

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

***В. М. Філатов
Г. В. Островерхова***

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ

Навчальний посібник

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2016**

УДК 330(075)

ББК 65.01я7

Ф 51

Рецензенти: д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова *В. П. Решетило*; д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого *Л. С. Шевченко*; канд. екон. наук, доцент кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця *О. М. Кліменко*.

Рекомендовано до видання рішенням ученої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Протокол № 10 від 27.05.2016 р.

Філатов В. М.

Ф 51 Основи економіки : навчальний посібник для іноземних слухачів підготовчого відділення / В. М. Філатов, Г. В. Островерхова. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 112 с.

ISBN 978-966-676-659-8

Наведено основний матеріал лекцій, подано приклади розв'язання типових задач за темами дисципліни, а також запропоновано задачі для самостійного розв'язання. Наведено запитання для самодіагностики та запитання активізаційного характеру.

Рекомендовано для іноземних слухачів підготовчого відділення.

УДК 330(075)

ББК 65.01я7

© В. М. Філатов, Г. В. Островерхова, 2016
© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2016

ISBN 978-966-676-659-8

Вступ

Вивчення навчальної дисципліни "Основи економіки" є важливим у системі економічної освіти. Навчальна дисципліна має на меті формування у слухачів – майбутніх спеціалістів у галузі економіки – системи економічних знань та наукового світогляду. Навчальна дисципліна "Основи економіки" є фундаментом для вивчення комплексу економічних дисциплін, що складаються з політичної економії, мікроекономіки, макроекономіки, сучасних економічних теорій, історії економіки та економічної думки, державного регулювання.

Завданням викладання навчальної дисципліни є надання необхідних знань з основних розділів економічної теорії, засвоєння основних законів та категорій, необхідних слухачам для подальшого навчання у вищому навчальному закладі, а також вивчення мови предмета як засобу одержання економічної інформації та глибшого розуміння змісту підручників і лекцій.

Слухачі повинні **знати**:

1) сучасні економічні категорії та закони розвитку економіки на рівні розуміння питань, які вивчаються, з урахуванням пізнавальних можливостей слухачів та специфіки викладання на підготовчих відділеннях;

2) мову предмета, загальноприйнятую символіку, лексику та конструкції, властиві науковому стилю мови.

Слухачам потрібно навчитися застосовувати одержані знання на практиці: для аналізу економічних явищ, розв'язання задач і виконання тестів, ситуаційних завдань і ділових ігор.

Навчальна дисципліна "Основи економіки" складається з трьох розділів: загальні основи економічної теорії, елементарна мікроекономіка, основи макроекономіки.

Мета навчальної дисципліни – формування системи теоретичних знань щодо понятійно-категоріального апарату економічної теорії; оволодіння сутністю економічних явищ і процесів; забезпечення базової фундаментальної теоретичної підготовки, необхідної для подальшого вивчення циклу економічних дисциплін; розуміння законів і основних тенденцій економічного розвитку суспільства.

Завданням навчальної дисципліни є з'ясування природи і змісту економічних законів та визначення механізму їх використання людьми

у господарській діяльності; розкриття загальних теоретичних засад соціально-економічного життя суспільства; аналіз принципів рис економічних систем і напрямів їх еволюції; виявлення кращих надбань теорії та практики господарювання, способів і методів ефективного використання обмежених ресурсів виробництва; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання; дослідження особливостей сучасного стану функціонування і перспективи розвитку економічної системи.

Предмет навчальної дисципліни – економічні відносини в їх єдності і взаємозв'язку з обмеженими продуктивними силами, політичними, ідеологічними і соціальними інститутами суспільства; а також економічні закони, що управляють суспільним виробництвом на всіх етапