку в цьому привабливому об'єкті. Об'єкт, який перебуває у власності громадської організації, не ділиться на індивідуальні частки.

Державна власність – це закріплення права контролю над об'єктами за державою. Фактично це означає, що розпорядчі та управлінські функції по відношенню до великої групи об'єктів власності покладаються на певні загальнодержавні інститути (міністерства, комітети та ін.).

Існує достатньо велика кількість державних підприємств і установ, значна частина землі знаходиться в державній власності, держава контролює мінеральні і водні ресурси, дороги, трубопроводи і багато іншого.

Контроль за цими об'єктами має забезпечувати реалізацію інтересів усього суспільства, виробництво ряду “суспільних” товарів і послуг, реалізацію макроекономічної стабілізаційної політики тощо. Разом з тим, як показує досвід, управління об'єктами державної власності, виявлення і реалізація суспільних переваг виявляється на практиці досить складною справою.

Комунальна власність – це закріплення права контролю над об'єктами за територіальними громадами (людьми). Останні створюють органи місцевого самоврядування (місцеву владу), які здійснюють безпосереднє управління, в тому числі і розпорядження об'єктами власності.

Очевидно, що будь-яка держава має певну форму адміністративно-територіального устрою. Кожна адміністративно-територіальна одиниця повинна мати свої органи управління. Наприклад, в країнах, де прийнято федеративний державний устрій, державна власність може називатися федеральною власністю. Далі суб'єкти федерації (вони можуть називатися штатами, землями тощо), у свою чергу, стають суб'єктами власності, тобто власниками певних об'єктів. І, відповідно, завершувати градацію власності буде комунальна (муніципальна тощо) власність – право контролю за певними об'єктами закріплюється за місцевими органами управління. В Україні, зокрема, виділяється комунальна обласна, комунальна міська, комунальна районна власність. Цілком зрозуміло, що для ефективного виконання своїх функцій органи державного і місцевого управління повинні мати право власності на ряд об'єктів.

Різні форми власності можуть з'єднуватися, комбінуватися певним чином. Це може відбуватися через пайову акціонерну або неакціонерні форми, коли власниками часток в об'єкті власності стають приватні особи і держава (або суб'єкти місцевого самоврядування).

Приватизація

В Україні у 1990-х рр. відбулися суттєві зміни у співвідношенні форм власності. Вони були викликані масштабною приватизацією, яка розглядалася як один із основних елементів ринкової трансформації української економіки.

Приватизація – це відчуження державної власності на користь приватних суб'єктів (домашніх господарств, підприємств та інших). Відчуження державної власності передбачає можливість як продажу об'єктів власності, так і їх безкоштовної передачі новим власникам.

В Україні *об'єктами* масової приватизації стали:

- 1) майно державних підприємств;
- 2) державний житловий фонд;
- 3) державний земельний фонд.

Приватизація підприємств, як економічне явище, притаманна не тільки країнам з перехідними економічними системами (як, наприклад, для України), а й країнам з розвиненими системами змішаного типу (так, широко відомі досить масштабні приватизаційні заходи, проведені в кінці ХХ ст. у Великобританії, ФРН та деяких інших країнах). Разом з тим способи, масштаби, цілі приватизації в цих групах країн істотно відрізняються.

В Україні значне місце зайняла безкоштовна приватизація підприємств шляхом виділення майна, що приватизується, надання права кожному громадянину України отримати приватизаційний майновий сертифікат з рівною для всіх номінальною вартістю і обміняти його на акції (паї, частки) приватизованих підприємств. Способом приватизації практично всіх середніх і великих підприємств стало їх перетворення на акціонерні товариства і подальший продаж акцій (на аукціоні в обмін на спеціальні приватизаційні майнові сертифікати або за гроші).

Невеликі виробничі об'єкти (магазини, кафе, майстерні та ін.) приватизувалися одним із таких способів: 1) викуп трудовим колективом; 2) продаж на аукціоні; 3) конкурсний продаж.

Якщо у країнах з розвиненими ринковими системами приватизація має обмежені масштаби, припускає використання ринкових (грошових) способів відчуження, спрямована насамперед на оздоровлення державних фінансів, скорочення витрат державного бюджету на утримання неефективних державних підприємств, збільшення дохідної частини за рахунок продажу капіталу та появи податкових надходжень від підприємств, які "вилікувалися" в приватних руках, то в країнах з перехідною економікою приватизація мала інші параметри. Тут цілями приватизації виступають прискорення розвитку вільного підприємництва, розширення приватного сектора в економіці і підвищення в наступному ефективності використання виробничого майна за рахунок включення вільної економічної ініціативи, високого особистого інтересу нових власників до ефективного використання належних їм економічних ресурсів.

4.3. Регулювання прав приватної власності

Права власника: потенційні та реальні

Власник контролює об'єкт власності. Його прерогатива – визначати напрями і характер використання об'єкта, розпоряджатися їм (продавати, дарувати тощо).

Разом з тим, можливості, права власника завжди певним чином обмежуються. На рис. 4.1 весь агрегований сектор (сукупність секторів 1, 2 і 3) – це потенційні права приватного власника. Реальний стан речей

складається таким чином, що у горизонтальному положенні стрілка ніколи не знаходиться: по-перше, суспільство, використовуючи державу, завжди обмежує, “урізає” права власника (сектор 1), по-друге, нерідко сам власник свідомо також “урізає”, зменшує об’єм своїх прав на об’єкт власності (сектор 2). У підсумку, сектор 3 – це “залишок” прав приватного власника, або, інакше кажучи, ті реальні права, якими він у кінцевому рахунку володіє.

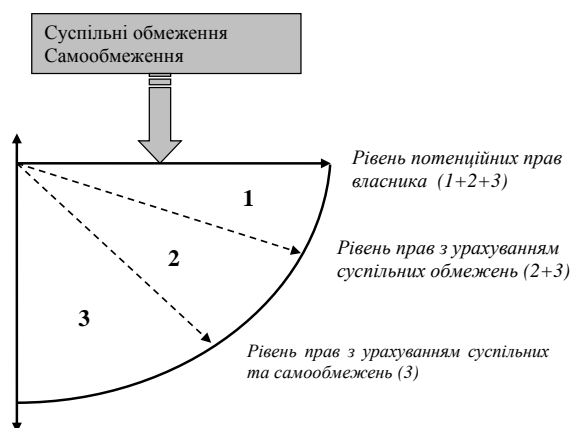


Рис. 4.1. Регулювання прав приватної власності

Суспільні обмеження

Держава формує реальні права приватного власника. У результаті вони завжди менше тих потенційних можливостей, які могли б бути у приватних власників. Цього вимагає спільний або соціалізований характер економічної діяльності, та і в цілому життя людей. Там, де є співпраця, взаємодія людей, там не може не бути обмежень, суспільних нормативів поведінки. Чи нормально буде, якщо хтось у своїй квартирі влаштує деревообробну майстерню або ж якщо шанувальник важкого року буде ночами на балконі або лоджії слухати записи на повну потужність апаратури? “Це неприпустимо”, – скаже нормальна людина, і буде, звичайно ж, мати рацію. Так само неприпустимо скидати брудні стоки виробництва в річку Дніпро та інші водойми, пекти піцу в антисанітарних умовах, здійснювати виробництво наркотиків і створювати порнографічні фільми, вести недобросовісну конкуренцію, відкривати приватну школу, не маючи для викладання людей з достатнім рівнем кваліфікації.

Держава через податки регулює формування доходів, забороняє використовувати капітал для деяких видів діяльності, здійснює ліцензування в деяких сферах, встановлює порядок спадкування, розробляє нормативи з технічної безпеки робіт і екології, порядок залучення робочої сили і багато іншого. Навіть земля, будівлі, житлові будинки, що знаходяться в приватній власності, можуть бути, як показує світова практика, законним чином відторгнуті, з виплатою компенсації власникам, у разі необхідності будівництва дороги, трубопроводу, нових будівель або

споруд. Тому приватна власність не є неприступною фортецею. Але її оберігають, підтримують і створюють умови для нормальної взаємодії різних економічних інтересів.

Самообмеження прав

Власник може сам добровільно, без будь-якого примусу ззовні, обмежити свої права на об'єкт власності. Чим може бути викликана така дивна, на перший погляд, поведінка власника, в яких формах вона може здійснюватися?

По-перше, власник може здати об'єкт у користування іншій особі – підприємству або окремій людині. Наприклад, можуть бути здані в оренду приміщення, обладнання, земля, транспортні засоби. Чимало людей, які мають землю в садівничому або дачному товаристві, під індивідуальними житловими будівлями, отримали її від держави в необмежене за часом користування. Передаючи об'єкт в користування, оренду, власник, тим самим, віддає і частину своїх прав на нього. Власник і користувач, як правило, укладають між собою відповідний договір, в якому можуть обговорюватися і напрямки використання об'єкта, однак очевидно, що власник добровільно позбавляє себе ряду прав. Мотиви його поведінки можуть бути різними: якщо мова йде, наприклад, про передачу державою землі під житлове будівництво, то власник тут не має на меті отримання прямої економічної вигоди у вигляді доходу; якщо передається в оренду капітал, то це повинно приносити власнику дохід у вигляді орендної плати. Звичайно, серед подібних операцій значне місце займають ті, які мотивовані економічними інтересами власника.

По-друге, власник може передати, делегувати частину своїх повноважень менеджерам – найманому управлінському персоналу. Менеджери допоможуть більш ефективно використовувати виробничий і фінансовий капітали власника. Вони можуть отримати досить велику владу над об'єктом власності, і в цьому випадку власник буде вже контролювати не стільки сам об'єкт власності, скільки діяльність менеджерів по ефективному управлінню цим об'єктом. Ефективність вимагає професіоналізму, в тому числі, й, можливо, насамперед в галузі управління. Втрачаючи у владі на об'єкт, власник виграє в ефективності, отримує шанси на достатню економічну вигоду.

Аналогічні міркування можна застосувати і до ще однієї форми передачі власником своїх повноважень – за довірчими операціям. Такі операції припускають довірче управління об'єктом власності (акціями, капіталом, нерухомістю, іншими фінансовими активами). Зазвичай цими операціями займаються спеціалізовані організації. Умови довірчої операції можуть припускати різну ступінь “самовідмови” від права власності, різні мотиви можуть лежати в основі таких рішень власників. Однак цілі їх дій зазвичай збігаються – прагнення отримати більшу економічну вигоду в порівнянні з умовами самостійного управління об'єктом власності. У той же час довірча операція сама по собі не забезпечує автоматичного досягнення цієї мети. Вона – шанс, але не гарантія.

По-третє, власник може об'єднати свій об'єкт власності з об'єктами інших осіб. Наприклад, люди можуть, об'єднавши зусилля, ресурси і гроші, створити підприємство у формі господарського товариства. Кожен його учасник, звичайно ж, позбудеться більшої або меншої частини своїх прав на об'єкт власності – він тепер буде відданий під якесь загальне управління. І в цьому випадку дії людей пов'язані з пошуком більшої економічної вигоди, шляхів розширення своїх доходів. Втрачаючи права, вони сподіваються на економічну компенсацію у вигляді більших доходів.

Короткі висновки

1. Привласнення ресурсів і життєвих благ може бути вільним або обмеженим. Останнє є найбільш характерним. Власність являє собою закріплення права контролю економічних ресурсів та життєвих благ за певними суб'єктами. Право контролю – це право користування і розпорядження об'єктом. Закріплення права власності може здійснюватися на основі сили, досягнутої згоди, юридичних норм. Останнє є типовим сучасним явищем.

2. Виділення форм власності базується на визначенні типу власника. Виходячи з цього можна виділити приватну, державну і комунальну форми власності. Власниками, відповідно, виступають приватні фізичні та юридичні особи, держава, територіальні общини (громади). Приватна власність має наступні різновиди: індивідуальна, пайова акціонерна, пайова неакціонерна, власність громадських організацій.

3. Власність упорядковує економічну взаємодію, є важливим елементом її організації; створює, за певних умов, конкретну зацікавленість в ефективному використанні обмежених ресурсів і життєвих благ; встановлює тих, кому належить визначати напрями і характер використання об'єкта.

4. Суспільство формує права приватної власності. Реальні права завжди менше потенційних – за допомогою держави суспільство встановлює певні економічні, соціальні, екологічні та інші нормативи використання об'єкта власності.

5. Водночас сам власник нерідко обмежує свої права. Він може здавати об'єкт в користування, оренду іншим особам, делегувати права менеджерам, здавати об'єкт в довірче управління. Він шукає найбільш економічно вигідні для нього форми організації використання об'єкта власності.

6. В Україні в 1990-х рр. була проведена масштабна трансформація державної власності. Приватизація – це відчуження шляхом продажу або безоплатної передачі державної власності на користь приватних осіб. Цілі приватизації в різних країнах можуть відрізнятися. Україна розглядала приватизацію як прискорювач процесу формування масштабного приватного сектора економіки, залучення факторів вільної ініціативи і особистої зацікавленості в більш ефективне використання капіталу.

Основні терміни і поняття

- Вільне привласнення
- Обмежене привласнення
- Власність
- Форми власності
- Приватна власність
- Державна власність
- Комунальна власність
- Різновиди приватної власності
- Різновиди державної власності
- Значення власності
- Потенційні та реальні права приватного власника
- Суспільне регулювання прав приватної власності
- Самообмеження прав власності
- Приватизація

Глава 5

ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В умовах обмеженості економічних ресурсів, а отже і виробничих можливостей, і безмежності потреб суспільству необхідно вибирати і вирішувати, що виробляти, від чого відмовитися, куди, в які виробництва направляти економічні ресурси, скільки і як виробляти, як розподіляти також кількісно обмежені вироблені товари. Суспільство повинне виробити якийсь порядок вирішення цих питань. Тільки за наявності механізму узгодження, координації господарської діяльності окремих людей, підприємств, організацій може досягатися плідне економічне співробітництво між членами суспільства.

У кожній країні через різні обставини складається своя система координації. І ми не зможемо знайти абсолютно однакові економічні системи. Якщо, проте, спробувати зробити деякі узагальнення і класифікувати економічні системи, то основною ознакою в даному випадку буде співвідношення ринкового і державного регулювання, що склалося в економіці тієї або іншої країни. Ринок і держава – це дві головні сили, які здійснюють регулюючі функції в економіці. У різних країнах і в різних історичні періоди співвідношення між ними складається по-різному.

Зазвичай прийнято виділяти *три типи економічних систем*: вільний (чистий) ринок, змішана економіка, централізовано-планова (командна) економіка. У такій класифікації є деяка умовність, оскільки в більш точному значенні практично будь-яка економічна система – «змішана», тобто у ній діють як ринкові, так і державні регулятори. Проте співвідношення між ними може істотно розрізнятися, тому саме співвідношення і береться в якості визначальної ознаки.

Економіка України переважну частину ХХ ст. розвивалася як економічна система централізовано-планового типу. Проте впродовж 1990-х рр. економічна система України в основному пройшла ринкову трансформацію.

У цій темі ми познайомимося з основними характеристиками зазначених типів економічних систем, з особливостями економічної системи України.

5.1. Система вільного (чистого) ринку

Останній музичний альбом, який в 1969 р. записала всесвітньо відома група “Beatles”, називався “Let it be”. Перекладається ця назва приблизно так: “Нехай іде, як іде”. Побажання “нехай іде, як іде” по відношенню до економіки ще раніше, у ХVIII ст., було сформульовано французькими фізіократами як принцип “laissez faire”, що згодом отримав активну підтримку у представників класичної політичної економії, передусім, у Адама Сміта.

“Laissez faire” – це принцип економіки вільного типу, економіки чистого, або вільного, ринку. Система вільного (чистого) ринку – це така

економічна система, в якій держава здійснює найменше регулювання економічних процесів, а сили вільної конкуренції, ринкового саморегулювання досягають найбільшого поширення. Приблизні історичні рамки існування в розвинених країнах світу такої економічної системи можна визначити таким чином: від другої половини XVIII ст. до кінця XIX – початку XX ст. Проте багато її рис збереглися аж до сьогоднішнього дня.

Які ж *основні характеристики* системи вільного ринку?

1. **Приватна власність.** Забезпечується право широкого існування приватної власності на економічні ресурси – капітал, землю, природні запаси. Причому дуже значна частина матеріальних ресурсів знаходиться в приватній власності.

2. **Вільне підприємництво.** Окремі люди, а також групи людей за своєю особистою ініціативою виступають вільними підприємцями, які беруть на себе функцію організації економічних сил: вони мобілізують необхідні ресурси, організують процеси виробництва і реалізації вироблених товарів. Вони повністю переймають на себе увесь господарський ризик, що є абсолютно неминучим, оскільки ніхто заздалегідь не може знати, чи вдасться продати товар, якою буде ціна його реалізації, чи компенсує отримана виручка понесені витрати. Вільне підприємництво стає масовим явищем, саме воно забезпечує велику частину виробництва національного продукту.

3. **Особистий інтерес.** Економічні суб'єкти поступають відповідно до своїх особистих економічних інтересів. Прагнення щонайкраще реалізувати індивідуальний інтерес є основним мотивом економічних вчинків. Кожен прагне максимізувати свій дохід: підприємець – прибуток, найманий робітник – заробітну плату, кредитор – відсоток за надання позики, власник нерухомості – орендну плату ...

4. **«Невидима рука».** Існує, за висловом Адама Сміта, «невидима рука», яка направляє індивідуальну поведінку, особисті інтереси до суспільних цілей, до задоволення інтересів інших економічних суб'єктів. Економічний суб'єкт працює на суспільну користь. «У більшості випадків, – стверджував А. Сміт у книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів», – він набагато сильніше сприяє суспільним інтересам, думаючи виключно про свої власні, ніж тоді, коли усвідомлено встає на шлях служіння суспільству». Що ж це за чудотворна «невидима рука»? Це ринок, як координаційний механізм, зі своїми елементами: попитом, пропозицією, ціною. У попиті виражаються наміри споживачів, в пропозиції – можливості і бажання виробників, у ціні – узгодження їх рішень і дій. За допомогою взаємодії цих елементів передаються і узгоджуються рішення виробників і споживачів. Це саморегульована система, певний координаційний механізм.

5. **Вільна конкуренція.** Існує так звана досконала, або вільна, конкуренція. Вона передбачає наявність багатьох незалежно діючих як продавців, так і покупців кожного ресурсу і кінцевого товару або послуги.

Кожен з цих економічних суб'єктів сам по собі не в змозі вплинути на ціну, за якою реалізується той або інший товар. Як наслідок – економічна влада широко розосереджена.

6. Мінімальний державний вплив. Державний вплив на економіку в основному обмежується захистом приватної власності і формуванням певного правового середовища діяльності економічних суб'єктів через закони, укази, постанови і тому подібне – “правила гри”. А. Сміт стверджував, що краще всього регулює економіку та держава, яка регулює її найменше.

У сучасних умовах економічних систем за типом вільного ринку не існує. Правда, деякі історики і економісти задаються питанням: а чи існували взагалі будь-коли такі системи? Відповідь на це питання вирішальним чином залежить від того, що розуміється під системою вільного ринку взагалі, яка ознака покладена в основу типізації економічних систем.

Ринок і держава

Поставимо просте питання: з чого зроблений звичайний батон хліба? Більшість відразу ж відповість, що це виріб з борошна. Але кожен розуміє, що там присутні й інші компоненти. Проте є один переважаючий, домінуючий, визначаючий основні властивості даного продукту.

А спробуйте тепер відповісти на питання, з чого зроблений салат «Вінегрет»? У цьому блюді поєднуються приблизно в рівних пропорціях найрізноманітніші інгредієнти – знайти там домінуючий компонент практично неможливо.

В економічній науці систему з найменшою «координаційною вагою» держави позначають як систему вільного ринку, з найбільшим впливом – як централізовано-планову, або командну, приблизно з середнім – як змішану. За великим рахунком така типізація вже має більше історико-теоретичне значення. У сучасному світі домінує система змішаної економіки. Мова йде лише про певні особливості функціонування співвідношення «ринок – держава» у тій чи іншій країні. При цьому зазначимо, що в окремих випадках різниця може бути достатньо суттєвою.

Українська економіка станом на початок 1990-х рр. мала явне тяжіння до сильного державного регулювання економічного життя суспільства, що носило масштабний і глибоко проникаючий характер, ринкові елементи діяли на дуже обмеженому просторі. На теперішній же час ситуація принципово змінилася.

5.2. Змішана економіка

Економічна система змішаного типу зберігає багато характеристик, властивих вільному ринку: поширене використання приватної власності на економічні ресурси, вільна ініціатива людей в організації економічних сил – вільне підприємництво, прагнення в економічній діяльності щонайкраще

реалізувати особистий інтерес, функціонування ринкового координаційного механізму.

У той же час з'являються нові, у порівнянні з системою вільного ринку, властивості економічного співробітництва людей. Вони зв'язані, перш за все, зі змінами в конкуренції та з новою економічною роллю держави.

Зміни в конкуренції

Реалізація багатьох видів товарів і послуг здійснюється вже не в умовах вільної або досконалої конкуренції, а при іншому стані конкурентного середовища. Для більшості ринків характерною стає обмежена або недосконала конкуренція.

У нових умовах спостерігається прагнення виробників сконцентрувати пропозицію товарів або здійснити заходи по проведенню узгодженої політики в області цін, визначення ринків збуту, що складає загрозу рівності в стосунках «продавець – покупець». Подібні прагнення, до речі, були відмічені давно. Ще А. Сміт з незадоволенням помічав «погану звичку» приватного капіталу: «Капіталісти не можуть зустрічатися, хоч би це стосувалося лише веселості і розваг, без того, щоб їх знайомство закінчувалося якоюсь змовою проти загального блага або будь-якою таємною угодою про підвищення цін».

Розвитку тенденції обмеження конкуренції сприяє і технічний прогрес, поява нових технологій і товарів, що вимагають масштабних комбінацій економічних ресурсів, – металургія, автомобілебудування, суднобудування тощо. Формуються масштабні економічні структури, що концентрують виробництво певних товарів.

Концентрація значної частини пропонованої продукції в обмеженого числа економічних суб'єктів дає можливість останнім здійснювати у тій або іншій мірі вплив на ціни, обмежуються умови вибору у покупців, змінюються обставини і порядок взаємодії учасників економічного життя.

В результаті у змішаній економіці ринкам з вільною конкуренцією залишається дуже незначне місце. До них, наприклад, може бути віднесена реалізація деяких видів сільськогосподарської продукції, робота деяких фондових ринків, де предметом купівлі-продажу виступають цінні папери (акції, облігації). Дехто з економістів висловлюється так: знайти в сучасній економіці ринки з вільною конкуренцією не легше, ніж воду в пустелі.

У змішаній економічній системі домінує ***недосконала конкуренція***. Вона може бути представлена одним із трьох видів:

а) ***монополістична конкуренція*** – незалежні один від одного продавці пропонують схожі товари, тобто вони задовольняють в принципі одну і ту ж потребу, прагнучі додати їм особливі, відмінні від інших властивості (смартфони, парфуми, меблі, засоби гігієни тощо);

б) ***олігополістична конкуренція*** – декілька великих підприємств забезпечують основне виробництво певних товарів (наприклад, ринки автомобілів, сталі, послуг мобільного зв'язку);

в) **чиста монополія** – товар пропонується єдиним продавцем (водопостачання в містах, залізниця, виробництво і продаж зброї, газотранспортна система, унікальний курорт тощо).

За цих умов відбувається корегування роботи ринкових механізмів у порівнянні з умовами вільної (досконалої) конкуренції.

Нова роль держави

Істотні зміни зазнає економічна діяльність держави. Вона розширює свої економічні функції, активно здійснює регулювання економічних процесів.

Нова роль держави в економіці продиктована багатьма *обставинами*. Виділимо основні.

По-перше, ринку потрібна допомога, він потребує захисту від дії сил, що викликають обмеження або фактичне усунення конкуренції. У той же час наявність певного рівня конкуренції – необхідна умова нормальної роботи ринкового механізму щодо розподілу ресурсів, товарів, виявленню суспільних переваг в тих або інших товарах. Проблема конкуренції – це проблема ефективності ринкової координації.

По-друге, розширення масштабів господарської діяльності, розвиток економічної кооперації, посилення взаємозалежності економічних структур сприяли формуванню цілісних економічних комплексів – національних економік. Взаємозалежність досягла такого рівня, за якого стан національної економіки в цілому істотно впливав на становище, умови діяльності кожної її частки – підприємства, домашнього господарства. Виявилось, що в національній економіці періодично виникають такі «хвороби», як коливання ділової активності (обсягів національного виробництва), коливання загального рівня цін (інфляція), проблема відсутності роботи у певній частині людей, що бажають і здатні працювати, проблема забезпеченості доходами певних категорій населення тощо. Ринок виявився неспроможним належним чином врегульовувати ці проблеми. Державне регулювання виступило активним компонентом економічних процесів.

У сучасній економіці змішаного типу існують підприємства, що є власністю держави чи органів муніципальної влади. Уряд проводить активну стабілізаційну політику, використовуючи податково-бюджетну і грошову системи, здійснюючи заходи щодо захисту конкуренції, регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, виконуючи певні страхові і соціальні програми.

Таким чином, *змішана економіка* – це така економічна система, в якій регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою, без вирішального переважання одного з них.

Ринок визначає більшість економічних рішень у сучасній економіці, проте державна роль в розподілі економічних ресурсів і товарів та в координації діяльності економічних суб'єктів вельми істотна. Це система

«партнерства» у регулюванні економічних процесів – ринку і держави, а не домінування одного над іншим.

Практика показує, що поєднання ринкових сил і участі держави здатне зробити економічну систему досить ефективною. Та ж практика показує, що не існує загального для всіх країн рецепту ефективного «розподілу обов'язків» між ринком і державою. Кожна країна повинна знайти своє оптимальне поєднання. А сам пошук визначається не лише економічними обставинами, але і чинниками соціального і політичного порядку. Економічна система змішаного типу є характерною, домінуючою в сучасних умовах.

5.3. Централізовано-планова економіка. Ринкова трансформація економіки

Ознаки централізовано-планової економіки

Централізовано-планова економіка є такою економічною системою, в якій абсолютно домінує державне регулювання економічних процесів, а його основним інструментом є централізоване (вертикальне) планування.

Ця система, також як і, наприклад, змішана економіка, є певним механізмом координації діяльності економічних суб'єктів. Досвід низки країн, наприклад колишнього СРСР, включаючи Україну як республіку у складі СРСР, свідчить про те, що вона дійсно здатна забезпечувати економічну координацію. Однією з основних ознак тих країн, які у другій половині ХХ ст. називали соціалістичними, було якраз існування системи централізовано-планової економіки. Вона очевидно виступає економічним стрижнем, головною економічною ознакою соціалістичної системи господарювання.

Основна діюча особа у централізовано-плановій економіці – держава. Саме вона, а не споживач через «голосування» своїми грошима за ті або інші товари, визначає, які потреби сьогодні є найбільш важливими і підлягають першочерговому задоволенню. На підставі цих рішень розраховуються бажані рівні виробництва і необхідні для цього ресурси. Оскільки наявних ресурсів завжди недостатньо для задоволення всіх виявлених потреб, державні органи орієнтовані на знаходження додаткових ресурсів та визначення пріоритетності щодо задоволення потреб.

Далі державні органи розробляють та видають завдання у вигляді директивних планів виконавцям (господарюючим суб'єктам). Ці плани, як правило, включають визначення обсягів і асортименту виробництва, постачальників і споживачів продукції, цін, способів розподілу доходів і тому подібне.

Система передбачає суворий контроль з боку державних органів за напрямами і ефективністю використання ресурсів, розподілом і привласненням доходів. Звичайно, навіть в централізовано-плановій економіці існують елементи ринкових стосунків, але міра їх впливу на

напрями і характер економічних процесів у порівнянні з роллю держави вельми незначна.

Централізовано-планова економіка має принципові відмінності від систем ринкового типу.

Основні характеристики централізовано-планової економіки

1. *Жорстка централізація в розподілі ресурсів і результатів діяльності.* Якщо в умовах ринку ресурси між різними сферами діяльності розподіляються, головним чином, через ринковий механізм взаємин споживачів і виробників, який утворюють попит, пропозиція, ціна, то в командній системі цю роль бере на себе держава. Таким же чином – і з кінцевими товарами.

2. *Абсолютизація державної власності.* Для здійснення своїх функцій по регулюванню економіки держава повинна володіти реальною економічною владою. Оскільки в централізовано-плановій економіці це регулювання практично тотальне, то і влада має бути абсолютною. Як правило, вона набуває форми безроздільного панування державної власності. Як власник переважної частини суспільного багатства, держава отримує можливість реально розпоряджатися їм відповідно до намічених цілей. Проте одержавлення виявляється і по відношенню до недержавної власності. Так, формально-юридично існувала колгоспно-кооперативна власність, яку можна віднести до колективних форм власності. Але, знаходячись в системі, в якій держава жорстко регламентує всі економічні процеси, ця форма власності практично нічим не відрізнялася від державної.

3. *Істотні обмеження або навіть недопущення приватного підприємництва.* Ініціативу в організації економічних сил бере на себе держава. У деяких країнах вона залишає певний простір для приватного підприємництва, а подекуди і взагалі фактично виключає таку форму господарської діяльності. Виступаючи монопольним організатором економічних сил, держава прагне максимально залучити у виробництво все наявні ресурси, у тому числі трудові.

Таким чином, *централізовано-планова економіка* – це економічна система, в якій основні економічні рішення приймаються державою, що бере на себе функції організатора економічної діяльності суспільства.

Об'єктивність оцінки централізовано-планової економіки як суспільного явища потребує аналізу як позитивних її сторін, так і негативних.

Аргументи «за»

1. Шляхом концентрації зусиль на окремих напрямках економічній діяльності централізовано-планова система може забезпечити досягнення ряду передових позицій навіть при загальному відставанні економіки від найбільш розвинених країн. Можна навести приклади досягнень СРСР в галузі космонавтики, атомної енергетики, будівництва гідроспоруд.

2. Командна економіка у змозі забезпечити економічну і соціальну стабільність. Система соціальних гарантій формує у людини впевненість і відчуття певної стабільності. Немає можливості сильно розбагатіти, але і немає загрози істотного зниження рівня життя, не говорячи вже про зубожіння, загрозу виявитися на “дні” суспільства. Соціальна диференціація існує, але дуже помірна. Кожному гарантується робота і зазвичай поступово зростаюча заробітна плата.

3. Централізовано-планова економіка показала свою здатність мобілізації і концентрації ресурсів на певних напрямках. Таке спостерігалось як в критичні періоди історії країни, так і при вирішенні масштабних господарських завдань в звичайний час (освоєння нових сільськогосподарських земель, облаштування нових територій). Держава, будучи практично єдиним розпорядником ресурсів, мала достатні можливості для їх мобілізації в потрібному напрямі, свідомо обмежуючи можливості споживання в інших сферах.

Аргументи «проти»

1. Централізовано-планова система виключає використання такого чинника розвитку людської цивілізації, як приватна власність на економічні ресурси. Оголосивши всіх громадян спільними власниками, але не створивши механізму реальної їх участі в реалізації цього права, централізовано-планова система відокремлює юридичного власника від розпорядження об’єктом власності. Реальним розпорядником стає державний апарат.

2. Командна система залишає дуже вузькі рамки для вільної господарської ініціативи, виключає або істотно обмежує вільне підприємництво, яке, як доведено історією, є потужною рушійною силою економічного прогресу.

3. Прийняті форми господарювання стримують підвищення ефективності виробництва, заохочують витрати, а не економію. Тут виявляється таке явище: нарощування виробничих можливостей високими темпами відбувається до тих пір, поки є можливості екстенсивного зростання, мобілізації все нових і нових ресурсів. Потенціал же інтенсивного зростання цієї системи виявляється вельми обмеженим.

4. Соціальне утриманство. У централізовано-плановій економіці оплачувався, в принципі, будь-який господарський результат, навіть якщо він не здатний задовольнити потреби тих, кому призначається. Визнання результату є прерогативою держави, а не споживача. Виробника безпосередній споживач не контролює, тут не розвинена конкуренція між підприємствами. Поганий результат буде сплачений добрими результатами інших підприємств. Держава повністю контролює формування доходів.

В цілому, потрібно визнати, що історичний досвід показав обмеженість централізовано-планової економічної системи. Масштабне і глибоке втручання держави в економіку знижує її ефективність, обмежує

економічні можливості людей, залишає дуже мало місця для вільної господарської ініціативи.

У 80–90-х рр. ХХ ст. велика група країн, у тому числі і Україна, провели реформи ринкового характеру, суть яких полягала в переході від системи централізовано-планової економіки до змішаної економічної системи. В даний час існування централізовано-планової системи в її традиційному вигляді – рідкісне явище. У той же час, існують і досить успішно економічно розвиваються країни, в економіці яких держава грає ключову роль (наприклад, Китай). Але, очевидно, що без ринку, без вільного підприємництва важко досягати ефективності в економіці. Тому навіть в системах з очевидною домінуючою роллю держави ці чинники реально і вагомо присутні. Конкретне поєднання ринкових і неринкових чинників в економіці залежить від ряду важливих обставин — політичної системи, історичних традицій, релігії, забезпеченості економічними ресурсами, менталітету, культури і ін. Забезпечити їх ефективний баланс в конкретний історичний період розвитку – мабуть, головне і досить складне завдання.

Ринкова трансформація економіки

До основних напрямів ринковій трансформації економіки України в 1990-х рр. можна зарахувати:

1. *Створення умов для еволюційного становлення і розвитку приватного (підприємницького) сектора економіки.* Вільне підприємництво – одна з передумов існування ринку. Люди повинні мати можливість вести самостійну, певною мірою незалежну від держави, господарську діяльність, створювати і розвивати власну справу. Тому створення умов для вільного підприємництва і його розвитку – необхідний елемент реформ ринкової орієнтації.

2. *Реформування державного сектора економіки.* Його частка в національному виробництві на початку 1990-х рр. становила приблизно 90 %. Зрозуміло, що реформування державного сектора мало одне із вагомих значень для розвитку всієї економіки. Трансформація цього сектора відбувалася за такими напрямками:

- комерціалізація умов господарської діяльності. У цьому випадку власником виробничого майна залишалась держава, але умови його використання трудовими колективами ставали досить вільними, ринковими;

- передача державного майна в оренду трудовим колективам. Власник, тобто держава, його представники, уклали орендний договір з організацією орендарів, яка складалась із працівників цього підприємства;

- приватизація державного майна. Це найбільш радикальна міра, пов'язана з відчуженням державної власності на користь приватних осіб.

3. *Формування інфраструктури ринку.* Інфраструктура – це найважливіший атрибут ринку. Її інститути за своїм призначенням повинні сприяти кращій взаємодії виробників і споживачів продукції. До них

належать комерційні банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, торговельні мережі тощо.

4. *Лібералізація економіки, внесення змін в державне регулювання.* Рух до змішаної економіки вимагав від держави, по-перше, суттєвого зменшення прямого державного впливу на економічне життя суспільства і, по-друге, опанування нових методів регулювання економіки.

Перше завдання передбачає: а) лібералізацію цін, тобто встановлення цін повинне здійснюватися на ринковій основі, а не державою; б) відмова від директивного планування, планування діяльності підприємств стає їх внутрішньою справою; в) усунення спеціальної системи матеріально-технічного забезпечення підприємств, вони стають самостійними в плані визначення де, у кого, на яких умовах набувати необхідних ресурсів.

Роль держави в період ринкової трансформації економіки – це роль конструктора реформ, з одного боку, і роль керівника ходом реформ – з іншою. Конструювання або моделювання ринкових реформ передбачає визначення напрямів і тривалості основних перетворень, методів і послідовності їх здійснення. У цьому плані, мабуть, можна говорити про дві моделі економічної трансформації: еволюційної трансформації (наприклад, Китай) і прискореної трансформації (наприклад, Україна та інші країни колишнього СРСР). Перша модель передбачає поступовість ринкових перетворень, друга орієнтується на інтенсивність перетворень, їх відносно нетривалі терміни. Вибір моделі залежить від сукупності факторів – політичних, економічних, історичних та інших, – що склалися в тій або іншій країні.

Для України використання радикального варіанту багато в чому було зумовлене тими умовами, в яких вона опинилася на початку 1990-х років: масовий і гострий дефіцит товарів; жорстока незбалансованість прибуткової і витратної частин державного бюджету; кризисний стан грошової системи; порушення зовнішньоекономічних зв'язків; падіння платоспроможності споживачів усередині країни; втрата керованості в державному секторі економіки; наявність інших серйозних дестабілізуючих факторів.

Короткі висновки

1. Залежно від співвідношення ролі ринкових засад та держави у регулюванні економіки виділяють три типи економічних систем: вільний (чистий), ринок; змішану економіку; централізовано-планову (командну), економіку.

2. Система вільного (чистого) ринку передбачає масштабне поширення приватної власності, вільне підприємництво, поведінку економічних суб'єктів відповідно до їх особистих інтересів, вільну конкуренцію і мінімальний державний вплив на економіку.

3. Зміни, що відбулися на початку ХХ ст., продемонстрували нову економічну роль держави. У більшості країн вона прийняла на себе функції по підтримці конкуренції, вирішенню ряду загальнонаціональних проблем (стабільність виробництва, інфляція, безробіття), соціальному захисту. Сформувалася змішана економіка, в якій державне регулювання виступає активним «партнерським» чинником ринкового саморегулювання.

4. Практично повним запереченням ринку стала централізовано-планова економіка. Для неї характерне повне одержавлення економіки, в основі якого знаходиться безроздільне панування державної власності та державного апарату. Всі найважливіші складові економічних процесів регулюються державою. Маючи певні позитивні риси, командна економіка в цілому поступилася в економічній ефективності змішаній економічній системі.

5. Реформування економіки України наприкінці 1990-х – на початку 2000-х рр. – це перехід від централізовано-планової системи до змішаної, який включав становлення приватного сектора економіки, реформування державного сектора, формування ринкової інфраструктури, впровадження нових підходів в макроекономічне регулювання.

Основні терміни і поняття

- Типи економічних систем
- Вільний (чистий), ринок
- Властивості чистого ринку
- Змішана економіка
- Недосконала конкуренція
- Нова роль держави
- Централізовано-планова економіка
- Властивості командної економіки
- Ринкова трансформація економіки
- Основні напрями ринкової трансформації.

Розділ II СИСТЕМА РИНКУ

Глава 6 ПОПИТ

Цією главою розпочинається аналіз ринку як форми економічного співробітництва людей, як засобу регулювання економічних відносин.

Ринкові відносини – це перш за все відносини тих, хто відчуває потребу в життєвих благах, виявляє на них попит (таких суб'єктів ми можемо назвати споживачами або покупцями), і тих, хто в змозі і реально пропонує для придбання такі життєві блага (суб'єкти пропозиції).

Без споживачів, без суб'єктів попиту економіки не буде. Діяльність, що пов'язана з виробництвом життєвих благ, має сенс лише тоді, коли є люди, які потребують ці блага. Тому споживачі, безумовно, є первинними суб'єктами економіки.

Споживачів хвилює чимало питань, пов'язаних з придбанням благ. По-перше, важливо, щоб необхідні блага дійсно можна було знайти, щоб вони фізично існували. По-друге, дуже велике значення має те, у що обходиться споживачу придбання та використання життєвих благ. Іншими словами, яку ціну треба заплатити за отримання товару та корисний ефект, що набувається в процесі його використання. І по-третє, мабуть, також достатньо важливий фактор – якість товару, його функціональні можливості задовольняти певні потреби. Ці та інші мотиви спостерігаються в ринковій поведінці покупців як суб'єкту попиту.

У даній главі розглядаються основні закономірності, що проявляються у поведінці покупця як суб'єкту попиту. Ми детально проаналізуємо різні аспекти попиту як базового поняття ринкової системи. Адже не випадково один із економістів жартома написав, що навіть з папуги можна зробити кваліфікованого економіста, якщо навчити його говорити два слова. Одне з них – дуже коротке ...

6.1. Потреби і попит

Попит

Головна мета появи покупця на ринку – придбання такого блага, яке здатне задовольнити його потреби. При цьому кожна нова порція придбаного блага в уяві покупця має менше для нього значення, ніж попередня (закон спадної граничної корисності).

Покупка – це обмін грошей на якесь благо. Але гроші, як і благо, теж мають певну корисність. Вони надають можливість їх власнику вибору того блага, на яке він хотів би їх обміняти. Вибір – це завжди жертвування. Вибір одного означає відмову від іншого. Тому цінність грошей для

покупця визначається альтернативним варіантом їх використання. Купуючи на певну суму один товар, покупець таким чином по суті відмовляється від інших благ.

В принципі не складно помітити зв'язок між кількістю товару, що купується, та ціною, яку покупець готовий заплатити за його одиницю. Оскільки гранична корисність блага (корисність його останньої одиниці) буде зменшуватись, то і цінність для покупця одиниці блага буде поступово зменшуватися по мірі збільшення обсягів його покупки. Тобто по відношенню до кожного покупця і кожного товару формується певний набір співвідношень між ціною та можливим об'ємом його придбання (умовний приклад – табл. 6.1).

Для характеристики вказаного взаємозв'язку використовується поняття «попит». **Попит** (*demand*) – це обсяги продукту, які можуть бути придбані за певними цінами та в певний період часу на певній географічній території. Попит – це певний набір співвідношень між ціною та кількістю товару.

В основі попиту знаходяться потреби економічного суб'єкта. Саме вони визначають, що покупець бажає купити. Бажання ж корегуються сумою наявних грошей. Тому попит – це потреби, задоволення яких у змозі оплатити покупець. Попит – це «хочу» та «можу».

Таблиця 6.1

Зв'язок між обсягом покупки та ціною одиниці товару

<i>№ з/п</i>	<i>Ціна одиниці товару, грн (P)</i>	<i>Кількість товару, що купується, од. (Q)</i>
1	100	80
2	75	110
3	50	150
4	25	200

Зв'язок між ціною та кількістю товару, що купується, стійкий, він постійно повторюється і має характерний напрямок. Тому його можна визначити як **закон попиту**: зниження ціни призводить до підвищення величини попиту, а її зростання – до зниження (за незмінністю інших умов). Такий зв'язок між ціною та величиною попиту *обумовлений рядом обставин*:

- дією закону спадної граничної корисності;
- підвищенням купівельної спроможності споживачів, які мають фіксовану у кожний даним момент суму грошей, за умови зниження цін та навпаки;
- посиленням доцільності альтернативного використання грошей і здійснення інших покупок у міру зростання цін на даний товар.

До цього моменту ми розглядали *індивідуальний попит*, тобто попит кожного окремого покупця на певний товар. Але виявлені закономірності зберігають свою справедливість і в тому випадку, коли ми сумуємо індивідуальні попити на цей товар всіх покупців. Табл. 6.1 можна було б доповнити безліччю нових покупців, кожен з яких визначає кількість

продукту, можливу для придбання за тією чи іншою ціною. Відмінності у попиті окремих покупців будуть викликані різною оцінкою ними корисності продукту, а також можливими відмінностями у цінності грошей, які вони мають. Сума індивідуальних попитів і дає нам *загальний, або ринковий*, попит на відповідний товар (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Ринковий попит

Ціна 1 л води, грош. од.	Кількість очищеної води, яку готові купити, тис. л			
	Покупець А	Покупець Б	Покупець В	Ринковий попит
100	10	30	40	80
75	20	40	50	110
50	30	50	70	150
25	50	60	90	200

Закономірність, пов'язану з попитом, можна відобразити також графічно (рис. 6.1). *Графік попиту* – це певна крива, на якій відображаються можливі співвідношення між ціною за одиницю та кількістю товару, що купується.

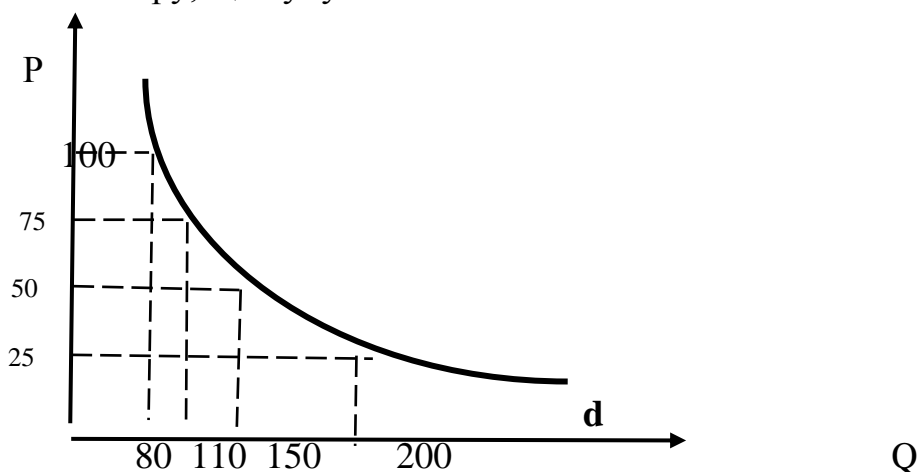


Рис. 6.1. Графік попиту

Графік попиту показує залежність між ціною і кількістю товару, що купується в кожен даний момент часу в певних географічних межах ринку. Якщо змінюється ціна, то відбувається зміна величини попиту, тобто переміщення по тій же кривій попиту вгору або вниз. Так, зниження ціни з 75 до 50 грошових одиниць спричинить за собою зміну величини попиту з 110 до 150 одиниць товару.

При цьому передбачається, що всі інші умови залишаються незмінними. “Інші умови” – це інші фактори (крім ціни), які здатні впливати на поведінку споживача щодо визначення кількості товару, що може бути придбана за певною ціною. Ці “інші умови”, їх дія може

спричиняти зміни в попиті, що графічно буде відображатися як переміщення самої кривої попиту. Вплив таких факторів на поведінку покупця є доволі суттєвим, а тому заслуговує спеціального аналізу.

6.2. Фактори змін у попиті

Вплив певних чинників призводить до того, що за попередніми цінами покупці готові придбати більше або менше товарів. Якщо ці фактори позитивно впливають на попит, крива зміщується вправо, якщо негативно – вліво. На рис. 6.2 крива d_2 означає збільшення попиту в порівнянні з базовим станом d_1 , а крива d_3 – його зменшення.

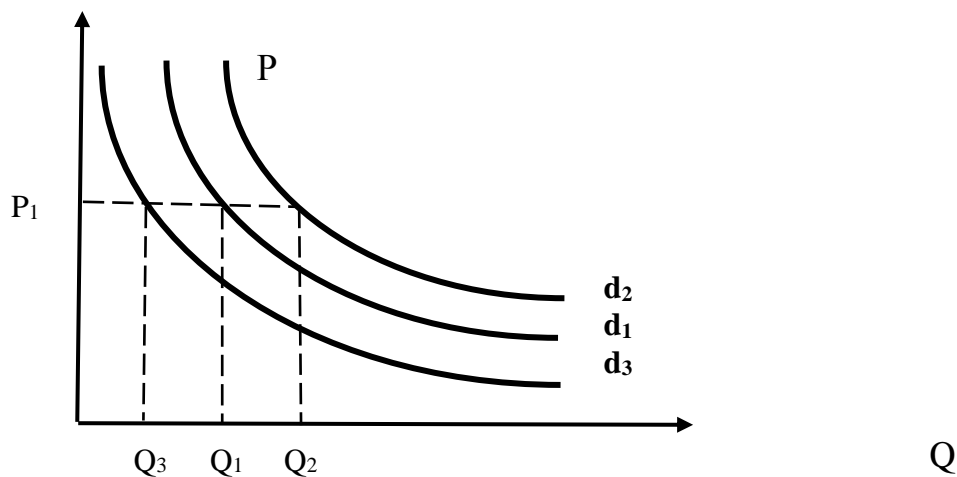


Рис. 6.2. Зміни в попиті

Розглянемо, які чинники і яким чином можуть викликати зміни в попиті.

Споживчі переваги

Уявлення покупців про корисність блага не є застиглими. Вони змінюються в сприятливому або несприятливому напрямку для даного товару. І хоча кількісно виміряти споживчі переваги дуже складно, але спостерігати їх вплив на попит доводилося кожному. Серед факторів, що змінюють споживчі переваги, слід виділити:

1. *Зміна потреб.* Потреби людей постійно змінюються. Досить часто появи потреби і її актуалізації сприяє саме виробництво. Наприклад, поява «плоских» моніторів, усвідомлення їх можливостей краще задовольняти потреби призвело до зростання попиту на них, що змістило криву попиту вправо. У той же час по відношенню до «традиційних» моніторів відбулась негативна зміна споживчих переваг, і крива попиту на них змістилася вліво.

2. *Мода.* Якщо товар входить в моду, попередньому набору цін будуть відповідати збільшені обсяги покупок. При цьому крива попиту зміститься вправо. Якщо ж мода проходить, не можна розраховувати, що обсяг покупок за колишніми цінами збережеться: при збереженні обсягу покупок ціни знизяться; при збереженні цін знизиться обсяг покупок. Іншими словами, крива попиту зміститься вліво.

3. *Реклама та інші засоби маркетингового впливу.* Маркетингові комунікації, насамперед реклама, – сильні засоби впливу на поведінку споживачів. Рекламодавці витрачають величезні кошти на її проведення в надії вплинути на споживчий вибір. Успіх реклами – зміщення кривої попиту вправо; невдала реклама – зміщення кривої попиту вліво.

Ціни на інші товари

Для задоволення своїх потреб споживачі підбирають на ринку відповідні блага. Найчастіше певну потребу можуть задовольняти різні блага, які представлені на ринку. Наприклад, студент може поїхати на вихідні додому потягом або автобусом, вгамувати голод можна бутербродом або бананом. Блага, здатні задовольнити одну і ту ж потребу, отримали назву *товарів-субститутів* (замінників, конкурентів). Отже, найчастіше у споживача є вибір, є альтернативні варіанти рішень.

Наявність товарів-субститутів – це поле вибору для споживачів. Чи може зміна цін на один із них вплинути на попит на інший? Чи зміниться, наприклад, попит на послуги залізничного транспорту, якщо вартість квитків на міжміські автобусні перевезення зросте? Скоріше за все, за таких умов частина пасажирів при виборі виду транспорту для поїздки переключиться на залізничний транспорт, який отримає певну конкурентну перевагу. Тому при незмінних цінах на квитки залізничного транспорту попит на автобусні квитки зменшиться, крива попиту зміститься вліво. Отже, зміна цін на товари-субститути прямо впливає на попит на даний товар.

Між товарами існують не тільки «конкурентні відносини». Існують й так звані *комплементарні товари*. Це такі товари, ефективне споживання яких можливо тільки у поєднанні одного з одним. Як приклад можна привести зубну пасту та зубну щітку, автомобіль та бензин, електроенергію та побутові прилади (наприклад, холодильники), побутовий газовий котел та газ тощо. Чи вплине, наприклад, на попит на бензинові автомобілі різке подорожчання бензину? Скоріше за все, за такої ситуації ми можемо передбачити зменшення попиту на неекономічні бензинові автомобілі, й, можливо, збільшення попиту на економічні бензинові автомобілі.

Кількість покупок

Мабуть, найбільш очевидним фактором, що впливає на попит, можна вважати кількість покупців. Його дію ми могли спостерігати вже при розгляді інших факторів. Тут зв'язок прямий: збільшення числа покупців підвищує ринковий попит, зменшення – знижує. Прикладом може служити знижений попит на продукти харчування в кафе під час студентських канікул або карантину, або різке збільшення попиту на послуги готелів на морських курортах під час «високого» курортного сезону. Можна спостерігати і більш тривалі тенденції в зміні числа покупців, пов'язані з дією демографічних чинників, наприклад змінах у народжуваності дітей.

Цінові очікування покупців

Наші усвідомлені дії сьогодні значною мірою визначаються нашим баченням відповідного майбутнього. Економічна поведінка людей теж знаходиться під впливом «бачення майбутнього», під впливом відповідних очікувань. На їх поточну поведінку сильний вплив створюють їх уявлення про те, які події можуть відбутися в майбутньому, чого вони очікують. Здається – це достатньо очевидні речі. Наприклад, якщо люди очікують зростання вартості нерухомості на вторинному ринку, то це може вплинути на збільшення поточного попиту на подібні об'єкти. Й, навпаки, практично завжди продавці певних товарів, наприклад одягу, проводять сезонні розпродажі за зниженими цінами. Це є сигналом до того, що частина покупців відкладе покупку сьогодні, що буде означати зміни в поточному попиті.

Цифрове та інше комунікаційне середовище здійснюють достатньо сильний вплив на сприйняття людьми ситуації, зокрема на цінові очікування покупців. Сучасне комунікаційне середовище наповнено інформацією маніпулятивного характеру. Її мета – впливати на попит для досягнення власних цілей. Наприклад, для активізації валютно-обмінних операцій достатньо «ввести» у свідомість людей думку про суттєве зниження курсу національної валюти у найближчому майбутньому. Поточна реакція – збільшення попиту на долар або євро. Й відповідним чином це відобразиться на графіках попиту – на гривню та іноземні валюти.

Доходи

На перший погляд тут має існувати достатньо очевидна залежність: зростають доходи – збільшується попит, крива попиту зміщується вправо. Проте не все так просто. Все залежить від того, про які саме товари йде мова. Так, залежно від того, до якої групи якості відноситься той чи інший товар, зв'язок буде прямий (тобто, можна сказати, типовий) або зворотній. Якщо зростуть реальні доходи покупців, то крива попиту на товари більш високої якості, наприклад продовольчі, буде зміщуватися вправо, що означає збільшення обсягу покупок за тими ж самими цінами. Разом з тим, існує чимало товарів «невисокої якості», інтерес до них у певної групи споживачів спостерігається головним чином через низькі доходи та грошову неможливість придбати інші, більш якісні блага. Тому зі зростанням доходів споживачів попит на товари нижчої якості зменшується і споживачі переключаються на придбання товарів більш високої якості. Крива попиту на товари нижчої якості зміщується вліво.

Важливо також звертати увагу на те, в якій саме групі населення спостерігається зміна доходів. Ми отримаємо різні наслідки зміни доходів у, наприклад, пенсіонерів та людей, які працюють в бізнес-структурах.

6.3. Еластичність попиту

У попередніх параграфах ми розглядали систему факторів, які впливають на поведінку споживачів, на їх попит. Це важливі моменти для того, щоб зрозуміти – *що саме* впливає на попит. Тепер ми переходимо до

аналізу того, з якою силою впливає той чи інший фактор на поведінку споживачів, а саме на обсяги їх покупок певного товару. Важливо знати міру, ступінь реакції попиту (обсягів покупок) на ту чи іншу зміну певного фактору попиту. З точки зору управління це має дуже важливе практичне завдання для менеджерів – визначити наскільки сильно можуть відреагувати споживачі, наприклад, на зміну ціни того чи іншого товару. *Еластичність попиту* показує, на скільки відсотків зміниться попит при зміні значення фактору на один відсоток. До основних типів еластичності попиту за факторами можна віднести:

- еластичність попиту за ціною;
- еластичність попиту за доходами;
- перехресна еластичність попиту.

Цінова еластичність попиту

Як відомо, на величину попиту впливає ціна. На рис. 6.3 зображено графік попиту на який-небудь товар. Зрозуміло, що при підвищенні ціни з P_1 до P_2 величина попиту знизиться з Q_1 до Q_2 . Підвищення ціни викликає зменшення кількості товару, що купується, та навпаки.

Для характеристики тісноти зв'язку між зміною ціни і зміною кількості товару, що купується використовують коефіцієнт еластичності попиту за ціною (E_p), в основу розрахунку якого покладено принцип зіставлення темпів приросту попиту і темпів приросту ціни.

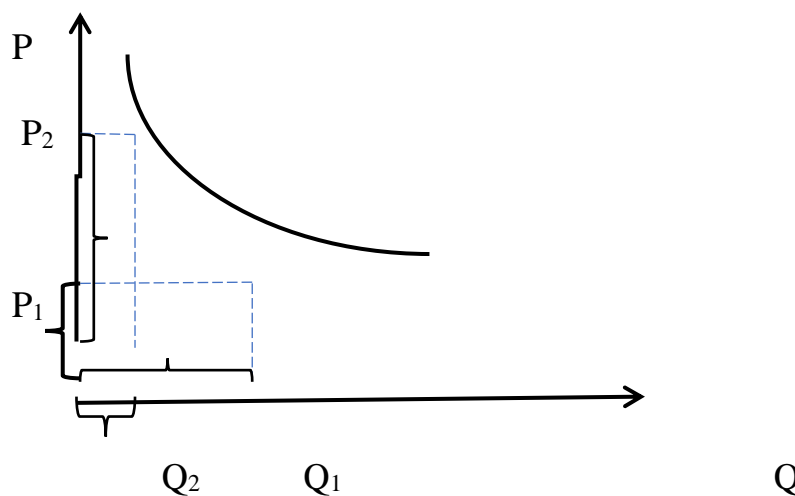


Рис. 6.3. Цінова еластичність попиту

У чисельнику формули відображаються темпи приросту (зниження) попиту, у знаменнику – темпи зниження (приросту) ціни. Так як зв'язок між ціною і величиною попиту зворотний, то коефіцієнт еластичності попиту за ціною завжди має негативне значення. Щоб не вносити зайву плутанину, його завжди беруть по модулю:

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1)}{Q_1} : \frac{(P_2 - P_1)}{P_1}$$

Припустимо, що ціна на товар зростає на 10 %, і це викличе зниження обсягу покупок на 15 %. Тоді значення коефіцієнту еластичності буде 1,5. Неважко помітити, що при такій ситуації з підвищенням цін загальна виручка від продажу товару зменшується.

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною застосовується при обґрунтуванні цінової політики компаній. Якщо компанія хоче підвищити ціну на свій товар, то перш ніж прийняти таке управлінське рішення, менеджерам необхідно зважити, як це може позначитися на обороті, на обсягах продажу товару.

Залежно від тісноти зв'язку між зміною ціни і зміною величини попиту виділяють *типи еластичності попиту*:

- *абсолютно нееластичний попит*, коли величина попиту не змінюється при будь-яких значеннях ціни. Як приклад можна привести блага, які не мають субститутів і задовольняють життєво важливі потреби, як, скажімо, ліки, що визначає, жити чи не жити людині (рис. 6.4);

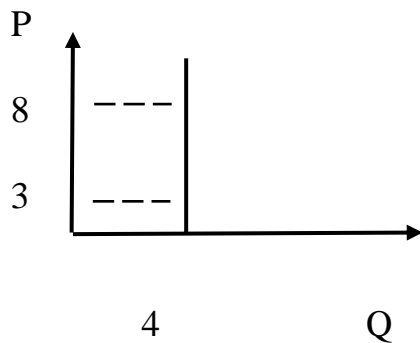


Рис. 6.4. Абсолютно нееластичний попит

- *слабоеластичний попит*. Він характерний для благ, споживанню яких людина надає особливого значення: деякі продукти харчування, послуги ритуальних служб тощо (рис. 6.5);

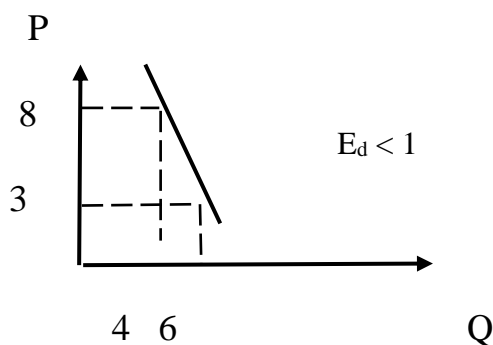


Рис. 6.5. Слабоеластичний попит

- *сильноеластичний попит* передбачає активну реакцію покупців на зміну ціни. У наших умовах таким може бути попит на послуги таксі, кінотеатрів тощо (рис. 6.6);

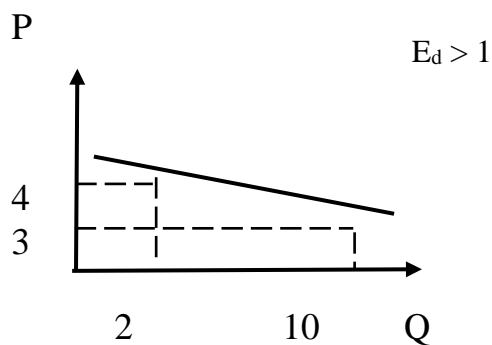


Рис. 6.6. Сильноеластичний попит

- *абсолютно еластичний попит*. У цьому випадку спостерігається зростання обсягу покупок при незмінній ціні. Саме так можна представити стан ринкового попиту по відношенню до окремого продавця, який має незначну частку ринку (рис. 6.7). Наприклад, можна за однією й тією ж ціною продати на міському ринку один, два або п'ять кошиків полуниці, привезеної з передмістя городником. Тому таку «чутливість» покупців по відношенню до нашого городника можна трактувати як абсолютно еластичний попит.

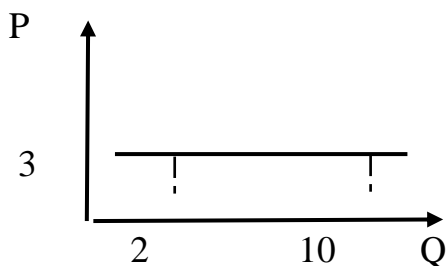


Рис. 6.7. Абсолютно еластичний попит

До факторів, які визначають рівень цінової еластичності попиту, можна зарахувати: наявність та доступність товарів-субститутів; частку витрат на даний товар у доходах споживача; рівень значимості товару для споживача.

Еластичність попиту за іншими факторами

Ми вже зазначали, що попит залежить від ряду факторів. За допомогою коефіцієнта еластичності можна виміряти тісноту зв'язку між попитом і тими його факторами, які мають кількісне вираження. Крім ціни такими факторами, зокрема, можуть бути доходи споживачів та ціни на інші товари.

1. Еластичність попиту за доходами. Еластичність попиту залежно від доходу можна визначити як співвідношення між відносною зміною попиту і відносною зміною доходів споживачів. Тобто в формулі еластичності попиту ми в цьому випадку змінюємо тільки знаменник, в якому проставляється зміна доходів споживачів (R):

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1)}{Q_1} : \frac{(R_2 - R_1)}{R_1}$$

Еластичність попиту за доходом зазвичай позитивна (для «нормальних» за якістю товарів), але якщо мова йде про товари нижчої якості – може бути негативною.

2. *Перехресна еластичність попиту (крос-еластичність)*. Ціни на інші товари також впливають на попит, і міру цього впливу демонструє відповідний коефіцієнт еластичності. Крос-еластичність попиту характеризує зміну попиту на товар X при зміні ціни на товар Y на 1 %.

Якщо коефіцієнт крос-еластичності має позитивне значення, то це означає, що з ростом цін на інші товари підвищується попит на даний товар. Такий зв'язок характерний для товарів-субститутів. Чим більше товар-субститут придатний для заміни даного товару, тим тісніше буде зв'язок між цінами на нього та попитом на даний товар. Скажімо, взаємозамінність двох сортів житнього хліба дуже висока. Тому навіть незначне підвищення ціни на один з них викличе помітне збільшення попиту на інший.

Для комплементарних благ властиве негативне значення коефіцієнта еластичності попиту. Чим більшою мірою наявність одного блага визначає сенс придбання іншого, тим більшим буде значення відповідного коефіцієнту еластичності попиту. Як приклад можна привести зв'язок між цінами на газ для автомобілів та послугами на установку газового обладнання на автомобілях.

Короткі висновки

1. В основі попиту лежать потреби споживачів. Потреби та грошові можливості – фактори, які визначають стан попиту.

2. Попит – це кількості продукту, які споживачі готові і спроможні купити за певними цінами протягом деякого часу та в межах певної географічної території. Закон попиту відображає зворотний зв'язок між ціною товару і обсягами його придбання. Зміна ціни веде до зміни величини попиту.

3. Факторами змін в попиті є: переваги покупців, ціни на інші товари, кількість покупців на ринку, доходи споживачів, цінові очікування покупців. Ці фактори зміщують криву попиту вправо або вліво на графіку попиту.

4. Ступінь зміни обсягів придбання товару під впливом зміни того чи іншого фактору характеризує коефіцієнт еластичності попиту. Він показує, наскільки зміниться попит при зміні фактору на одиницю. Використовують наступні основні показники еластичності попиту: за ціною, за доходами споживачів, за змінами цін на інші товари (перехресна, крос-еластичність попиту).

Основні терміни і поняття

- Загальна корисність блага
- Попит
- Закон попиту
- Графік попиту
- Величина попиту
- Фактори зміни в попиті
- Товари-субститути
- Комплементарні блага
- Коефіцієнт еластичності попиту
- Цінова еластичність попиту
- Еластичність попиту за доходами
- Перехресна еластичність попиту.

Глава 7

ПРОПОЗИЦІЯ

В умовах товарного виробництва взаємодія економічних суб'єктів набуває дуже інтенсивного характеру. Без такої взаємодії люди не зможуть задовольнити переважну частину своїх потреб у життєвих благах. На ринку покупець повинен знайти продавців потрібних йому товарів. Продавець є суб'єктом, який виробляє і пропонує товар для придбання. Він – суб'єкт пропозиції. Цей суб'єкт має вирішити для себе ряд питань: по-перше, що доцільно йому виробляти і пропонувати до продажу – які товари, які послуги. По-друге, яким чином залучити кошти, які потрібні для виробництва товарів, доставки, зберігання, маркетингового просування тощо. По-третє, якою має бути собівартість товару для того, щоб забезпечити прийнятну ціну реалізації та відповідно доходи. По-четверте, в яких обсягах доцільно виробляти і пропонувати товари споживачам, щоб забезпечити для себе достатній економічний ефект.

У цій главі розглядаються найбільш важливі складові ринкової поведінки суб'єктів пропозиції товарів. При цьому важливо бачити типові її моменти, відповідні закономірності. Щоб папуга, про якого ми згадували в попередній главі, міг більш ґрунтовно претендувати на роль економіста, необхідно навчити його говорити ще одне слово. Ви здогадалися, яке саме?

7.1. Поняття пропозиції

Сутність пропозиції

Поняття пропозиції відображає сукупність певних співвідношень. Напевно, ви вже здогадалися, яких саме. Співвідношень між ціною за одиницю товару, що пропонується, та кількістю цього товару, що може бути запропонована до продажу за відповідною ціною.

Таким чином, *пропозиція (supply)* – це кількості товару, які готовий продати продавець за певними цінами за деякий період часу на певному територіальному просторі.

Для виробника процес створення товару не є безкоштовним. Виробник несе відповідні витрати, які пов'язані із залученням необхідних ресурсів – робочої сили, капіталу, сировини тощо.

Товарне виробництво є сучасною формою організації економічної діяльності. Виробник створює продукт не для власного споживання, а для обміну, розраховуючи, що в результаті нього він отримає ті доходи, які щонайменше компенсують його витрати по залученню та організації необхідних ресурсів. У рамках певного періоду часу виробник може створити та запропонувати до продажу різні кількості товару. При цьому, починаючи з певної кількості товару, він відчуває зміни в економічних умовах виробництва, зміни у витратах ресурсів на одиницю продукції. Чому так відбувається?

1. Як ми вже знаємо, ресурси мають обмежений характер. Розширення виробництва може потребувати залучення більш дорогих або менш придатних ресурсів. Наприклад, вугілля є важливим ресурсом для металургії та енергетики. У той же час, збільшення обсягів його видобування може бути пов'язане з необхідністю переходу на нову глибину видобування, на розробку менш продуктивних пластів. За таких умов може спостерігатися збільшення витрат на одиницю продукції, що впливає на рентабельність виробництва та відповідне бачення виробником доцільності встановлення більш високої ціни на свою продукцію.

2. Виробництво – то завжди певна комбінація економічних ресурсів. Якщо брати короткий період, в межах якого виробник не може змінити (вдосконалити) технічну базу виробництва, а може тільки збільшити число зайнятих або обсяги сировини, що використовується у виробництві, то, починаючи з певного моменту, продуктивність кожної нової порції залучених ресурсів буде знижуватися, що буде відповідним чином позначатися на собівартості та баченні менеджерами доцільної ціни.

Закон пропозиції

Очевидно, що ціна, за якою буде реалізований товар, повинна відшкодовувати витрати виробника. У міру зростання ціни виробнику відшкодовуються все більш високі витрати на одиницю продукції, а отже, створюються умови для його зацікавленості у нарощуванні обсягів виробництва. Таким чином формується певна закономірність у поведінці виробника, яка відбивається в законі пропозиції.

Закон пропозиції – кількість товару, що може бути запропонована до продажу, знаходиться в прямій залежності від ціни за його одиницю. Графічно відповідна залежність показана на рис. 7.1.

Зазначена закономірність у поведінці виробника є типовою для всіх суб'єктів пропозиції на ринку. Залежно від рівня технологій, рівня продуктивності праці та інших факторів ступінь збільшення обсягу пропозиції у різних суб'єктів буде різною, проте вектор змін для всіх буде однаковим.

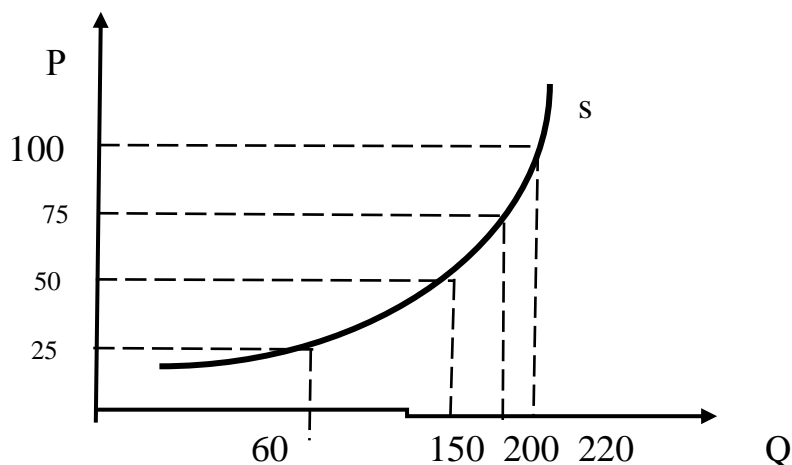


Рис. 7.1. Графік пропозиції

Крива на графіку пропозиції являє собою сукупність точок, координати яких відповідають певній ціні і характерній для неї величині пропозиції.

Зміна ціни на графіку пропозиції товару означає переміщення на іншу точку в межах даної кривої пропозиції. При цьому відбувається збільшення чи зменшення величини пропозиції товару.

Проте на обсяги пропозиції товару впливають й інші фактори – нецінові, які діють інакше, ніж фактор ціни за одиницю товару.

7.2. Фактори змін у пропозиції

У попередньому параграфі ми аналізували вплив цінового фактору на обсяги пропозиції товару. При цьому все це відбувалося в межах однієї кривої. Коли ми починаємо розглядати нецінові фактори пропозиції, то тут вже мова йде про певне зміщення кривої пропозиції (рис. 7.2, рис. 7.3).

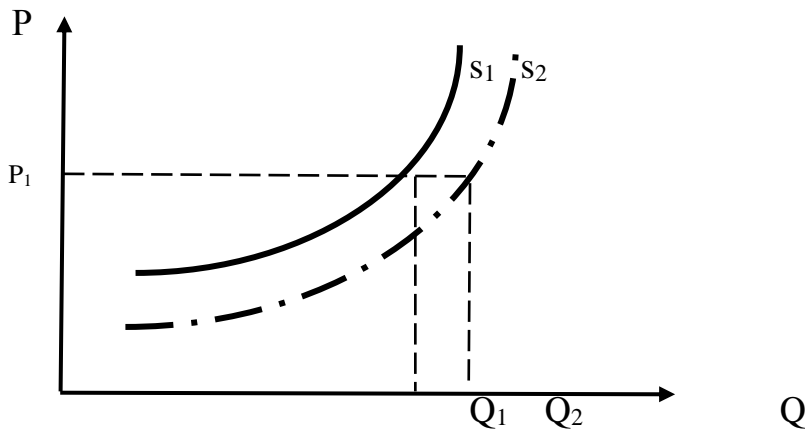


Рис. 7.2. Збільшення пропозиції

До нецінових факторів пропозиції можна, насамперед, зарахувати: ціни на ресурси; капітал і технологію виробництва; економічну політику держави; ціни на інші товари; цінові очікування продавців; кількість продавців на ринку.

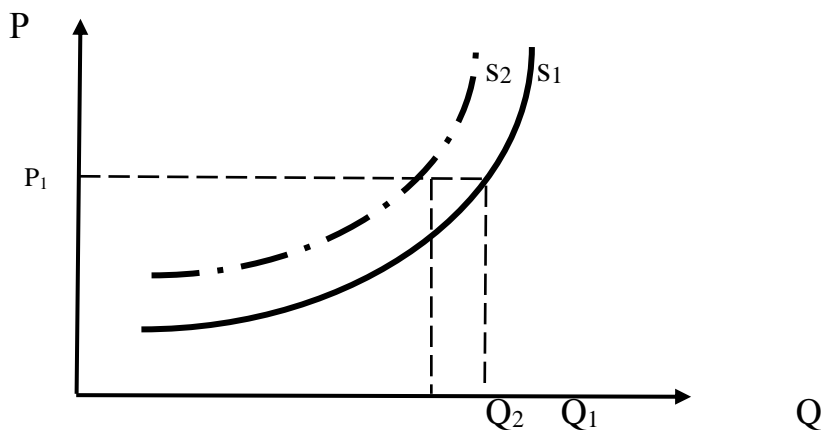


Рис. 7.3. Зменшення пропозиції

Ціни на ресурси

Ресурси – це все, що потрібно для виробництва певного товару. Ці ресурси купуються, виробник несе відповідні витрати. Ціни на ресурси не є сталими, вони змінюються. Це впливає на бачення менеджерами виробників прийнятної ціни реалізації продукції для забезпечення відповідних доходів.

Очевидно, що підвищення цін на ресурси буде вимагати від виробника збільшення витрат на виробництво кожної одиниці продукції. А це значить, що такий самий обсяг виробництва, як і раніше, він погодиться запропонувати лише за умови підвищення ціни на його товар. Тому підвищення ціни на ресурси призводить до зміщення кривої пропозиції вліво.

Під впливом зміни цін на ресурси крива пропозиції може зміщуватися і вправо. Для цього необхідно, щоб відбулося зменшення витрат виробництва на одиницю продукції.

Зниження цін на ресурси підвищує пропозицію.

Капітал і технології виробництва

Величина витрат на виробництво залежить не тільки від цін на ресурси, а й від ефективності їх використання. Використання інтенсивного варіанту нарощування виробничих можливостей передбачає досягнення зростання віддачі ресурсів, що забезпечує зменшення витрат на виробництво одиниці продукції. За таких умов крива пропозиції на графіку зміститься вправо. Виробники готові запропонувати по тим же самим цінам більші обсяги пропозиції.

Проте технічне оновлення виробництва в деяких випадках може мати на меті не досягнення економічної ефективності, а досягнення певних соціальних ефектів, наприклад встановлення на тепловій електростанції нових систем очищення повітря буде сприяти досягненню соціально-екологічного ефекту. Позитивний ефект буде виражатися не в зниженні витрат на виробництво одиниці продукції, а в підвищенні екологічності виробництва. Подібні результати з'являться й при технічному оновленні тих робочих місць, де небезпечні умови праці призводили до захворюваності та травматизму. У таких ситуаціях впровадження нової техніки і технологій будуть приносити суспільну вигоду, але вони можуть зміщувати криву пропозиції вліво.

Економічна політика держави

Держава впливає на економічне життя, у тому числі на поведінку суб'єктів пропозиції товарів. Виробник продукції має не тільки компенсувати свої витрати, отримати прибуток, але й сплатити податки. Останні можуть суттєво впливати на пропозицію. Так, наприклад, в Україні широко застосовується податок на додану вартість. Цей податок включається в ціни товарів. Зрозуміло, що його ставки впливають на рівень кінцевих цін, на економічні показники продавців, на їх бачення

економічної доцільності тих чи інших обсягів виробництва. Аналогічним чином працюють й акцизи, які включаються в ціни певних груп товарів.

Збільшення податкових ставок, за інших рівних умов, негативно впливає на ринкову пропозицію, а їх зниження - позитивно.

Протилежний вплив на пропозицію надають державні дотації. Використання дотацій, наприклад у вугільній галузі, означає, що держава компенсує виробнику певну частину його витрат. Запровадження або збільшення дотацій зміщує криву пропозиції вправо, й навпаки.

Ціни на інші товари

Особливості ресурсної бази ряду виробників надають потенційні можливості менеджерам таких підприємств для маневрування у товарному асортименті. Спрямованість таких маневрів визначається ринковими цінами на ті або інші товари. Так, наприклад, якщо ринкові ціни на йогурт демонструють більш-менш стійку тенденцію до зростання, то застосування ресурсів для виробництва молока стане менш привабливим і, напевно, частина ресурсів виробників буде переорієнтовано з виробництва молока на виробництво йогурту. Це призведе до того, що крива пропозиції молока зміститься на графіку вліво. Молоко, як товар, стало менш цікавим для виробників.

Проте ресурсно-асортиментні маневри у менеджерів підприємств можуть мати суттєві обмеження. Так, для переорієнтації ресурсів на випуск інших товарів може знадобитися чимало часу. Це та ситуація, коли потрібні суттєві технологічні зміни. Проте зрозуміло, що за час їх здійснення ситуація може змінитися. Тому менеджерам простіше в ситуаціях, коли мова йде про товари (альтернативи), які виробляються на одному і тому ж обладнанні і з подібної сировини.

Цінові очікування продавців

Цінові очікування існують не тільки у покупців, але й у суб'єктів пропозиції товарів. Передбачуване, наприклад, підвищення цін у майбутньому може сьогодні привести до певного обмеження пропозиції, зміщення кривої пропозиції вліво, оскільки продавці, розраховуючи на майбутню вигоду, намагатимуться «не форсувати» поточну ситуацію.

Навпаки, очікуване зниження цін змушує продавців максимізувати продаж товарів за існуючими цінами, щоб компенсувати можливі майбутні цінові втрати. Тому крива пропозиції хоча б на деякий час зміститься вправо.

Кількість продавців на ринку

На ринкову пропозицію товару впливає кількість його продавців на ринку. Наприклад, якщо замість трьох продавців на ринку залишаться два, то, за інших рівних умов, крива пропозиції товару зміститься вліво. І навпаки.

Зміна кількості продавців може відбуватися як шляхом переміщення ресурсів із однієї сфери в іншу, так і за рахунок зовнішньоекономічних факторів.

7.3. Еластичність пропозиції

Еластичність пропозиції за ціною

На пропозицію товарів, на розміщення та рух кривої пропозиції впливає ряд факторів, з якими ми ознайомилися вище. Сила впливу цих факторів на обсяги пропозиції товару вимірюється коефіцієнтом еластичності пропозиції. Він розраховується шляхом зіставлення відносного приросту величини пропозиції до відносного приросту фактору, що його викликав.

Еластичність пропозиції за ціною може бути визначена у такий спосіб:

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1)}{Q_1} : \frac{(P_2 - P_1)}{P_1}$$

Для прикладу візьмімо певні умовні дані (рис. 7.1). При підвищенні ціни з 25 до 50 грн. величина пропозиції зростає з 60 до 150. Коефіцієнт еластичності буде дорівнює 1,5. Зміна ціни з 50 до 75 грн призведе до зміни величини пропозиції зі 150 до 200, коефіцієнт еластичності – 0,66. Тобто на різних відрізках кривої ступінь (інтенсивність) реакції виробника обсягами пропозиції на зміну ціни буде відрізнятися. Можна виділити такі типи еластичності пропозиції за ціною:

- *абсолютно нееластичну пропозицію*, коли пропозиція залишається незмінною незважаючи на зростання/зниження ціни. Це відбувається тоді, коли досягається повна (абсолютна) зайнятість будь-якого ресурсу за відсутності можливостей залучення ресурсів-субститутів (замінників). Крива пропозиції у цьому випадку буде мати вигляд прямої вертикальної лінії;

- *слабоеластичну пропозицію*, при якій потрібно дуже значне підвищення ціни для хоча б незначного зростання пропозиції. Є проблеми із залученням додаткових ресурсів, потрібне значне зростання ціни для покриття додаткових витрат;

- *сильноеластична пропозиція* відображає інтенсивну реакцію продавців на навіть незначну зміну ціни. Це обумовлюється наявністю, доступністю значної кількості додаткових ресурсів;

- *абсолютно еластична пропозиція* досягається в тому випадку, коли при незмінних цінах пропозиція збільшується. За цих умов крива пропозиції буде мати вигляд прямої горизонтальної лінії. Тут більше можна говорити про теоретичну, а не практичну можливість існування подібної ситуації.

Еластичність пропозиції за іншими факторами

1. *Ціни на ресурси*. Зв'язок між цінами ресурсів і обсягами пропозиції товару – зворотний. Коефіцієнт еластичності пропозиції за цінами на ресурси буде завжди мати значення зі знаком “мінус”: якщо в знаменнику буде приріст, то в чисельнику – зниження, й навпаки.

Коефіцієнти еластичності за цим параметром доцільно розраховувати за кожним видом ресурсів. При цьому треба брати до уваги значення, питому вагу конкретно взятого ресурсу. Інтенсивність впливу зміни ціни на ресурс на обсяги пропозиції товару буде зростати для ресурсів, що мають більшу питому вагу в загальних витратах виробництва.

2. *Податки і державні дотації.* Державі потрібні гроші для фінансування своїх бюджетних програм. Домінуючий спосіб отримання грошей державою – податки. Податки сплачують фізичні особи та організації. Пропозицію товарів формують організації (підприємства). Податки впливають на їх поведінку. Наскільки інтенсивною є сила такого впливу на пропозицію товарів можна визначити за показником “податкової” еластичності пропозиції, який розраховується із використанням величини податкової ставки. Її, наприклад, зростання, може обумовити зміщення кривої пропозиції вліво.

Можна розрахувати аналогічний показник і для державних дотацій. Він буде мати позитивне значення, крива пропозиції зміщується вправо.

3. *Ціни на інші товари.* Вони мають зворотний вплив на пропозицію даного товару. Інтенсивність впливу залежить від конкретного товару. Сильноеластичною буде пропозиція даного товару залежно від цін на ті товари, перехід до виробництва яких може відбутися достатньо швидко і без особливих додаткових витрат. І навпаки.

Короткі висновки

1. Пропозиція – це кількості товару, які готовий продати продавець за певними цінами за певний період часу та на певній території. Згідно закону пропозиції, кількості товару, що пропонуються до продажу, знаходяться в прямій залежності від ціни за його одиницю.

2. Для короткого періоду часу характерним є збільшення обсягів виробництва при збільшенні витрат ресурсів на одиницю продукції. Це пов'язано із необхідністю залучення все більш дорогих і менш придатних ресурсів для досягнення збільшення пропозиції та зі зменшенням з певного моменту віддачі (продуктивності) кожної нової порції залучених трудових і сировинних ресурсів.

3. Зміна ціни товару впливає на величину пропозиції, переміщуючи відповідну точку на кривій пропозиції. Нецінові фактори змінюють саму пропозицію, зміщуючи криву пропозиції вправо або вліво. До таких факторів відносяться ціни на ресурси, техніко-технологічні можливості виробництва, економічна політика держави (податкова, дотаційна), ціни на інші товари, цінові очікування продавців, їх кількість на ринку.

4. Інтенсивність впливу певного фактора на обсяги пропозиції вимірюється коефіцієнтом еластичності пропозиції. Він розраховується шляхом зіставлення відносного приросту обсягів пропозиції товару до відносного приросту відповідного фактора. Можна розрахувати

коефіцієнти еластичності пропозиції за ціною, за цінами на ресурси, за податками і дотаціями, за цінами на інші товари.

Основні терміни і поняття

- Пропозиція
- Закон пропозиції
- Графік пропозиції
- Величина пропозиції
- Нецінові фактори пропозиції
- Зміни в пропозиції
- Еластичність пропозиції.

Глава 8

РИНОК І МЕХАНІЗМ ДОСЯГНЕННЯ РІВНОВАГИ

У попередніх главах ми розглянули особливості ринкової поведінки спочатку споживачів, а потім виробників (продавців) товарів. Тепер зведемо їх разом і покажемо, як вони взаємодіють, за допомогою якого механізму їм вдається досягати взаємної згоди і, в кінцевому рахунку, здійснювати обмінні операції.

Роль такого координаційного механізму виконує ринок. Тому в цій темі розглядається те, як здійснюється ринкова координація, яким є механізм досягнення рівноваги між попитом і пропозицією, яку роль виконує ціна, які умови необхідні для нормального функціонування ринку, а також розглянути ряд інших питань. У цій главі пояснюються суть ринкового саморегулювання та його основні функції.

8.1. Сутність і функції ринку

Сутність ринку

Поняття «ринок» використовується в різних значеннях. Так, практично в кожному населеному пункті є місце, яке називають ринком: мешканцям відомо, що там відбуваються регулярні зустрічі продавців і покупців. У маркетологів «ринок» – це реальні та потенційні покупці певного товару. Економісти, однак, в термін «ринок» вкладають дещо інший зміст – більш складний, й більш важливий.

Ринок – це перш за все категорія обміну, одна із його характеристик. Однак цього недостатньо для визначення суті ринку. Адже обмін відбувається і у централізовано-плановій економіці, але його зміст, форми, характер, порядок суттєво відрізняються. У централізовано-плановій економіці основні параметри обмінних процесів регламентуються державою. Такі відносини обміну ринковими назвати не можна.

Ринок – це спосіб взаємодії економічних суб'єктів, заснований на цінній системі і конкуренції. Це особливий механізм координації економічних дій. Ринковий зв'язок, що утворюється між продавцем і покупцем, має ряд *особливостей*:

- наявність достатнього потенціалу для саморегулювання, забезпечення певних умов координованості економічного життя;

- добровільність рішень і дій учасників. Це означає, що ні продавець, ні покупець не мають можливостей позаекономічного примусу контрагентів до вступу в процес обміну. Звичайно, ринкова угода може принести комусь із учасників більшу, а комусь й меншу вигоду або навіть завдати збитків, але участь в ній носить добровільний характер;

- застосування принципу економічної вигоди в якості домінуючого критерію доцільності вступу в ринковий зв'язок. Можна виділити три основних принципи, якими керуються, як правило, учасники обміну: 1) обмін має приносити вигоду; 2) вибір угоди з якомога більшою вигодою; 3) оцінка вигоди угоди з урахуванням наявних альтернатив;

- повна економічна відповідальність учасників ринкової угоди за свої дії. Свобода дій учасника – одна сторона ринкових умов, його повна самовідповідальність – інша. Якщо економічний суб'єкт вибирає контрагента відносин без примусу, з власної волі, то, природно, він сам повинен нести відповідальність за правильність свого вибору, за всю сукупність своїх дій;

- правові гарантії та правовий захист з боку держави. Цивілізоване суспільство, як правило, закріплює в юридичних нормах основні принципи свого функціонування. Сучасна держава встановлює правові норми відносин економічних суб'єктів, формує «правила гри». Вона ж забезпечує також реальну дієвість таких норм, створюючи для цього контрольні і судові органи.

Сферу обміну можна представити як рух двох зустрічних потоків: товарів і грошей. У ролі товарів можуть виступати як кінцеві продукти, так і ресурси. Тому ринок регулює рух кінцевих товарів і послуг, споживачами яких виступають домогосподарства, а виробниками – підприємства, і товарів-ресурсів – праці, капіталу, землі, підприємницьких здібностей, які постачають на ринок домогосподарства, а покупають підприємства. Наочно це можна подати у вигляді кругообігу товарів і грошей (рис. 8.1).

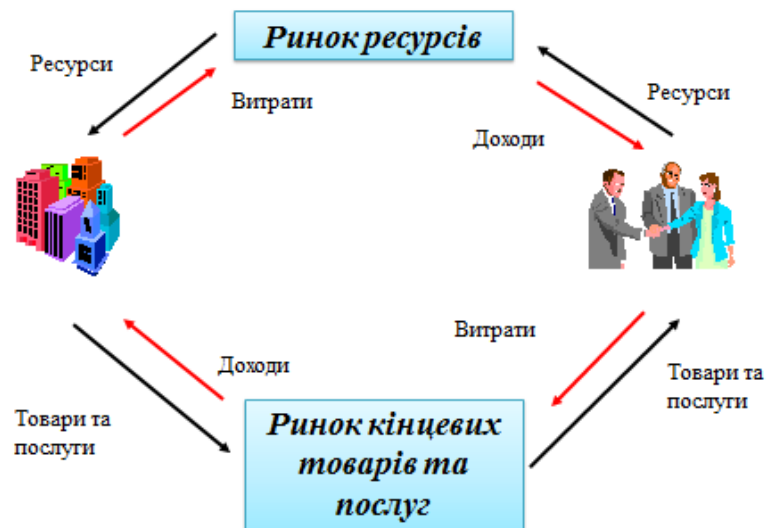


Рис. 8.1. Кругообіг товарів і грошей

Функції ринку

Аналіз кругообігу товарів і грошей дає можливість виявити основні функції, які виконує ринок:

1. *Доведення товарів до кінцевих споживачів.* Ураховуючи те, що сучасне виробництво засноване на поділі праці та товарних принципах, то абсолютна більшість продуктів створюється не для власного, а для “чужого” споживання. Саме ринок є тим мостом, через який продукт надходить від виробника до його споживачів.

2. *Забезпечення виробництва ресурсами.* Домогосподарства, як власники трудових ресурсів, капіталу, землі та підприємницьких здібностей, реалізують свої права та можливості на ринку, що приносить їм відповідні доходи. Підприємства – покупці ресурсів – несуть на цьому етапі витрати.

3. *Установлення відповідності виробленого продукту і витрат на нього ринковим вимогам.* У цій ролі ринок можна порівняти з певним «контролером» в економіці. Зрозуміло, що виробники, їх менеджери орієнтуються на свої власні уявлення про те, що необхідно виробити і в яких обсягах. Тому вони завжди ризикують – тією чи іншою мірою. Правильність їх дій та розрахунків виявляється лише після того, коли відбувається реалізація товарів. Якщо в розрахунках менеджерів виробника допущена помилка, ринок або не приймає бажану для підприємства кількість товару, або не відшкодовує виробнику всіх витрат. Тому економічне становище товаровиробника вирішальним чином визначається прийняттям його товару на ринку. Досить часто ринок «змушує» певні компанії залишити ту чи іншу сферу діяльності з причин їх неконкурентоспроможності.

4. *Розподіл ресурсів і кінцевих товарів.* Ринок може розглядатися як певний механізм розподілу ресурсів. Наприклад, неприйняття товару на ринку, що в кінцевому рахунку відображає його невідповідність існуючим потребам споживачів, змушує менеджерів виробника перерозподілити ресурси, переорієнтувати використання ресурсів на створення іншого товару, який зможе відповідати існуючим потребам. В кінцевому рахунку ринок здійснює перерозподіл ресурсів між виробництвами з метою наближення асортименту товарів до структури існуючих потреб споживачів. Ринок також є певним механізмом розподілу кінцевих товарів.

5. *Узгодження інтересів продавця і покупця, координація їхніх дій.* По суті через цю функцію здійснюються всі інші. Тому про неї – в наступному параграфі.

8.2. Координація попиту та пропозиції

Ринкова рівновага

Покупці готові купувати, а продавці готові продавати найрізноманітніші товари. Перехід «готовності» у площину практичних дій як з одного, так і з іншого боку, вирішальною мірою залежить від цін, їх рівня. Ціни можна вважати ключовим елементом у механізмі ринкового саморегулювання.

У табл. 8.1 представлені умовні дані про попит та пропозицію умовного товару.

Таблиця 8.1

Ринковий попит і ринкова пропозиція умовного товару

<i>Ціна одиниці</i>	<i>Ринковий попит</i>	<i>Ринкова пропозиція</i>
25	200	60
50	150	150
75	110	200
100	80	220

Почнемо аналіз з найвищої ціни – 100 грн. Якщо на ринку дійсно складеться така ціна, то вона створить умови зацікавленості компаній запропонувати до продажу 220 одиниць товару. Але за такою ціною покупці згодні придбати лише 80 одиниць. Це створює надлишкову пропозицію у 140 одиниць. Виникає ситуація неможливості ринкової реалізації значної частини продукції. Як наслідок, виробники-конкуренти будуть використовувати методи цінової конкуренції – шукати шляхи зниження цін.

Зниження ціни до 75 грн покращує ринкову ситуацію, але не призводить до досягнення рівноваги попиту та пропозиції. У виробників така ціна створює зацікавленість й готовність до пропозиції 200 одиниць товару. У той же час за такою ціною бажання і можливості покупців, виражені в попиті, зростуть до 110 одиниць. Надлишок пропозиції скоротиться до 90 одиниць, але все ще буде значним. Продавці мають думати, що робити – насамперед з цінами на свої товари. Ситуація підштовхує їх до нових рішень щодо зниження цін.

За ціною 25 грн продавці б не мали проблем з реалізацією своїх товарів. Але за такою ціною вони можуть запропонувати лише 60 одиниць, тоді як покупці готові придбати 200 одиниць. При такій ціні виникає ринковий дефіцит товару. Він підштовхує як виробників, так і споживачів до корекції своїх ринкових дій. Вектор руху – підвищення цін. Й така корекція – шлях до досягнення збалансованості на ринку.

Ідеальною ринковою ціною є 50 грн. За цією ціною виробники готові запропонувати 150 одиниць товару. Рівно стільки ж готові придбати покупці. Ідеальний баланс. Ціну одиниці продукції, при якій збігаються попит і пропозиція, прийнято називати *ціною рівноваги*. Відповідно, кількість товару, що врівноважує попит і пропозицію, називають *рівноважною кількістю* (рис. 8.2).

Будь-яка інша ринкова ціна є «не ідеальною» й не забезпечує ринкову збалансованість. Ринкові контрагенти своїми діями будуть змінювати “не ідеальні” ціни. Вектор корекції змін – рух до ціни рівноваги. Саме в здатності правильно спрямовувати дії та поведінку ключових учасників економічного життя – продавців та покупців – і вбачається саморегулювальний потенціал ринку.

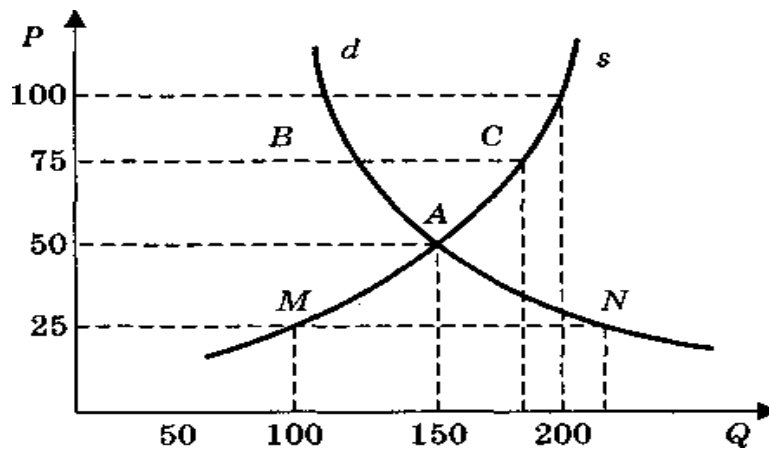


Рис. 8.2. Рівновага попиту та пропозиції

Фактори зміни рівноважної ціни

Зміна ціни рівноваги відбувається під впливом тих факторів, які визначають попит та пропозицію товару. Рух ціни рівноваги на відповідних графіках може відбуватися під впливом:

1. Змін у попиті:

а) збільшення попиту. Якщо, наприклад, товар входить в моду, крива попиту зсувається вправо (рис. 8.3, а). Тоді точка перетину зміщується вгору і вправо. Як результат – ціна рівноваги і рівноважна кількість зростають;

б) зменшення попиту. Наприклад, очікування покупців щодо зниження ринкових цін, як відомо, зменшує поточний попит, зрушуючи криву попиту вліво. Ціна рівноваги та рівноважна кількість зменшуються (рис. 8.3, б).

2. Змін у пропозиції:

а) збільшення пропозиції. Зміщення кривої пропозиції вправо знижує ціну рівноваги, але збільшує рівноважну кількість (рис. 8.3, в);

б) зменшення пропозиції. За зміщення кривої пропозиції вліво збільшується ціна рівноваги і одночасно зменшується рівноважний обсяг (рис. 8.3, г).

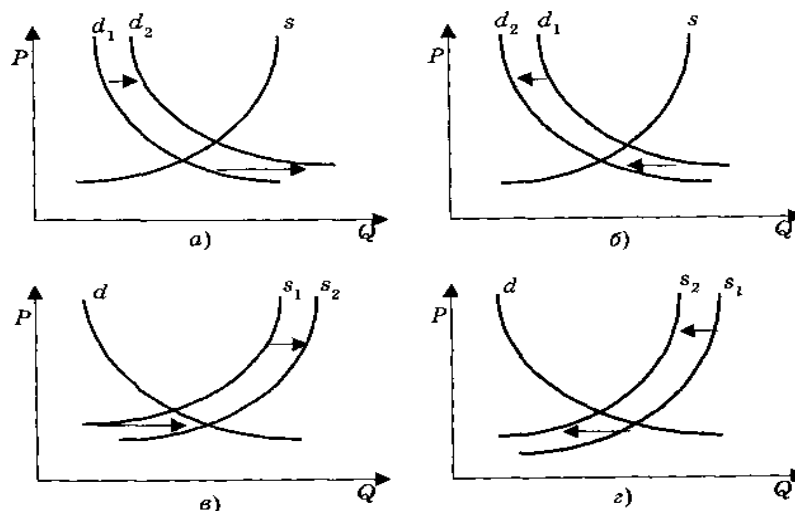


Рис. 8.3. Зміни ціни рівноваги та рівноважної кількості

3. *Одночасних змін у попиті та пропозиції.* Тут можливі варіанти. Все залежить від еластичності реагування продавців і покупців.

Розглянемо як приклад ситуацію масового підвищення заробітної плати (рис. 8.4). Насамперед це означає зростання доходів покупців. Можна очікувати зростання попиту на «якісні» товари, крива попиту зміститься вправо. Внаслідок цього ціна рівноваги підвищиться з P_1 до P_2 , а рівноважний обсяг збільшиться з Q_1 до Q_2 . Але заробітна плата – це й ціна ресурсу праці. Вона впливає на собівартість та доходи виробників. Її зростання може зменшити пропозицію, змістити криву пропозиції вліво. Й далі все залежить від сили (інтенсивності) відповідної реакції покупців та продавців на даний фактор – саме цим будуть визначатися траєкторії зміщення кривих попиту та пропозиції, відповідні значення ціни рівноваги та рівноважного обсягу.

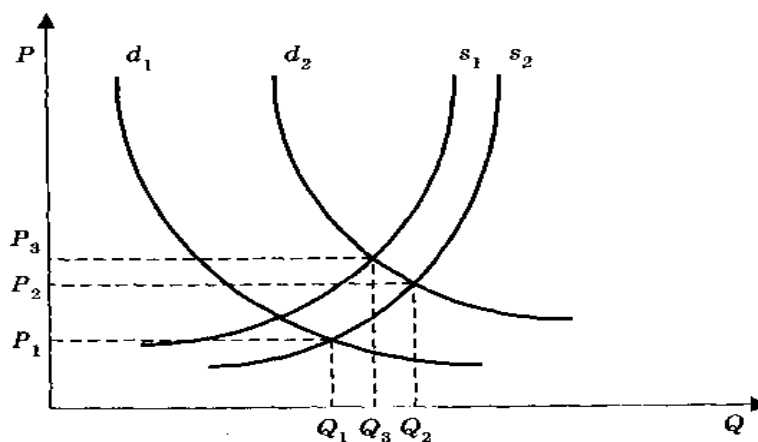


Рис. 8.4. Зміна ціни рівноваги під час масового підвищення заробітної плати

В цілому можна зазначити, що у ринковому механізмі дійсно закладений потенціал саморегулювання, потенціал координації рішень та дій суб'єктів попиту та пропозиції. Це є важливим для досягнення збалансованості в економічному житті. Цей потенціал реалізується, насамперед, у посиленні учасникам ринкового обміну правильних інформаційних сигналів щодо ситуації. Використання цих сигналів може сприяти підтримці необхідної координації в системі «потреби – виробництво». Проте ціна сама по собі не є автоматичним «правильним регулятором». Для правильної «роботи» ціни потрібні ще певні умови.

8.3. Умови функціонування та класифікація ринків

Умови функціонування ринку

Дія законів попиту і пропозиції, інших економічних закономірностей відбувається тільки за певних економічних умов. Їх наявність є передумовою для того, щоб економічні суб'єкти «типово», «закономірно» реагували на відповідні чинники. Перша умова функціонування ринку – наявність вільних підприємців. Людина-підприємець повинна щонайменше: а) мати можливості

самостійно визначати що й скільки виробляти, контролювати ресурси та розпоряджатися результатами своєї діяльності; б) нести повну економічну відповідальність за результати своєї діяльності.

Друга умова функціонування ринку – наявність конкуренції. Вона є передумовою ефективної роботи цінних інструментів як регуляторів. Відсутність або істотне обмеження конкуренції деформує ринковий механізм взаємодії – продавцям і покупцям починають надходити спотворені сигнали.

Порушений порядок обміну негативно позначається на функціонуванні всієї економічної системи. Історичний досвід показав, що всередині самої ринкової системи формуються передумови для обмеження або навіть усунення конкуренції. Ринковий механізм не в змозі перебороти цю тенденцію. В сучасних умовах йому на допомогу приходить держава.

Класифікація ринків

Кращому розумінню сутності ринкових відносин сприяє класифікація ринків. Її можна провести за такими *основними ознаками* (рис.8.5):

а) *за географічним фактором*. Можна говорити про ринок внутрішній, коли відносини обміну здійснюються контрагентом на території своєї країни, і зовнішній, коли він діє на території іншої держави. У свою чергу, внутрішній ринок можна поділити на ряд регіональних ринків;

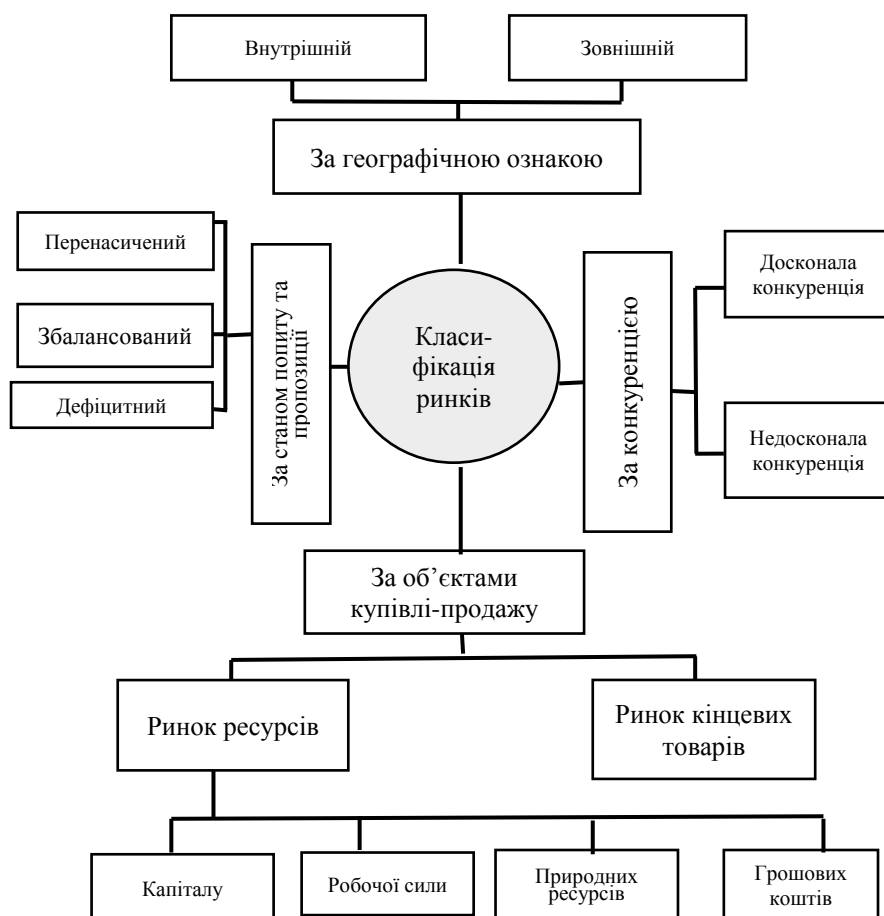


Рис. 8.5. Класифікація ринків

б) *за об'єктами купівлі-продажу*. Ми вже знаємо про існування ринків ресурсів і ринків кінцевих товарів. Окремо можна говорити про існування ринку грошових коштів, ринку цінних паперів (акцій, облігацій тощо);

в) *за співвідношенням попиту і пропозиції*. Ринок прагне до досягнення рівноваги попиту і пропозиції. Коли ринкова ціна встановлюється на рівні ціни рівноваги і кількість запитуваного товару збігається з кількістю пропонованого, такий стан можна назвати збалансованим ринком. Однак неважко помітити, що таке становище складається далеко не завжди. Ринкова ціна частіше не відповідає ціні рівноваги, хоча і прагне до неї, і тоді величини попиту і пропозиції не співпадають. Якщо попит менше пропозиції, то ми маємо справу з перенасиченим ринком, коли ж попит більше пропозиції – з дефіцитним;

г) *за рівнем конкуренції*. Залежно від стану конкуренції прийнято виділяти ринок досконалої конкуренції (чистий ринок) та ринок недосконалої конкуренції (монополістична конкуренція, олігополія, монополія).

Можна говорити також про ринок, де в контакт вступають безпосередній виробник і кінцевий споживач товару. Але зазвичай в обміні активно проявляють себе посередники, що спеціалізуються на доведенні товару до кінцевих споживачів. Їх діяльність повинна підвищити ефективність обміну, насамперед його швидкість. Тому для кращого функціонування ринку необхідні певні інститути, що забезпечують зв'язок між зазначеними контрагентами. Іншими словами, потрібна інфраструктура ринку. Її зазвичай формують банки, страхові компанії, інвестиційні компанії, біржі, кадрові агенції, ріелторські компанії тощо.

На завершення зазначимо, що ринок можна уявити у вигляді певної системи (моделі), яка складається з окремих блоків та елементів. Таку систему в узагальненому вигляді подано на рис. 8.6. Вона, безперечно, носить спрощений характер порівняно з реальним економічним життям. Однак, разом з тим, вона допомагає краще уявити основні складові ринкової системи.

Ринкові вимоги до економічних суб'єктів

Ринок висуває певні вимоги до особистих якостей і поведінки його учасників. Щоб мати успіх в ринкових відносинах, потрібно ці вимоги розуміти і прагнути відповідати їм. Тому важливо спеціально зупинитися і на цьому аспекті ринку.

У ринковому економічному середовищі формуються усвідомлення того, що:

- людина сама влаштовує своє життя. Зайнятість, дохід та інше гарантуються їй не державою, а забезпечуються високою конкурентоспроможністю її трудових послуг, про яку вона повинна подбати сама;

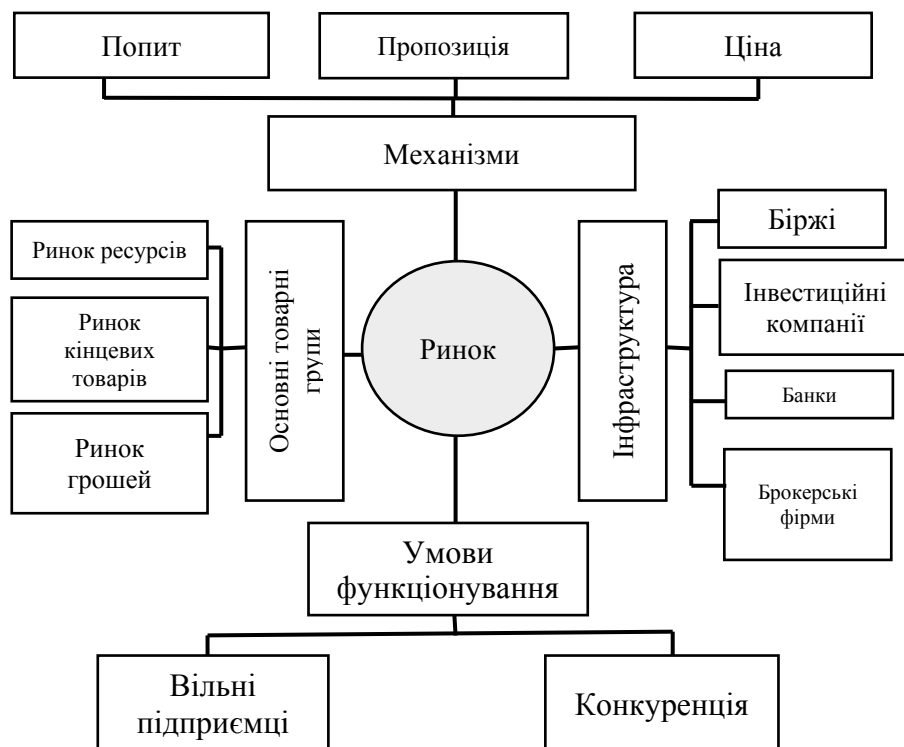


Рис. 8.6. Модель ринку

- ринок дає широкі можливості у поєднанні з відсутністю багатьох гарантій. Ринок не дає гарантій, зате надає шанс у вигляді свободи для прояву ініціативи та підприємливості. Він надає, можливо, найкращі умови для самореалізації;

- вибір як елемент повсякденного життя супроводжується постійним ризиком. Свобода дій, що забезпечується ринком, вимагає від людей постійного аналізу альтернатив і вибору найбільш ефективних з них. Але варіант, якому віддано перевагу, може виявитися далеко не найкращим. У ринковому середовищі постійно присутній елемент ризику.

Короткі висновки

1. Ринок являє собою спосіб координації дій економічних суб'єктів, що забезпечує узгодження їх економічних інтересів на основі цінової системи та конкуренції. Для ринкових відносин характерним є рівноправне становище учасників, домінування принципу економічної вигоди, повна економічна відповідальність учасників за свої дії.

2. Ринок забезпечує доведення готового товару до споживача, забезпечення виробництва ресурсами, встановлення відповідності виробленого продукту і витрат на нього суспільним потребам, розподіл ресурсів і кінцевих товарів.

3. Здійснюючи координацію попиту і пропозиції, ринковий механізм забезпечує узгодження інтересів продавців і покупців шляхом спрямування їх дій у напрямку досягнення рівноважної ціни і рівноважної кількості. Рівноважна ціна може змінюватися внаслідок змін у попиті та пропозиції, що графічно ілюструються через зміщення кривих попиту та пропозиції.

4. Головними умовами формування ринкових відносин виступають наявність на ринку вільних підприємців і конкуренція.

5. Ринки можна класифікувати за географічним фактором, об'єктами купівлі-продажу, співвідношенню попиту і пропозиції, рівнем конкуренції тощо.

6. Ринок висуває певні вимоги до особистих якостей і поведінки економічних суб'єктів: ініціативність, самовідповідальність, вміння розпорядитися свободою, готовність до ризику та інші.

Основні терміни і поняття

- Ринок
- Особливості ринкового зв'язку
- Функції ринку
- Ринкова рівновага
- Ціна рівноваги
- Рівноважна кількість
- Фактори зміни ціни рівноваги
- Умови функціонування ринку
- Класифікація ринків

Глава 9 ПІДПРИЄМНИЦТВО

Підприємницькі здібності – важливий ресурсний компонент сучасного економічного життя. Цей ресурс є особливим, в тому числі й з точки зору менеджменту. Його особливістю є те, що саме люди-підприємці здійснюють організацію всіх інших ресурсів в єдиний процес виробництва та реалізації товарів. Підприємництво можна вважати основним способом ефективної організації економічних сил у сучасній світовій практиці.

Підприємницька або бізнес-діяльність є обов'язковою умовою функціонування ринку.

У цій главі розглядається сутність підприємництва, його функції в сучасній економічній системі, а також умови і види бізнес-діяльності, особливості формування і розвитку суб'єктів підприємництва в Україні.

9.1. Сутність і функції підприємництва

Сутність підприємництва

Підприємництво як особливий вид занять людини відомо давно. Підприємці об'єднують фактори (ресурси) в єдиний процес виробництва й несуть абсолютну економічну відповідальність за його результати. При цьому ринкова ситуація постійно змінюється. Підприємець має постійно її контролювати та відповідним чином реагувати. Реагування може передбачати внесення змін до асортименту продукції, до структури та обсягу витрат тощо. Для підприємця характерна креативна, творча поведінка в тих чи інших умовах. Він є орієнтованим не на статичне бачення ситуації, а на її динаміку.

Підприємництво можна визначити як ініціативну, самостійну господарську діяльність людей, спрямовану на отримання прибутку за допомогою організації та використання ресурсів з метою виробництва і реалізації товару. Якщо припустити, що організація якоїсь справи зажадала від підприємця витрат C , то ця діяльність має сенс тоді, коли отриманий результат C^1 буде більше C .

Перевищення отриманого доходу над витратами і становить прибуток підприємця:

$$C^1 - C = P,$$

де P – прибуток.

Факторами прибутку є: обсяг реалізованої продукції, ціна за одиницю продукції, витрати на одиницю продукції.

Підприємницькі рішення виходять насамперед від власників підприємств. Однак у міру розвитку відносин власності та розширення корпоративних форм бізнес-діяльності управлінські повноваження стали

все більше делегуватися найманим менеджерам. Адже не можна ж з кожного питання діяльності підприємства, скажімо, збирати загальні збори акціонерів. Бізнес-діяльність потребує у багатьох випадках оперативного порядку прийняття управлінських рішень. Тому власники і делегують (передають) частину управлінських підприємницьких функцій найманим менеджерам, зберігаючи за собою контроль щодо ключових питань. Менеджер, який реалізує підприємницькі повноваження, вишукує можливості, йде на свідомі ризики, здійснюючи зміни і вводячи удосконалення на підприємстві.

Ризик – це невід’ємна складова підприємництва. Звичайно, ризикують не лише підприємці. Так, виходячи з офісу в ожеледь, ми ризикуємо отримати травму від падіння; існує загроза, що вживання неякісних продуктів може спричинити шлункове захворювання тощо. Проте ці ризики можна назвати епізодичними, спонтанними. Підприємець же свідомо йде на постійні ризики. Він ніколи не має ніяких гарантій в тому, що його товар буде куплений, що отримана виручка перевищить витрати і принесе йому прибуток. Звичайно, уміння робити точні розрахунки і передбачати ринкову кон’юнктуру знижує вірогідність втрат, але бізнесмени та менеджери можуть своїми діями лише мінімізувати ризики, а не усунути їх повністю.

Функції підприємництва

Для кращого розуміння змісту підприємницької діяльності звернемося до з’ясування її відповідних функцій та ролі в економічній системі.

1. *Ресурсна функція.* Вона реалізується у мобілізації капіталу, трудових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів для їх продуктивного використання. Націленість підприємця на динамічну ефективність спонукає його до постійного пошуку додаткових ресурсів, ресурсів з новими властивостями тощо.

2. *Організаторська функція.* Мобілізовані ресурси можуть принести користь їх власникові, підприємцю і суспільству в цілому лише у тому випадку, якщо вони належним чином будуть використані. Тому підприємець бере на себе функцію організації виробництва, збуту, просування товарів, інноваційних розробок тощо. Звичайно, безпосередньо організацією роботи підприємства в тих або інших напрямках можуть займатися наймані менеджери, але це не змінює суті справи. Адже підприємець проявив організаторські здібності вже хоч би в тому, що знайшов потрібних, здатних ефективно управляти підприємством людей. Крім того, ухвалення принципових рішень підприємцем завжди залишає за собою.

3. *Творча функція.* Підприємець постійно націлений на пошук нових рішень. Прагнення максимізувати прибуток або інші результати, що визнаються підприємцем в якості мети діяльності, не дозволяє йому задовольнятися положенням, що склалося. Він постійно шукає, як поліпшити свою справу. Появою безлічі інноваційних, оригінальних науково-технічних, економічних, управлінських та інших рішень людство зобов’язане саме творчій спрямованості підприємців.

9.2. Умови підприємництва

Умови підприємницької діяльності

Підприємництво має багатовікову історію. Але це не означає, що йому забезпечено автоматичне відтворення. Для появи цього феномена, а тим більше для перетворення його на основну організаційну форму виробництва, потрібні певні умови, серед яких доцільно виділити наступні:

1. *Наявність відповідних майнових прав на умови і результати виробництва.* Як видно з рис. 9.1, підприємець обов'язково має бути власником виробленого продукту і доходу, отриманого в результаті його реалізації. Тільки за цих умов виникає належна зацікавленість для здійснення підприємницької діяльності.

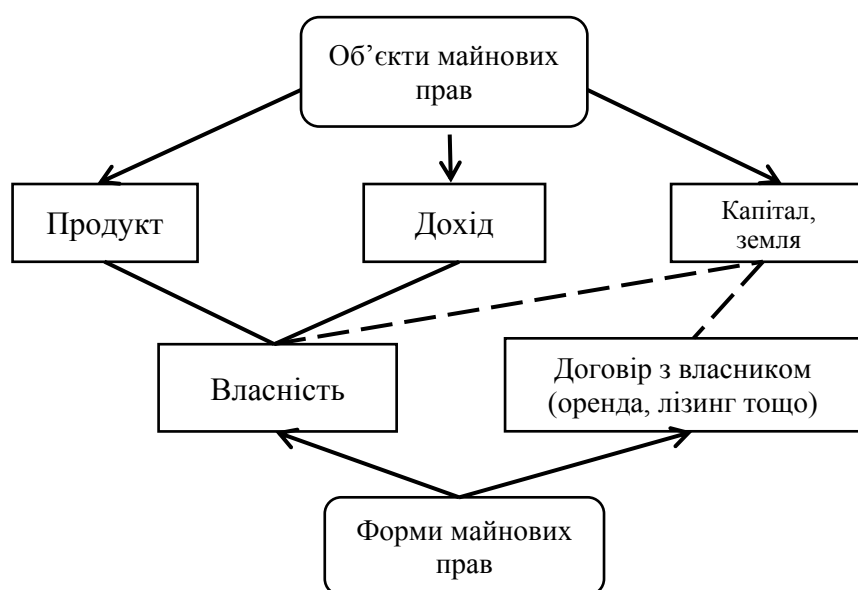


Рис. 9.1. Об'єкти і форми майнових прав

Що ж до капіталу і землі, то тут можливі варіанти. Ці економічні ресурси можуть бути власністю підприємця, а можуть бути отримані ним у користування на основі різного роду договорів: оренди, лізингу тощо. Сьогодні абсолютна більшість підприємницьких структур поєднують використання як власних, так і залучених (невласних) засобів.

2. *Наявність певного економічного, правового і політичного середовища.* Юридичне закріплення майнових прав підприємця на умови і результати виробництва є важливою умовою для бізнесу. Проте цього недостатньо. Дуже важливо, щоб інші правові норми, що регулюють економічне життя суспільства, забезпечували підприємцю достатню міру економічної свободи, самостійності. Звичайно, абсолютної свободи для бізнесу не існує у жодній країні. Держава – регулятор, й вона певним чином контролює та обмежує діяльність бізнесу. Але у будь-якому випадку різного роду обмеження, що формують економічне середовище,

повинні забезпечувати достатній “коридор свободи” для бізнесу. Для підприємця це виражається в отриманні достатньої самостійності при:

- виборі виду господарської діяльності;
- визначенні споживачів його товарів і постачальників ресурсів;
- визначенні цін;
- розпорядженні отриманим доходом.

Якщо, наприклад, встановлюються дуже високі податки на прибуток або жорстко регламентуються ціни, пропонується, що виробляти і кому поставляти, регламентується, яка частка прибутку повинна використовуватися на споживання, а яка реінвестуватися, тобто повертатися у виробництво, то в такому економічному середовищі важко розраховувати на високу підприємницьку активність.

Створення сприятливого для підприємництва середовища припускає наявність певних правових гарантій з боку держави. До них можна віднести:

- юридичний захист прав підприємця, відшкодування збитків, заподіяних йому діями, що порушують ці права;
- державний арбітраж як спосіб вирішення спірних господарських ситуацій;
- законодавче забезпечення свободи конкуренції, захисту економічних суб'єктів від прояву недобросовісної конкуренції і монополізму, а також забезпечення інших необхідних гарантій підприємницької діяльності.

Для нормального розвитку підприємництва також потрібне доброзичливо орієнтоване політичне середовище. Перехід влади від одних політичних сил до інших не повинен створювати певне напруження та змінювати ставлення до підприємницької діяльності, до її суспільного значення. Бізнесу потрібна політична стабільність.

3. *Повна економічна відповідальність за результати діяльності.* Негативними результатами підприємницької діяльності можуть бути:

- збитковість, тобто перевищення витрат над доходами;
- істотна втрата майна;
- банкрутство (визнання повної неплатоспроможності).

Такі наслідки можуть викликатися різними причинами, у тому числі і непередбачуваними (дія природних сил, політичні і військові конфлікти тощо). Але, як зазначав один з метрів американського менеджменту *Лі Якока*, є тільки три причини банкрутства компанії: перша – погане управління; друга – погане управління; третя (ви вже здогадалися) – погане управління.

Підприємець – це якраз та конкретна особа, яка переймає на себе тягар відповідальності і ризики, неминучі в підприємницькій діяльності. Ділити відповідальність і ризики підприємцеві немає з ким. Таке положення зобов'язує до постійного самоконтролю економічної діяльності, вимагає напружено шукати шляхи підвищення її ефективності, проявляти винахідливість, гнучкість тощо.

4. *Етика підприємництва*. Етика – багатогранне поняття. Зупинимось тут тільки на економічній стороні цього питання. Є підстави стверджувати: етика підприємництва є одним з чинників його успішності.

Які ж морально-етичні норми затверджуються в середовищі підприємців на цивілізованих ринках і який їх вплив на економічні результати підприємництва? Відповідь така:

- обов'язковість. Вона формується спочатку жорсткою економічною відповідальністю за зобов'язання, оформлене документально. Проте з часом до юридичних важелів додається такий фактор, такий мотив як прагнення до формування та збереження іміджу обов'язкового партнера. Не будемо при цьому ідеалізувати картину – далеко не у всіх бізнесменів достатньою мірою спостерігаються такі мотиви. Проте очевидним є те, що репутаційні втрати можуть обернутися розривом сталих зв'язків, що негативно позначиться на справах і кар'єрі бізнесмена. Тому не дивно, що, наприклад, на більшості бірж брокер спочатку виконує усне розпорядження клієнта (умови торгів вимагають миттєвої реакції на ситуацію), яке лише потім оформляється документально;

- чесне суперництво. Це глибоке морально-етичне питання. Воно дуже важливе для суспільства і для його майбутнього. Важливо не лише те, які обсяги товарів ми здатні виробити. Важливо ще, як ми це робимо. Які наші стосунки, яке ми отримуємо морально-психологічне задоволення від цих стосунків. Бізнес-діяльність дуже часто буває жорсткою, “нервовою”, провокуючою ... Але нечесна поведінка достатньо швидко обертається втратою партнерів і клієнтів, що негативно позначається на фінансових і інших результатах бізнесу;

- наявність достатнього рівня загальної культури, певна широта мислення. Зрозуміло, що багато що залежить від масштабів бізнесу. Проте все ж таки більше шансів досягти успіху саме у людини, яка здатна мислити глибоко і масштабно, а для цього потрібна обізнаність в досить широкій галузі знань. Більше того, підприємцю потрібно “випереджальне мислення” – те, що дозволяє прогнозувати розвиток ситуації, приймати правильні стратегічні рішення;

- контактність, уміння спілкуватися з людьми, зацікавити їх, мобілізувати на досягнення поставлених цілей. Підприємець досягне мало чого, якщо звалить усю роботу на себе. Важливо правильно підібрати працівників, насамперед менеджерів, знайти ефективні методи їх стимулювання, правильно організувати весь процес функціонування підприємства.

У 1990-х рр. в Україні почалася ринкова трансформація економіки. Після приблизно шістдесятирічного забуття приватне підприємництво отримало право на життя. Період становлення приніс багато прикладів “дикого” підприємництва: корупція, нечесність, змови, необов'язковість тощо. У перших рядах підприємців опинилося чимало людей далеко не з найвищими моральними, культурними і освітніми якостями. Подальший досвід трансформаційного та посттрансформаційного періодів засвідчив

про поступове зменшення елементів “дикого” підприємництва, про появу усвідомлення значення кваліфікаційних, інноваційних та морально-етичних якостей для успіху справи.

Як і в природі, в ринковому середовищі існує своєрідний внутрішній “природний відбір”. Є в також в сучасній економіці впливовий “санітар”, який вимітає підприємців-невдах, – це конкуренція. Конкуренція – це певна сукупність вимог для її учасників, це великий мотиватор бізнес-розвитку.

Формування і розвиток суб’єктів підприємництва

Формування суб’єктів підприємництва в принципі можливо двома шляхами (рис. 9.2):

Еволюційний шлях припускає поступове накопичення грошових та інших ресурсів, достатніх для відкриття і розвитку бізнесу. Судячи з історичного досвіду, цей процес в межах тієї чи іншої підприємницької організації може бути досить тривалим. Він прискорюється застосуванням акціонерної форми бізнесу, яка, подібно до магніту, здатна притягнути, зібрати безліч невеликих засобів в ресурси достатньої сили. Цьому ж до певної міри сприяє і розвиток кредитної справи.

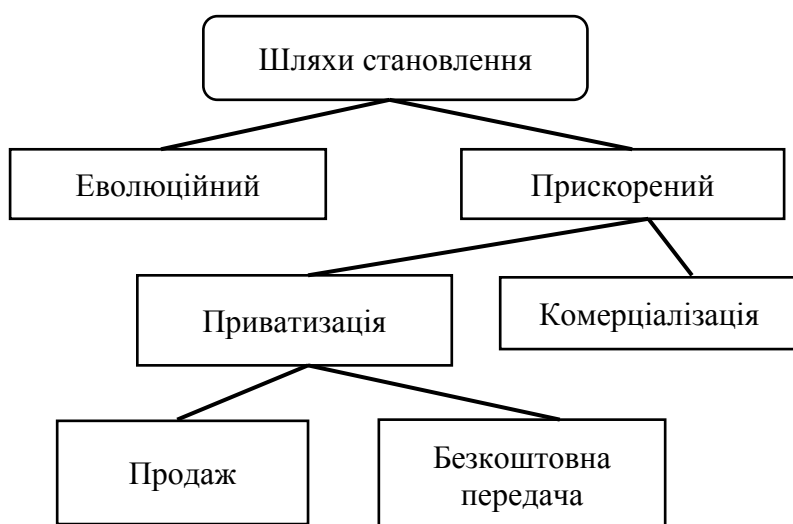


Рис. 9.2. Шляхи становлення суб’єктів підприємництва в Україні

В Україні можливості еволюційного шляху формування учасників підприємництва до початку реформ 1990-х рр. були дуже обмежені. До причин такої ситуації можна зарахувати:

- відсутність достатніх заощаджень у населення;
- недовіру населення до цінних паперів (акцій, облігацій);
- недостатню розвиненість кредитно-банківської системи;
- відсутність достатніх психологічних і соціальних установок на підприємництво у людей.

Шлях прискореного формування суб’єктів підприємництва використовувався у країнах, що здійснили перехід від централізовано-

планової до змішаної економіки. Каталізатором виступають такі рішення держави: 1) масова приватизація підприємств; 2) комерціалізація діяльності державних підприємств.

Процес *приватизації* так чи інакше властивий багатьом країнам. Для одних – це радикальний засіб реформування усієї економічної системи (при переході від централізовано-планової до ринкової економіки), для інших – можливість оновлення, модернізації певних секторів економіки, а також спосіб рішення проблем наповнення державного бюджету. Ринковим способом здійснення приватизації є застосування процедури *продажу майна*. При цьому державі як продавцю важливо створити умови конкуренції серед покупців, яка дозволить здійснити продаж за реальною ринковою вартістю.

Проте особливості реформування економіки України і низки інших країн зумовили використання і такого способу приватизації як *масова безкоштовна передача* частини державної власності громадянам. Цей спосіб передбачав видачу громадянам приватизаційних майнових сертифікатів (спеціальних цінних паперів) та подальший їх обмін на акції або інші корпоративні права підприємств, які виставлялися на приватизацію. Таким спосіб спочатку призводив до розпилення права власності, а потім впродовж певного часу через операції купівлі-продажу на вторинному ринку акцій відбувалися процеси зменшення кількості акціонерів і укрупнення пакетів акцій.

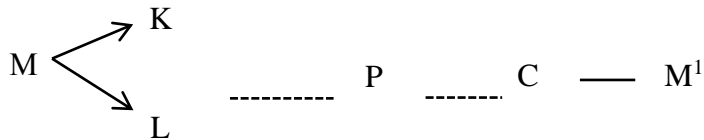
Комерціалізація – другий напрям реформування державної власності. Це широке поняття, яке конкретизується такими формами, як оренда, оренда з викупом тощо. У цьому випадку зміни суб'єкта власності не відбувається. Змінюється режим функціонування державної власності. Використання майна державних підприємств здійснюється на основі комерційних, ринкових відносин. Пряме опікунство з боку держави ліквідується.

9.3. Основні види підприємництва

Об'єктивна основа виділення видів підприємництва

Подібно до будь-якого іншого виду діяльності, у підприємництві існує свого роду поділ праці. Не існує підприємницької діяльності взагалі. Існують конкретні види підприємництва. Тому підприємництво – то завжди поєднання типового (загального) та специфічного.

Об'єктивною основою виділення різних видів підприємництва виступає сам процес руху засобів підприємця, який можна було б описати таким чином. Підприємець, маючи певний стартовий грошовий капітал (M) для організації власної справи купує ресурси, передусім капітал (K) і трудові послуги (L). У результаті виробничого процесу (P) створюється новий товар (C), реалізуючи який підприємець в бажаному результаті отримує грошей більше (M^1), ніж спочатку вклав:



Різні мотиви визначають те, яку сферу діяльності обирає той чи інший підприємець. Проте, напевно, домінуючим мотивом виступає розмір прибутку, який можна отримати впродовж певного часу з розрахунку на одиницю авансованих засобів. Цей показник прийнято називати нормою прибутку (P^1):

$$P^1 = \Delta M : M \cdot 100.$$

Норма прибутку значною мірою залежить від тривалості часу, впродовж якого грошовий капітал повертається підприємцеві та приносить додатковий дохід. Якщо, скажімо, грошовий капітал 1000000 грн. за один оборот приносить 200000 грн. прибутку і цей оборот триває 1 рік, то річна норма прибутку дорівнюватиме 20 %. Якщо ж підприємцеві вдасться скоротити час обороту до 6 місяців, то річна норма прибутку збільшиться до 40 %.

Час обігу грошового капіталу включає час пошуку на ринку необхідних ресурсів, час виробництва, час доставки готового товару на ринок та його реалізації. Іноді значний час йде на пошук необхідних для організації виробництва грошових коштів. Очевидно, що підприємці зацікавлені в зменшенні часу обігу грошового капіталу. Цьому багато в чому може сприяти спеціалізація серед підприємців, розділення сфер їх діяльності. Окрім скорочення часу обігу виділення видів підприємництва призводить також до загальної економії ресурсів для досягнення заданих цілей.

Промислове підприємництво

Частина підприємців сферою реалізації своїх здібностей та зусиль обирає створення матеріального продукту як основи задоволення потреб суспільства. Оскільки однією з основних галузей, де створюються такі продукти, виступає промисловість, то такий вид підприємництва прийнято називати *промисловим*, хоча воно охоплює і інші галузі (будівництво, сільське господарство тощо).

Промислове підприємництво вирішує наступні головні завдання:

- створює матеріальний продукт для кінцевого задоволення базових потреб людей (предмети споживання) і продукт-ресурс для інших сфер підприємництва (засоби виробництва);
- реалізує значну частину науково-технічних ідей, закладаючи фундамент економічного прогресу суспільства в цілому.

Спеціалізація на цьому виді підприємництва дозволяє скоротити ту частину часу обороту, яка пов'язана із *створенням продукту*, – тобто час знаходження придбаних засобів виробництва у вигляді виробничих запасів і власне час створення продукту, організаційних і технологічних перерв.

Скорочення часу власне виробництва і технологічних перерв (сушка, охолодження, підігрів тощо) залежить від міри реалізації у виробництві нових техніко-технологічних рішень. Час організаційних перерв (обід, психологічні перерви, відсутність третьої зміни, проблеми з постачаннями сировини тощо) визначається якістю реалізації організаторської функції підприємництва. Організаційні перерви – тест для підприємця на уміння поєднати економічну доцільність із соціальною прийнятністю. Люди – не роботи, не засоби для здобуття прибутку для підприємця. Шлях до прибутку не може припускати тільки врахування “чистих” економічних чинників.

Час знаходження засобів виробництва у виробничих запасах – важливе поле роботи для менеджерів. То питання витрат, питання собівартості та ціни. Ідеальний варіант – “робота з коліс”, коли сировина навіть не складається, а відразу спрямовується у виробництво. Але таке можливе лише при високій мірі надійності постачальників, високоефективній організації логістики. Адже навіть невелика затримка з постачаннями може в ряді випадків викликати зупинку виробництва і появу значних втрат. Тому скорочення часу знаходження засобів виробництва у виробничих запасах багато в чому визначається рівнем розвитку іншого виду підприємництва – торговельного.

Торговельне підприємство

Це особливий вид підприємництва, пов’язаний, головним чином, з *доведенням продукту* від виробника до споживача. Не створюючи нового матеріального продукту, суб’єкт торговельного підприємництва реалізує особливий товар – послугу, прискорюючи і в цілому здешевлюючи процес руху товару. Це можна пояснити наступними причинами:

- спеціалізація підприємця на торговій діяльності дозволяє йому краще вивчити стан ринку, оперативно реагувати на зміни його кон’юнктури;
- скорочуються витрати з обслуговування процесу звернень споживачів (постійне і повне використання складських приміщень, скорочення транспортних витрат, зменшення витрат з просування товару на ринку).

Сучасне торговельне підприємство орієнтоване на філософію маркетингу, що передбачає максимальне фокусування власників бізнесу та менеджерів на запитах та поведінці споживачів. Такий підхід дозволяє підтримувати конкурентоспроможність, формувати лояльне відношення споживачів до компанії в цілому і до її торговельних марок.

Суб’єкти торговельного підприємництва здійснюють посередницькі функції як на ринку ресурсів, так і на ринку кінцевих товарів і послуг. Кожному з них властиві свої особливості.

До специфічних рис ринку *матеріальних ресурсів* можна зарахувати: а) продукт на цьому ринку виступає як подальший ресурс, він має повертатися у виробництво; б) покупцем виступає не індивідуальна особа, а організація (найчастіше підприємство). Основними інститутами торговельного підприємництва на ринку ресурсів є оптові компанії, товарні біржі, торгові дома та ін.

На ринках *кінцевої продукції* торговельні підприємці реалізують товари домогосподарствам. Ці ринки характеризуються: а) значною кількістю покупців; б) істотними відмінностями споживачів один від одного за віком, рівнем доходів, освіти, поглядами тощо; в) більшою непередбаченістю поведінки покупців.

У торговельному підприємстві використовують два види операцій:

- *комісійні*, що здійснюються за дорученням клієнта і за його рахунок. Дохід торговельного бізнесу в даному випадку складають комісійні, – як правило, у відсотках від вартості угоди;

- *комерційні*, що здійснюються підприємцем від свого імені і за свій рахунок. Його дохід формується за рахунок різниці між ціною продажу і ціною купівлі.

Здається, що виробники могли б, в принципі, обійтися й без посередників. Але пряма система збуту – це додаткові витрати, розширення спектра управлінських питань тощо. Тому виявляється доцільним продати посередникові товар дещо нижче ринкової ціни кінцевої реалізації, недоотримавши при цьому частину виручки, але заощадити час і можливі додаткові витрати.

Кредитне підприємництво

У цьому випадку йтиметься виключно про гроші. Кредите підприємництво пов'язане з акумуляцією тимчасово вільних грошових коштів і подальшим використанням їх для надання *кредиту* на принципах терміновості, платності і зворотності. Як у підприємств, так і у домогосподарств, з одного боку, формуються тимчасово вільні грошові кошти, а з іншого – періодично з'являється потреба у додаткових грошових коштах. Прикладом останнього може служити прагнення людей придбати квартиру або автомобіль з подальшою виплатою його вартості впродовж якогось періоду часу.

Банки – основні суб'єкти кредитного підприємництва. Банківський кредит видається за певну плату. Вона може розглядатися як ціна кредиту. Скажімо, позичальник, за кредитною угодою отримує 1000000 грн під 10 % з терміном погашення один рік. В абсолютних значеннях плата за користування кредитом (позиковий відсоток) становитиме 100000 грн. Це дохід банку, це вартість його послуги.

Значення кредитного підприємництва у сучасній економіці є досить суттєвим. Сьогодні практично немає такої сфери економічного життя, яка так чи інакше не була б пов'язана з діяльністю банків або інших кредитних установ. Й треба визнати, що кредитні механізми в принципі виконують роль важливих засобів додаткового інвестування економіки.

Короткі висновки

1. Підприємництво – це ініціативна, самостійна господарська діяльність людей, спрямована на отримання прибутку за допомогою організації і використання ресурсів в цілях отримання товару і його реалізації.

Невід’ємний елемент підприємництва – ризик, на який підприємець йде свідомо. Суб’єкти підприємницької діяльності виконують ресурсну, організаторську і творчу функції.

2. Підприємництво можливе за наявності певних умов, у тому числі при відповідних майнових правах на умови і результати виробництва, певного економічного, правового і політичного середовища, повної економічної відповідальності підприємця за результати діяльності.

3. Успішне підприємництво досягається при дотриманні учасниками цього процесу морально-етичних норм, серед яких виділяються обов’язковість, чесне суперництво, достатній рівень культура та кваліфікації, вміння спілкуватися з людьми.

4. Становлення і розвиток суб’єктів підприємництва в Україні відбувалося з використанням двох шляхів – еволюційного і прискореного. Прискорений шлях використовувався для проведення ринкової трансформації економіки. Інструментами його здійснення є приватизація (відчуження державного майна на користь приватних осіб) і комерціалізація процесу використання державної власності.

5. Об’єктивною основою виділення різних видів підприємництва виступає процес руху засобів підприємця. Спеціалізація серед підприємців сприяє скороченню часу обігу грошового капіталу, зменшенню загальних витрат ресурсів, а отже, підвищенню загального показника ефективності підприємницької діяльності.

6. Промислове підприємництво пов’язане зі створенням матеріального продукту, задоволенням базових кінцевих потреб людей або ресурсних потреб для всіх сфер підприємництва. Торговельне підприємництво займається доведенням продукту від виробника до споживача. Основна функція кредитного підприємництва – акумуляція тимчасово вільних грошових коштів і подальше їх використання для надання кредиту.

Основні терміни і поняття

Підприємництво

Функції підприємництва

Умови підприємницької діяльності

Норма прибутку

Обіг капіталу

Промислове підприємництво

Торговельне підприємництво

Кредит

Кредитне підприємництво.

Глава 10

КОНКУРЕНЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ

Раніше нами розглядався ринок взагалі, ми не аналізували чинник конкуренції, його вплив на ринкову взаємодію продавців і покупців. Тепер прийшов час розглянути конкуренцію як фактор, який конкретизує ринкові стосунки. Дуже багато в нашому житті змінюється залежно від того, який тип конкуренції є характерним для ринку.

Ринок не може ефективно працювати без конкуренції. У той же час він не має достатнього імунітету проти антиконкурентних дій учасників ринку, спрямованих на обмеження або навіть усунення конкуренції. Останнє означає присутність на ринку тільки одного суб'єкта в ролі, наприклад, продавця – таке явище називається чистою монополією. Сам ринок не може захистити себе. На допомогу приходять держава, яка проводить політику регулювання конкуренції.

10.1. Конкуренція в економіці: сутність, суб'єкти, значення

Конкуренція – це зіткнення інтересів, їх суперництво.

Конкуренція в економіці – це суперництво економічних суб'єктів за кращу реалізацію своїх економічних інтересів. Економічними суб'єктами, що змагаються, є продавці і покупці товарів (рис. 10.1). Краща реалізація економічних інтересів для перших буде означати отримання в результаті продажу товарів більшого грошового доходу, для других – отримання внаслідок менших грошових витрат більшої кількості необхідних товарів і послуг. Конкуренція серед продавців ведеться за гроші покупців, а серед покупців – за товари продавців.

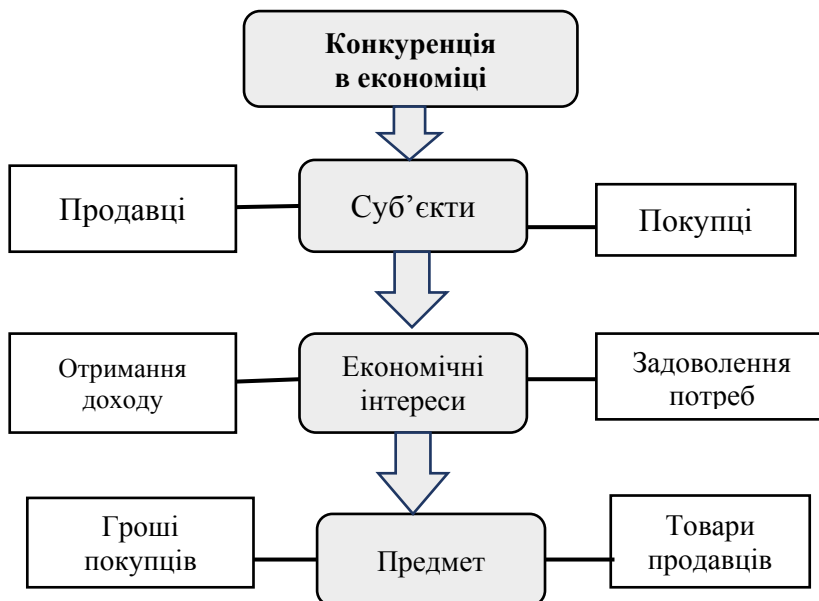


Рис. 10.1. Конкуренція в економіці

Конкуренція покупців ведеться такими методами:

а) грошовими голосами, тобто готовністю заплатити більше грошей за бажаний товар. Виходить свого роду аукціон, що постійно діє, має безліч «місць» або «точок» проведення. Переможцями стають ті покупці, які досягли переваги у пропозиції кількості грошей за товар. Така форма конкуренції покупців є основною, абсолютно переважаючою. Вона враховує економічний інтерес продавця, який прагне максимізувати грошові надходження;

б) завоюванням особливого ставлення з боку тих, хто має у розпорядженні блага. У переважаючій частині конкурентних випадків, щоб дістати бажаний товар чи послугу, досить мати велику грошову силу, за допомогою якої можна перемогти конкурентів. Але так відбувається не завжди. Дружні, споріднені і інші привілейовані стосунки деяких покупців з продавцями можуть підвищити конкурентоспроможність цих покупців, забезпечити їм кращу доступність до благ. Це може, зокрема, торкатися отримання кредиту, економічних ресурсів і споживчих товарів, укладення договору на оренду приміщення, отримання роботи;

в) застосуванням особливих особистих даних в отриманні бажаного товару або послуги. Сила цього фактору, можливо, не є дуже значною. Може йтися лише про окремі епізоди життя, в тому числі ділового. Проте, зокрема, у менеджменті досить відома сила особистісного впливу, яка може виявлятися, наприклад, у комунікаційній роботі окремих менеджерів під час закупівлі для організації необхідних товарів на привабливих умовах.

Конкуренція продавців може вестися шляхом (методи конкуренції):

а) використання цінових методів. Мета продавця – максимізувати грошові надходження від реалізації свого товару. Грошова виручка залежить від фізичного обсягу виробництва і ціни за одиницю проданого товару. Виділитися серед конкурентів можна, встановивши, наприклад, нижчу ціну на товар. Це притягне увагу покупців: за інших рівних умов вони збільшать покупки у цього продавця і, тим самим, відбудеться відтік грошових голосів, грошових надходжень у інших продавців. У основі нижчої, в порівнянні з конкурентами, ціни можуть лежати менші витрати на виробництво і реалізацію товару, або прагнення за рахунок зменшення прибутку на одиницю товару збільшити загальну виручку за певний період часу. Цінове суперництво може приймати досить гострі форми, нерідко навіть говорять про «цінові війни», і може бути спрямоване на повне усунення конкурентів;

б) використання нецінових методів. У цих випадках увага покупців, їх гроші притягуються діями, не пов'язаними з маніпуляціями з цінами на товари. Продавець прагне забезпечити більш високу якість свого товару, створити важливі для покупців властивості товару, створити сприятливі умови для його сервісного обслуговування тощо. Менеджери продавця прагнуть вести активну маркетингову діяльність – вивчати запити споживачів, виявляти нюанси, тенденції, щоб відповідним чином

реагувати на них, і, тим самим, випереджати конкурентів. Активно використовується реклама, що інформує потенційних покупців про товар, пропагує його властивості, особливі характеристики.

Значення конкуренції

По-перше, конкуренція забезпечує рівноправне положення учасників економічних відносин – продавців і покупців. Воно створюється і підтримується свободою вибору: покупець має можливість вибрати певного контрагента з декількох або багатьох продавців необхідної йому продукції, така ж можливість є і у продавця – добровільно вирішити питання про географічне місце, час і умови пропозиції свого товару. Можливість вибору – це можливість впливу на контрагента. Конкуренція виявляється вагомим інструментом впливу однієї сторони обміну на іншу.

По-друге, конкуренція створює одну з головних умов, необхідних для ефективного виконання ціною координаційних функцій. Вільне ціноутворення – це основний елемент ринкового механізму, тобто можна стверджувати, що конкуренція є умовою життєздатності усієї ринкової системи. Тільки в умовах конкуренції ринок може ефективно виконувати функції розподілу ресурсів і кінцевих товарів. Ринок як саморегульована система дієвий тільки за наявності конкуренції.

По-третьє, конкуренція виступає як контрольна система ефективності приватного підприємництва. Конкуренція перевіряє бізнес на міру його відповідності інтересам споживачів. Не всі підприємства цю перевірку витримують, в результаті конкуренції відбувається безперервне вибраковування неефективних структур, тобто певна частина підприємств вимушено залишає “поле економічної гри”. У такому разі конкуренція подібна до футбольного арбітра, який пред’являє червону картку гравцеві, що провинився.

По-четверте, конкуренція створює зацікавленість у вдосконаленні економічних ресурсів, їх виробничих комбінацій, зниженні витрат на одиницю продукції, що випускається, інноваційному оновленні виробництва. Наприклад, грошові доходи багатьох людей пов’язані з пропозицією такого економічного ресурсу, як трудові здібності. Залучення того або іншого працівника, ціна трудових послуг – заробітна плата – в умовах конкуренції залежать від якості трудових здібностей. Як правило, більш високі конкурентні позиції працівника приносять йому більший грошовий дохід.

Підприємства ведуть цінову і нецінову конкуренцію. Щоб перемагати менеджери повинні думати над тим, як можна зменшити витрати, удосконалити властивості продукції, що випускається, думати над новими моделями, технологічними змінами, підвищувати рівень кваліфікації працівників, активно взаємодіяти з наукою, знаходити новітні науково-технічні розробки.

10.2. Типи конкуренції

Досконала і недосконала конкуренція

Різним ринкам та галузям економіки властивий різний стан конкуренції. Наприклад, пропозиція картоплі, цукру, жувальних гумок і шоколадних батончиків виходить від великої кількості продавців, а забезпечення вашої квартири водою, електроенергією, газом і деякими іншими комунальними послугами можливо, як правило, тільки з боку одного суб'єкта. У цих прикладах, можна сказати, представлені крайнощі – багато продавців і єдиний продавець. Вони не так характерні. У більшості випадків конкурентні ситуації не потрапляють під такі параметри. Між полюсами – чиста конкуренція і чиста монополія – знаходяться такі типи конкуренції, як монополістична конкуренція і олігополія (рис. 10.2).

Чисту, або вільну, конкуренцію прийнято ще називати досконалою конкуренцією, а три інші типи – об'єднувати назвою недосконала конкуренція. Останній термін належить *Джоан Робінсон* ("Економіка недосконалої конкуренції", 1933 р.), яку прийнято вважати творцем теорії недосконалої конкуренції.

Чиста конкуренція

Чиста конкуренція є ринковою ситуацією, коли численні виробники, що діють незалежно, продають ідентичну (стандартизовану) продукцію, і жоден з них не в змозі контролювати ринкову ціну.

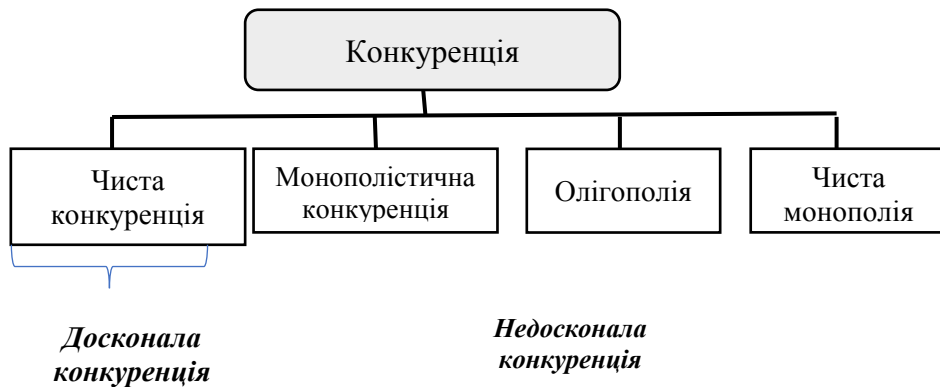


Рис. 10.2. Типи конкуренції в економіці

Таким ідентичним, або стандартизованим, товаром може бути, наприклад, пшениця, кукурудза, цукор, акції і облігації певних емітентів. Це означає, що всі продавці таких товарів пропонують, практично, однаковий продукт; різниці у споживчих властивостях або немає, або вона дуже несуттєва. Тому покупцеві не слід ускладнювати собі життя з'ясуванням відмінностей щодо якості та властивостей – їх фактично немає. А для продавця стає не дуже ефективним вести нецінову конкуренцію. Кожен з продавців при цьому не може вплинути на ціну

товару, що формується на ринку. Це пов'язано з тим, що частка будь-якого продавця в загальному об'ємі пропонованої на ринку продукції дуже незначна. Продавець на такому ринку виступає «ціноотримувачем».

Виділимо *основні характеристики чистої конкуренції*:

- а) численність учасників обміну – продавців і покупців;
- б) практично тотожна, стандартизована продукція. Цій вимогі можуть відповідати тільки досить прості товари, приклади яких раніше були названі;
- в) вільний доступ до ринків нових продавців і можливість такого ж вільного виходу з них. Якщо подивитися на цю проблему дещо ширше, то можна відмітити, що перешкодами для входу нових суб'єктів у будь-яку галузь можуть бути: технологічні, ресурсні, фінансові, законодавчі обмеження. Наприклад, складність технології і необхідність великого стартового капіталу характерні для багатьох виробництв в машинобудуванні, металургії, нафтопереробці, що різко звужує появу числа можливих претендентів в цих галузях. У той самий час більшість сфер, наприклад сільськогосподарського виробництва, не мають таких складних умов входу для нових виробників;
- г) наявність у суб'єктів ринку повної інформації. Покупці повинні мати відомості про наявних продавців, їх ціни, інші умови реалізації продукції.

Очевидно, що сьогодні у більшості випадків досягти вказаних умов не представляється можливим. Тому чиста, або досконала, конкуренція – це рідкісний тип конкуренції у сучасній економіці. Зараз переважають форми недосконалої конкуренції, коли продавці мають певний контроль над ринковою ціною.

Монополістична конкуренція

Походження назви цього типу недосконалої конкуренції пов'язане з тією реальною обставиною, що дуже багато продавців, пропонуючи схожі товари, прагнуть у той же час надати їм унікальні, особливі («монос» – один) властивості. Ці відмінності можуть бути як реальними, так і уявними.

Монополістична конкуренція – це така ринкова ситуація, коли численні продавці продають схожі товари, прагнучі надати їм реальні або уявні унікальні якості. Приклади такої конкуренції наступні: «жувальна гумка, що очищає зуби», «журнал для ділових жінок», «автомобіль для тропіків», «свіжий хліб», «шампунь, що зміцнює корені волосся», «вина з кращих сортів винограду», «екологічні вікна», «стильний смартфон», «таксі економ-класу», «комфортний банк», «шоколадний батончик – райська насолода» тощо.

До *основних характеристик монополістичної конкуренції* належать:

- а) відносно велика кількість дрібних виробників;
- б) продаж схожої, але не ідентичної продукції. Різні виробники займаються створенням різновидів товару, що задовольняють, в принципі, одну й ту ж потребу. Але назвати вже їхню продукцію ідентичною не можна. Тут спостерігається диференціація продукту;

в) наявність у окремого виробника дуже обмеженого контролю над ринковою ціною. Це пов'язано, по-перше, з тим, що виробників досить багато, означає доля пропонованого товару, що доводиться на одного, – відносно невелика. По-друге, попит на таку продукцію характеризується досить високою мірою еластичності: покупці чуйно реагують на зміну ціни, і в разі її підвищення можуть перемкнутися на придбання схожої продукції у інших продавців, проігнорувавши якісь особливості у властивостях товарів.

Суб'єкти, що змагаються, можуть використати тут як цінові, так і нецінові методи конкуренції. Можливість застосування останніх, на відміну від умов чистої конкуренції, пов'язана з диференціацією продукту: конкуренти пропонують його різновиди, прагнучі переконати покупця в перевазі своїх специфікацій товару. І тому тут є досяжними конкурентні переваги в результаті вдосконалення якості продукту, умов його продажу, дизайну, упаковки, активної реклами тощо;

г) різні угоди між конкурентами щодо обмеження конкуренції, наприклад з проведення узгодженої цінової політики, практично мало здійсненні. Вся річ у тому, що конкурентів досить багато, і, крім того, розмиті, невизначені самі межі поля конкуренції, склад її учасників;

д) можливості, що зберігаються, відносно легкого вступу в галузь нових виробників. У порівнянні з чистою конкуренцією труднощі зростають, але не набагато. Масштаби стартового капіталу, рівень технологічної складності не ставлять непереборних бар'єрів для проникнення в галузь нових конкурентів.

Олігополія

Існують ринки, на яких, як правило, діє відносно невелика кількість великих компаній. Чітко визначити кількість таких суб'єктів економісти зазвичай не беруться, але можна зустріти, наприклад, таку кількісну характеристику олігополістичного ринку, де число конкурентів складає від трьох до п'яти. Її, мабуть, можна прийняти у вигляді деякого орієнтиру. Прикладом такої конкурентної ситуації в Україні може бути ринок послуг мобільного зв'язку.

Олігополія – це панування на ринку декількох фірм, що виробляють ідентичні або схожі товари («олігос» – небагато).

До основних характеристик олігополістичної конкуренції можна віднести:

а) нечисленність конкурентів. Кожен з них має зазвичай досить велику частку ринку якогось товару або послуги;

б) пропозиція стандартизованих або диференційованих товарів. Ряд промислових товарів, таких, наприклад, як сталь, алюміній, цемент, є стандартизованими продуктами і зазвичай пропонуються в умовах олігополістичної конкуренції. Диференційованими товарами на олігополістичних ринках можуть бути, приміром, автомобілі, комп'ютери,

холодильники, пилососи. Компанії-олігополісти – це, зазвичай, значні за розмірами структури, що ведуть великомасштабне виробництво;

в) складність входу в галузь нових підприємств. Тут вже перед потенційними конкурентами, можливими кандидатами на вступ в галузь, встають дуже серйозні проблеми. Це і формування великого стартового грошового капіталу, і технологічні складнощі, і доступність до найважливіших сировинних ресурсам, і великі можливості «ветеранів ринку» різними способами перешкоджати появі у галузі «новачків» та інше. Проритися новим компаніям тут дійсно складно;

г) наявність стимулів до злиття, змов, спрямованих на зниження або усунення конкуренції. Злиття конкурентів дозволяє отримати велику частку ринку, більшою мірою використати ефект масштабу: як «на виході» – під час продажу своєї продукції (це можна робити з меншими питомими витратами), так і «на вході» – під час розв'язання проблем ресурсного забезпечення (закупівля великих партій ресурсів за нижчими цінами). Змови – за цінами, місцями збуту, об'ємами продажів – можливі тут тому, що кількість конкурентів обмежена, що створює сприятливий ґрунт для подібних прагнень. В умовах олігополії можлива як цінова, так і нецінова конкуренція.

Чиста монополія

За такої монополії конкуренції взагалі не існує. Рівень конкуренції змінюється у напрямку зменшення – від чистої конкуренції до чистої монополії.

Чиста, або абсолютна, монополія – це така ринкова ситуація, при якій є тільки один продавець товару, у якого немає близьких заміників. Відсутність близьких заміників означає, що у покупця залишається вибір не між товарами, а між тим, або купувати даний товар або відмовитися взагалі від задоволення потреби в ньому. Продавець – один, і в цьому випадку він – король, а покупець – слуга. В руках у такого продавця зосереджується величезна влада.

Відзначимо *основні характеристики чистої монополії*:

а) єдиний продавець;
б) товарна диференціація відсутня;
в) продавець здійснює практично повний контроль над цінами;
г) дуже важкі умови входження в галузь нових підприємств. По суті справи, вхід виявляється заблокованим фінансовими технологічними, ресурсними, правовими умовами.

Абсолютний монополіст, звичайно ж, не виступає в ролі «ціноотримувача», він – «ціновстановлювач». Він повністю контролює пропозицію товару, йому видається виняткова можливість виступати фактично єдиним суб'єктом ціноутворення.

Тут слід зазначити, що поняття «монополія» використовується не тільки у вузькому значенні – як чиста монополія, але нерідко застосовується і в широкому тлумаченні. В останньому випадку монополія

зазвичай трактується як домінуюче становище економічного суб'єкта на ринку.

Проблема обмеження або навіть усунення конкуренції викликають занепокоєння у багатьох країнах. Головна роль в її вирішенні відводиться державі, сам ринок, як показує минулий і сучасний досвід, недостатньо дієздатний в захисті конкуренції.

10.3. Регулювання конкуренції державою

Природні монополії та контроль за ними

Загальновизнаним серед економістів фактом є те, що в деяких сферах економіки конкуренція є небажаною або навіть неприйнятною формою економічних відносин. Це ті галузі господарської діяльності, які потрапляють у розділ виключення із загального правила, яке стверджує корисність і необхідність конкуренції в економіці.

Природна (законна) монополія – це чиста монополія, існування якої визнається суспільством за доцільне. По відношенню до такої монополії державі, зрозуміло, не слід вести лінію на усунення.

Тому ставлення до неї визначається пошуком найбільш ефективних засобів регулювання умов діяльності.

Як правило, в світовій практиці до природних монополій відносять підприємства, які забезпечують постачання електроенергії, газу, води, а також деякі інші. Уявіть на хвилину, які проблеми могли виникнути, якби в тому районі, де ви живете, діяло кілька незалежних підприємств з електрозабезпечення помешкань, і кожне з них проклало б свої власні лінії електромереж до будинків або квартир клієнтів. Доцільніше, економічно вигідніше відмовитися в такому і подібних випадках від конкуренції.

Законними формами чистої монополії є також патенти, авторські права, торговельні марки (бренди). Патент дає винахідникові нового продукту або технології виключне право контролю за їх виробництвом протягом певного періоду часу. Держава забезпечує захист ідей винахідника, витрачених ним грошей, праці, часу від захоплення, неоплачуваного присвоєння. Авторські права дають авторам творів виняткові права продавати або тиражувати свої твори. Торговельна марка (бренд) – це певна символіка, що використовується компаніями для просування своїх товарів на ринку. Зареєстрована державою вона набуває статусу інтелектуальної власності. У багатьох випадках бренди самі по собі мають ринкову цінність, складають важливий елемент активів компанії.

Державне регулювання діяльності природних монополій може здійснюватися на основі використання різних форм. Нерідко держава вдається до цінового контролю, встановлюючи або конкретні значення цін, або їх граничні рівні для підприємств-монополістів. Для таких суб'єктів держава може визначати територію діяльності, контролювати порядок укладення ними договорів на поставку продукції або надання послуг.

Регулювання зростання бізнесу

Чим є велика компанія – двигуном прогресу або його гальмом? Це давня суперечка, яку ведуть економісти. Наводяться свої аргументи «за» і «проти». Питання має певне стратегічне значення – яким має бути ставлення держави до процесів концентрації в економіці, якою має бути його відповідна політика.

Зростання економічних структур може здійснюватися у наступних напрямках:

1. *Горизонтальне зростання.* Це розширення обсягів виробництва компанії в рамках однієї галузі. Прикладом горизонтального зростання може бути об'єднання (злиття) двох металургійних компаній.

2. *Вертикальне зростання.* Це розширення господарських оборотів компанії за рахунок проникнення в суміжні галузі. Вертикальну форму зростання має, наприклад, придбання металургійною компанією контрольного пакета акцій гірничого підприємства.

3. *Конгломеративне (диверсифіковане) зростання.* Це розширення компанії за рахунок проникнення в технологічно непов'язані галузі. Це відбувається, наприклад, коли металургійне підприємство набуває капітал в нафтопереробній галузі, а банк купує феросплавний завод або готель.

Яким же має бути ставлення держави до напрямів зростання компаній, до злиття? Безумовним є те, що держава повинна здійснювати контроль за злиттями. Злиття, реорганізації очевидно можуть впливати на рівень конкуренції. Припустимо, що в якомусь місті працюють два молокозаводи. Якщо вони об'єднуються, то неважко уявити, що це негативно вплине на конкуренцію, на відносини продавців і покупців. Держава повинна контролювати такі дії і навіть перешкоджати їм у разі появи істотної загрози конкуренції.

Зниження або усунення конкуренції може відбутися не тільки при злиттях. Контроль над акціонерним підприємством здійснюють ті особи, яким належать акції. Чим більше акцій у якоїсь особи, тим сильніший її вплив на діяльність підприємства. Акції періодично змінюють своїх власників, вони є предметом купівлі-продажу. Так, якщо великий пакет акцій, наприклад, трубного заводу, перейде до конкурента – іншого трубного підприємства, то це може істотно підірвати конкуренцію на ринку труб. Тому держава повинна здійснювати контроль за великими продажами і покупками акцій, проводити експертизу цих угод на предмет їх впливу на конкуренцію, приймати по ним відповідні рішення, аж до анулювання. Водночас ця діяльність держави не повинна бути прямолінійною і надмірно жорсткою, тут потрібно враховувати і багато інших обставин, тому що нерідко виникають випадки, коли втрати, викликані зниженням конкуренції, можуть бути компенсовані виграшом в інших питаннях (наприклад, підвищенням продуктивності, збереженням робочих місць, поліпшенням якості).

Оцінка стану ринків з точки зору рівня конкуренції є одним з важливих елементів економічної діяльності держави в цій галузі. Необхідні критерії, на підставі яких можна було б робити відповідні оцінки. В якості одного з таких критеріїв використовується *індекс Херфіндаля-Хіршмана*, згідно з яким, зокрема, безпечний з точки зору монополізації ринок передбачає наявність 10 і більше конкуруючих фірм, при цьому частка найбільшої з них не повинна перевищувати 31 % всіх продажів певного товару на ринку, двох найбільших — не більше 44, трьох найбільших – не більше 54, чотирьох найбільших – не більше 64 %.

Короткі висновки

1. Одним із визначальних факторів ефективності економічної системи є наявність конкуренції. Конкуренція в економіці – це суперництво економічних суб'єктів за кращу реалізацію своїх економічних інтересів. Продавці конкурують за гроші покупців, покупці – за товари продавців. Конкуренція може бути ціновою або неціновою.

2. Конкуренція не є ідеальною формою економічних відносин, але вона дозволяє: а) досягти рівноправного положення продавців та покупців; б) ефективно використовувати ціновий координаційний потенціал; в) підпорядкувати приватнопідприємницьку діяльність суспільним інтересам; г) формувати стимули до вдосконалення ресурсів, виробництва, кінцевих товарів.

3. Основними типами конкуренції прийнято вважати чисту конкуренцію, монополістичну конкуренцію, олігополію, чисту монополію. Чиста конкуренція виникає тоді, коли численні виробники створюють ідентичну продукцію, і ніхто з них не в змозі контролювати ринкову ціну. При монополістичній конкуренції численні продавці продають схожі товари, намагаючись надати їм реальні або уявні унікальні властивості. Олігополія – це панування на ринку кількох фірм, які виробляють ідентичні або схожі товари. При чистій монополії є тільки один продавець товару, у якого немає близьких замінників.

4. Природна монополія – це чиста монополія, існування якої визнане суспільством як доцільне. Держава регулює діяльність природних монополій через ціни та інші параметри.

5. Велике підприємство має як свої суспільні плюси, так і мінуси. Держава повинна контролювати зростання підприємств, їх злиття. Напрямами розширення підприємств може бути горизонтальний, вертикальний, конгломератний (диверсифікований).

6. Держава розробляє критерії для оцінки стану ринків з точки зору рівня конкуренції, здійснює заходи з обмеження недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності.

Основні терміни та поняття

- Конкуренція
- Методи конкуренції
- Значення конкуренції
- Чиста конкуренція
- Монополістична конкуренція
- Олігополія
- Чиста монополія
- Досконала конкуренція
- Недосконала конкуренція
- Природна монополія
- Горизонтальне зростання
- Вертикальне зростання
- Конгломератне зростання.

Глава 11

ДОХОДИ

У сучасній економіці товари обмінюються на гроші. Отже, щоб придбати бажані блага, необхідно мати гроші.

Доходи – це грошові надходження, які одержують люди. Наявність джерела (джерел) грошових надходжень є передумовою задоволення потреб в умовах того економічного світу, в якому ми зараз живемо. Така залежність, звісно, не є абсолютною. На щастя, задоволення далеко не всіх потреб пов'язано з тим чи іншим обсягом грошових надходжень. Відомо, наприклад, твердження про те, що кохання не можна придбати за кошти. Але ми, все ж, повинні погодитися з тим, що наше життя сильно залежить від одержуваних доходів.

У цій главі викладаються основні відомості про те, як формуються доходи людей в сучасному суспільстві. Зокрема, ми розглядаємо сутність, походження, форми, фактори доходів. Тут порушується і економічна діяльність держави у сфері доходів: регулювання заробітної плати, забезпечення грошовими надходженнями певних категорій населення тощо.

11.1. Сутність і значення доходів

Дохід і його застосування

Дохід – це об'єм грошових надходжень за певний період часу. *Одержувачами доходу є:* окремі люди, родини (таких одержувачів ще називають «домашні господарства»); підприємства, установи.

Доходи домашніх господарств часто позначають як *особисті доходи*. І в цій главі ми як раз акцентуємо увагу на аналізі особистих доходів.

Доходи потрібні для того, щоб їх використовувати. Грошові надходження людей мають наступне *застосування*:

- 1) певна частина сплачується у вигляді податків;
- 2) основна частина, як правило, використовується на споживання, тобто придбання споживчих товарів та послуг;
- 3) деяка частина перетворюється на заощадження, які можуть набувати різних форм (відкриття і поповнення рахунку в банку, придбання цінних паперів, зберігання грошей в «пасивній формі» та ін.). Слід зазначити, що однією з проблем зберігання є визначення найбільш ефективної його форми. Важливим також для людей стає пошук відповідної пропорції між спожитою та заощадженою частинами своїх доходів.

Заощадження зазвичай має на меті:

- а) формування резерву на випадок непередбачуваних витрат;
- б) накопичення грошової суми для майбутньої, як правило, великої грошової покупки;
- в) вкладення коштів у виробництво (інвестування) з метою отримання нових грошових доходів.

Значення доходу

Дохід має дуже велике значення для життя людини, виступає важливим елементом економічної співпраці людей.

1. *Фактор матеріального добробуту.* Дохід формує купівельну спроможність домашнього господарства, будь-якого іншого суб'єкту економічного життя. Рівень економічних можливостей людини визначається зазвичай трьома факторами: величиною доходу, рівнем цін, рівнем податків. Це три «кити», на яких будується купівельна спроможність економічних суб'єктів.

2. *Передумова (фактор) виробництва економічних ресурсів.* Пропозиція економічних ресурсів – праці, землі, капіталу – дає грошові надходження. Тим самим формується зацікавленість у створенні, збереженні та удосконаленні економічних ресурсів. Те, що дає користь, у даному випадку у вигляді грошових надходжень, завжди, за певних умов, викликає інтерес та прагнення до збереження та удосконалення.

3. *Фактор духовного розвитку.* Вплив доходу на духовний стан – досить складне питання. Неможна наполягати на тому, що збільшення доходу завжди супроводжується підвищенням рівня духовного розвитку людини. На прикладі знайомих вам людей ви зможете дійсно підтвердити це.

Гроші дають можливість купувати книги, займатися музикою, колекціонуванням, подорожувати тощо. Збільшення доходу – це розширення потенційних можливостей для духовного розвитку. Як ними скористається та чи інша людина – такі й будуть її духовні зміни. Одна справа – книги як їжа для мозку, інша – як елемент інтер'єру.

4. *Фактор тривалості життя.* Термін життя людини залежить від багатьох обставин. Величина доходу у значній мірі визначає структуру, якість та об'єми спожитих людиною товарів та послуг (умови відпочинку, лікування), якість житлових умов, що у свою чергу, позначається на тривалості життя людини.

5. *Вплив на характер, манери, психологію, світогляд.* Можна, наприклад, помітити, як нерідко змінюється поведінка людей, особливо молодих, які зуміли за відносно невеликий проміжок часу помітно підвищити свій рівень грошових надходжень. Вони тримаються більш впевнено, краще стає постава, вони більш розкуті у взаємовідносинах з іншими людьми, у деяких може з'явитися прохолодне відношення до колишніх друзів.

Диференціація доходів

Люди не можуть отримувати однакові доходи. Ідея абсолютної рівності доходів не може бути визнана реалістичною. Більше того, рівність у грошових надходженнях можна вважати досить негативним фактором економічної ефективності. Водночас, як ми бачимо з історичного досвіду, неможна допускати й іншу крайність – неконтрольовану диференціацію доходів, занадто великий розрив у рівнях отримуваних доходів. Остання

обставина має негативні економічні, соціальні, політичні наслідки. Економічні втрати суспільства полягатимуть у неможливості поповнення господарської сфери достатньою кількістю кваліфікованої робочої сили, але ж науково-технічний прогрес потребує все більш високої якості загальної та спеціальної освіти, рівня інтелекту. Соціальні втрати суспільства полягатимуть у зниженні моральних норм взаємовідносин людей, загостренні соціальних протиріч. Політичні втрати пов'язані з неможливістю досягти політичної стабільності суспільства за наявності досить великого розриву у рівнях життя різних прошарків населення. Тому суспільство у вигляді держави має контролювати диференціацію доходів, забезпечувати її соціально безпечний рівень.

11.2. Походження та форми доходів

Пропозиція економічних ресурсів

Виробництво, як нам відомо, потребує залучення та використання певних економічних ресурсів. До них належать: праця, земля та природна сировина, капітал, підприємницькі здібності. Ресурси – обмежені, рідкісні, вони продаються. Продаж ресурсів означає для їх власників отримання певних грошових доходів.

Десятки мільйонів людей в Україні та інших країнах пропонують свої трудові послуги. В обмін на ресурс праці вони отримують заробітну плату. *Заробітна плата*, таким чином, є доходом, який людина отримує від реалізації своїх фізичних та інтелектуальних здібностей до створення благ. Вона виступає основним доходом для більшості населення. У сумарних доходах суспільства доходи у формі заробітної плати домінують.

Поставка таких ресурсів як земля та природна сировина супроводжується отриманням його власниками грошового доходу у формі ренти. *Рента* – це ціна, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких є лімітованою. Кількість землі і природної сировини не можна розширювати – вона, як правило, така, яка є, щоб суспільство не робило. Пропозиція таких ресурсів не може подолати природний ліміт їх запасів. Як би не підвищувалася ціна на землю і деякі види природної сировини, пропозиція все одно ніколи не зможе вийти за цю природну межу запасів. Зростання цін може грати обмежену стимулюючу роль, суть якої може зводитись лише до структурних змін в застосуванні землі (наприклад, викорчували ліс і відвели цю землю під виробництво якихось сільськогосподарських культур).

Величина ренти визначається наступними *основними факторами*:

а) зміна цін на продукцію, вирощену на цій землі. Наприклад, зростання цін на зерно чи фрукти робить їх виробництво більш прибутковим. А рівень прибутковості виступає тим компасом, за яким визначають напрям підприємницьких зусиль. Збільшений інтерес до вказаних виробництв викличе збільшений попит на землю, яка є необхідним компонентом;

б) рівнем продуктивності, який може бути досягнутий на певній земельній ділянці. Попит буде, наприклад, вище на більш родючі землі, а, отже, і величина ренти буде більшою на землях середньої та високої якості. Слід зауважити, що багато економістів визначають ренту як надлишок, тобто вона не є умовою відтворення ресурсу, він все одно буде в наявності незалежно від того, стягується за нього плата чи ні. Розуміння ренти як надлишку розширює сферу застосування терміну «рента»: він нерідко використовується не тільки по відношенню до землі і природної сировини, але і по відношенню до інших доходів, одержуваних за товари або послуги, наявність яких може бути забезпечена і при більш низькій ціні на них (наприклад, доходи деяких професійних спортсменів, співаків, музикантів).

Необхідним елементом будь-якого виробництва є, як відомо, і капітал: обладнання, будівлі, транспортні засоби тощо. Його власники отримують *дохід на капітал*. Форми такого доходу можуть мати різні назви: відсоток, орендна плата, лізингова плата (від здачі в оренду обладнання, транспортних засобів) та ін. В економічній літературі можна також зустріти твердження про те, що постачальники капіталу (також, як і землі, природних ресурсів) отримують рентний дохід.

Однак, якою б не була назва, потрібно відзначити важливе значення існування доходу на капітал: по-перше, створюється зацікавленість у володінні капіталом, його виробництві, заради чого люди обмежують свої можливості у поточному споживанні; по-друге, створюється зацікавленість в ефективному застосуванні капіталу. Плата за використання капіталу змушує шукати способи його найбільш ефективного використання.

Організацію економічних сил бере на себе підприємець. Звісно, він не буде робити це безкоштовно. Як правило, він залучає до відповідної роботи команду менеджерів, й розраховує отримувати за свої підприємницькі зусилля грошову винагороду. Підприємець претендує на отримання *підприємницького доходу* в формі прибутку.

Пропозиція грошей

Гроші не є прямим економічним ресурсом. Але виробництво потребує і грошей. Гроші дають можливість залучити, придбати необхідні ресурси. Передача грошей для використання приносить кредитору (тому, хто дає гроші) дохід у формі *позичкового відсотка*. Таким чином, позичковий відсоток є ціною, сплаченою за користування грошима.

Ціну позички зазвичай виражають не в абсолютних значеннях (тобто в грошових одиницях), а у відсотковому значенні – від самої величини позички. Така форма ціни позички називається відсотковою ставкою.

На величину *відсоткової ставки*, а значить і на об'єм грошових надходжень кредитора, впливає багато факторів. Основні з них такі:

- а) співвідношення попиту та пропозиції грошей;
- б) рівень інфляції. Наприклад, чим він вищий, тим під більший відсоток будуть пропонуватися гроші. Кредитор, цілком природно, бажає

зберегти купівельну спроможність своїх грошей і тому прагне не допустити випадку, щоб після погашення позички та отримання відсотків він залишиться з грошима, на які можна придбати менше товарів та послуг, порівняно з тим, що він міг би мати на момент надання позики.

Номинальна відсоткова ставка – це звичайна відсоткова ставка, яка показує відношення ціни позички до її величини.

Реальна відсоткова ставка – це номінальна відсоткова ставка, яка скорегована на рівень інфляції. Якщо, наприклад, номінальна ставка відсотка склала 20 %, а рівень інфляції за період, на який була видана позичка, – 10 %, то реальна відсоткова ставка буде дорівнювати 10 % (20–10). Для кредитора, звісно, важлива саме реальна відсоткова ставка;

в) *цінові очікування*. Передаючи гроші у тимчасове користування, встановлюючи за них певну відсоткову ставку, кредитор оцінює не тільки існуючий рівень інфляції, але й той, що, на його думку, можна очікувати в майбутньому періоді. Майбутній період це, власне, той часовий відрізок, на який видається позичка. Тому важливий, звісно, не рівень інфляції, який був в попередньому періоді, а той, який складеться в майбутньому періоді. Прогнозувати ситуацію – складна справа, і нерідко тут спостерігаються помилки, які призводять до грошового програшу;

г) *діяльність центрального банку*. В Україні функціонує типова для світу дворівнева банківська система: центральний банк (Національний банк України) і комерційні банки. Центральний банк здійснює макроекономічну кредитно-грошову політику, встановлює деякі нормативи діяльності комерційних банків, рефінансує (видає кредити) комерційні банки тощо. Його політика може впливати на рівні відсоткових ставок комерційних банків.

Особливий соціальний статус

У країнах світу, в тому числі і в Україні, є люди, які отримують доходи, що не пов'язані ні з пропозицією економічних ресурсів, ні з передачею грошей у тимчасове користування. Це пенсіонери, інваліди, безробітні та деякі інші категорії населення. Вони мають особливий соціальний статус, який дає їм право на отримання певних доходів у вигляді пенсій, допомоги, субсидій, стипендій тощо.

Свої доходи вони отримують від держави, яка здійснює так звані *трансфертні платежі* – особливий вид державних витрат, який пов'язаний із прямим перерозподілом доходів членів суспільства. Держава збирає податки з підприємств, окремих громадян та певну частину цих надходжень передає названим категоріям суспільства. Величина трансфертів визначається значною мірою економічними можливостями держави, а також її соціально-економічною політикою.

Отже, ми визначили три основних джерела та відповідні їм форми доходів. Окрім них можуть ще виникати випадкові, епізодичні обставини, в результаті яких люди отримують грошові доходи. Це може бути виграш в

лотерею, отримання спадщини та деякі інші. В цілому усі джерела та форми доходів наведено у табл. 11.1.

Таблиця 11.1

Походження та основні форми доходів

<i>Джерело доходу</i>	<i>Форма доходу</i>
Пропозиція економічних ресурсів	Заробітна плата Рента Орендна плата Прибуток
Пропозиція грошей	Позичковий відсоток
Наявність особливого соціального статусу	Пенсія Стипендія Допомога
Випадкові епізодичні обставини	Виграш Спадщина Знахідка Інше

11.3. Заробітна плата

Заробітна плата є основною формою доходу для багатьох мільйонів людей у нашій та інших країнах. Пропозиція трудових послуг виступає вирішальним джерелом отримання доходу для переважної кількості працездатного населення.

Заробітна плата є доходом, що одержує людина в результаті застосування її фізичних та інтелектуальних здібностей створювати блага.

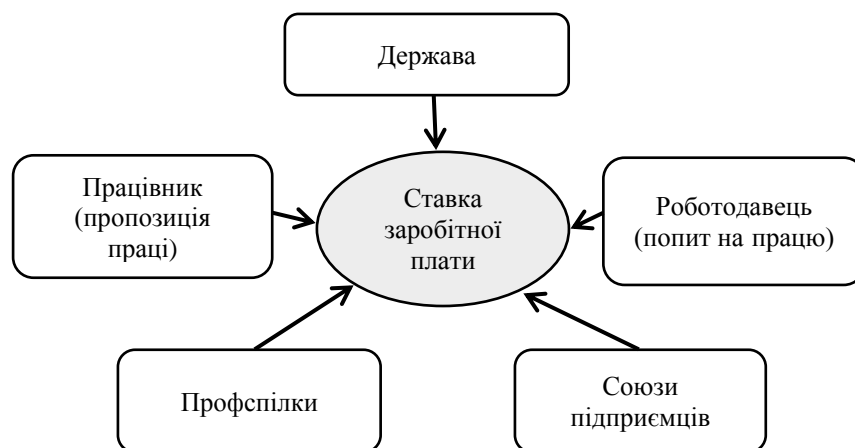


Рис. 11.1. Від кого залежить ставка заробітної плати

Конкретна ставка заробітної плати визначається умовами трудової угоди між працівником і роботодавцем. Однак цими особами не обмежується коло суб'єктів, в тій чи іншій мірі причетних до формування умов оплати праці. Можливими учасниками цього процесу є: працівник, роботодавець, держава, профспілки, організації підприємців (рис. 11.1).

Розглянемо конкретні фактори, що визначають ставки заробітної плати.

Попит на працю

Бажання залучити певну кількість працівників тих чи інших професій йде від роботодавців. Чим зумовлюється їхня поведінка на ринку праці?

По-перше, об'єктивними умовами діяльності підприємства. Підприємці та менеджери прагнуть максимізувати прибуток, що представляє різницю між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво. Тому вони зацікавлені у наборі працівників, здатних діяти більш продуктивно. Готовність залучати певну кількість працівників пов'язана з тим, як проходить реалізація продукції підприємства, яким попитом вона користується. Роботодавці під час підбору працівників враховують особливості свого виробництва (рівень складності виробництва, фізичну важкість праці, змінність роботи, регіональне розміщення та ін.).

По-друге, під час набору персоналу роботодавець не позбавлений і суб'єктивних вподобань. Тут можуть виявитися такі фактори, як особиста відданість, лояльність, стать, громадянство та інше.

Слід зазначити, що на деяких ринках праці може скластися така ситуація, коли сторона попиту представлена лише одним великим роботодавцем. Наприклад, в окремих відносно невеликих населених пунктах України у якості явно домінуючого наймача може виступати по суті лише одне підприємство. Такий стан економісти характеризують як *монопсонія*, тобто наявність на ринку праці єдиного великого наймача. За цих умов у працівників певних професій в рамках деякого географічного простору практично не існує прийнятної альтернативи пропозиції своєї праці.

Пропозиція праці

Вона йде від людини, яка володіє певними трудовими здібностями. Чим визначається поведінка на ринку праці *працівника*?

По-перше, його економічними інтересами. Він, звісно, хотів би отримати найбільшу особисту економічну вигоду від продажу своїх трудових послуг. Вимірює її працівник, як правило, величиною отриманого грошового доходу. Він прагне продати свої трудові здібності якомога дорожче. Низькою заробітною платою можна залучити меншу кількість працівників, високою – більшу.

По-друге, дії працівника на ринку праці можуть визначатися й неекономічними інтересами. Наприклад, на пропозицію робочої сили можуть впливати такі обставини, як ступінь віддаленості роботи від місця проживання, сімейний стан, ступінь відповідальності і самостійності роботи, престижність роботи, її режим, можливість кар'єрного зростання, відданість професії, екологічні умови виробництва, психологічна атмосфера й інше.

Політика держави

Передусім слід зазначити, що для багатьох людей держава та місцеві органи влади виступають у ролі безпосередніх роботодавців: для вчителів, медиків, водіїв міського транспорту, співробітників поліції,

військовослужбовців, працівників державних підприємств тощо. Тому в державному секторі економіки у якості роботодавців діють представники держави. Вплив держави на умови оплати праці у цьому секторі, звісно, значно сильніший, ніж в приватному секторі.

Водночас у приватному секторі економіки також виявляється регулівна роль держави в сфері заробітної плати, формуванні доходів узагалі. Наприклад, держава поширює і на цей сектор економіки дію офіційно встановлених нормативів мінімальної заробітної плати, соціальних відрахувань для роботодавців, здійснює оподаткування особистих доходів тощо. Окрім цього, держава регулює також інші сторони відносин працівників та роботодавців. Наприклад, держава визначає максимальну тривалість робочого тижня, мінімальну тривалість оплачуваної відпустки, умови виходу людей на пенсію, порядок звільнення працівників, порядок обов'язкового прийому на роботу деяких категорій громадян.

Політика профспілок

Наймані працівники можуть об'єднуватися у професійні організації (профспілки) для того, щоб колективно впливати на умови пропозиції робочої сили, на умови трудових угод та відносин між працівниками та роботодавцями. Основне питання їх діяльності – питання заробітної плати.

Як свідчить світовий досвід, впливати на ставки заробітної плати профспілки можуть прямо і опосередковано.

Прямий вплив відображається в тих угодах, що укладаються спільно профспілками і роботодавцями. Можна виділити декілька рівнів таких угод:

- 1) рівень підприємства – колективний договір між профспілковим комітетом і адміністрацією;
- 2) рівень галузі – тарифна угода між галузевою профспілкою і урядом або галузевим об'єднанням підприємств;
- 3) міжгалузевий рівень – тарифна угода між федерацією профспілок і урядом або союзом підприємств.

Ці угоди приймаються, як правило, на один рік. У них визначаються умови оплати праці, соціальні й технічні умови виробництва та ін.

Крім того, профспілки можуть впливати на ставки заробітної плати опосередковано – через вплив на умови попиту чи пропозиції робочої сили. Вони можуть спробувати збільшити попит на продукцію підприємств (рекламними заходами, лобіюванням в уряді і парламенті), що у разі успіху приведе до збільшення попиту на робочу силу. Це нелегка справа, тому частіше за все профспілки прагнуть хоча б не допустити зниження попиту на працю. Вони можуть протестувати проти намірів закрити, наприклад, нерентабельні, неефективні підприємства, проти масового скорочення робочих місць. Вони нерідко використовують тактику обмеженості пропозиції праці, активно підтримуючи проекти та рішення держави щодо обмеження доступу на ринки праці іноземних працівників, по скороченню тривалості робочого тижня.

У своїх галузях, як свідчить світовий досвід, профспілки можуть проводити різноманітну політику: 1) вводити обмеження щодо прийому нових членів профспілок, аби домагатися від роботодавців привілеїв для членів профспілки; 2) прагнути до максимального охоплення працівників галузі участю в профспілці, щоб отримати більш сильні можливості впливу на роботодавців.

Потенціал, умови та результативність профспілкового впливу на доходи та умови праці найманих працівників в різних країнах виявляються по-різному.

11.4. Прибуток

Підприємницькі здібності застосовуються для отримання доходу. Бізнес – це не хобі, а важка й ризикована діяльність. Підприємець, як організатор та інвестор виробництва, розраховує отримати дохід у формі прибутку.

Просте й досить зрозуміле визначення: *прибуток* – це грошовий дохід від реалізації товару за мінусом витрат. На перший погляд, все дуже очевидно щодо розуміння сутності прибутку. Але «прибуток» залишається досить неоднозначним поняттям в економічній науці.

Витрати

Найбільш поширеним у сучасній економічній науці є визначення витрат підприємства як платежу, який необхідно здійснити, щоб отримати у своє розпорядження необхідні для виробництва обсяги ресурсів. Далі економісти розмірковують так: частина цих витрат потребує від підприємця прямих грошових витрат, а частина – не потребує. Тому, за цією логікою, витрати потрібно поділити ще на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні витрати – це грошові виплати постачальникам ресурсів, що не належать до числа власників підприємства. Це сума всіх грошових витрат підприємця щодо залучення необхідних економічних ресурсів. До складу таких витрат входять: заробітна плата – за користування ресурсом праці, позичковий відсоток – за користування кредитом, рента – за користування землею, орендна плата – за користування приміщенням тощо.

Внутрішні витрати – це грошові платежі, які могли б отримати за свої ресурси власники даного підприємства (підприємці) за іншого способу їх застосування. Так, підприємець виконує певні управлінські функції на своєму підприємстві. Заробітна плата за це йому не нараховується. Він не може сам у себе купити ресурс праці. Разом з тим, він міг би свої управлінські здібності запропонувати іншому підприємцю і отримати від цього відповідний дохід. Крім того, підприємець використовує власні гроші. Якщо б він їх вклав у комерційний банк, то міг би отримувати від цього відповідний процент. Якщо у нього є земля, на якій він веде свій бізнес, то він міг би надати право її використання іншим особам та отримувати дохід у вигляді ренти. Таким чином, коли підприємець застосовує власні ресурси у своєму власному бізнесі, то він втрачає грошову вигоду, яку він міг би отримати при іншому, альтернативному варіанті їх використання.

Прибуток

В економічній науці пропонується плату за здійснення «звичайних» підприємницьких функцій розглядати як елемент витрат. *Прибуток нормальний* – це плата за виконання підприємницьких функцій, що відповідає деякій середній суспільній величині в умовах, що склалися. Його величина визначається рівнем дохідності, що є нормальним або середнім у певних галузях, тобто тим рівнем, який утримує підприємця в цій галузі.

Другу форму прибутку підприємця пропонується розглядати як *прибуток економічний (чистий)*, який є додатковим доходом підприємця. Цей додатковий дохід є результатом його більш ефективної діяльності у певній галузі щодо підприємців-конкурентів, а саме – за рахунок кращої організації виробництва, за рахунок впровадження товарних та інших інновацій тощо. Цю форму прибутку отримують далеко не всі підприємці. І вона вже до витрат не належить.

Зрозуміло, що той підхід, який ми представили вище, є досить складним для практичної реалізації. Чи можна взагалі на практиці кількісно розмежувати «прибуток нормальний» та «прибуток економічний»? Напевно, відповіддю на це питання є те, що як українська, так і зарубіжна управлінські практики, зокрема бухгалтерського обліку, просто ігнорують «складне бачення» економістами-науковцями прибутку та його поділу. На практиці прибуток визнається в єдиній формі: як виручка за мінусом сплачених (тобто зовнішніх) витрат (рис. 11.2). Витрати на внутрішні та зовнішні не поділяються, беруться до уваги тільки сплачені витрати.

Виручка		
Зовнішні витрати	Внутрішні витрати, у т. ч. нормальний прибуток	Прибуток економічний
Витрати бухгалтерські	Прибуток бухгалтерський	

Рис. 11.2. Підходи до визначення витрат та прибутку

Факторами величини «звичайного» («бухгалтерського») прибутку є:

а) обсяг реалізованої продукції. Тут важливо підкреслити, що саме реалізованої, а не виготовленої. Менеджери мають чітко усвідомлювати: дохід приносить тільки продана, реалізована продукція;

б) ціна за одиницю реалізованої продукції. Тут залежність пряма – зі зростанням ціни за одиницю товару збільшується величина прибутку підприємства, й навпаки;

в) величина сплачених витрат на одиницю продукції (собівартість). Її зменшення призводить, за інших рівних умов, до зростання прибутку, а підвищення – до зменшення.

Водночас, для забезпечення ефективного ведення бізнесу підприємець не може ігнорувати наявність внутрішніх витрат та поділ прибутку на

бухгалтерський і економічний. Тому таким популярним на провідних підприємствах є ведення не тільки бухгалтерського обліку, який є основою для формування та виконання податкових зобов'язань підприємства, але й так званого управлінського обліку, який служить основою для прийняття ефективних менеджерських рішень.

Короткі висновки

1. Дохід – це обсяг грошових надходжень за певний період часу. Доходи використовуються: а) для сплати податків; б) для придбання споживчих товарів та послуг; в) як заощадження, зокрема, у формі інвестицій.

2. Доходи мають таке значення: а) є фактором матеріального добробуту; б) впливають на можливості духовного розвитку; в) є передумовою відтворення економічних ресурсів; г) є фактором тривалості життя; д) впливають на характер, манери, психологію, світогляд людей.

3. У суспільстві складається диференціація, тобто різниця в отримуваних доходах. Її існування є неминучим та позитивним для економічного прогресу, але, разом з тим, надто великий розрив у доходах може принести суспільству ряд серйозних проблем, тому диференціація повинна бути контрольованою.

4. Джерелами доходу є: а) пропозиція праці, капіталу, землі, підприємницьких здібностей; б) пропозиція грошей; в) наявність особливого соціального статусу у людей; г) випадкові, епізодичні обставини. Основні форми доходу – заробітна плата, рента (відсоток), позичковий відсоток, прибуток.

5. Заробітна плата – це дохід, який отримується людиною від реалізації своїх фізичних та інтелектуальних здібностей створювати блага. Факторами заробітної плати є: попит на працю, пропозиція праці, політика держави у сфері оплати праці, діяльність профспілок.

6. Трансфертні платежі є особливим видом державних видатків, пов'язаних з прямим перерозподілом доходів членів суспільства. За соціальним статусом формуються доходи у вигляді пенсій, допомоги, стипендій тощо.

7. Рента – це ціна, яка сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких жорстко визначена. Рента залежить від попиту; пропозиція відіграє пасивну роль.

8. Позичковий відсоток є ціною, яка сплачується за користування грошима. На розмір відсоткової ставки впливає співвідношення попиту та пропозиції грошей, рівень інфляції, цінові очікування, політика центрального банку.

9. Прибуток – це плата за підприємницькі функції. В узагальненому вигляді вона визначається як виручка від реалізації продукції за мінусом витрат. Зовнішні витрати – це грошові платежі постачальникам ресурсів, які не належать до числа власників даного підприємства. Внутрішні

витрати – це грошові платежі, які могли б отримати за свої ресурси власники даного підприємства при іншому способі їх використання. Прибуток нормальний у цьому випадку відноситься до внутрішніх витрат. Прибуток економічний (чистий) – це дохід, додатково отриманий найбільш ефективними підприємцями; він не відноситься до витрат. На практиці, зокрема у бухгалтерському обліку, поняття прибутку використовується як різниця між виручкою та сплаченими (зовнішніми) витратами.

Основні терміни і поняття

- Дохід
- Значення доходу
- Джерела доходів
- Форми доходів
- Заробітна плата
- Фактори заробітної плати
- Рента
- Номінальна відсоткова ставка
- Реальна відсоткова ставка
- Трансфертні платежі
- Прибуток
- Витрати
- Зовнішні витрати
- Внутрішні витрати
- Прибуток нормальний
- Прибуток економічний
- Фактори бухгалтерського прибутку.

Глава 12 ПІДПРИЄМСТВА

Виробництво товарів і послуг потребує об'єднання економічних ресурсів. Це об'єднання відбувається в рамках підприємства. Цим безпосередньо займаються його менеджери.

Підприємство виступає як певна організація, в якій взаємодіють власники-підприємці, менеджери, робітники, та на постійній основі організовується виробничий процес – перетворення економічних ресурсів, а також реалізація створених товарів і послуг.

Підприємство називають основною ланкою економічної системи (іншими ланками можна вважати домашні господарства, а також інститути державного управління економікою). Це твердження базується на тому факті, що саме підприємствами створюється переважна частина національного виробництва товарів і послуг. А з іншого боку, підприємство є тією головною ареною, де здійснюється економічне співробітництво людей.

У цій главі ми розглянемо сутність, основні характеристики підприємства, проаналізуємо основні способи класифікації підприємств – за сферою основної діяльності, розмірами, організаційно-правовою формою. Більше уваги буде приділено останній класифікації, зокрема характеристиці різних типів підприємств, що є дуже важливим для управлінської діяльності.

12.1. Сутність, основні риси та способи класифікації підприємств

Сутність та цілі підприємства

Підприємство – це відокремлена економічна структура, що займається виробництвом і реалізацією певних товарів і послуг. Підприємство може бути створено, засновано як приватними підприємцями, так і державою, місцевими органами влади. У країнах з ринковою економікою ініціатива створення підприємства у більшості випадків належить приватним особам.

Приватні підприємці створюють підприємства, як правило, для отримання грошових доходів у формі прибутку. Держава або місцеві органи влади під час створення підприємств орієнтуються не стільки на прибуток, скільки на забезпечення реалізації певних функцій.

Основні характеристики підприємства

До основних характеристик підприємства можна віднести наступні:

1. *Економічна відокремленість*. Вона виявляється, по-перше, у майновій відокремленості. Підприємство розпоряджається власним майном, виступає суб'єктом власності, а також може орендувати або на інших договірних засадах використати різноманітні ресурсні елементи – землю, капітал та ін. По-друге, підприємство має завершений

відтворювальний цикл: воно залучає ресурси, перетворює їх та створює готовий продукт, реалізовує його та отриману виручку використовує знову для придбання ресурсів. Підприємство у більшості випадків є самовідтворювальною організацією. По-третє, підприємство має самостійні економічні інтереси. Звісно ж, інтереси найманих робітників і підприємців не можуть у всьому збігатися. Але всіх працівників підприємства зазвичай об'єднує наявність вагомого спільного інтересу – виготовити продукцію, продати її та отримати грошовий дохід.

2. *Технологічна відокремленість.* Підприємство має завершений технологічний цикл виробництва. Це означає, що його техніко-технологічна «начинка» розрахована на здійснення технологічно завершеного виробничого процесу. Його результатом може бути кінцевий товар або проміжний продукт, який може бути використаний іншими підприємствами (організаціями). Швейна фабрика, наприклад, має всю необхідну технологічну комплектацію для виробництва чоловічих сорочок, не звертаючись до іншого підприємства, наприклад, за допомогою у пришиванні гудзиків до цих сорочок. Молокозавод також має повну технологічну систему, він не має потреби доручати іншому підприємству, наприклад, розлив молока в пакети.

3. *Юридичне оформлення відокремленості.* Воно відображається у наявності статуту підприємства, рахунку в комерційному банку, веденні бухгалтерського балансу, наявності прав договірних відносин та найму працівників, певної майнової відповідальності у взаємовідносинах з іншими підприємствами та окремими громадянами. Більшість підприємств також прагне розробити та зареєструвати свою торговельну марку.

4. *Участь у суспільному поділі праці.* Становище підприємства характеризується тісними господарськими зв'язками з іншими економічними структурами. Підприємство виступає як спеціалізований товаровиробник, відчуває суттєву залежність від дій інших економічних суб'єктів. Збут продукції та ресурсне забезпечення – це ті сфери діяльності підприємства, в яких воно відчуває свою найбільшу економічну залежність від інших.

Умови діяльності підприємств

Підприємства можуть мати різні умови діяльності. Ця різниця в основному належить до умов функціонування приватних та державних, комунальних підприємств. Типовими умовами діяльності приватного підприємства у ринковому середовищі можна вважати:

а) самостійне здійснення відтворювального процесу. Іншими словами, підприємство повинно власними силами, своїм коштами забезпечувати своє відтворення, свою життєздатність. Підприємство може скористатися також грошовими ресурсами інших суб'єктів – отримати кредит, залучити грошові кошти шляхом продажу власних облігацій, але відбувається все це на позиковій основі, ці кошти мають бути повернені, причому з певною платою за послугу;

б) повна економічну відповідальність за результати своєї діяльності. Ця відповідальність зрештою лягає на плечі власників підприємства та певним чином на найманих менеджерів. Розподіл цієї відповідальності між власниками підприємства визначається формою його організаційно-правового устрою;

в) прибуток виступає основним джерелом фінансування, інвестиційного забезпечення розвитку підприємства. Прагнення до розвитку є природним для підприємства. Розширення підприємства приносить, як правило, більші грошові доходи його власникам. Вирішальним джерелом грошового забезпечення такого розвитку для більшості підприємств виступає прибуток;

г) конкуренція з іншими підприємствами. Конкуренція суттєво впливає на поведінку підприємства, діяльність менеджерів, його внутрішню організацію та побудову управління;

д) економічна допомога держави може мати винятково вибіркового характер. Надання такої допомоги повинно виходити передусім з інтересів національної економіки в цілому або відповідних регіональних інтересів. Держава не може і не повинна бути щедрим спонсором. Вона повинна бути у цих питаннях достатньо «скупою», але, в той же час, розважливою та далекоглядною у визначенні можливих макроекономічних наслідків «криз» у діяльності конкретних приватних підприємств.

У приблизно таких же умовах можуть діяти і деякі державні та комунальні підприємства. Диференціація режимів діяльності державних підприємств, звісно, є прерогативою самої держави. В цілому, особливостями функціонування неприватних підприємств є менш сувора економічна відповідальність управлінців за результати діяльності підприємств, менш жорсткі фінансові умови, наявність значно більших обмежень у менеджерів таких підприємств у прийнятті рішень тощо. Чимало державних та комунальних підприємств працюють в «ліберальних» умовах щодо впливу на них конкуренції.

Сутність і основні способи класифікації підприємств

Класифікація підприємств – це їх угруповання за певною ознакою. Класифікаційними ознаками можуть бути сфера діяльності, розмір, організаційно-правовий устрій, ринкова вартість, розмір прибутку та ін.

Класифікація підприємств дозволяє більш впорядковано і системно підійти до вивчення підприємств. Знайомство з основними способами класифікації дозволяє послідовно і детально проаналізувати різні аспекти, сторони діяльності підприємства.

У табл. 12.1 наведено способи класифікації підприємств, які використовуються найчастіше і з якими важливо познайомитися у першу чергу: за основною сферою діяльності; за розмірами; за організаційно-правовим устроєм.

Основні способи класифікації підприємств

За основною сферою діяльності	За розмірами	За організаційно-правовим устроєм
1. Промислове 2. Сільськогосподарське 3. Будівельне 4. Транспортне 5. Фінансово-кредитне 6. Торгове 7. Інше	1. Мале 2. Середнє 3. Велике	1. Одноосібне 2. Господарське товариство: - акціонерне; - повне; - змішане (<i>командитне</i>); - з обмеженою відповідальністю; - з додатковою відповідальністю 3. Кооператив 4. Державне підприємство 5. Комунальне підприємство

Класифікація підприємств за сферою діяльності. Вона дає змогу визначити їхню господарську спрямованість, технологічні та економічні особливості відтворення. Скажімо, для сільськогосподарського підприємства дуже характерна сезонність, яка позначається на надходженнях та витратах фінансових ресурсів, закупівлі ресурсів, залученні робочої сили, потреби в кредитах тощо. За кількістю підприємств, що функціонують в тій чи іншій галузі, можна судити і про рівень конкуренції.

Класифікація підприємств за розмірами. Критеріями такої класифікації можуть бути:

- а) кількість працівників, зайнятих на підприємстві;
- б) обсяг господарського обороту підприємства, тобто величина його грошових надходжень (виручка) за певний період часу;
- в) вартість капіталу підприємства.

Критерії класифікації підприємств за розмірами визначаються державою. Дуже часто справа не обмежується вибором одного критерія. Це пов'язано з тим, що використання тільки одного критерію, наприклад кількості працівників, не завжди може точно передати дійсні можливості підприємства.

Найбільш типовий приклад класифікації підприємств за розмірами: три групи – малі, середні та великі підприємства.

Якою є мета держави під час розробки класифікації підприємств за розмірами? Це надання з боку держави різних форм підтримки невеликим підприємствам. *Необхідність такої підтримки* обумовлюється такими обставинами:

1. *Потребою підтримки і розвитку конкурентного середовища, системи вільного підприємництва.* Нова підприємницька структура – це новий конкурент. І одночасно – це нові робочі місця.

Проте нові суб'єкти підприємництва зазвичай не народжуються як відносно великі підприємства. Люди, як правило, починають з малого

бізнесу, зі стартапів. Але малі бізнес-структури – це «хворобливі діти». Уразливими місцями таких підприємств можуть бути: більш високі витрати; погані умови кредитування; висока чутливість до найменших коливань ринкової кон'юнктури, ритму поставок ресурсів, затримок в оплаті рахунків, гірша доступність до деяких ресурсів. Тому держава, як правило, прагне підвищити конкурентні можливості невеликих підприємств, створити для них додаткові шанси.

2. *Корисністю поєднання в національній економіці малих, середніх і великих підприємств.* Таке поєднання позитивно позначається на ефективності економічної системи. Вся система стає більш гнучкою, мобільною, кризостійкою. Малі підприємства здатні швидше за інших реагувати на зміни попиту. Стартапи активно беруться за нове. Це нове (товар, технологія) дає їм шанс пробитися на багато ринків. Самі умови діяльності малого бізнесу змушують його бути гнучким, ініціативним, активно шукати нові товари і послуги. Поєднання в економіці підприємств різних розмірів дозволяє повніше використовувати принцип поділу праці і його переваги. Малі структури здатні досягати високого ступеня досконалості у виробництві, наприклад, різних деталей автомобілів, обладнання, високого рівня інноваційності, наприклад, в ІТ-сфері. Великі підприємства отримують більші можливості зосередитися на масштабних структурних маневрах, сконцентрувати сили і засоби на великих науково-технічних розробках.

3. *Використанням можливостей дрібного бізнесу для вирішення регіональних проблем.* Нові підприємства створюють нові робочі місця. У сучасній економіці проблема зайнятості відноситься до найбільш актуальних економічних проблем. У ряді країн малий бізнес дає до 70–80 % приросту робочих місць. Підтримка нових структур може позитивно позначатися на фінансових можливостях місцевих органів влади - розширювати їх бюджет, сприяти вирішенню певних соціально-економічних проблем.

До основних форм підтримки малого бізнесу з боку держави належать:

- а) установа пільг, спрощених режимів у сфері оподаткування;
- б) надання фінансової підтримки в різних варіантах;
- в) створення «бізнес-інкубаторів», які передбачають навчання, консультування, передачу в оренду капіталу підприємцям-початківцям тощо;
- г) надання сприяння в отриманні кредитів.

Звичайно, підтримка малого бізнесу з боку держави є важливим моментом. Однак не слід, мабуть, переоцінювати її роль. Вирішальне значення в успіху або невдачі підприємницьких починань, як показує практика, належить насамперед особистісним якостям підприємця та менеджерів, які з ним працюють: таланту, інтелекту, освіти, управлінським здібностям, здатності багато та інтенсивно працювати, наполегливості, цілеспрямованості, інноваційності, вмінню аналізувати ситуацію й розумно ризикувати.

12.2. Організаційно-правові типи підприємств

Одноосібне підприємство

Це підприємство, створене і контрольоване одним підприємцем. Як правило, воно є невеликим за розмірами.

Як *основні відмінні риси* одноосібного підприємства можна назвати:

- а) наявність єдиного власника підприємства;
- б) здійснення одноосібного загального управлінського контролю за діяльністю підприємства.

У такому підприємстві реалізуються підприємницькі зусилля однієї людини. Нерідко вона обходиться навіть без залучення найманої праці, «штат» підприємства може складатися тільки з членів сім'ї підприємця. До основних сфер, де діють подібні підприємства, можна, наприклад, віднести сільське господарство (фермерські господарства), готельно-ресторанну справу, торгівлю, побутове обслуговування, послуги з ремонту.

Одноосібне підприємство має як свої переваги, так і недоліки. *Перевагами* такого підприємства є: по-перше, значна свобода дій у власника. У нього немає партнерів, з якими доводилося б узгоджувати різні питання підприємницької діяльності. По-друге, наявність сильних стимулів господарювати ефективно: як доходи, так і збитки не підлягають розподілу – вони повністю належать одній особі.

Недоліками одноосібного підприємства прийнято вважати: по-перше, обмеженість грошових ресурсів. Один підприємець, як правило, не в змозі забезпечити бізнес великими фінансовими ресурсами, його обороти зазвичай відносно невеликі, а розвиток пов'язаний із серйозними обмеженнями. По-друге, повна майнова відповідальність власника: він ризикує виключно самотійно, партнери для розподілу ризиків відсутні. По-третє, одноосібне підприємство позбавляється потенційних переваг від спеціалізації в управлінні. Як правило, одна особа займається і технічними, і ресурсними, і збутовими, і фінансовими питаннями. Одній особі все ж дуже важко успішно виконувати всі управлінські функції. В інших підприємствах для цього набирається спеціальний штат менеджерів.

Господарські товариства (підприємницькі партнерства)

Господарське товариство – це підприємство, в якому, як правило, декілька осіб домовляються про володіння та управління з метою здійснення спільної підприємницької діяльності.

Існування господарських товариств є природною реакцією підприємців на недоліки одноосібного підприємства, прагненням подолати обмеженість останнього. Господарське товариство можна розглядати логічним розвитком одноосібного підприємництва, тут об'єднуються підприємницькі зусилля, як правило, декількох людей.

Основні відмінні риси господарського товариства:

- а) множинність власників. Партнери формують статутний фонд підприємства. Формами внесків можуть бути гроші, фізичний капітал, земля,

ідеї тощо. Кожен внесок отримує відповідну грошову оцінку, кожному учаснику визначається його частка у статутному фонді товариства;

б) спільний контроль діяльності підприємства. Власники здійснюють спільне управління підприємством. Вони повинні домовитися між собою і відобразити це у відповідних документах підприємства про форми контролю та порядок управління підприємством;

в) розподіл між партнерами прибутку і збитків. Порядок встановлюється установчими документами товариства. Підприємство створюється заради отримання прибутку, партнери прагнуть найбільшою мірою реалізувати в спільній діяльності свої особисті інтереси в отриманні доходу. Зазвичай прибуток і збитки розподіляються пропорційно часткам в статутному фонді.

До основних видів господарських товариств належать:

1. *Акціонерне товариство*. Це підприємство з обмеженою відповідальністю його членів, капітал якого розділений між власниками на частки у вигляді акцій. Відповідальність за зобов'язаннями товариства на акціонерів не поширюється. Це популярний тип підприємства, який відіграє дуже велике значення в сучасній економіці.

2. *Товариство з обмеженою відповідальністю*. Його основною відмінною рисою є те, що всі партнери несуть відповідальність за діяльність підприємства тільки в межах величин своїх внесків. У цьому воно схоже з акціонерним товариством. Втрата внеску є граничною втратою учасника товариства з обмеженою відповідальністю. Це є привабливою рисою такого виду підприємства. І, мабуть, цим пояснюється значна популярність серед підприємців товариства з обмеженою відповідальністю.

3. *Повне товариство*. В такому підприємстві партнери несуть повну (необмежену) відповідальність за його діяльність, за зобов'язання підприємства. Ризики тут значні. Проте таке об'єднання підприємців, водночас, залишає за кожним із них найбільшу з усіх товариств свободу діяльності, але потребує встановлення особливих довірчих відносин між партнерами.

4. *Змішане (командитне) товариство*. Його основна особливість – об'єднання партнерів, що мають різні права і відповідальність:

- дійсні (повні) члени, становище яких нічим не відрізняється від ролі й відповідальності партнерів у повному товаристві;

- члени-вкладники, які несуть обмежену своїм внеском відповідальність за діяльність підприємства та обмежені можливості в управлінні.

5. *Товариство з додатковою відповідальністю*. Партнери відповідають за зобов'язаннями товариства в межах свого внеску в статутний фонд підприємства, а також додатково – у розмірі, кратному розміру до внеску кожного.

Зупинимося тепер на перевагах і недоліках господарських товариств неакціонерного типу.

Їх перевагами слід вважати: по-перше, зростання фінансових можливостей підприємства, так як збільшується число постачальників капіталу і розширюються господарські обороти; по-друге, створення більших можливостей для розвитку підприємства, товариство приносить більший прибуток, поліпшуються можливості отримання кредитів; по-третє, поява можливості здійснювати спеціалізацію в управлінні підприємством. На таких підприємствах починають працювати менеджери, які мають відповідну управлінську спеціалізацію, що дає можливість підвищити ефективність управління підприємством в цілому.

Недоліками господарських товариств неакціонерного типу може бути наступне: по-перше, об'єднані грошові та інші ресурси партнерів все ж носять досить обмежений характер. Це пов'язано з відносною обмеженістю числа постачальників капіталу і їх індивідуальних можливостей як постачальників; по-друге, у господарських товариствах завжди існує небезпека появи серйозних розбіжностей серед партнерів у поглядах на діяльність підприємства, що може помітно знизити ефективність функціонування підприємницької структури; по-третє, вихід з складу товариства одного або декількох партнерів може підірвати існування підприємства взагалі, призвести до його ліквідації.

Кооператив

Кооператив – це підприємство, в якому об'єднуються кошти і зусилля партнерів з метою виконання певних господарських функцій.

Основними типами кооперативів можна назвати:

1. *Споживчі кооперативи.* Предметом і метою співробітництва людей у таких підприємствах стає загальне постачання, забезпечення учасників кооперативу певними товарами і послугами. Напевно, вам відомі садівничі, дачні, житлові та інші подібного роду кооперативи. У ряді країн популярністю користуються фермерські споживчі кооперативи, які сприяють забезпеченню фермерів нафтопродуктами, добривами, засобами захисту рослин тощо.

2. *Кредитні кооперативи.* Предметом співпраці стає формування грошового фонду, з якого учасники можуть брати кредити під низькі відсотки. Нерідко такі кооперативи називаються «кредитними спілками», «народними банками».

3. *Збутові кооперативи.* Предмет співпраці – загальний збут або переробка і збут, або зберігання продукції, виготовленої членами кооперативу. Більшою мірою можливостями такого співробітництва користуються виробники сільськогосподарської продукції.

4. *Трудові кооперативи.* Тут предметом співпраці виступає сам процес праці, відбувається об'єднання трудових сил членів кооперативу. Учасники такого підприємства спільно володіють засобами виробництва, виготовленою продукцією, разом беруть участь в виробничому процесі. Одним із прикладів такого підприємства може бути так звана риболовецька артіль.

Основні особливості:

а) орієнтація на прибуток не є домінуючою метою. Скорочення витрат членів кооперативу на придбання певних товарів, розширення доступності до деяких товарів і послуг, підвищення доходів членів кооперативу від реалізації їх товарів або трудових послуг – ось перелік основних можливих цілей кооперативного підприємства;

б) за характером діяльності кооператив виступає як організація взаємодопомоги, самозабезпечення. Їй властивий особливий дух співробітництва. У кожного члена кооперативу, як правило, однакова кількість голосів для прийняття рішення на зборах;

в) операції кооперативу, як правило, орієнтовані на обслуговування членів кооперативу, участь в них членів кооперативу.

Державні та комунальні підприємства

Це підприємства, які належать державі чи місцевим органам влади та контролюються ними.

У будь-якій сучасній економічній системі роль таких підприємств досить істотна, державний сектор економіки представлений значною кількістю підприємств, діючих в багатьох сферах. Як показує досвід, держава використовує диференційований підхід до управління своїми підприємствами, застосовує різні форми і ступеня контролю. Узагальнюючи, можна, мабуть, позначити два режими контролю діяльності зазначених підприємств: *жорсткий*, коли власник визначає основні параметри діяльності підприємства і, тим самим, по суті значною мірою виводить його зі сфери ринкових (комерційних) відносин – наприклад, так працює, як правило, комунальне господарство; *ліберальний*, коли держава визначає менеджерам підприємства достатню ступінь свободи для роботи в комерційному режимі і більш суворі умови економічної відповідальності за діяльність підприємства – так, наприклад, може працювати підприємство сфери енергетики.

12.3. Акціонерне товариство

Акціонерне товариство є одним з видів господарських товариств. Акціонерні підприємства відіграють суттєве значення у сучасному світі. Саме акціонерні товариства володіють найбільшим організаційно-правовим потенціалом у питанні мобілізації інвестиційних ресурсів. Тому значення і особливості акціонерного товариства потребують більш докладного їх розгляду.

Щоб отримати краще уявлення про роботу акціонерного товариства, необхідно спочатку зупинитися на характеристиці самих акцій, випуск та обіг яких забезпечують, власне, саме існування підприємства.

Акція – це цінний папір без встановленого терміну обігу, що засвідчує внесення коштів на цілі створення або розвитку підприємства і дає право його власнику:

- на участь в управлінні підприємством;

- отримання частини прибутку підприємства у вигляді *дивідендів*;
- на участь у розподілі майна в разі ліквідації підприємства.

Суб'єкт (підприємство), який випускає акції, називається *емітентом*. Емітенти проводять підписку на акції з метою залучити грошові та інші види ресурсів для створення або розширення підприємства. Той, хто купує акції, стає *інвестором*. Покупцями акцій можуть бути домашні господарства і підприємства. У ролі власників акцій можуть виступати і органи державного управління.

Інвестори купують акції, орієнтуючись на досягнення таких *цілей*:

1. *Отримання безпосередньо фінансового доходу*. Цей дохід може існувати в двох основних формах. Перша – отримання дивідендів. *Дивіденд* – це частина прибутку підприємства, що нарахована на одну акцію. Не слід думати, що володіння акцією автоматично забезпечує отримання дивідендів. Придбання акцій – це ризиковане капіталовкладення, тут немає гарантій отримання доходу.

Від чого ж залежать *дивіденди*? По-перше, від загального обсягу прибутку, отриманого підприємством. По-друге, від порядку розподілу прибутку, від інвестиційної політики акціонерного товариства. Азбучною істиною економіки є необхідність повернення певної частини прибутку у виробництво. Прибуток – це основне джерело розширення, розвитку підприємства, до чого ефективний підприємець завжди прагне. В акціонерному товаристві акціонерами приймаються рішення щодо розподілу прибутку. Якщо збільшується та його частина, яка повертається у виробництво, то, відповідно, зменшується фонд виплати дивідендів, і навпаки. Сила впливу того чи іншого акціонера на прийняття рішення щодо розподілу прибутку, а також інших важливих рішень, залежить від того, якою кількістю акцій він володіє.

Другою формою доходу акціонера може бути отримання доходу від збільшення курсової (ринкової) вартості акції. Акція має номінальну і курсову вартість. *Номінальна вартість акції* – це та частина статутного фонду, яку представляє дана акція. Продаж і покупка акції, як правило, не здійснюється за її номінальною вартістю. Акція продається за *курсвою (ринковою) вартістю*. Якщо інвестор купив акцію по одній, а через деякий час реалізував її за іншою, більш високою ціною, то отримана позитивна різниця складе його дохід від підвищення курсової вартості акції. Ринкова вартість акції залежить від багатьох факторів, й насамперед від ефективності роботи акціонерного товариства.

2. *Придбання або розширення права контролю діяльності акціонерного товариства*. Це ще одна мета, яку може ставити перед собою інвестор, купуючи акції. Щоб зрозуміти порядок її досягнення, необхідно ознайомитися з тим, як будується управління акціонерним товариством. Структура управління акціонерного підприємством має такий вигляд:

а) *загальні збори акціонерів* – вищий орган управління. До його компетенції зазвичай входить визначення основних напрямків діяльності підприємства, затвердження статуту, затвердження річних результатів діяльності, обрання та відкликання членів керівних органів, а також інші

питання. Прийняття рішень здійснюється шляхом голосування. Кількість голосів, якими володіє акціонер, залежить від кількості належних йому акцій. Очевидно, що чим більшою кількістю акцій володіє акціонер, тим більше його вплив на роботу підприємства. Кількість акцій, володіння якими уможливує здійснювати контроль за діяльністю акціонерного товариства, називається *контрольним пакетом акцій*. Його конкретна величина залежить від багатьох обставин: кількості й розподілу випущених акцій; статутних вимог; характеру питання, яке вирішується на зборах тощо. Придбання великих пакетів акцій супроводжується отриманням значних можливостей впливу на роботу акціонерного підприємства;

б) *спостережна (наглядова) рада* акціонерного товариства обирається загальними зборами з числа акціонерів. Її основні питання: контроль за діяльністю виконавчих органів товариства, затвердження бюджетів і планів розвитку підприємства, розробка стратегії підприємства тощо;

в) *правління (дирекція)* акціонерного товариства – це виконавчий орган, який формується з менеджерів, найнятих для роботи в компанії. Тут зосереджується все поточне, оперативне управління підприємством.

Підприємство, яке володіє контрольними пакетами акцій (корпоративними правами) інших акціонерних товариств, називається *холдинговим* або холдинговою компанією. А самі «інші товариства» стають у цьому випадку дочірніми підприємствами. Холдингова структура має можливість оперативно і гнучко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, мобілізувати фінансові кошти для великих будівельних, науково-дослідних та інших проектів, розвивати спеціалізацію і підтримувати коопераційні зв'язки в рамках групи підприємств.

До *переваг* акціонерних товариств можна віднести: а) наявність досить потужного механізму залучення грошових коштів; б) обмежена відповідальність власників підприємства, розпорошення підприємницького ризику серед акціонерів; в) можливість отримувати ринкові переваги за рахунок масштабів виробництва; г) організаційна стійкість підприємства.

Що стосується *можливих проблемних моментів* акціонерних товариств, то серед них можна виділити: а) більший період створення підприємства; б) значне віддалення багатьох співвласників від реального управління підприємством; в) наявність потенційної загрози ігнорування акціонерною більшістю (мажоритарні акціонерні) інтересів меншості (міноритарні акціонери); г) в акціонерних товариствах виявляється найбільша схильність до бюрократизації управлінської діяльності. Існує загроза того, що менеджери не завжди будуть належним чином слідувати інтересам власників підприємства.

12.4. Відтворення підприємства

Відтворювальний процес і його забезпечення

Підприємство, як правило, самостійно забезпечує свій відтворювальний процес, постійне відновлення економічної життєздатності. Останнє означає, що менеджери підприємств мають забезпечити безперервне повторення

виробничих циклів. Основними ланками відтворювального процесу підприємства є:

- ресурсне забезпечення,
- виробництво товару,
- отримання доходу від реалізації товару (рис. 12.1).

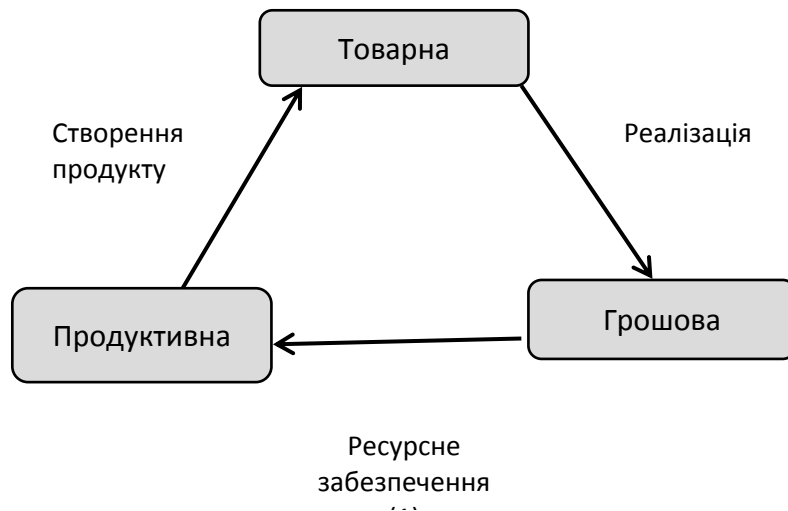


Рис. 12.1. Стадії відтворення підприємства і форми фондів

Відтворювальний процес забезпечується фондами підприємства. Всі матеріально-речові та грошові ресурси, котрими володіє підприємство, прийнято називати *фондами підприємства*.

У відтворювальному процесі фонди підприємства знаходяться в різних формах: одна їх частина втілена у фізичному капіталі підприємства, матеріальних запасах – це *продуктивна* форма, інша – у створеній, але ще не реалізованій продукції – *товарна*, третя – у вигляді грошових коштів, якими володіє підприємство – *грошова*.

Структура фондів

Перш за все фонди підприємства поділяються на виробничі і невиробничі. *Виробничі фонди* безпосередньо забезпечують виробничу діяльність підприємства, *невиробничі* прямого відношення до неї не мають. До останніх відносяться, наприклад, бази відпочинку, спортивні, культурні та інші невиробничі об'єкти, що належать підприємству.

Структура виробничих фондів подана у табл. 12.2. Вирішальне значення в ній належить *основним фондам* і перш за все їх активній частині - машинам, обладнанню. Технічні, технологічні можливості підприємства багато в чому визначають якісний рівень виробленої продукції, асортимент, питомі витрати тощо. Тим самим стан основних фондів, їх структура значною мірою впливають на ринкові позиції підприємства.

Таблиця 12.2

Структура виробничих фондів підприємства

Виробничі фонди		Фонди обігу
Основні фонди	Оборотні фонди	
Машини, обладнання, приміщення, споруди тощо	Предмети праці, незавершене виробництво, фонд оплати праці	Готова продукція на складі, товари у дорозі, гроші на рахунках у банках
Основні засоби	Оборотні кошти	

Виробничі фонди здійснюють кругообіг, переходячи з однієї функціональної форми в іншу. *Кругообіг виробничих фондів* – це процес зміни форм, послідовного перетворення фондів з однієї функціональної форми в іншу. Підприємство зацікавлене в тому, щоб авансовані у виробництво гроші швидше поверталися, та ще з надбавкою у вигляді прибутку. Мінімальною вимогою до відтворення підприємства є повернення через виручку від реалізацію продукції вкладених коштів. *Оборот фондів* – це рух фондів від моменту авансування грошових коштів до їх повного повернення. Сам процес повернення авансованих коштів різний для основних і оборотних фондів, що, безумовно, має враховуватися менеджерами.

Основні фонди

В цілому, особливості участі основних фондів у відтворювальному процесі подані у табл. 12.3. Спробуємо пояснити їх на конкретних прикладах.

Таблиця 12.3

Особливості участі у відтворювальному процесі підприємства основних і оборотних фондів

Фонди	Використовуються у виробництві	Переносять вартість на новий продукт	Здійснюють оборот	Відшкодовують вартість у грошовій формі
Основні	Тривалий час	Поступово, частинами	Протягом кількох кругообігів	За посередництва амортизаційних відрахувань
Оборотні	Повністю у кожному виробничому циклі	Повністю у кожному виробничому циклі	Протягом одного кругообігу	Шляхом повного відрахування для відшкодування відповідних витрат

Припустимо, ви стали засновником невеликого підприємства з пошиття джинсів. Спочатку вам необхідно забезпечити його ресурсами. Для пошиття джинсів знадобиться відповідна тканина, нитки, застібки-блискавки, гудзики, кнопки та, звичайно, швейна машина. Звісно, якщо ви

не маєте намір самі зайнятися безпосереднім пошиттям джинсів, тоді вам потрібно найняти й швачок.

Із усіх названих ресурсів виробництва до основних фондів належить швейна машина. Вона розрахована на довгий період експлуатації. Вона не може бути «поглинена» (перетворена), подібно тканині або ниткам, у кожному виробничому циклі. Друга обставина – швейна машина дорого коштує, витрачені на її придбання гроші не можна повернути після реалізації одних або декількох пошитих джинсів. На конкурентному ринку такі джинси виявляться надто дорогими та їх реалізація стане вельми проблематичним ділом.

Саме тому грошові витрати на придбання швейної машини будуть повертатися власникам підприємства поступово, певними порціями, в результаті якоїсь кількості кругообігів. Такі порції, або частини, називаються амортизаційними відрахуваннями.

Амортизація – це величина вартості основних фондів, відповідна їх зносу, що переноситься у вартість виробленого товару та накопичується у спеціальному (амортизаційному) фонді. Держава визначає терміни амортизації різних елементів основних фондів. Припустимо, що для швейних машин встановлений п'ятирічний термін амортизації, а вартість, за яку була куплена швейна машина для пошиття джинсів, склала 100 000 грош. од. Тоді амортизаційний процес можна представити наступним чином (табл. 12.4).

Таблиця 12.4

Процес амортизації

Роки	Залишкова вартість швацької машинки	Амортизаційний фонд
1	80 000	20 000
2	60 000	40 000
3	40 000	60 000
4	20 000	80 000
5		100 000

У кінці п'ятого року всі грошові кошти, витрачені на купівлю швейної машинки, будуть повернені. Вся її початкова вартість перепишеться в амортизаційний фонд, рівний 100 000 грош. од. Залишкова вартість машинки дорівнюватиме нулю.

Початкова вартість фондів – це вартість фондів на момент введення їх у сферу виробництва. Це сума грошей, яка була виплачена за придбання фондів. *Залишкова вартість фондів* – це початкова вартість фондів за мінусом амортизаційних відрахувань. У нашому прикладі залишкова вартість швейної машини на кінець третього року експлуатації становить 40 000 грош. од.

Метою амортизаційних відрахувань є відтворення основних фондів. Кошти амортизаційного фонду потрібні для відновлення обладнання, будівель, споруд, що вибувають.

Водночас існує постійна загроза знецінення амортизаційного фонду в результаті інфляції. Через п'ять років, по завершенню терміну амортизації, ви не зможете вже купити аналогічну швейну машину за 100 000 грош. од. – через зростання цін на даний товар. Враховуючи цю обставину, економісти вводять в оборот поняття відновної вартості фондів як вартості фондів, що визначається умовами їх відтворення в даний момент. Ця вартість показує, скільки коштуватиме заміна фондів аналогічними в конкретний період часу.

Інфляція здатна знецінювати амортизаційні відрахування, але не реальну вартість фондів. Остання в період інфляції може, за інших рівних умов, зростати. Тому, якщо ви, наприклад, вирішите після третього року експлуатації продати швейну машину, то, можливо, зможете це зробити за ціною, що помітно перевищує залишкову вартість. Реальну вартість фондів може зменшити поява нового, більш продуктивного, або з тією ж продуктивністю, але більш дешевого обладнання. У цьому випадку відбувається моральне старіння діючих фондів. Тому не виключений варіант, що через три роки, при необхідності продати швейну машину, доведеться це робити за ціною навіть менше залишкової вартості, якщо за цей період з'являться нові, більш ефективні швейні машини. Поява нового, більш ефективного, обладнання може знизити конкурентні позиції на ринку тих суб'єктів бізнесу, які використовують старе обладнання, тому що у них будуть вищими витрати. Продукція дорожчає в порівнянні з аналогічною, створеною на нових фондах. Старі фонди можуть не встигнути протягом встановленого терміну амортизуватися. Тому велике значення має правильне визначення менеджерами оптимальних термінів служби обладнання, транспортних засобів.

Оборотні кошти

Оборотні кошти підприємства складаються з оборотних фондів і фондів обігу (табл.12.2).

Оборотні фонди включають предмети праці (сировинні ресурси), незавершене виробництво, оплату праці найманого персоналу. До фондів обігу відносять готову продукцію на складі, товари в дорозі, гроші на рахунку в банку. Таким чином, оборотні кошти підприємства формуються з товарно-матеріальних елементів і грошових коштів. Їх наявність є однією з умов відтворення підприємства.

Оборотні фонди за своєю участю у відтворювальному процесі підприємства мають ряд особливостей в порівнянні з основними фондами:

По-перше, елементи оборотних фондів повністю використовуються в кожному виробничому циклі. Повертаючись до нашого прикладу з пошиттям джинсів, легко виявити, що один і той же відріз тканини не

може бути використаний для пошиття декількох джинсів, він може бути застосований лише один раз.

По-друге, вартість оборотних фондів включається у вартість продукту, що створюється, не частинами, як у випадку з основними фондами, а повністю в кожному виробничому циклі. У вартість брюк повністю увійде вартість витраченої тканини, ниток, оплата праці працівників тощо.

По-третє, повернення авансованих в ці елементи оборотних коштів повинно здійснюватися після кожного кругообігу.

По-четверте, відшкодування вартості оборотних фондів здійснюється у вигляді направлення відповідних частин отриманої виручки на повне відшкодування зроблених витрат.

Короткі висновки

1. Підприємство – це відокремлена економічна структура, яка займається виробництвом та реалізацією певних товарів та послуг. Воно може бути засноване як приватними підприємцями, так і державою. Основними рисами підприємства є: а) економічна відокремленість; б) технологічна відокремленість; в) юридично оформлена відокремленість; г) участь у суспільному поділі праці.

2. Існують різні способи класифікації підприємств. Класифікація підприємств за основним видом діяльності дозволяє визначити їх господарську спрямованість, технологічні та економічні особливості відтворення.

3. Класифікація підприємств за розмірами передбачає, як правило, виділення малих, середніх та великих підприємств. У якості критеріїв для визначення розмірів підприємства зазвичай використовують: а) кількість зайнятих; б) обсяги господарського обороту; в) вартість капіталу. Держава надає різні форми підтримки невеликим підприємствам; поєднання в економіці підприємств різних розмірів підвищує в цілому її ефективність.

4. Класифікація підприємств за організаційно-правовим устроєм дозволяє, зокрема, виділити: одноосібні підприємства – створюються та контролюються одним підприємцем; господарські товариства (акціонерне, з обмеженою відповідальністю, повне, змішане, з додатковою відповідальністю) – дві або більше особи домовляються про володіння ним та управління з метою здійснення спільною підприємницької діяльності; кооперативи – підприємства, в яких об'єднуються кошти та зусилля партнерів з метою виконання певних господарських функцій. Акціонерне товариство – підприємство з обмеженою відповідальністю його членів, капітал якого розділений між власниками у вигляді акцій. Державне підприємство – належить державі та контролюється нею.

5. Акціонерні товариства, як свідчить світова практика, забезпечують основу частину національного виробництва. Акція – це цінний папір, що не має встановленого терміну обігу та засвідчує внесення коштів з метою створення та розвитку підприємства і дає право на участь в управлінні

підприємством, отримання частини прибутку у вигляді дивідендів, участь у розподілі майна при ліквідації підприємства.

6. Усі матеріально-речові та грошові ресурси, якими володіє підприємство, називаються фондами підприємства. Ними забезпечується відтворення підприємства.

7. Виробничі фонди підприємства поділяються на основні, оборотні та фонди обігу. Кругообіг виробничих фондів – це процес зміни форм, перетворення фондів з однієї функціональної форми в іншу (грошову, продуктивну, товарну). Оборот фондів – це рух фондів від моменту авансування грошових коштів до їх повного повернення.

8. Основні виробничі фонди служать протягом тривалого часу, здійснюють оберт протягом ряду кругообігів, витрати на них повертаються поступово, певними порціями, які називаються амортизаційними відрахуваннями. Вартість основних фондів може виражатися через показники первинної, відновлюваної та залишкової їх вартості.

9. Оборотні фонди повністю використовуються у кожному кругообігу, включаються у вартість створеної продукції у повному обсязі та відшкодовуються протягом одного кругообігу.

Основні терміни і поняття

- Підприємство
- Основні риси підприємства
- Класифікація підприємств
- Класифікація підприємств за розмірами
- Одноосібне підприємство
- Господарське товариство
- Повне товариство
- Товариство з обмеженою відповідальністю
- Змішане товариство
- Кооператив
- Акціонерне товариство
- Холдингова компанія
- Акція
- Дивіденди
- Контрольний пакет акцій
- Номінальна вартість акцій
- Курсова вартість акцій
- Фонди підприємства
- Основні і оборотні фонди
- Амортизація
- Кругообіг та оборот фондів
- Первинна, залишкова та відновлювальна вартість фондів.

Розділ III

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВОЮ.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Глава 13

ДЕРЖАВА У СИСТЕМІ ЗМІШАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Напевно, кожен з нас відчуває на собі вплив держави. Так, наприклад, підприємства, працівники та всі ми як покупці товарів сплачуємо податки. Доходи мільйонів людей в Україні залежать від того, який бюджет має у розпорядженні держава, і як він розподілений за статтями видатків.

Роль держави у сучасній економіці ні в якому разі не можна назвати другорядною, вона дуже суттєва. Система змішаної економіки передбачає приблизно однакову регулюючу роль ринку і держави. При цьому держава виступає не лише як регулятор економічного життя суспільства. Державу можна розглядати і як суб'єкт господарської діяльності: вона виступає засновником багатьох підприємств, якими керують призначені державою менеджери.

У цій главі ми розглянемо причини, що обумовлюють необхідність державної участі в економічному житті суспільства, основні економічні функції сучасної держави, методи і інструменти державного регулювання, формування економічної політики держави.

13.1. Економічні функції держави

Необхідність державного регулювання економіки

Необхідність державного втручання в економічне життя викликана передусім:

1) *потребою підтримки умов «правильної» роботи ринкового механізму саморегулювання, ефективного функціонування ринку.* Держава захищає ринок від його «ворогів», найнебезпечнішим серед яких є монополізм, прагнення економічних суб'єктів обмежити або навіть усунути конкуренцію. При послабленні конкуренції ефективність підприємницької діяльності, як правило, знижується. Захищаючи конкуренцію, держава захищає ефективність суспільної економіки;

2) *недоліками саморегулювання і необхідністю їх подолання.* По-перше, виробництво не усіх товарів і послуг виявляється вигідним для комерційного сектора, тому держава та місцева влада організовує надання освітніх та медичних послуг, здійснює фінансування будівництва та ремонту доріг і мостів, фінансує фундаментальні та інші наукові розробки, здійснює санітарний контроль, забезпечує освітлення вулиць тощо. По-друге, ринкове саморегулювання не забезпечує досить повного використання наявних в суспільстві ресурсів. Передусім, ця проблема торкається ресурсів праці. Держава не може забезпечити повну зайнятість,

проте впливати на ситуацію на ринку праці в плані її стабілізації, підтримувати безробітних – може й повинна. По-третє, ринкові відносини самі по собі не забезпечують ефективної взаємодії економіки і екології, правильного використання природних ресурсів;

3) *потребою певного перерозподілу доходів, підвищення доступності деяких товарів і послуг.* Механізм перерозподілу доходів передбачає виплати з державного бюджету і позабюджетних фондів пенсій, субсидій, стипендій, різної допомоги. Що стосується створення для населення більш сприятливих умов отримання окремих товарів і послуг, то тут в якості прикладів можна назвати освіту, медичні послуги, роботу музеїв тощо. Фінансуючи, зокрема, освітні програми, держава створює передумови для оволодіння широкими масами населення загальною та спеціальною освітою, що забезпечує відтворення та розвиток потенціалу суспільства. Бюджетна система фінансування створення названих товарів і послуг має економічне і соціальне обґрунтування, що, проте, не виключає і паралельного використання безпосереднього (ринкового) механізму їх оплати. Це і спостерігається в Україні і багатьох інших країнах світу.

Кругообіг в економіці за участю держави

Економіка – це передусім взаємодія підприємств і домашніх господарств. Ця взаємодія передбачає рух товарів (послуг), грошей. Водночас у кругообігу – товарному і грошовому – бере участь і держава. Тому розглянемо, як підприємства і домашні господарства взаємодіють з державою.

Домашні господарства – держава. Частина ресурсів, які домашні господарства поставляють на відповідні ринки, купується державою. Наприклад, держава купує трудові послуги вчителів, військових, медиків, управлінців, рятувальників, соціальних працівників, водіїв тощо. Усі вони отримують роботу в державних організаціях. Останні створюють товари і послуги, які отримують або купують домашні господарства. Перше коло, таким чином, замикається. Проаналізуємо друге коло: держава стягує з домашніх господарств податки, потім частиною цих грошових коштів розплачується за придбання ресурсів, що складає одне з джерел доходів домашніх господарств. Домашні господарства можуть отримувати від держави і грошові кошти по програмах соціального забезпечення (наприклад, пенсії), а також послуги (наприклад, освіта), які ними безпосередньо не оплачуються.

Підприємства – держава. Держава може виступати в ролі покупця товарів і послуг, створених підприємствами. Наприклад, уряд України щорічно закупає зерно до державних фондів у сільськогосподарських виробників. Держава також купує усе необхідне для утримання армії, поліції, освітніх та медичних закладів тощо. З іншого боку, держава надає підприємствам ряд товарів і послуг: виділяє земельні ділянки, забезпечує водою, багатьма послугами, наприклад судовим захистом. Для закупівлі необхідних товарів і послуг, а також для організації виробництва деяких їх видів, державі потрібні грошові кошти, які вона отримує використовуючи податкову систему.

Економічні функції держави

1. Формування «правил гри»

Формування і розвиток правової основи економічної діяльності можна розглядати як одну з ключових функцій держави. За допомогою законів та інших нормативних актів держава встановлює, «як можна і як не можна» вести себе суб'єктам господарювання. Держава визначає і захищає права власності, права виробників і споживачів, порядок здійснення платежів, правила реалізації товарів, умови проведення експортних та імпорتنих операцій, розміщення іноземних інвестицій і ще багато іншого.

Разом із тим, важливо не лише прийняти правильні юридичні норми, але й забезпечити їх дієвість. Тому держава повинна організувати контроль за дотриманням «правил гри» учасниками економічного життя, виконувати функції верховного судді та карати порушників. Порушення господарського законодавства можуть бути пов'язані з недотриманням умов постачання товарів, обмеженням конкуренції, недоброчесною рекламою, поширенням неправдивої інформації про походження, властивості товару та з іншими обставинами.

Діяльність держави у сфері господарського законодавства створює одну з важливих передумов для нормальної роботи окремих економічних суб'єктів і економіки в цілому. Звичайно, окремим суб'єктам ця система може приносити і незручності, економічні втрати, але в цілому вона безперечно вигідна суспільству. Вона – перешкода стихійності, ознака цивілізованості у співпраці людей.

2. Підтримка конкуренції

Наявність конкуренції складає одну з основних умов ефективного функціонування ринку. Потенціал бізнесу якнайкраще реалізується в інтересах споживачів тільки за наявності конкурентної боротьби. Наявність конкуренції виробників створює можливість вільного вибору для споживачів, чим забезпечується їх вплив на продавців товарів. У той же час, серед учасників ринкових відносин проявляються бажання і дії, спрямовані на обмеження або навіть усунення економічного суперництва.

Будь-який економічний агент є і продавцем, і покупцем одночасно. Підприємство, наприклад, виступає покупцем ресурсів, необхідних для виробництва товарів і надання послуг. У ролі покупця економічний агент зацікавлений в економічній конкуренції – на тих ринках, де він купує необхідну продукцію. Від цієї конкуренції він може отримати вигоду в ціні, якості, умовах сервісного обслуговування тощо. Але в якості продавця економічний агент не зацікавлений в конкуренції на тих ринках, де він продає свою продукцію. Від конкуренції він «страждає» – вона може негативно вплинути на його доходи, майбутні можливості тощо. Тому завжди є інтерес до зменшення або навіть усунення конкуренції на ринку. При цьому неважко помітити, що завоювання яким-небудь продавцем монопольного положення на ринку міняє розклад сил в стосунках

«продавець – покупець»: продавець отримує можливість диктувати свої умови, у нього знижується інтерес до скорочення витрат, науково-технічного оновлення виробництва, постійного вивчення запитів споживачів. Таким чином, в економіці знижується міра ефективності використання економічних ресурсів. Сам ринок не має належного імунітету проти монополізму, він потребує зовнішньої допомоги. Таку допомогу йому надає держава, проводячи заходи щодо захисту та посилення конкуренції, які нерідко ще називають антимонопольною політикою.

3. Виробництво товарів

Організація виробництва певних товарів і послуг складає ще одну економічну функцію держави.

Підприємницький сектор не виявляє інтересу до створення певних товарів і послуг, необхідних суспільству. Підприємці або не беруться за виробництво деяких товарів (послуг) взагалі, або не забезпечують достатньої їх пропозиції. До прикладів, що наводилися вище, можна додати фундаментальні наукові дослідження, виробництво товарів з тривалим періодом окупності витрат і деякі інші. Такі блага нерідко називають «суспільними» товарами і послугами: їх створенням займається держава, оскільки вони не виробляються або виробляються в недостатніх обсягах у рамках бізнес-системи. Крім того, держава усвідомлено «забирає» з ринкової системи виробництво ряду товарів і послуг (наприклад, частково освіти, медичне обслуговування, культуру), вважаючи, що займатися ними державі необхідно з точки зору національних інтересів. Причини, з яких ринок «відмовляє в увазі» деяким товарам і послугам, пов'язані з такими чинниками:

а) неможливістю узяти плату за товар або послугу від усіх, хто ними користується. У темний час доби знаходитися на вулицях приємніше та безпечніше за наявності їх освітлення. Як відомо, турботу цю бере на себе держава, точніше місцеві органи влади. Скажіть, якби це робила приватна компанія, змогла б вона одержувати плату від усіх, хто отримує користь від вуличного освітлення? Очевидно, що ні;

б) тривалим терміном окупності витрат. Практично у будь-якій країні сьогодні виділяються кошти на боротьбу з рядом серйозних захворювань. Лікарі та вчені шукають відповідні способи лікування. Це дуже важливо для людства. Але в ряді випадків навіть приблизно ніхто сьогодні не може сказати, коли вони будуть знайдені. А хто візьметься більш-менш точно визначити можливі терміни окупності вкладених коштів? У реалізації відповідних програм використовуються, разом з державними, і приватні інвестиції, але, як правило, останні є досить обмеженими. Приватний капітал дуже скромно йде в проекти з віддаленим терміном окупності.

4. Перерозподіл доходів

Суть цієї економічної функції держави полягає в тому, що вона за допомогою податкової системи "відбирає" частину доходів у населення і підприємств і передає їх певним категоріям людей. Ця передача може здійснюватися різними шляхами. Один з них – трансфертні платежі, які прямо формують грошові доходи пенсіонерів, інвалідів, безробітних, тимчасово непрацюючих через хворобу тощо. Інший – здешевлення деяких товарів і послуг за рахунок державних доплат (дотацій) їх виробникам. Це означає, що споживачі, отримуючи деякі товари і послуги, не оплачують повністю їх вартість. Певну частину за них доплачує держава. В якості прикладів в Україні можна назвати проїзд в громадському транспорті, надання комунальних послуг населенню, реалізацію деяких видів ліків та ін.

Держава може і повністю звільнити від оплати деяких товарів і послуг окремі категорії населення (наприклад, пенсіонерів, інвалідів). Отримуючи товари і послуги з частковою особистою оплатою або без неї, ці люди збільшують свої реальні доходи, тобто ту кількість товарів і послуг, якими вони можуть скористатися.

5. Урахування зовнішніх ефектів

Виробник і споживач є двома сторонами у будь-якій економічній угоді. На них припадають як витрати, так і вигоди, що пов'язані із створенням та споживанням об'єкта їх взаємовідносин, – товару або послуги. Проте нерідко ці витрати і вигоди розподіляються не лише між безпосередніми учасниками, але й «дістаються» третій стороні – в результаті виникає побічний (зовнішній) ефект.

Зовнішній (побічний) ефект – це переміщення деяких витрат або вигод, пов'язаних з виробництвом або споживанням певних товарів, до суб'єктів, що не є їх безпосередніми продавцями або покупцями.

Побічний ефект може бути як *негативним*, так і *позитивним* для третьої сторони. Переміщення негативних витрат найнаочніше можна представити на прикладах, пов'язаних із забрудненням довкілля. Припустимо, металургійне підприємство м. Дніпра (рис. 13.1) продає метал машинобудівному підприємству, що знаходиться в м. Києві, отримуючи певний прибуток. При цьому металургійний завод не забезпечує повну утилізацію викидів в атмосферу: в результаті жителі Дніпра несуть витрати, пов'язані з тим, що вони дихають забрудненим повітрям, і це негативно позначається на їх здоров'ї. І ніхто їм ці вимушені витрати не компенсує, якщо не станеться ефективного втручання держави, яка за допомогою правових і економічних інструментів може змусити металургійне підприємство нести витрати на впровадження більш ефективних систем захисту довкілля, вдосконалення технології і, тим самим, узяти на себе дійсно усі витрати, що пов'язані з виробництвом цього товару.

Зовнішній ефект може мати і позитивний характер. Наприклад, підприємство може зробити прилеглу територію певною рекреаційною зоною – розбивши сквер з фонтаном, лавками, дитячими гойдалками тощо. Такі дії власників і менеджерів підприємства створюють прекрасні можливості для відпочинку не лише працівникам цього підприємства, сюди приходимуть і працівники інших організацій, інші мешканці міста, які отримуватимуть сприятливий зовнішній ефект.

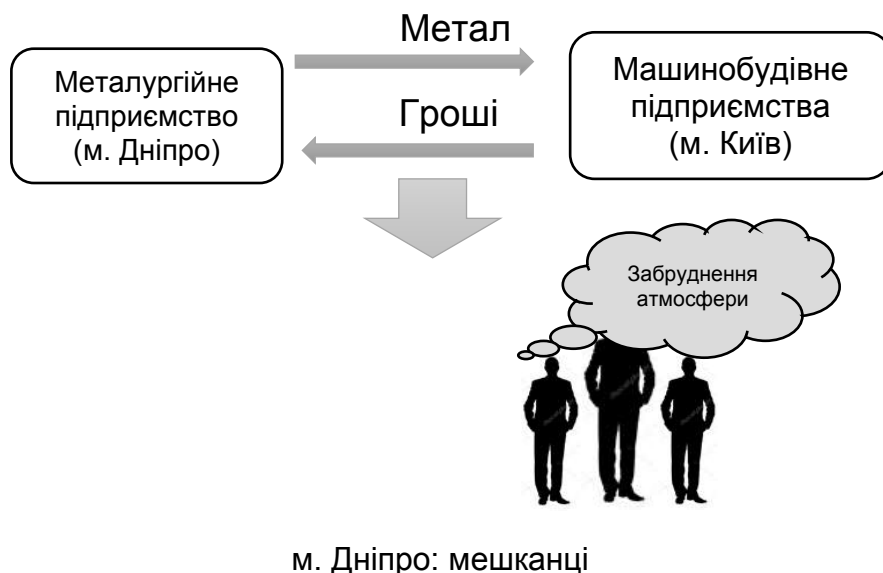


Рис. 13.1. Зовнішній (побічний) ефект

6. Макроекономічна стабілізація

Жодна економічна система не має абсолютної стабільності. Для економіки характерні коливання в обсягах національного виробництва, цінах, зайнятості. Амплітуда коливань може складатися в різних країнах по-різному. Періодично виникають серйозні економічні кризи.

Державна економічна політика покликана згладжувати економічні коливання і сприяти економічному зростанню, контролювати інфляційні процеси, підтримувати курс національної валюти, стимулювати створення робочих місць, забезпечувати економічну безпеку країни та її населення.

Питання є надзвичайно важливим. Країні потрібні державні менеджери високого рівня для забезпечення постійного моніторингу цих проблем та адекватного, своєчасного на них реагування. Ціна питання є дуже високою.

13.2. Методи державного регулювання економіки. Економічна політика держави

Методи державного регулювання

Яким чином держава може впливати на поведінку домашніх господарств і підприємств? Використовуючи досить відомі в практиці управління на будь-якому рівні прийоми: *примус* (пряме регулювання) і *стимулювання* (непряме регулювання).

Пряме регулювання

Пряме регулювання економічного життя державою (примус) припускає безпосереднє встановлення певних обов'язкових норм поведінки для економічних суб'єктів. До форм такого регулювання можна зарахувати визначення мінімальної заробітної плати, порядку включення тих або інших витрат у бухгалтерські витрати, випадків необхідності обов'язкового страхування, мінімальних розмірів статутних фондів різних підприємств, пряме визначення цін тощо. Примус обмежує свободу дій економічних суб'єктів, він не є популярним, викликає нерідко хворобливу реакцію у бізнесу і домашніх господарств. Але об'єктивний, реалістичний погляд на речі вимагає визнання неминучості використання примусу. Без нього неможливо нормально організувати економічне співробітництво. Проблема полягає не в самому примусі, а в масштабах його застосування. Важливо знайти розумну міру, використовувати примус в розумних дозах. Лікарі знають, що саме дозою визначається різниця між ліками і отрутою.

Непряме регулювання

Непряме регулювання економічних стосунків державою (стимулювання) припускає вплив на діяльність економічних суб'єктів через зміну умов, в яких вона здійснюється. Це непряма дія, вона не будується на чиннику «батога», покарання, страху. Тут використовується мотив вигідності, раціональності того або іншого вчинку. Тигр в цирку стрибає крізь кільце, що горить, не тому, що він боїться дресирувальника, а тому, що сподівається отримати винагороду за саме таку дію. Держава не обмежує свободу вибору економічних суб'єктів, але прагне схилити, зацікавити їх до ухвалення певних «соціально правильних» рішень. Для цього вона використовує такі інструменти, як податки, бюджетні витрати, кредитно-грошове регулювання, зовнішньоекономічну політику та ін.

Економічна політика держави. Суспільний вибір

Економічна політика держави – це заходи, що вживаються державою, спрямовані на вирішення економічних проблем суспільства. Як визначаються ці заходи? Чиї інтереси вони відбивають? Який вплив громадян країни на економічну політику держави? Як вони можуть заявити про свої переваги? Ці та інші подібні питання не можуть не привертати до себе уваги з боку економістів.

Економічна політика держави в демократичній країні повинна відбивати *суспільний вибір*, тобто переваги громадян країни. Оскільки всі люди не можуть мати однакові погляди на те, як має бути влаштоване економічне життя суспільства, які мають бути прийняті державні рішення, економічна політика держави повинна відбивати інтереси більшості.

Шлях формування і вираження суспільного вибору досить складний. Необхідно:

- створити умови для виявлення суспільних переваг;

- організувати практичну *реалізацію виявлених суспільних переваг*.

Розпочнемо з першого питання. Як кожен із нас може заявити про свої переваги?

По-перше, шляхом участі в референдумах з найважливіших питань. Це, напевне, найбільш точний спосіб виявити ставлення людей до тієї чи іншої проблеми та, відповідно, можливого способу її вирішення. Проте проблема полягає в тому, що із зрозумілих причин неможливо часто, постійно проводити якісь референдуми.

По-друге, при публічному обранні людей на «державні посади» (президента, депутата, мера тощо). Претенденти висувують або намагаються висувати свої політичні програми (наміри, проєкти, бачення), в яких економічні питання, як правило, займають важливе місце. «Претендентами» можуть виступати також політичні партії. Останні намагаються розробляти програмні принципи своєї діяльності, демонструвати партійне «економічне бачення», висувати економічні цілі та проєкти щодо їх досягнення. Виборці, голосуючи «за» («проти»), певним чином реагують на заяви претендентів, підтримуючи або не підтримуючи їх економічні оцінки та проєкти.

По-третє, шляхом участі людей у чесно та якісно організованих соціологічних опитуваннях.

Виявлення суспільних переваг потрібне для того, щоб якимось чином на них реагувати, враховувати в економічній політиці держави. Міра врахування залежить від багатьох обставин: наприклад, від організації державної влади в країні, від того, скажімо, наскільки сильно перебування у політичному кріслі залежить від міри відповідності реальної діяльності політика інтересам і перевагам виборців. Залежить вона також від моральності політиків, політичної культури і політичних традицій, існуючих у суспільстві, наявності і характеру діяльності опозиції, наявності реально незалежних від політиків та орієнтованих на об'єктивність засобів масової інформації тощо.

Політична практика, на жаль, дає приклади того, коли на стадії передвиборної боротьби даються одні обіцянки, а після перемоги конкретні дії «політичних суб'єктів» мають, м'яко кажучи, дещо інший характер. Крім того, чимало «політичних суб'єктів» схильні до маніпулювання, до висловлювань на зразок «напівправа» тощо.

У цілому ж, в країнах з досить ефективною демократичною системою формуються певні передумови для орієнтації державної економічної політики в русло суспільного бачення, суспільних переваг. Проте у будь-якому випадку не слід ідеалізувати політиків і вважати, що вони завжди керуються тільки суспільними інтересами. Теорія «суспільного вибору» радить аналізувати їх дії так само як і економічні рішення домашніх господарств і підприємств. А ці суб'єкти, як відомо, керуються передусім своїми власними інтересами. Якщо ця закономірність дійсно проявляється і на політичному рівні, то тоді політична система країни повинна

фокусовано відбивати ключовий принцип ринку: особисте благополуччя певного «політичного суб'єкта» має вирішальним чином залежати від того, як він своїми діями і результатами задовольняє суспільні потреби – поточні та перспективні. Створення такої системи, її підтримка в ефективному стані – дуже непросте завдання.

Короткі висновки

1. У змішаній економічній системі роль регуляторів національної економіки виконують ринок та державне управління. Необхідність активної участі держави у економічному житті суспільства викликана: а) потребою підтримки умов саморегулювання економіки, ефективного функціонування ринку; б) недоліками саморегулювання та необхідністю їх подолання; в) потребою певного перерозподілу доходів, підвищення доступності деяких товарів та послуг.

2. У сучасній економіці держава виконує такі основні функції: а) формування правової основи економічної діяльності («правила гри»); б) захист та розвиток конкуренції; в) організація виробництва певних товарів та послуг; г) перерозподіл доходів; д) врахування побічних (зовнішніх) ефектів; е) здійснення макроекономічної стабілізації.

3. Держава використовує методи прямого (примусу) та непрямого (спонукання) регулювання економічних відносин. Перше передбачає безпосереднє встановлення певних обов'язкових норм у взаємовідносинах економічних суб'єктів, друге – вплив на діяльність економічних суб'єктів через зміну умов, у яких вона здійснюється.

4. Економічна політика держави – це використовувані державою заходи, спрямовані на вирішення економічних проблем суспільства. Ця політика повинна відображати суспільні переваги. Теорія «суспільного вибору» – це галузь економічної науки, яка вивчає процес прийняття рішень державою. Проблема суспільного вибору включає два найважливіших моменти: а) створення можливості для виявлення суспільних переваг; б) організація практичної реалізації суспільних переваг.

Основні терміни та поняття

- Необхідність державного регулювання економіки
- Економічні функції держави
- Товари та послуги суспільного користування
- Трансфертні платежі
- Зовнішній (побічний) ефект
- Пряме державне регулювання
- Непряме державне регулювання
- Економічна політика держави.

Глава 14

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Держава, виконуючи економічні функції, використовує різноманітні інструменти регулювання. Найважливішими серед них є податково-бюджетні (фінансові) і грошово-кредитні (монетарні) інструменти.

Фінансові інструменти мають багатосторонній характер впливу на економічні відносини в суспільстві. З їхньою допомогою держава здатна впливати на обсяги та структуру національного виробництва, інвестиційну активність суб'єктів господарювання, регулювати інфляцію, зайнятість, впливати на стан конкурентного середовища, здійснювати перерозподіл доходів та ін.

Податки та розподіл бюджетних коштів – завжди «гарячі» теми. Практично постійно ведуться дискусії про те, як зробити систему оподаткування більш ефективною. Зрозуміло, що без податків обійтися не можна, але в той же час конкретна побудова податкової системи є складним управлінським завданням з точки зору досягнення ефективного поєднання інтересів домашніх господарств, підприємств та держави.

Ще одним важливим елементом макроекономічного регулювання є грошово-кредитні (монетарні) інструменти. Регулюючи грошову масу, впливаючи на процеси, що відбуваються на грошовому ринку, держава здатна впливати на ступінь ділової активності суб'єктів господарювання, загальний рівень цін, стан зайнятості в національній економіці.

Для менеджерів бізнес-організацій діяльність держави – це важливий компонент зовнішнього середовища компаній, різні аспекти впливу якого потрібно уважно аналізувати та враховувати в управлінській діяльності.

У цій главі ми проаналізуємо як будується податкова система, основні види податків, покажемо напрями впливу податків і бюджетних витрат на хід економічних процесів, на поведінку господарюючих суб'єктів. Після цього ми проаналізуємо грошову систему країни, діяльність фінансово-кредитних закладів, напрями і грошово-кредитні інструменти державного впливу на економіку.

14.1. Фінансове (податково-бюджетне) регулювання економіки

Податки

Податки – це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб у бюджет держави.

Джерелами податків можуть бути різноманітні форми доходів: заробітна плата, прибуток, дивіденди, відсоток, пенсія, стипендія, матеріальна допомога та інше.

Об'єктом оподаткування може бути дохід, вартість (її частина) певних товарів та послуг, власність підприємств і домашніх господарств, передача

власності, використання природних ресурсів тощо. У деяких випадках джерело та об'єкт оподаткування можуть збігатися: наприклад, так відбувається по відношенню до податку на прибуток підприємств.

Залежно від того, хто є *суб'єктом оподаткування*, в Україні виділяють:

- *загальнодержавні податки та збори* – є обов'язковими до сплати на всій території країни. До них, зокрема, відносяться: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, рентна плата, мито (ввізне, вивізне) тощо;

- *місцеві податки і збори* – встановлюються рішенням сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень. Ці податки обов'язкові до сплати в межах території відповідної територіальної громади. До них, зокрема, належать: податок на майно, єдиний податок, збір за місце паркування транспорту, туристичний збір.

Податкова ставка – це розмір податку на одиницю оподаткування. Вона може бути виражена у відсотках (наприклад ставка податку на прибуток) чи у грошових сумах з фізичної одиниці оподаткування (наприклад, земельний податок).

В залежності від співвідношення, яке встановлюється між ставкою податку і доходом, оподаткування можна класифікувати як:

- *пропорційне* – податкова ставка постійна, вона не пов'язана з розмірами доходу і їх змінами. Якщо в країні запроваджена, наприклад, єдина ставка податку на доходи фізичних осіб (незалежно від розміру доходу), то це як раз і буде прикладом такого оподаткування;

- *прогресивне* – податкова ставка збільшується зі зростанням величини доходу. В цьому випадку податковий тягар вже не розподіляється рівномірно серед платників податків, як при пропорційному оподаткуванні;

- *регресивне* – умовна податкова ставка фактично зменшується у міру зростання доходу. Це відбувається, наприклад, коли встановлюється фіксована сума податку в грошовому вимірі. Якщо порівняти цю суму податку з доходами платників, то неважко буде зрозуміти, що відсоток податку у загальному доході буде зменшуватися при зростанні доходів та навпаки. За регресивного оподаткування податковий тягар виявляється більшим для суб'єктів з меншими доходами. Тому цей порядок оподаткування не має помітного поширення.

Залежно від об'єкта оподаткування податки поділяються на:

- *прямі* – це податки, об'єктом яких є дохід чи майно платника (податок на дохід фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, земельний податок, податок на рухоме і нерухоме майно та ін.);

- *непрямі* – це податки, об'єктом яких є обіг і споживання певних товарів та послуг (наприклад, податок на додану вартість, акцизний податок). Ці податки не так очевидні для домашніх господарств, не всі навіть знають про їхнє існування. Вони включені до ціни реалізації товарів і сплачуються їх покупцями.

Основні види податків

До тих податків, які найбільше впливають на домашні господарства і підприємства, можна зарахувати:

- *податок на дохід фізичних осіб* – об'єктом оподаткування тут постає індивідуальний дохід;

- *податок на прибуток підприємств* – прибуток, що підлягає стягуванню, формується як різниця між виручкою та витратами підприємства;

- *індивідуальні акцизи*, які стягуються з покупців окремих товарів за твердими ставками. Вони застосовуються, зокрема, для алкогольних напоїв, тютюнових виробів і деяких інших товарів;

- *податок на додану вартість*. Остання визначається як різниця між виторгом підприємства і вартістю його витрат на сировину, напівфабрикати і послуги, отримані від постачальників. Інакше кажучи, це вартість, що додана підприємством до вартості вхідних матеріалів у результаті їхньої певної переробки, доопрацювання чи іншого господарського використання. Платником податку є покупець продукції, її продавець постає у ролі збирача податку – посередника між платником і державою;

- *єдиний соціальний внесок*. Сплачується роботодавцем, як консолідований соціальний платіж, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством. Розмір єдиного соціального внеску встановлюється у відсотках від суми нарахованої заробітної платні працівникам;

- *інші податки та збори*, зокрема, плата за землю, податки з банківських відсотків; податки на майно; податок з отримуваного спадку і дарування; експортні (під час вивезення певних товарів в інші країни) та імпорتنі (під час ввезення) мита.

«Податкова поміркованість»

Важливою умовою ефективності податкової системи є *поміркованість податків та зборів*, уведених державою. Високі податкові ставки можуть створювати ряд проблем.

По-перше, вони здатні підірвати стимули, зацікавленість домашніх господарств і підприємств у підвищенні своєї економічної активності. Податкові ставки не повинні виконувати роль антистимулів.

По-друге, може статися так, що держава, застосувавши більш високі ставки податків, отримає менші доходи від податкових надходжень. Залежність, яка існує між значеннями податкових ставок і обсягами бюджетних надходжень, показана на рис. 14.1. Економістам добре відомо, що тільки до певного значення зростання податкових ставок може приносити більше доходів державі. Після проходження цього «критичного» рівня податкові надходження можуть тільки знижуватися (відбувається спадання економічної активності економічних суб'єктів як реакція на надмірні податкові домагання держави).

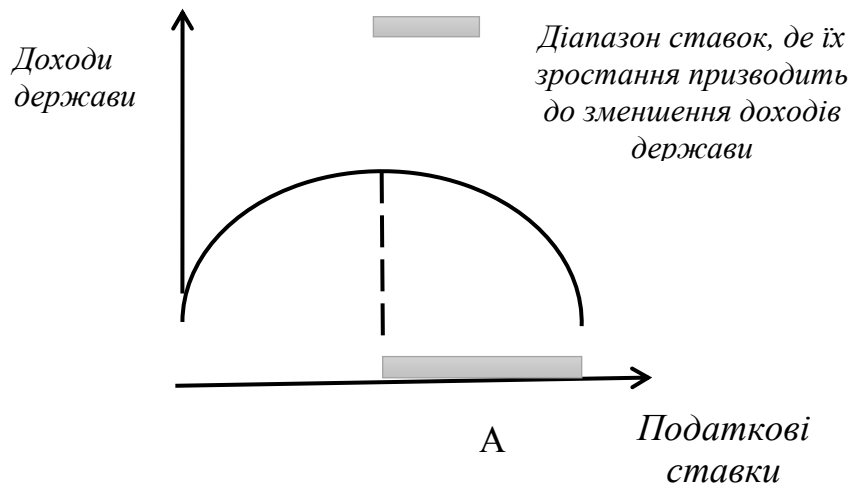


Рис. 14.1. Залежність між доходами держави і значеннями податкових ставок (крива Лаффера)

По-третє, високі податки можуть сформувати інтерес у платників до приховування доходів. Приховування доходів є одним з елементів тіньової економіки. *Тіньова економіка* – це економічна діяльність, пов’язана з виробництвом та обміном товарів і послуг, яка не отримує законної реєстрації, обліку. Гроші, зароблені у тіньовій економіці, не відображаються у відповідних документах і не оподатковуються.

Функції податково-бюджетної системи

Податково-бюджетна система виконує наступні функції:

1. *Формування бюджетів для закупівлі товарів і послуг.* Держава несе витрати на утримання закладів освіти, науки, медицини, культури, армії, правоохоронних органів, будівництво та ремонт доріг, утримання державних підприємств тощо. Основне джерело покриття цих витрат – податкові надходження. У держави можуть бути й інші джерела доходів (продаж державного майна, отримання доходів на капітал, дивідендів за акціями, розміщення державних облігацій тощо), але їх значення в загальних надходженнях держави виявляється набагато меншим у порівнянні з податковими джерелами.

2. *Регулювання виробництва та інвестиційної діяльності підприємств.* Використовуючи податкові пільги, диференціацію податкових ставок, держава може робити економічно більш привабливим для підприємств виробництво певних товарів та послуг чи навпаки. Це можливо, скажімо, для виробників сільськогосподарської продукції.

Держава не може визначати власникам приватних підприємств, як їм використовувати отриманий прибуток. Але разом з тим, суспільство зацікавлене у тому, щоб підприємства значну частину прибутку використовували на інвестиційні цілі, тобто повертали назад у

виробництво на розширення випуску продукції, оновлення асортименту, підвищення якісних характеристик товарів, удосконалення технологій. Тому держава може встановити податкові пільги на стягування тієї частини прибутку, котра повертається у виробництво, стимулюючи його розвиток. Існує й чимало інших способів державного стимулювання інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Виступаючи замовником певної продукції, оплачуючи її, держава, тим самим, впливає на обсяги та структуру виробництва продукції.

Податкова система може використовуватися для впливу на стан конкуренції. Якщо держава встановлює податкові пільги для нових невеликих підприємств, то цим вона певною мірою сприяє становленню нових конкурентів.

3. Регулювання інфляції. Нестабільність цін становить одну з основних макроекономічних проблем. Держава повинна вміти контролювати інфляцію, прагнути забезпечити її невисокий рівень. Податково-бюджетна система є важливим фактором в досягненні цінової стабільності. З одного боку, бюджетні проблеми можуть викликати інфляцію, а з іншого – податкові інструменти можуть бути використані для державного регулювання інфляції.

Однією з причин інфляції є зростання сукупних витрат, не підкріплене відповідними змінами у продуктивності суспільної праці. Через фінансову систему держава може, зокрема, вплинути на сукупний попит шляхом змін в обсягах бюджетних витрат і рівнях податкових ставок. Боротьба з інфляцією потребує вживання заходів з обмеження сукупних витрат, чого, наприклад, можна досягти, посиливши систему податкових вилучень і проводячи більш стриману політику державних витрат.

4. Перерозподіл доходів. Грошові надходження, що отримують домашні господарства, походять з різних джерел. Дохід, зокрема, може забезпечувати пропозиція праці, землі, капіталу, грошей. В той же час, в суспільстві завжди існують люди, які отримують дохід відповідно до особливого соціального статусу: пенсіонери, інваліди, безробітні, учні та ін. Вони отримують грошові доходи від держави, яка, в свою чергу, формує свій бюджет за рахунок платників податків. Ці виплати є трансфертними платежами.

Домашні господарства, реалізуючи економічні ресурси на різних ринках, отримують різні доходи. Податкова система корегує розподіл доходів у суспільстві. При прогресивній побудові податкових ставок заможні люди віддають через податки більшу частину своїх доходів, ніж бідні. Окрім того, в результаті певної бюджетної політики заможні також можуть отримувати менше «безкоштовних» («суспільних») благ.

Проблеми державного бюджету

1. Проблема збалансованості. Державний бюджет включає дохідну і витратну частини. В ідеалі між ними має бути відповідність. Але нерідко

видатки перевищують доходи – виникає *дефіцит державного бюджету* як перевищення витрат держави над отриманими доходами.

Загрозу для економіки становить не дефіцит сам по собі, а певний його рівень та тривалість. *Рівень бюджетного дефіциту* визначається як відношення обсягу дефіциту до валового внутрішнього продукту країни, вираженого у відсотках. Прийнятним рівнем бюджетного дефіциту визнається його значення в межах 3–4 %.

Основна загроза для економіки, що виходить від дефіциту державного бюджету, пов'язана з проблемою інфляції. Справа у тому, що покриття бюджетного дефіциту може здійснюватися як за рахунок неінфляційних джерел (позик), так і шляхом залучення інфляційних джерел фінансування. Одним із варіантів неінфляційного фінансування дефіциту може бути випуск (розміщення) державних облігацій. Покупці цих облігацій виступають у ролі кредиторів держави. Іншим варіантом покриття дефіциту грошових ресурсів у держави є використання кредитної емісії, в результаті якої відбувається збільшення засобів оплати, грошової маси, що призводить за таких умов до прискорення інфляції.

Наявність бюджетного дефіциту зазвичай означає, що держава має позичати гроші або, як іноді кажуть, залазити у борги. Так формується *державний борг* – сума грошових коштів, що запозичена державою. Він може бути внутрішнім, якщо мова йде про позики, зроблені державою всередині країни, та зовнішнім – у тих випадках, коли держава позичає кошти в іноземних позичальників.

Держава повинна повертати запозичені кошти. Це означає, що взявши в борг сьогодні, завтра в державному бюджеті мають бути передбачені, в числі іншого, і витрати держави на погашення боргів. Більш того, гроші в борг зазвичай даються під відсотки, отже держава має не лише повернути борг, але й виконати певні обов'язки зі сплати відсотків. Чим більшою є сума боргу, тим більший відповідний тягар лягає на майбутнє покоління платників податків.

2. *Проблема розподілу коштів за рівнями бюджетної системи.* Бюджетні програми реалізуються в Україні на загальнодержавному (*державний бюджет*) та місцевому рівні (*місцеві бюджети*). Розподіл бюджетних коштів має орієнтуватися на те, які функції покладені на відповідні структури влади й управління. Сума державного та місцевих бюджетів називається *консолідованим бюджетом*.

3. *Проблема розподілу коштів за статтями бюджету.* Багато чого про політику держави, її пріоритети може сказати розподіл бюджетних коштів за статтями витрат: які питомі витрати на освіту, культуру, медицину, науку, армію, економіку, соціальне забезпечення, екологію тощо. Ділити загальнодержавний бюджетний «пиріг» доводиться Верховній Раді і уряду, місцевий – органам місцевої влади.

14.2. Монетарне (грошово-кредитне) регулювання економіки

Структура грошової маси

Грошова маса – це сума юридично визнаних платіжних коштів в економіці країни. Грошову масу можна поділити на готівкові та безготівкові (кредитні) гроші.

Кредитні гроші являють собою платіжні зобов'язання певних суб'єктів господарювання. У якості останніх необхідно розглядати, перш за все, такі фінансово-кредитні інститути як банки. Підприємства, наприклад, розраховуються один з одним не за допомоги готівки. Кожне підприємство має у комерційному банку рахунок (рахунки), на якому відображається сума грошових коштів, якими володіє дане підприємство, розрахунок з іншими підприємствами здійснюється шляхом зменшення цієї суми або її поповнення.

В цілому структуру грошової маси представляють у вигляді *грошових агрегатів*: M0, M1, M2, M3 (можливе продовження). Національний банк України подає кількість та наповнення агрегатів наступним чином (табл. 14.1):

Таблиця 14.1

Грошові агрегати

<i>Агрегат</i>	<i>Склад агрегату</i>
M0	Готівка в обігу
M1	M0 + переказні депозити в національній валюті
M2	M1 + переказні кошти в іноземній валюті та інші депозити
M3 (грошова маса)	M2 + цінні папери (крім акцій)

Формування грошових агрегатів здійснюється відповідно до рівня ліквідності платіжних засобів. *Ступінь ліквідності платіжних коштів* визначається тим, як швидко і з якими витратами ці кошти можуть бути обмінені на товари та послуги.

Готівкові гроші (M0) – найбільш ліквідний засіб. Переказні депозити – це по суті поточні рахунки. Їх можна вважати високоліквідними платіжними засобами, тому що банки зобов'язані за першої вимоги клієнтів здійснити платежі іншим особам. Цінні папери – компонент грошової маси з найменшим рівнем ліквідності.

Банківська система

Сучасна банківська система має дворівневу побудову. Її фундамент – нижній ярус – складають комерційні банки, а верхівка – верхній рівень – центральний банк.

Комерційний банк являє собою фінансовий інститут, який акумулює гроші, забезпечує їх рух, видає комерційні позики та виконує інші операції. Як видно на рис. 14.2, мобілізація грошей пов'язана для банку з витратами ($\%'$), а видача позичок приносить доходи ($\%''$). Банку вдається досягти своєї комерційної мети в тому випадку, коли маржа – різниця між $\%''$ та $\%'$ – позитивна.

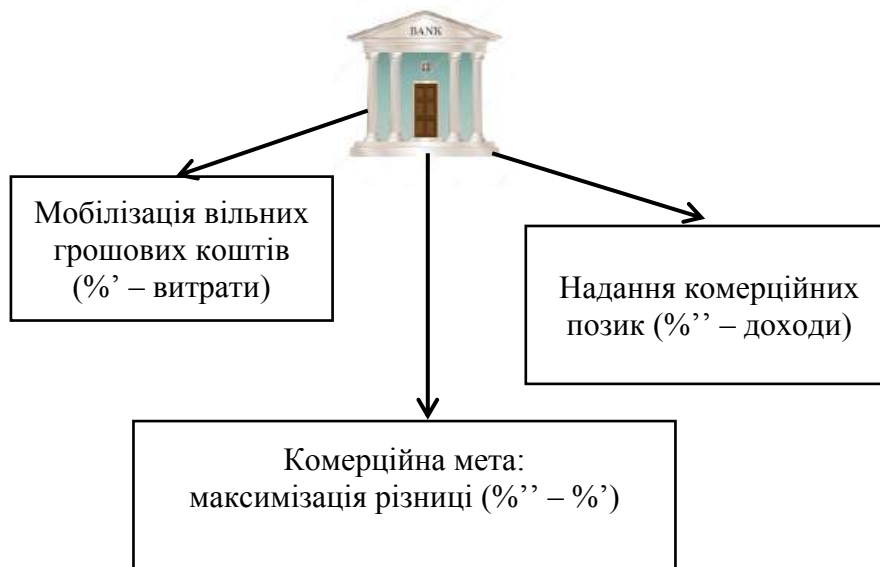


Рис. 14.2. Основні функції та цілі діяльності комерційного банку

Обов'язкові резерви комерційних банків – це нормативно визначені активи банків, які підлягають обов'язковому резервуванню, й не можуть бути використані в їх операціях. *Норма резервів* – це співвідношення суми обов'язкових резервів до суми прийнятих вкладень.

Застосування в банківській справі системи часткових резервів означає, що комерційні банки у кожен даний момент часу мають лише частину грошових коштів, необхідних для покриття всіх їх грошових зобов'язань. Банки утримують (резервують) лише частину отриманих від вкладників грошей, а інші гроші використовують для кредитування.

Застосування банками порядку часткового резервування надає банківській системі ряд важливих властивостей: по-перше, у банків з'являється можливість збільшувати пропозицію грошей і, по-друге, виникає потенційна загроза стабільності грошової системи у випадку одночасного масового пред'явлення клієнтами банків вимог щодо повернення (використання) грошей.

Основними цілями клієнтів банків можуть бути наступні:

- здійснення платіжних операцій. Їх можуть здійснювати як юридичні, так і фізичні особи;
- отримання доходу. Передача грошей банку в тимчасове використання приносить вкладнику дохід у формі відсотка. *Відсоток* – це дохід,

отриманий від передачі в тимчасове використання грошей. Як і будь-який дохід відсоток можна розділити на номінальний і реальний.

Номінальний відсоток – це дохід, який одержує вкладник банку в результаті депозитного розміщення коштів.

Чи може вкладник бути задоволеним своїми діями, що забезпечили прибавку грошей (відсоток)? Слід звернути увагу на те, як змінилась за цей період купівельна спроможність грошей. Адже гроші цінні не самі по собі, їх сила полягає у можливості обмінюватися на інші товари, послуги. Тому треба приймати до уваги рівень інфляції.

Реальний відсоток можна визначити як різницю між індексом номінального відсотка і індексом інфляції. Якщо, наприклад, через 6 місяців вкладник забрав з банку грошову суму, що складала 120 % від вкладеної, а індекс інфляції за цей період склав 115 %, то реальний дохід за цей період склав 5% від вкладеної суми. Якщо ж індекс інфляції вищий за індекс номінальних доходів, то це буде означати, що вкладник ніякого реального доходу не отримав – до нього повернулась сума грошей, що має меншу купівельну спроможність;

- *накопичення грошей*. Неважко помітити, що та сума грошей, яку ми отримуємо за місяць роботи, виявляється явно недостатньою, щоб придбати ряд товарів і послуг. Тому придбання таких товарів і послуг стає можливим або в результаті накопичення коштів, регулярного збереження частини отримуваного доходу від споживання, або ж шляхом оформлення відповідного кредиту. Окрім цього, люди прагнуть зазвичай мати якийсь резерв на випадок непередбачуваних витрат.

Обсяг кредитних ресурсів банку – результат його роботи по залученню коштів клієнтів. *Кредит* – надання грошових коштів у тимчасове користування за певну плату. *Кредитор* – той, хто видає позички, *позичальник* – отримувач позичок. *Ознаками кредиту є*: зворотність, певні терміни користування, платність, забезпечення.

Гроші мають свою ціну. Позичальник має оплатити послугу кредитора. *Відсоткова ставка* – це ціна позики у відсотках від її величини. Відсоткова ставка регулює попит і пропозицію грошей. При меншій ціні грошей позичальники готові користуватися кредитами більше, при збільшенні ціни грошей – навпаки, менше. Зростання відсоткової ставки призводить до підвищення величини пропозиції кредитів, її зниження – до зменшення.

Центральний банк та його основні функції

Банківські та небанківські фінансово-кредитні організації є ключовими суб'єктами фінансово-кредитної системи (рис. 14.3). Банківські установи – це центральний банк (Національний банк України) і комерційні банки. У складі небанківських фінансово-кредитних інститутів, які виконують окремі функції, які пов'язані з грошово-кредитною сферою, є: кредитні союзи, ломбарди та деякі інші структури.

Національний банк України не займається прямим кредитуванням підприємств та домашніх господарств. У кредитній системі, в економіці в цілому він має інші функції. Це «банк банків», основна ланка в монетарному регулюванні економіки.

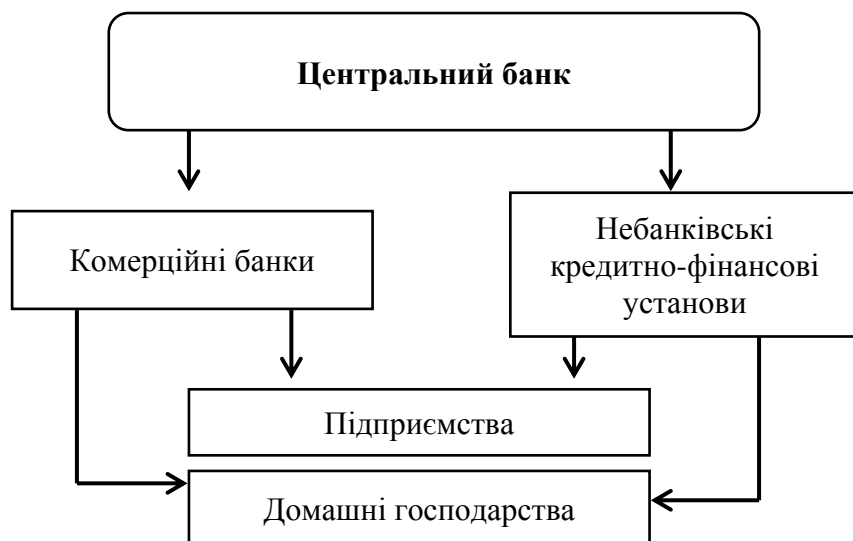


Рис. 14.3. Суб'єкти грошово-кредитної системи

В Україні **центральный банк** належить державі. Він виконує такі основні **функції**:

- *управління грошовим обігом, фінансово-кредитне регулювання.* Регулюючи пропозицію грошей в національній економіці, центральний банк має можливість впливати на рівень ділової активності підприємств, зайнятість та інфляцію. Центральний банк є єдиним емісійним центром готівки. Одночасно він може впливати на пропозицію та попит на гроші на ринку країни. Центральний банк має можливість обмежувати чи розширювати здатність комерційних банків до кредитування;

- *визначення «правил гри» та контроль за діяльністю комерційних кредитних установ.* Система часткових резервів, що застосовується в банківській справі, створює потенційну небезпеку напливу вимог і появи банківської паніки. «Ефект падаючого доміно», коли крах однієї фінансової організації тягне за собою серію наступних падінь (банкрутств), може мати руйнівні наслідки для економіки. Тому банківська справа потребує достатньо строгих «правил гри» та ефективного контролю за їх дотриманням;

- *кредитування банківських установ та уряду країни.* По суті Національний банк України виконує роль кредитора останньої інстанції для комерційних банків, проводить їх рефінансування;

- *здійснення валютного контролю та регулювання.* Національний банк України виходить на валютний ринок країни з відповідною пропозицією чи попитом на валюту залежно від ситуації в економіці та певних потреб. Й таким чином він може впливати на ситуацію на валютному ринку.

Інструменти фінансово-кредитного регулювання

Центральний банк має ряд інструментів, якими він користується для регулювання економіки. Їх дія, як і вся монетарна політика в цілому, ґрунтується на регулюванні об'єму та структури грошової маси. До таких інструментів належать:

1. *Зміна облікової ставки.* Центральний банк може кредитувати комерційні банки (рефінансування). Ці позички, як і будь-які інші, видаються за плату. *Облікова ставка* – це практично відсоткова ставка за кредитами, що видаються центральним банком комерційним банкам.

На грошовому ринку, як і на будь-якому іншому, діє закон попиту: кількість товару, що купується, зменшується при підвищенні ціни за одиницю і збільшується – при її зменшенні. Облікова ставка – це ціна кредитних грошей, які продає центральний банк. Її збільшення буде в кінцевому рахунку «працювати» на зменшення попиту на кредити, в результаті чого відбудеться обмеження грошової пропозиції. Це може позитивно вплинути на інфляцію. Якщо кредитні гроші центрального банку стають більш доступними для комерційних банків, то це може призвести до збільшення грошової пропозиції, яке, в свою чергу, може стати стимулом збільшення ділової активності, росту виробництва, створення нових робочих місць.

2. *Зміна норм обов'язкових резервів.* Комерційні банки в обов'язковому порядку повинні резервувати якусь частину коштів від прийнятих вкладів. Ці платіжні засоби не можуть бути використані комерційними банками для кредитування.

Норми обов'язкового резервування встановлюються Національним банком України. У результаті застосування механізмів обов'язкового резервування відбувається обмеження кредитних можливостей комерційних банків: фактичні кредитні ресурси стають менше потенційних.

Змінюючи величину резервної норми, центральний банк впливає на обсяги грошової пропозиції. Наслідками підвищення резервної норми є обмеження грошової пропозиції, зменшення спроможності комерційних банків до кредитування, а зменшення – розширення грошової пропозиції, збільшення вказаної спроможності.

3. *Проведення операцій на відкритому ринку.* Держава може виступати також у ролі продавця та покупця цінних паперів. *Операціями на відкритому ринку* називаються операції держави з купівлі-продажу своїх цінних паперів (державних облігацій). Коли держава купує цінні папери у комерційних банків, підприємств та населення, воно здійснює грошові виплати й тим самим збільшує грошову пропозицію. У комерційних банків при цьому збільшуються кредитні ресурси та зростає потенціал кредитування. Якщо ж держава здійснює продаж цінних паперів, то це призводить до зменшення грошової пропозиції, тому що у комерційних банків знижується потенціал кредитування.

Варіанти фінансово-кредитної політики

Залежно від мети, на яку орієнтована фінансово-кредитна політика, а також від порядку застосування інструментів регулювання, прийнято виділяти рестриктивну та експансіоністську грошово-кредитну політику.

Рестриктивна грошово-кредитна політика (політика «дорогих грошей») здійснюється шляхом обмеження грошової пропозиції та спрямована на стримування інфляції. Вона передбачає збільшення кредитних ставок, орієнтована на зменшення попиту на кредитні кошти. У результаті цієї політики зменшується сукупний попит та стримуються інфляційні процеси в економіці. Таким чином, мета політики дорогих грошей – стримування інфляційного процесу. Разом з тим, рестриктивна політика несе в собі небезпеку зростання безробіття, що пов'язано зі зменшенням інвестиційних витрат та рівня ділової активності.

Експансіоністська грошово-кредитна політика (політика «дешевих грошей») здійснюється шляхом розширення грошової пропозиції і спрямована на стимулювання зростання виробництва і зайнятості. Її здійснення пов'язане зі зниженням кредитних ставок, розширенням доступності до кредитів. Результатом відповідних дій стає збільшення інвестиційних витрат, зростання сукупного попиту, і в підсумку – збільшення обсягів виробництва, розширення кількості робочих місць. В той же час, експансіоністська політика несе загрозу прискорення інфляції.

Короткі висновки

1. Податки – це обов'язкові платежі домашніх господарств та підприємств у бюджет держави. Джерелами податків можуть бути різні форми доходів. Об'єктом оподаткування може бути дохід, майно, вартість (частина її) придбаних товарів, послуг тощо.

2. Загальнодержавні податки діють на території усієї країни. Вони встановлюються парламентом країни. Місцеві податки збираються місцевими органами влади на певній території та повністю надходять до місцевих бюджетів.

3. Податкова ставка – це величина податку на одиницю об'єкта оподаткування. При пропорційному оподаткуванні податкова ставка залишається постійною при будь-якій величині об'єкта оподаткування, при прогресивному – збільшується зі збільшенням цієї величини, а при регресивному – фактично зменшується.

4. До основних функцій податково-бюджетної системи можна віднести: формування бюджетів для закупівлі товарів та послуг; регулювання виробництва та інвестиційної діяльності підприємств; регулювання інфляції; перерозподіл доходів.

5. Основними проблемами державного бюджету є: проблема збалансованості; проблема розподілу коштів за рівнями бюджетної системи; проблема розподілу коштів за статтями бюджету. Дефіцит

державного бюджету – це перевищення видатків над отриманими доходами. Рівень бюджетного дефіциту визначається як відношення обсягу дефіциту до валового внутрішнього продукту, виражене у відсотках. Державний борг (внутрішній, зовнішній) – грошові кошти, які держава взяла у позику.

6. Комерційний банк – це фінансовий інститут, який приймає вклади та надає комерційні кредити. Резерви комерційного банку – це його активи, які можуть бути використані для задоволення вимог вкладників. Ступінь ліквідності активів визначається тим, наскільки швидко і з якими витратами ці активи можуть бути продані. Банківська система часткових резервів надає можливість комерційним банкам створювати кредитні гроші.

7. Приймаючи гроші на вклади, банк виплачує відсотки – плату за право користування грошовими коштами. Відсоток може бути номінальним (сума отриманих грошей) і реальним (випереджаючим втрати від інфляції). Вкладники розміщують гроші з метою здійснення платіжних операцій, отримання доходу, заощадження.

8. Центральний банк виконує функції грошово-кредитного регулювання, контролю за діяльністю комерційних банків, грошово-кредитного обслуговування уряду, формування та зберігання офіційних золото-валютних резервів країни.

9. Інструментами грошово-кредитної політики центрального банку є: зміна облікової ставки, зміна резервної норми, проведення операцій на відкритому ринку. Рестриктивна грошово-кредитна політика здійснюється шляхом обмеження грошової пропозиції і спрямована на стримування інфляції. Експансіоністська грошово-кредитна політика здійснюється шляхом розширення грошової пропозиції і спрямована на стимулювання зростання виробництва та зайнятості.

Основні терміни та поняття

- Податки
- Джерела податків
- Податкова ставка
- Об'єкти оподаткування
- Загальнодержавні та місцеві податки
- Пропорційне оподаткування
- Прогресивне оподаткування
- Регресивне оподаткування
- Прямі та непрямі податки
- Прибутковий податок
- Податок на прибуток
- Податок на додану вартість
- Акцизний збір

- Тіньова економіка
- Крива Лаффера
- Функції фінансової системи
- Дефіцит державного бюджету
- Державний борг
- Грошова маса
- Готівкові гроші
- Кредитні гроші
- Грошові агрегати
- Комерційний банк
- Резерви комерційного банку
- Норма резервів
- Ступінь ліквідності активів
- Номінальний і реальний відсоток
- Кредит
- Функції центрального банку
- Облікова ставка
- Норма обов'язкових резервів
- Операції на відкритому ринку
- Рестриктивна та експансіоністська грошово-кредитна політика.

Глава 15

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

Економіка України, як і будь-якої іншої країни, не є закритою або замкненою системою. У цьому легко переконатися. Подивіться, де виготовлені речі, якими ви щоденно користуєтеся. Напевно серед них ви легко знайдете значну кількість товарів іноземного виробництва. У той самий час, і українські товари спрямовуються на ринки інших країн. Й мова йде не лише про торгівлю, постійно формуються й інші процеси, що формують міжнародні економічні зв'язки.

Ця та наступна глави присвячені вивченню основних механізмів міжнародного економічного співробітництва. Тут же будуть розглядатися причини, значення, різноманітні форми міжнародних економічних зв'язків, місце та роль України у міжнародному поділі праці, її основні зовнішньоекономічні проблеми.

15.1. Міжнародне господарство: сутність та етапи розвитку

Сутність світового господарства

Нині жодна країна не може забезпечити нормальний економічний розвиток своєї економіки, не співпрацюючи з іншими країнами. Щільність зв'язків, ступінь залежності однієї країни від іншої дозволяють зробити висновок про існування особливого економічного утворення – світового господарства. *Світове господарство* – це сукупність національних економік, взаємозв'язаних між собою та взаємодіючих на основі міжнародного поділу праці.

Виникнення світового господарства стало наслідком *інтернаціоналізації господарського життя*, під якою розуміється процес встановлення та поглиблення стійких зв'язків між підприємствами різних країн і країнами в цілому.

З одного боку, інтернаціоналізація раціоналізує та оптимізує умови виробництва, дозволяє за рахунок спеціалізації та кооперації зменшити витрати на отримання одиниці продукції, покращити задоволення потреб споживачів в різних товарах, підвищити продуктивність праці та збільшити загальні обсяги виробництва. З іншого боку, посилюється залежність національної економіки від світового господарства. Умови збуту продукції тепер визначаються не тільки внутрішніми обставинами, але й станом попиту на неї в інших країнах. Окрім того, національні суб'єкти, господарства купують значну кількість ресурсів і споживчих товарів на зовнішніх ринках. Схематично суперечливість наслідків інтернаціоналізації господарства подано на рис. 15.1.

В основі інтернаціоналізації господарського життя – *міжнародний поділ праці*, тобто спеціалізація окремих країн у рамках світового

господарства на виробництві певних видів товарів та послуг з метою їх реалізації на зовнішніх ринках.

Факторами спеціалізації країни виступають:

- географічне положення та природно-кліматичні умови: вихід до моря, близькість, віддаленість, доступ до окремих ринків, особливості клімату, якості та рельєфу землі тощо;

- ресурсні можливості: забезпеченість мінеральними, лісовими та іншими видами ресурсів;

- історико-культурні особливості: наявність пам'яток історії, своєрідність культури, що привертає увагу туристів;

- історичні традиції, досвід: оригінальні види виробництв, своєрідність технології тощо.

У сучасних умовах процес міжнародного поділу праці продовжує розвиватися. Він характеризується, зокрема, такими особливостями:

- посилення дії фактору обмеження національної природної ресурсної бази або погіршення технологічних умов видобутку ресурсів. Формується стала залежність для багатьох країн від країн-експортерів сировинних та енергетичних ресурсів;

- переміщення виробництва за кордон, у країни, для яких характерним є наявність значної кількості відносно дешевої робочої сили та великих за місткістю внутрішніх ринків;

- все більш суттєвого значення набуває «цифровий сектор» світової економіки, спостерігається концентрація інноваційних досягнень в цій сфері в межах невеликої групи країн.

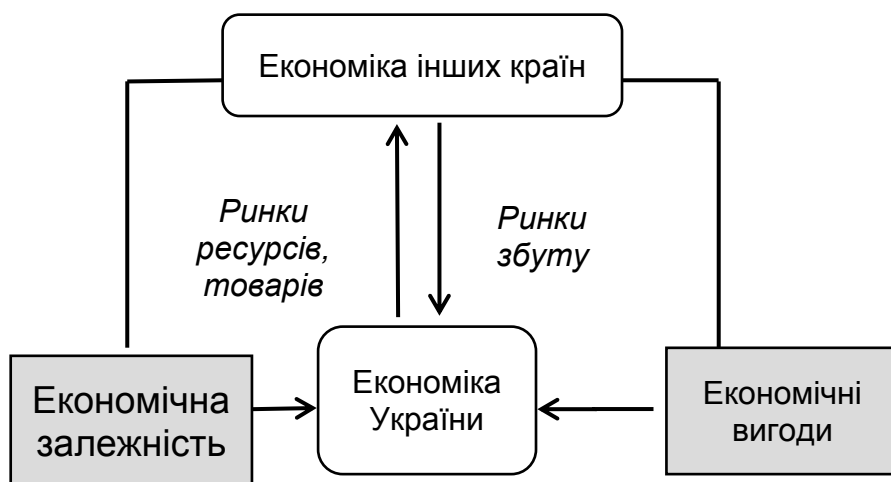


Рис. 15.1. Суперечності наслідків інтернаціоналізації виробництва

Етапи розвитку світового господарства

У розвитку світового господарства можна виділити декілька етапів:

1. *Етап світової торгівлі.* Він починається у період XV–XVI ст., коли спостерігається зародження світового господарства, формування господарських зв'язків між країнами. Для нього характерно:

- абсолютне переважання зовнішньої торгівлі у міжнародних економічних зв'язках;
- відсутність стійких зв'язків та правової основи регулювання міжнародних економічних відносин;
- часте використання насилля у міжнародних відносинах.

У результаті розвитку торгівлі починає формуватися міжнародний поділ праці. Виникає спеціалізація країн, в основі якої лежить, передусім, нерівномірність розміщення природних ресурсів і специфіка кліматичних умов.

2. *Етап іноземних інвестицій* починається з другої половини ХІХ ст. Відмінними особливостями другого етапу виступають:

- активний розвиток такої форми міжнародних зв'язків, як закордонні інвестиції. Закордонні інвестиції – це розміщення інвестицій в інших країнах з метою отримання більших доходів, ніж всередині країни. Вони свідчать про більшу ступінь інтенсивності зв'язків між країнами, орієнтації на стійкість відносин, що передбачає довіру держав одна до одної;
- вдосконаленні форм зовнішньої торгівлі. Новими об'єктами купівлі-продажу стає інтелектуальна власність (патенти, ліцензії), ноу-хау (*know how* – «знаю як»), інформація тощо;
- поява нових форм зовнішньоекономічних зв'язків: міжнародна міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво тощо.

3. *Етап економічної інтеграції*. Він починається з середини ХХ ст. *Економічна інтеграція* – це процес взаємного сплетіння виробничих процесів різних країн, які потребують проведення узгодженої політики. Серед її ознак можна виділити:

- активний розвиток виробничої діяльності за кордоном на основі вертикальної та горизонтальної інтеграції. При вертикальній інтеграції компанія-інвестор організує за кордоном виготовлення продукції, що відрізняється від її основної виробничої номенклатури та яка є певною стадією єдиного технологічного процесу. При горизонтальній інтеграції виробництво певної продукції поширюється на територію тих країн, де найбільш низькі витрати виробництва;
- створення міжнародних економічних організацій, які координують діяльність суб'єктів різних країн за досягнення спільних цілей.

4. *Етап глобалізації*. Глобалізація – це формування транснаціонального, планетарного рівня міжнародної економіки з притаманними йому закономірностями. Початок цього етапу припадає на кінець ХХ ст. Якщо економічна інтеграція реалізувалась передусім на рівні окремих регіонів (Західна Європа, Латинська Америка, країни Південно-Східної Азії тощо), то глобалізація стає планетарним явищем.

Економічна глобалізація виходить за рамки просто однієї з тенденцій розвитку світової економіки. Виникає масштабне зближення економічних сфер діяльності країн за умовами функціонування, за взаємною залежністю.

Основними ознаками глобалізації виступають:

- масштабна взаємозалежність національних економік. З одного боку, жодна країна не може ефективно розвиватися поза межами світового господарства. А з іншого, – світове господарство знаходиться у все більшій залежності від економік окремо взятих країн;

- зближення національних рівнів цін на найважливіші товари (особливо енергетичні та інші сировинні ресурси);

- формування світових ринків інвестиційних ресурсів;

- створення світової інфраструктури фінансових ринків. Це створює можливість швидкого перетікання фінансових ресурсів з однієї країни до іншої. У цьому – і шанси, і ризики.

Об'єктивну основу глобалізації складає інтернаціоналізація виробництва, розвиток виробничих сил. У якості важливих передумов глобалізації можна назвати:

- інформаційну («цифрову») революцію, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж;

- інтернаціоналізація капіталу та посилення конкурентної боротьби на світових ринках;

- дефіцит природних ресурсів та загострення боротьби за контроль над ними;

- посилення техногенного навантаження на природу, посилення загрози появи глобальних ризиків різного походження.

Суб'єкти світового господарства

У світове господарство входять різні країни. Залежно від *рівня економічного розвитку* їх можна поділити на розвинені, середньо розвинені та слаборозвинені країни. Як правило, критерієм віднесення країни до тієї або іншої групи виступає виробництво валового внутрішнього продукту на душу населення.

Для більш точної характеристики рівня розвитку країни названий показник доповнюється аналізом технічного та технологічного рівня виробництва, місця країни у світовому науково-технічному прогресі та рядом інших показників.

У міжнародному порівнянні часто використовують показник *якості життя*, який формується як узагальнююча характеристика матеріального добробуту населення, стану здоров'я, політичної стабільності та безпеки, рівня безробіття, політичної свободи, гендерної рівності.

Якщо для розвинених країн характерна відносно сприятлива ситуація з рівнем життя населення, безробіттям, інфляцією, охороною здоров'я та іншими проблемами, то у слаборозвинених країнах – це гострі проблеми. Значна частина населення планети проживає в умовах бідності. Більшість із слаборозвинених країн зберегли свою монокультурну економіку (частіше сировинного характеру), що склалася ще за часів їх колоніальної залежності.

На основі аналізу *галузевої структури* виробництва виділяють індустріальні, індустріально-аграрні, аграрно-індустріальні та аграрні країни. Ця структура рухома, оскільки в ході економічного прогресу більшість аграрних країн стають спочатку аграрно-індустріальними, а з часом – індустріальними. Розвинені країни можна віднести до постіндустріальних, у яких сформувалось так зване інформаційне («цифрове») суспільство.

За *рівнем інтеграції* у світове господарство можна виявити інтегровані та слабо інтегровані країни. Ступінь інтеграції зазвичай вимірюють за допомогою системи таких показників: величини зовнішньоторговельного обороту на душу населення; частки зовнішньоторговельного обороту у валовому внутрішньому продукті; частки експорту у загальному обсязі виробництві; частки імпорту у загальному обсязі споживання.

Сучасне світове господарство – це і глобальна конкуренція. Історично процес розвивався приблизно так: після Другої світової війни – очевидне домінування економіки США. Однак у другій половині 50-х рр. західноєвропейські країни, відновивши своє господарство та об'єднавшись організаційно, посилювали свої позиції, стали на рівних змагатися зі США за ринки збуту та сфери застосування капіталу. З кінця 60-х рр. до лідерів приєдналася і Японія. У кінці ХХ ст. дуже серйозно заявив про себе Китай.

15.2. Міжнародна торгівля

Абсолютні переваги та порівняльні витрати

Подібно до того, як поділ праці між підприємствами у середині країни призводить до виникнення та розвитку товарного виробництва, міжнародний поділ праці породжує міжнародну торгівлю. Це найстаріша форма міжнародних економічних зв'язків.

Щорічний об'єм світової торгівлі постійно збільшується. Найкрупнішими країнами-експортерами у світі є Китай, США, Німеччина. Серед світових імпортерів найвищі показники у таких країн, як США, Китай, Німеччина.

Участь країни у міжнародному поділі праці може будуватися на наявності у неї *абсолютних переваг* у виробництві якого-небудь продукту. Скажімо, у країнах Близького Сходу найнижчі у світі витрати на видобуток нафти. Це абсолютна перевага.

Однак далеко не у всіх випадках в основі міжнародної спеціалізації лежить принцип абсолютної переваги. Участь країни у міжнародному поділі праці може будуватися на *порівняльних перевагах* тієї або іншої країни і виробництві будь-якого товару. Цю обставину ще на початку ХІХ ст. було відмічено Д. Рікардо. Вигода від зовнішньої торгівлі у цьому випадку буде полягати в отриманні у результаті спеціалізації та обміну більшої кількості товарів, кращої якості у порівнянні з можливостями їх виробництва в середині країни за тими самими затратами.

Розгляньмо фактор порівняльних переваг на умовному прикладі. У таблиці 15.1 представлено умовні дані щодо витрат на виробництво товарів А та В в Україні, а також світових цін на них. Якщо провести порівняння за критерієм абсолютних значень, то виявиться, що Україна не має абсолютних переваг. Але зовнішня торгівля це не тільки експорт, але й імпорт. Продаючи один товар, країна отримує можливість за виручені кошти придбати інший.

Припустимо, що Україна використовує на виробництво товару В ресурсів на 4000 грошових одиниць, виготовляючи 20 одиниць товару. Якщо ж ці ресурси переорієнтувати на виробництво товару А, то можна додатково отримати дві його одиниці. Виручка від продажу їх на світовому ринку (3000 грош. од.) дозволить придбати за світовими цінами 30 одиниць товару В, що однозначно свідчить на користь спеціалізації України на виробництві товару А. В узагальненому вигляді принцип порівняльних витрат при визначенні об'єктів експорту та імпорту можна подати таким чином (у лівій частині наведено відношення національної ціни імпортованого товару до його світової ціни, а у правій – відношення національної ціни експортованого товару до його світової ціни):

$$\frac{P_{ni}}{P_{ii}} > \frac{P_{ne}}{P_{it}}$$

Таблиця 15.1

Порівняльні витрати виробництва (грошових одиниць)

<i>Товар</i>	<i>Витрати на виробництво одиниці товару в Україні</i>	<i>Ціни світового ринку</i>
А	2000	1500
В	200	100

Таким чином, країна має можливості експортувати ті товари, порівняльні витрати яких є нижчими, ніж за кордоном. Навпаки, імпортувати доцільно ті товари, відносна вартість виробництва яких у середині країни є вищою, ніж за її межами.

Основні показники зовнішньої торгівлі

Стан зовнішньоторговельної діяльності країни передусім характеризують за допомоги показників *експорту* (продажі за кордон), *імпорту* (закупівлі за кордоном), *зовнішньоторговельного обороту* (сума експорту та імпорту) та його *сальдо*.

Загальна сума українського експорту товарів та послуг у 2021 р. становила 2,23 трлн грн, що дорівнювало 40,7 % ВВП країни. У тому ж році імпорт становив 2,29 трлн грн або 41,9 % ВВП.

Важливими показниками, які використовуються для характеристики експорту та імпорту є не тільки їх загальний обсяг, але й географічна та продуктова структура.

Значна та постійно зростаюча частка товарного експорту України припадає на країни ЄС. Так, у 2021 р. цей показник становив 39,4 %. Майже такою ж є частка ЄС і в українському експорті (39,8 %). Основними торговельними партнерами України є Китай, Польща, Туреччина, Італія, США (табл. 15.2).

Таблиця 15.2

Питома вага зовнішньоторговельних партнерів в українському експорті та імпорті товарів у 2021 р. (у відсотках)*

<i>№ n/n</i>	<i>Країна</i>	<i>Експорт</i>	<i>Імпорт</i>
1	ЄС	39,4	39,8
2	Китай	11,8	15,1
3	Польща	7,7	6,8
4	Туреччина	6,1	4,5
5	Італія	5,1	3,7

* <https://ukrstat.gov.ua/express/expr2022/02/14.pdf>

Зрушення у географічній структурі української зовнішньої торгівлі, які спостерігаються в останні роки, стали наслідком послідовної євроінтеграційної політики нашої країни. Набуття Україною статусу кандидата у члени ЄС дає підстави очікувати подальшого збільшення обсягів зовнішньої торгівлі саме з країнами цього потужного регіонального об'єднання.

Важливим показником оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є товарна структура експорту та імпорту. У цій сфері Україна має певні проблеми. Так, основними статтями українського експорту залишаються сировинні матеріали: частка сільського господарства становить близько третини експорту; ще майже четверта частина припадає на недорогочінні метали та вироби з них. У той же час, частка продукції машинобудування залишається дуже низькою – менше 9 %. Більше того, за останні 10 років вона зменшилася майже вдвічі. У імпорті переважають мінеральні ресурси та продукція машинобудування (табл. 15.3). Україна не отримує належної вигоди від зовнішньоекономічної діяльності оскільки, головним чином, експортує продукцію з незначною доданою вартістю, і, навпаки, імпортує глибоко перероблену продукцію.

**Основні товарні групи українського експорту та імпорту за 2021 р.
(у відсотках)***

Назва товарів	Експорт	Імпорт
Продукти рослинного походження	22,8	2,9
Жири та олії тваринного або рослинного походження	10,3	0,6
Готові харчові продукти	5,6	4,9
Мінеральні продукти	12,4	20,6
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4,1	13,4
Недорогоцінні метали та вироби з них	23,5	6,0
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	7,7	19,5
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1,0	10,4

* <https://ukrstat.gov.ua/express/expr2022/02/14.pdf>

Сума експорту та імпорту отримала назву *зовнішньоторговельного обороту*, а різниця – *сальдо торговельного балансу*. Позитивне сальдо торговельного балансу означає перевищення експорту над імпортом, від'ємне – перевищення імпорту над експортом.

Який стан торговельного сальдо є кращим для країни? Це питання не має однозначної відповіді. Значне позитивне сальдо торговельного балансу буде свідчити про те, що частина ВВП, створеного в країні, споживається за кордоном, а імпорт не компенсує зменшення внутрішнього споживання. Окрім того, виручені таким чином від експорту гроші й не використані для сплати імпорту можуть бути одним із факторів посилення інфляційних процесів, тому що збільшується пропозиція грошей без відповідного товарного покриття.

Якщо ж імпорт тривалий час перевищує експорт, то виникає проблема сплати імпорту. Досить часто джерелом сплати імпорту у такому випадку виступають кредити. Від'ємне сальдо торговельного балансу може призвести до підвищення зовнішньої заборгованості країни та негативно позначається на її розвитку. Переважання імпорту над експортом створює тиск на курс національної валюти в бік її девальвації.

Водночас експорт товарів не є єдиним джерелом отримання валютних коштів, а імпорт – не єдиний напрямок їх використання. Тому

торговельний баланс можна розглядати як складову частину платіжного балансу, про який буде йтися у наступній главі.

Державна зовнішньоторговельна політика

На стан зовнішньоторговельних зв'язків країни впливає характер зовнішньоторговельної політики, яку проводить держава. Ще з часів меркантилізму відомо два її типи: протекціонізм та лібералізм.

Протекціонізм (protection – заступництво) – це економічна політика держави, метою якої є сприяння розвитку національної економіки шляхом певного обмеження іноземної конкуренції. Частіше за все у її проведенні держава використовує наступні *інструменти*:

- *встановлення імпортного мита*. Мито – це спеціальний податок держави на товари, які ввозяться в країну або вивозяться з неї. Як правило, мито використовується для отримання доходу в бюджет держави, захисту національних виробників від іноземної конкуренції, регулювання пропозиції товарів на внутрішньому ринку, проведення антидемпінгових заходів, регулювання платіжного балансу країни (докладніше про це – у наступній главі). Рівень імпортного мита – це певний рівень обмеження доступу на національний ринок іноземних товарів;

- *введення спеціальних квот*. Це кількісне обмеження на ввезення або вивезення певних товарів, що вводять на певний час;

- *лицензування експорту та імпорту*. Це означає надання спеціальних дозволів на зовнішньоторговельні операції з певними товарами.

Лібералізм – припускає обмежене втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність. Митні та інші можливі обмеження – відносно мінімізуються.

Лібералізація зовнішньої торгівлі може розглядатися як одна із тенденцій сучасної світової економіки. Існують, наприклад, об'єднання країн (скажімо, Європейський Союз), у рамках яких ведеться безмитна торгівля.

Вибір конкретною країною тієї чи іншої зовнішньоторговельної політики визначається, передусім, мірою конкурентоспроможності її національної продукції, станом зовнішньоторговельного балансу, стратегічним баченням. Недостатня розвиненість національної економіки та від'ємне сальдо торговельного балансу сприяє проведенню протекціоністської політики. Впевненість у можливостях національних виробників на рівних змагатися з іноземними стимулює ліберальні підходи.

15.3. Міжнародне переміщення ресурсів

Кожна національна економіка володіє певним набором ресурсів: капіталу, праці, підприємницьких здібностей та ін. Певною мірою до них можна віднести й грошовий капітал, наявність якого служить передумовою для реального залучення виробничих ресурсів. Сучасний етап світових господарських зв'язків надав динамічності ресурсам, обумовив можливості їх

переміщення у значних масштабах із однієї країни в іншу. Досить масштабними у сучасних умовах є закордонні інвестиції та міграція робочої сили.

Мотиви та форми закордонних інвестицій

Кінцевою метою комерційного інвестування є отримання прибутку. Тому підприємці постійно шукають сферу застосування свого капіталу з більш високою віддачою. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків поступово розширює кордони пошуку, виводить його за межі національної економіки. Оскільки існують стійкі міждержавні відмінності у цінах на ресурси, податках, рівнях розвитку окремих галузей, стану конкуренції тощо, то виникає й відмінність у прибутковості інвестування. Переміщення капіталу з однієї країни в іншу з метою отримання більшого прибутку й складає зміст закордонних інвестицій.

Закордонні інвестиції можуть здійснюватися у різноманітних формах (рис. 15.2). Залежно від суб'єкта інвестування їх можна поділити на *приватні* та *офіційні*. До останніх відносяться державні позики, державна допомога, кредити, що надаються різноманітними міжнародними організаціями. Приватні інвестиції відіграють основну роль у міжнародному русі капіталу.

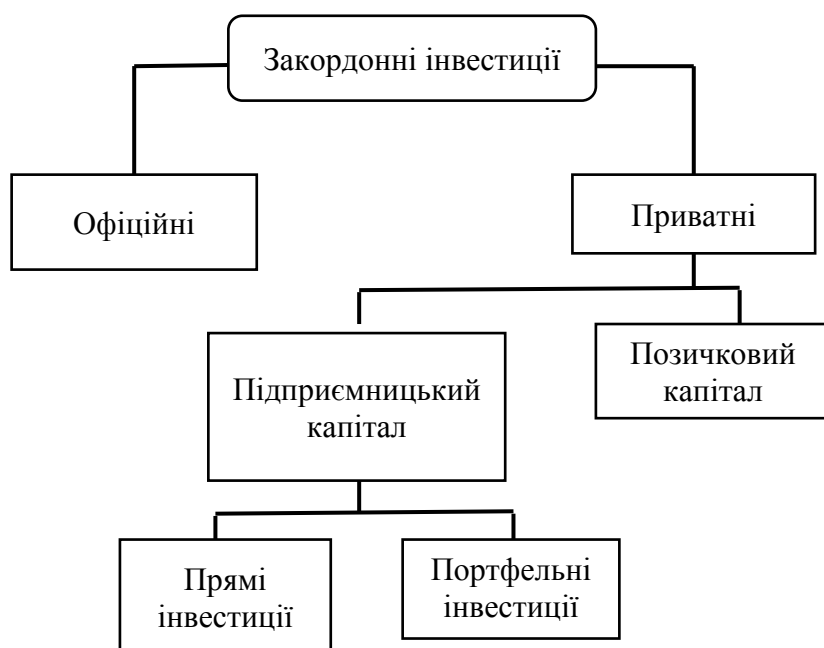


Рис. 15.2. Форми закордонних інвестицій

За характером використання приватні інвестиції можна поділити на *підприємницький* та *позичковий капітал*.

У підприємницькому капіталі, у свою чергу, можна виділити прямі інвестиції (створення дочірніх підприємств, філій, придбання контрольних пакетів акцій тощо), а також портфельні інвестиції (придбання

корпоративних прав, які не дають можливості реально контролювати діяльність підприємства).

Позичковий капітал – це надання позики, розміщення грошових коштів у вигляді термінових депозитів у комерційних банках, придбання облігацій тощо.

Безумовно, найбільше значення для країни-отримувача капіталу мають прямі інвестиції. Це ті ресурси, які приходять в принципі «надовго» та «всерйоз». Портфельні інвестиції, а тим паче позичковий капітал є більш рухомими, вони достатньо легко «залишають» економіку країни-отримувача під впливом ряду обставин.

Закордонні інвестиції по-різному впливають на економіку сторін. Для країн-експортерів цей вплив проявляється у наступному:

- досягається більш висока середня прибутковість інвестицій через трансфер їх із найменш прибуткових галузей всередині країни до більш прибуткової сфери за кордоном;

- створюються сприятливі умови для збільшення експорту ряду товарів. Будівництво компаніями підприємств за кордоном заохочує, частково, вивіз обладнання для них із країни-експортера;

- зменшуються внутрішні ресурси. Переміщення капіталу в інші країни може стримувати зростання внутрішніх виробничих можливостей країни-експортера, негативно позначатися на умовах економічного розвитку країни.

Приймаюча країна, як правило, відчуває вплив іноземних інвестицій за такими напрямками:

- разом з іноземними інвестиціями в країну часто надходять сучасна техніка і технології. Однак необхідно усвідомлювати, що це, як правило, не найбільш нове, а те, що вже досить довго використовується всередині країни-експортера. Тому дуже важко вийти у світові лідери, орієнтуючись тільки на імпорт іноземного капіталу;

- створюються умови для деякого прискорення темпів економічного зростання. Іноземні інвестиції – це своєрідний допінг для національної економіки. Вона починає розвиватися швидше. Але не виключено, що з часом прибуток іноземного інвестора буде повертатися за кордон, що негативно позначиться на темпах економічного зростання;

- посилюється внутрішня конкурентна боротьба, що, з одного боку, підштовхує національних виробників працювати ефективніше, а з іншого, – може призвести до появи у них серйозних проблем, пов'язаних із конкурентоспроможністю.

Міграція робочої сили

Окрім руху капіталів, у сучасних умовах спостерігається значне за масштабами переміщення з країни в країну такого ресурсу, як праця. Сучасна міграція робочої сили – це в цілому наслідок достатньо високого ступеня розвиненості процесів інтернаціоналізації господарської діяльності та спрощення національних законодавчих процедур прийняття

іноземних працівників. Таким чином поряд з світовими товарними ринками розвиваються світові ринки праці.

Причинами міграції робочої сили можуть бути:

- національні відмінності у заробітній платі. Суттєві відмінності країн за рівнем розвитку, соціальними гарантіями, історичними традиціями тощо. призводять до того, що одна й та сама праця у різних країнах ринково оцінюється по-різному. Відомо, наприклад, що робітник, який виконує некваліфіковану роботу, в США отримує у декілька разів більше, ніж безліч людей у країнах Латинської Америки;

- національні особливості у стані зайнятості. У слаборозвинених країнах безробіття може рахуватися десятками процентів, в той же час як у розвинених країнах воно становить набагато менше. Крім того, у розвинених країнах виявляється значна кількість незайнятих робочих місць, що пов'язано з їх неперестигністю. На таку роботу частіше за все і погоджуються іммігранти;

- у деяких випадках роботодавці схильні надавати перевагу іноземним робітникам, а не своїм. Справа в тому, що іммігранти, як правило, не можуть користуватися трудовими правами, соціальними гарантіями, що надаються національним робітникам. Прийом на роботу іноземця може обійтися роботодавцю дешевше.

15.4. Координація міжнародних економічних зв'язків

Масштаби зовнішньоекономічних зв'язків, їх щільність, різноманіття і значимість для національних економік вимагають формування відповідного міжнародного правового режиму. Подібно тому, як всередині кожної країни держава розробляє «правила гри» для господарюючих суб'єктів, так і в світовому господарстві різноманітного роду міждержавні угоди визначають режим діяльності суб'єктів світових господарських зв'язків. При цьому слід виокремити основні *функції такого міжнародного регулювання* економічної діяльності:

- *захист конкуренції*. Загрози конкуренції виникають із різних джерел. Один із них – могутність транснаціональних корпорацій. Вони діють як глобальні економічні структури, з ними дуже важко конкурувати. Нерідко проявляється недобросовісна конкуренція, однією з форм якої є демпінг. *Демпінг* (dumping – «скинути») – це продаж товарів на ринках інших країн за цінами, що нижче нормально-ринкового рівня у цих країнах. У таких випадках країна-імпортер має право застосувати так звані антидемпінгові заходи. При визначенні нормального рівня ціни за основу зазвичай приймають ціни на даний товар (аналогічний йому), які переважають протягом певного попереднього періоду у країні-імпортері або на ринках третіх країн. Вагомим аргументом у доказі демпінгу вважається факт продажу товарів за цінами, що є нижчими від витрат виробництва;

- *координація зусиль по вирішенню спільних задач*. Спільними проблемами для країн-учасниць міжнародних відносин є, наприклад,

стабільність міжнародної валютної системи, вирішення глобальних екологічних проблем тощо;

- *міждержавні гарантії приватного підприємництва*. Це, частково, відноситься до прийняття заходів щодо захисту іноземних інвестицій, усунення подвійного оподаткування тощо.

Найважливішу роль у регулюванні світових господарських зв'язків належить *міжнародним економічним організаціям*. Назвемо серед них такі:

1. *Міжнародний валютний фонд (МВФ)* створено у 1944 р. для сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва шляхом встановлення норм регулювання валютних курсів та відповідного контролю, багатосторонньої системи платежів та усунення валютних обмежень, а також для надання кредитних ресурсів своїм членам при валютних труднощах.

2. *Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)* створено у 1945 р. для стимулювання економічного розвитку країн-учасниць, сприяння розвитку міжнародної торгівлі, підтримки платіжних балансів.

3. *Світова організація торгівлі (СОТ)* була створена у 1995 р. Основною її задачею вважається лібералізація світової торгівлі шляхом послідовного зменшення імпортного мита та усунення різноманітних нетарифних бар'єрів. Країни-учасниці СОТ беруть на себе зобов'язання щодо надання режиму найбільшого сприяння у взаємній торгівлі на недискримінаційній основі, взаємному наданню національного режиму товарам та послугам іноземного походження, «прозорості» торговельної політики, розв'язанню торговельних суперечок шляхом консультації та переговорів.

4. *Європейський Союз (ЄС)* – найкрупніше міждержавне регіональне об'єднання, яке виникло як наслідок міжнародної економічної інтеграції. ЄС у своєму розвитку пройшов декілька етапів:

- 1957–1986 рр.: створення зони вільної торгівлі та митного союзу в рамках Європейського економічного співтовариства (1957 р., засновники – Бельгія, Франція, ФРН, Італія, Люксембург, Нідерланди). Було ліквідовано обмеження у взаємній торгівлі країн-учасниць та встановлено єдиний митний тариф по відношенню до третіх країн;

- 1987–1992 рр.: створення спільного ринка. Були досягнуті «чотири свободи» – вільне переміщення всередині об'єднання товарів, послуг, капіталу та робочої сили;

- з 1993 р. розвиток у рамках союзу. 1993 р. країнами-учасницями був ратифікований Маастрихтський договір, на основі якого ЄЕС трансформувалось у Європейський Союз.

Європейський Союз на сьогодні – це єдиний ринок, спільне регулювання економічної діяльності, використання євро як спільної валюти. У 2022 р. Україна отримала статус кандидата в члени ЄС та активно працює над набуттям повноцінного членства.

Україна активно співпрацює з названими, а також з іншими міжнародними організаціями.

Короткі висновки

1. У своєму розвитку світове господарство пройшло етап світової торгівлі, іноземних інвестицій, етап економічної інтеграції та знаходиться зараз на етапі глобалізації.

2. Сучасне світове господарство характеризується наявністю у ньому найрізноманітніших груп країн, котрі можна класифікувати у залежності від рівня розвитку (розвинені, середньо розвинені та слаборозвинені), галузевої структури (індустріальні, індустріально-аграрні, аграрно-індустріальні, аграрні), ступені інтеграції у світове господарство (інтегровані та слабо інтегровані).

3. Найстарішою формою міжнародних економічних зв'язків є зовнішня торгівля, заснована на міжнародному поділі праці. Міжнародний поділ праці базується не тільки на абсолютних, але й на порівняльних перевагах тієї чи іншої країни у виробництві якого-небудь товару. Вигода для країни від зовнішньої торгівлі полягає в отриманні через спеціалізацію більшої кількості товарів кращої якості, ніж могло би бути вироблено всередині країни при тій же величині витрат.

4. Протекціонізм – це економічна політика держави, яка сприяє розвитку національної економіки шляхом захисту її від іноземної конкуренції. Зовнішньоекономічна політика лібералізму передбачає суттєве обмеження втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність.

5. Сучасними формами переміщення ресурсів та грошей з однієї країни в іншу є закордонні інвестиції та міграція робочої сили. Закордонні інвестиції у якості вкладень коштів в економіку інших країн можуть здійснюватися у формі державних та приватних інвестицій. Останні діляться на прями та портфельні.

6. Причинами міграції робочої сили виступають національні відмінності у заробітній платі; національні особливості у рівні безробіття та структурі зайнятості; переваги, котрі можуть отримати іноземні працівники під час прийому на роботу.

7. У світовому господарстві «правила гри» формують різного роду міжнародні угоди. Основними напрямками регулювання міжнародних зв'язків є: захист ринку і конкуренції, координація зусиль по вирішенню спільних задач, міждержавні гарантії приватного підприємництва.

Основні терміни і поняття

- Світове господарство
- Інтернаціоналізація господарської діяльності
- Міжнародний поділ праці
- Етапи розвитку світового господарства
- Економічна інтеграція
- Глобалізація

- Міжнародна торгівля
- Експорт
- Імпорт
- Абсолютні переваги
- Порівняльні переваги
- Торговий баланс
- Зовнішньоторговий оборот
- Сальдо торгового балансу
- Протекціонізм
- Мито
- Лібералізм
- Закордонні інвестиції
- Прямі і портфельні іноземні інвестиції
- Міграція робочої сили
- Демпінг
- Міжнародні економічні організації.

Глава 16

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

Міжнародні економічні операції передбачають використання валют як мінімум двох країн. Сторона, яка купує, наприклад підприємство з України, готова сплатити за поставлені товари своєю національною валютою, але контрагент з іншої країни (продавець) розраховує, у кінцевому рахунку, отримати валюту власної країни. Тому за логікою угода відбудеться або коли покупець товару спочатку придбає валюту продавця, а потім вже оплатить поставку, або коли продавець погоджується отримати в оплату поставки товару національну валюту покупця з подальшим її продажом. Можливий й інший варіант – використання в міжнародних розрахунках певної «твердої» валюти. Але в будь-якому випадку виникає необхідність в існуванні ще одного ринку – ринку валюти.

Розгляд особливостей функціонування валютного ринку, умов формування попиту, пропозиції та ціни рівноваги на ньому і становить зміст даної глави. Ми також розглянемо структуру платіжного балансу країни, який в узагальненому вигляді характеризує результати її зовнішньоекономічної діяльності. Особливу увагу буде приділено різним способам формування валютних курсів, розвитку міжнародних валютних систем.

16.1. Валютний курс і платіжний баланс

Валютний курс і зовнішня торгівля

Валюта – це офіційна грошова одиниця певної країни або групи країн. Валютою є українська гривня, євро, долар США, японська ієна, китайський юань і багато інших офіційно встановлених грошових одиниць.

Валютний курс – це ціна однієї офіційної грошової одиниці, що виражена в іншій офіційній грошовій одиниці. Зрозуміло, що оскільки в світі дуже багато валют, то кожна конкретно взята валюта (наприклад, гривня) може мати багато курсових вимірів (до долара США, євро тощо).

Очевидно, що необхідність встановлення валютних курсів, тобто пропорцій обміну однієї валюти на іншу, виникла у зв'язку із зовнішньою торгівлею. При золотомонетній грошовій системі обмін відбувався відповідно до вагових показників монет. У подальшому відбулося значне розширення масштабів операцій з обміну валют, грошові одиниці перестали, по суті, «підкріплюватися» золотим еквівалентом, сформувалися валютні ринки, де базовим фактором ціни валюти стало співвідношення попиту і пропозиції.

У сучасних умовах абсолютно очевидно, що валютні курси здійснюють дуже сильний вплив на зовнішньоекономічну діяльність, перш за все, на зовнішню торгівлю. Розглянемо це на наступному прикладі.

Припустимо, що у якомусь умовному базовому періоді один долар США відповідав 40 грн. Проаналізуємо, як вплине на український експорт та імпорт продукції підвищення курсу гривні до співвідношення 1 дол. США = 36 грн. Це буде означати, що якщо в базовому періоді цукровий завод, виручивши за свою продукцію на світовому ринку 1 млн дол., міг отримати за них 40 млн. грн, то тепер та ж сума перетворюється тільки у 36 млн грн. Здається, для того, щоб зберегти колишню виручку в гривнях, експортер може підвищити ціни, але це може несприятливо позначитися на конкурентоспроможності його продукції на міжнародному ринку.

Навпаки, у ситуації, що розглядається, більш вигідним стає імпорт для України. Для придбання певної суми доларів потрібна менша кількість гривень. Це зацікавлює у підвищенні обсягів імпорتنих операцій.

Таким чином, підвищення курсу національної валюти робить менш вигідним експорт і заохочує імпорт; зниження – зацікавлює експортерів і обмежує імпорتنі операції.

Баланси міжнародних розрахунків

Зовнішньоекономічна діяльність країни створює два зустрічних потоки іноземної валюти: вхідного (наприклад, виручка від експорту продукції) та вихідного (наприклад, оплата імпорту). Інтегральними показниками результатів цих потоків можуть служити баланси міжнародних розрахунків – як співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни по відношенню до інших країн. Використовуються кілька видів балансів міжнародних розрахунків, серед яких важливе значення мають розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованості та платіжний баланс.

Розрахунковий баланс використовується для виявлення країн нетто-кредиторів і країн нетто-боржників. Він характеризує співвідношення всіх заборгованостей для даної країни з боку іноземних партнерів на якусь дату і зобов'язань по відношенню до них цієї країни незалежно від термінів здійснення платежів. З одного боку, такий баланс надає можливість оцінити масштаби зовнішньоекономічної діяльності, особливо в сфері міжнародного кредиту. Однак, з іншого боку, він недостатньо повно показує стан справ, тому що не враховує ситуацію з точки зору того, якими є прострочені позиції та ті позиції, термін погашення за якими ще не настав. Крім того, тут не враховується надійність іноземного боржника.

Баланс міжнародної заборгованості (баланс міжнародних інвестицій) не враховує поточну заборгованість країни, а показує лише співвідношення між закордонними активами і золотовалютними резервами країни і зобов'язаннями перед іноземними суб'єктами.

Платіжний баланс є найбільш комплексним балансом міжнародних розрахунків. Він являє собою співвідношення платежів за кордон і надходжень з-за кордону за певний період часу (рік, квартал, місяць). При його побудові враховується той факт, що всі зовнішньоекономічні операції

можна поділити на кредитні (надходження іноземної валюти) і дебетові (витрачання іноземної валюти). Тому в балансі перші йдуть зі знаком «плюс», а другі – зі знаком «мінус». Так, експорт товарів і позики, що отримані країною, – це кредитні операції, а імпорт і кредитування інших країн – дебетові.

Структуру платіжного балансу формують:

- *рахунки поточних операцій* (експорт та імпорт товарів і послуг, доходи від закордонних інвестицій в інших країнах і виплати зарубіжним інвесторам всередині країни, баланс міжнародних приватних і державних переказів тощо);

- *рахунки руху капіталу* (надходження і відтік капіталу);

- *офіційні резерви* (використовуються для врегулювання незбалансованості платіжного балансу за поточними операціями і руху капіталу).

В табл. 16.1 представлена в дещо спрощеному вигляді структура платіжного балансу країни.

Таблиця 16.1

Основні елементи платіжного балансу країни

Кредит	Сума (+)	Дебет	Сума (-)
Експорт товарів	+	Імпорт товарів	-
Експорт послуг	+	Імпорт послуг	-
Доходи від зарубіжних Інвестицій	+	Виплати закордонним інвесторам	-
Грошові перекази в країну приватних осіб і держав	+	Грошові перекази з країни приватних осіб і держав	-
<i>Сальдо балансу за поточними операціями (+, -)</i>			
Приріст іноземних Інвестицій	+	Приріст закордонних інвестицій	-
<i>Сальдо балансу руху капіталу (+, -)</i>			
<i>Сальдо балансу за поточними операціями і руху капіталу (+, -)</i>			
<i>Офіційні резерви (+, -)</i>			

У кінцевому рахунку, загальне сальдо платіжного балансу повинне бути нульовим. Таке «нульове коригування» проводиться за рахунок маніпулювання офіційними резервами країни. Якщо сальдо балансу за поточними операціями і рухом капіталу виявляється, наприклад, негативним, то офіційні резерви мають зменшуватися. Якщо ж це сальдо виявляється позитивним, то мають збільшуватися офіційні резерви. Таким чином, показники змін офіційних резервів завжди дорівнюють показникам сальдо балансу поточних операцій і руху капіталу, але з протилежним знаком.

Сальдо поточних операцій та руху капіталу (зведене сальдо) може бути *активним* або *профіцитним* (находження грошей в країну перевищує

платежі) або *пасивним (дефіцитним)*, тобто витрати (платежі) є більшими, ніж надходження.

Як оцінити наслідки для країни того чи іншого стану зазначеного сальдо? Навряд чи держава повинна ставити перед собою завдання досягнення щорічної повної збалансованості грошових надходжень в країну та її зовнішніх виплат. Очевидно, що деякий дисбаланс вхідних і вихідних потоків не несе істотної загрози економічній стабільності країни. Однак, як і всюди, тут важлива міра.

Так, тривале позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу означає, що імпорт не перекриває експорту і тим самим фактичний рівень споживання менше потенційно можливого. Якщо ж сальдо балансу формується під впливом значного перевищення надходжень капіталу над його відтоком, то країна перетворюється в приймаючу сторону з усіма плюсами та мінусами такої ситуації. Тривале перевищення надходжень валюти в країну над її витратами може виступати однією з причин інфляції.

Тривале пасивне сальдо балансу призводить до того, що для покриття дефіциту іноземної валюти доводиться використовувати офіційні резерви, зменшуючи їх обсяги. Але ці резерви не безмежні. Щоб виправити ситуацію держава змушена йти на введення різного роду протекціоністських заходів, що стримують імпорт і заохочують експорт. Одним із наслідків дефіциту балансу може стати зміна курсових вартостей національної валюти. Валютний курс, з одного боку, відображає стан платіжного балансу, а з іншого, є одним з факторів його сальдо.

16.2. Формування валютних курсів

Фактори валютного курсу

Ми легко можемо виявити, що валютні курси не є стабільними, вони змінюються. Про ці зміни постійно говорять, пишуть, багато міркують про курсове майбутнє тієї чи іншої валюти. Така увага визначається, перш за все, тим впливом, який має валютний курс на економіку країни в цілому, на підприємства і домашні господарства.

Ціна будь-якої валюти може змінюватися або шляхом зростання, або шляхом зниження.

Ревальвація валюти означає підвищення її ціни, яка виражена в іншій валюті. Ревальвація, наприклад, гривні означає, що тепер при її покупці потрібно платити більше іншої валюти, тобто, курс гривні підвищується, її позиції на валютному ринку зміцнюються. Це може бути позитивною новиною, скажімо, для імпортерів продукції в Україну й певною мірою негативною – для експортерів продукції з України.

Девальвація валюти означає зниження її ціни, яка виражена в іншій валюті. Якщо ми ведемо мову про гривню, то це означає, що її курс знизився, за її покупку на валютному ринку можна пропонувати вже менше іншої валюти. Це може, наприклад, певною мірою порадувати українських металургів як експортерів (виручені, скажімо, долари

принесуть більший результат при їх обміні на гривні) й одночасно їх же засмутити, тому що швидше за все їм тепер доведеться платити більше за використований у виробничому процесі імпортований природний газ.

Розглянемо *основні фактори, що впливають на валютні курси* тієї чи іншої офіційної грошової одиниці.

Співвідношення експорту та імпорту товарів (послуг). Експорт, як ми вже знаємо, забезпечує надходження іноземної валюти в країну, на її валютний ринок. Експортери створюють головну пропозицію іноземної валюти на валютному ринку країни, а імпортна діяльність, навпаки, створює її відтік з країни. Імпортери створюють основний попит на іноземну валюту всередині країни. Можна, напевно, сказати і так: експортери «заробляють» іноземну валюту, імпортери її «витрачають». Те, як складається співвідношення цих процесів, вирішальним чином впливає на курс національної валюти.

Експорт-імпорт, з одного боку, і валютний ринок, з іншого, здійснюють взаємний вплив. Так, наприклад, попит на товари з інших країн створює попит на іноземну валюту. Об'ємні показники такого попиту, залежать від ціни іноземної валюти в гривні.

Співвідношення потоків фінансових інвестицій, що входять у країну і виходять з неї. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися в різних формах. Ці процеси пов'язані з валютним ринком країни. Так, наприклад, отримання іноземних кредитів в доларах США українськими банками означає потенційне збільшення пропозиції доларів на валютному ринку країни. Придбання іноземними суб'єктами акцій, облігацій в Україні, бажання відкрити депозити в гривнях означає формування відповідного попиту на гривню. І навпаки: бажання іноземного інвестора вивести свої доходи (наприклад, отриманий прибуток) з України означає поява попиту на валютному ринку України на долари, євро.

Курсові очікування суб'єктів валютного ринку. У сферу цього ринку виявляються втягнутими багато суб'єктів – підприємства реального сектора економіки, комерційні банки, інвестиційні компанії, домашні господарства і деякі інші. Вони – продавці і покупці іноземних валют. У кожного з них свої мотиви, але в кінцевому рахунку вони пов'язані з бажанням вибрати «найкращу» валюту для своїх заощаджень, для мінімізації ризиків обмінно-товарного знецінення, а також з бажанням заробити додаткові гроші (доходи). У свідомості цих суб'єктів – «роздуми про майбутнє» тієї чи іншої валюти. Бачення майбутнього (очікування) – «гарне» або «погане» – визначає їх дії з продажу чи придбання тієї чи іншої валюти в поточних умовах. Цей фактор ми можемо, швидше за все, назвати психологічним, тому що, як правило, окремо взятий економічний суб'єкт не має необхідної і достатньої інформації для економічного обґрунтування своїх очікувань.

Діяльність держави. По-перше, відзначимо, що держава нормативно вводить національні «правила» купівлі-продажу іноземних валют, їх

використання тощо. По-друге, держава визначає свою безпосередню роль у процесах купівлі-продажу і встановлення валютних курсів. Для цього використовується спеціальний державний інститут, в Україні – Національний банк України. Цей інститут може і реально виступає в ролі своєрідного «додаткового» продавця або покупця на національному валютному ринку й тим самим впливає на курси валют.

Ринковий механізм формування валютних курсів

Якщо не брати до уваги наявність будь-яких обмежувальних чинників, то валютний ринок можна представити як механізм координації дій продавців і покупців, в основі якого лежить вільне ціноутворення і наявність конкуренції.

Величина попиту на євро в міру, наприклад, зниження його курсової вартості зростає. Зростаючий характер кривої попиту обумовлюється тим, що в міру здешевлення євро стає вигіднішим придбання товарів у Єврозоні. Але що відбувається з пропозицією євро у такій ситуації? Зниження курсу євро робить менш вигідним експорт товарів у Єврозону, й це зменшує відповідні експортні інтереси та надходження євро у певну країну. Таким чином, система ринкового формування курсів має певну здатність балансувати попит і пропозицію валют у країні.

Якщо курс виявиться вище рівноважного, то пропозиція євро перевищить попит на неї, а це, як відомо, спричинить за собою зниження ціни: вона буде змінюватися, наближаючись до рівноважного значення. Якщо ж курс встановиться нижче рівноважного значення, то посиляться конкуренція серед покупців валюти, що обумовить рух курсу євро в бік рівноважного значення шляхом підвищення.

Як і більшість економічних явищ, система вільної «гри» валютних курсів суперечливо впливає на національну економіку. Перш за все, слід зазначити спроможність «вільного» валютного курсу коригувати як активне, так і пасивне сальдо платіжного балансу. Насамперед через відповідний вплив на експорт та імпорт.

Потрібно сказати, що ринкова модель, ринковий порядок координації попиту і пропозиції на валютному ринку передбачає своєрідний автоматизм досягнення збалансованості через зміни курсу (ціни). Останнє є основним інструментом спрямування попиту і пропозиції до значення ринкової рівноваги. Але наскільки прийнятним, наскільки безболісним для економіки в цілому і її окремих суб'єктів може бути визнаний такий порядок балансування? Приклади різких змін курсу гривні, масштаби і глибина наслідків цих змін не дають можливості відповісти на дане питання виключно позитивно.

Особливо гостро порушується проблема досягнення стабільності курсу валюти для країн із так званою відкритою економікою, тобто для тих, де спостерігається значна питома вага зовнішньоторговельного обороту у ВВП. Україна, як відомо, входить до числа таких країн. Ситуація з курсом

гривні, насамперед до долара і євро, здійснює величезний вплив на становище підприємств – експортерів та імпортерів, на стан державного бюджету, банківський сектор, інфляцію та доходи.

Державний вплив на валютні курси

Державне регулювання валютних курсів є, по суті справи, єдиним компенсатором, інструментом коригування недоліків ринкового встановлення валютних курсів. Вплив держави створює певні шанси для досягнення відносної стабільності умов зовнішньоекономічної діяльності, зниження валютних ризиків, забезпечення певних прогнозних параметрів функціонування економічної системи тощо.

У кінцевому рахунку проблема підтримки певного валютного курсу може бути зведена до проблеми підтримки співвідношення попиту і пропозиції іноземної валюти на відносно незмінному рівні. Якщо в силу активного сальдо платіжного балансу попит на іноземну валюту виявляється нижчий за пропозицію, що може спричинити помітне зростання курсу національної валюти, держава (центральний банк) виступає у якості покупця, збільшуючи за рахунок цього свої офіційні резерви. Якщо ж створюються умови для зниження курсу національної валюти, держава проводить валютну інтервенцію: починає продавати іноземну валюту, збільшуючи тим самим пропозицію і зменшуючи офіційні запаси.

Маніпулювання офіційними резервами – основний метод державної підтримки курсу національної валюти. Разом з тим, його можливості є обмеженими. Використання цього інструменту передбачає наявність достатніх офіційних резервів. Вони можуть формуватися головним чином за рахунок активного сальдо платіжного балансу в попередні роки. Якщо ж тривалий час спостерігається пасивне сальдо платіжного балансу, то навіть найзначніші офіційні резерви вичерпаються.

Іншим інструментом державної підтримки валютного курсу виступає *зовнішньоторговельна політика*. Заохочуючи або стримуючи експортну та імпорتنу активність, держава може збільшувати або зменшувати попит і пропозицію на ринку іноземної валюти.

В критичних ситуаціях для регулювання валютних курсів держава може вдаватися до *адміністративних заходів*, до внесення змін у «правила валютної гри». Це, наприклад, може стосуватися термінів та умов реалізації експортерами валютної виручки, порядку проведення торгів на валютній біржі, умов проведення обмінних операцій для фізичних осіб, здійснення валютних переказів за кордон тощо.

Конвертованість валюти

Одними з найважливіших аспектів регулювання валютних операцій державою виступають визначення режиму і сфери застосування національної валюти.

Якщо державою визначено, що валюта використовується тільки для обслуговування внутрішніх економічних процесів і не обмінюється на іноземні валюти, то її можна назвати *неконвертованою* (рис. 16.1). У цьому випадку держава вводить заборони на вивезення і ввезення іноземної і національної валют, їх покупку і продаж. Для сучасної економіки така ситуація виглядає як нонсенс.

За режимом *частково конвертованої валюти* зберігаються заборони на використання іноземної валюти – або за окремими операціями, або для окремих суб'єктів. Наприклад, можна надати свободу оплати поточних операцій в іноземній валюті (експортно-імпортні операції, приватні перекази грошей за кордон тощо), але заборонити ввезення останньої для інвестування. Часткова конвертованість вважається внутрішньою, коли держава не обмежує здійснення операцій з іноземною валютою для резидентів (фізичних осіб, які постійно проживають, і юридичних осіб, зареєстрованих у цій країні), але забороняє валютні операції для нерезидентів. Часткова конвертованість буде зовнішньою, якщо право на здійснення операцій з іноземною валютою надається нерезидентам, але вони заборонені для резидентів.

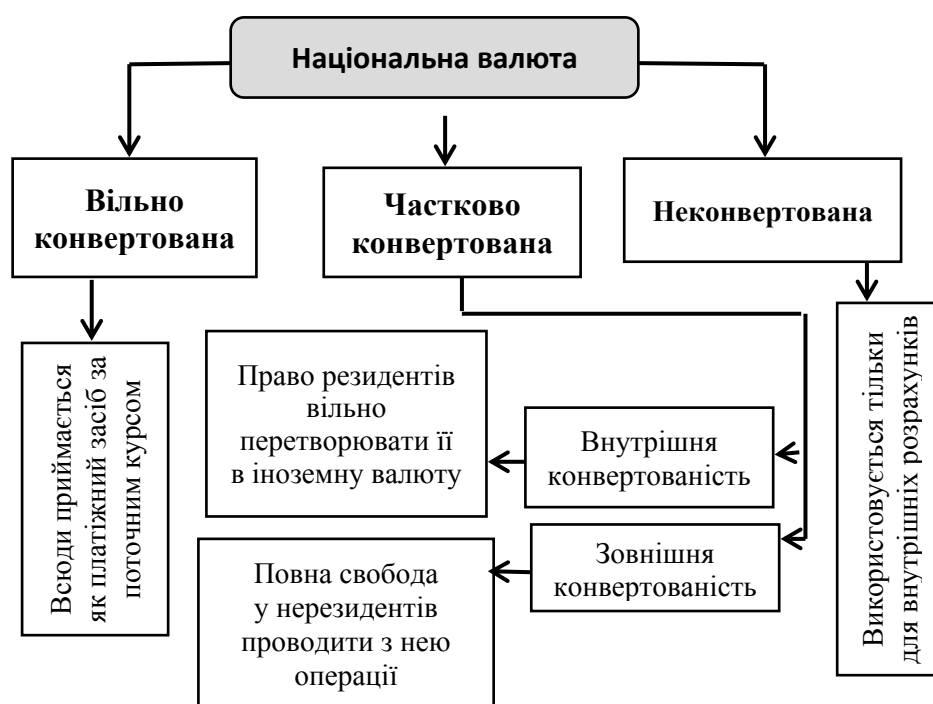


Рис. 16.1. Конвертованість національної валюти

Вільно конвертована валюта може безперешкодно обмінюватися на інші іноземні валюти у всіх видах операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю: поточних, кредитних, інвестиційних.

Водночас доцільно розрізняти також формальну (юридичну) конвертованість та реальну конвертованість. *Повна реальна конвертованість валюти* передбачає фактичне широке її використання для

здійснення операцій у міжнародних економічних процесах. Така валюта має бути предметом активної та постійної торгівлі на валютних ринках. Зрозуміло, що таких валют у світі дуже небагато. Наприклад, долар США виступає валютою угод в абсолютній більшості міжнародних економічних операцій. Саме реально вільно конвертовані валюти складають основу сучасної міжнародної валютної системи.

16.3. Міжнародні підходи до регулювання валютних курсів

Система золотого стандарту

Тривалий час у більшості країн світу використовувалася так звана золотостандартна грошова система, коли валютні курси визначалися на основі золотого стандарту. Країни прагнули підтримувати фіксовані курси своїх валют, тобто певні і закріплені державою пропорції обміну національної валюти на іноземні. Для цього їм було необхідно:

- встановлювати певну «золоту вагу» національної грошової одиниці і гарантувати обмін паперових грошей на золото у цій пропорції;
- підтримувати відповідність між золотим запасом і кількістю грошей, що перебувають в обігу;
- забезпечувати умови вільної торгівлі.

Зупинемось на дії золотого стандарту на умовному прикладі. Припустимо, що для якогось історичного періоду 1 троїцька унція золота (31,1 г) коштувала 35 доларів і 70 франків. Тоді курс долара становитиме 2 франки. Що станеться, якщо ціни внутрішнього ринку Франції будуть підвищуватися швидше, ніж у США? Зросте попит на долари і впаде на франки. Курс франка по відношенню до долара стане знижуватися. Виникає ситуація, яка стимулює обмін франків на золото з подальшим його обміном на долари. Французьке золото поступово буде переміщуватися у США. Але дотримання другої умови існування золотого стандарту змусить Францію зменшити пропозицію грошей. Це спричинить зменшення купівельного попиту і призведе до економічного спаду (або до уповільнення зростання) і безробіття. Зменшення пропозиції франків відновить колишній валютний курс.

Підтримка фіксованих валютних курсів на основі золотого стандарту створювала більш-менш прогнозовані умови зовнішньоекономічної діяльності та забезпечувала автоматичне відновлення рівноваги платіжного балансу: позитивне сальдо ліквідується збільшенням золотого запасу країни, від'ємне – зменшенням цього запасу. Разом з тим, за дотримання умов золотого стандарту багатьом країнам доводилося платити спадом виробництва і безробіттям. Крім того, несприятлива ситуація в економіці протягом певного часу могла призвести до вичерпання золотого запасу країни і неможливості у подальшому дотримуватися золотого стандарту.

Модернізація «золотого стандарту»

Рішучий удар по золотостандартній грошовій системі нанесла «Велика депресія» 1929–1933 рр. Багато країн в умовах глибокого спаду виявилися не в змозі підтримувати фіксований обмін валюти на золото.

Основні принципи світової валютної системи на період після Другої світової війни були розроблені на міжнародній конференції в *Бреттон-Вудсі* (США, 1944 р.). Нова система була покликана зберегти основні переваги старої золотостандартної системи і спробувати усунути властиві їй недоліки, пов'язані зі спадом і безробіттям.

Основні, принципи Бреттон-Вудської системи можна сформулювати так:

- збереження функції світових грошей за золотом при одночасному використанні у якості міжнародних платіжних і резервних валют національних грошових одиниць, перш за все, долара США;
- обов'язковість обміну резервних валют на золото іноземним урядом і центральним банком за офіційним курсом;
- встановлення золотого (або доларового) змісту своєї грошової одиниці усіма країнами-членами МВФ і визначення тим самим валютного паритету між своєю валютою і валютами всіх інших країн;
- допустиме відхилення ринкових валютних курсів має складати не більше 1% по відношенню до фіксованого курсу.

Активна роль в новій валютній системі відводилася створеному на тій же конференції Міжнародному валютному фонду (МВФ). Якщо у якійсь із країн-учасниць МВФ виникала загроза зниження курсу національної валюти по відношенню до валюти іншої країни, то дефіцит іноземної валюти міг бути покритий, частково, за рахунок:

- резервної валюти, накопиченої країною в попередні роки;
- продажу іноземній державі частини золотого запасу за його національну валюту;
- отримання спеціального кредиту МВФ у валюті іноземної держави.

Оснвою нової системи становила стабільність долара і здатність США гарантувати обмін доларів на золото. Однак у 1950–1960-х рр. платіжний баланс США значно частіше виявлявся дефіцитним, ніж активним. Це призвело до різкого зменшення розмірів золотого запасу США. Кількість доларів в обігу у кілька разів перевищувало весь золотий запас. Реальна ціна золота на валютних біржах була у 10–15 разів вище, ніж золотий стандарт. Створювалася загроза стійкості й надійності долара як резервної валюти. У 1971 р. США прийняли рішення про скасування гарантованого обміну 35 дол. за 1 троїцьку унцію золота. Впав останній бастион золотого стандарту.

Валютна система без «золотого стандарту»

Під впливом відмови США від зобов'язань офіційного обміну своєї валюти на золото ряд інших держав, перш за все Західної Європи, зняли з себе зобов'язання з підтримки курсу долара, у результаті чого почалося

«вільне плавання» курсів національних валют. Таким чином, у світі фактично відбулася повна відмова від золотостандартної валютної системи.

У світовому співтоваристві, водночас, наявне розуміння того, наскільки небезпечним для економіки є абсолютно вільне формування курсів національних валют. Адже значні коливання курсів – це серйозний дестабілізуючий фактор в експортних та імпорتنих операціях, фінансових потоках.

Прагнення знайти нові підходи до забезпечення надійності світової валютної системи призвело до проведення в 1976 р. наради країн-членів МВФ в Кінгстоні (Ямайка). Тут були визначені нові принципи функціонування валютної системи. Основні зміни полягали у наступному:

- скасування офіційної ціни на золото і золотих стандартів;
- повне припинення офіційного обміну доларів на золото;
- дозвіл продажу і покупки золота за ринковою ціною;
- закріплення за країнами права вибору режиму формування валютних курсів;
- перехід від фіксованих курсів до системи «плаваючих валютних курсів».

Зараз у світі під час розгляду проблеми формування валютних курсів виходять, як правило, з таких положень:

По-перше, безперервні зміни умов зовнішньоекономічної діяльності вимагають постійних змін валютних курсів. Тому фіксація валютних курсів суперечить умовам ефективного функціонування економіки. Валютні курси повинні мати можливість досить вільно змінюватися («плавати»), щоб можна було уникнути стійких активних або пасивних сальдо платіжних балансів країн.

По-друге, абсолютно безконтрольні коливання валютних курсів, особливо значного характеру в короткостроковому періоді, здатні дезорганізувати торгівлі і фінансові зв'язки між державами, завдати істотної шкоди національним економікам. Тому регулювання валютних курсів необхідно розглядати як один з інструментів забезпечення макроекономічної стабільності. Центральні банки різних країн повинні обов'язково запобігати серйозним короткостроковим коливанням курсів своїх валют, проводити заходи, спрямовані на протидію курсовим коливанням, на їх згладжування.

Таким чином, у світовій економіці визнається доцільність забезпечення довгострокової гнучкості курсів, з одного боку, і необхідність згладжування короткострокових коливань, з іншого. Систему валютних курсів у сучасній економіці можна, можливо, визначити як систему «керованих плаваючих валютних курсів».

Навчальне видання

**Петруня Юрій Євгенович
Задоля Анатолій Олександрович**

ЕКОНОМІКА: БАЗОВИЙ КУРС

Навчальний посібник

*Шосте видання,
перероблене і доповнене*

В авторській редакції

**Підписано до друку 30.01.2023 р. Формат 69x84 1/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 12, 38. Облік.-вид. арк. 11,00. Тираж 100 прим.
Замовлення № 73.
Дніпро: Університет митної справи та фінансів (свідоцтво про
видавничу діяльність ДК № 6198 від 24.05.2018 р.)
49000, м. Дніпро, вул. В. Вернадського 2/4.**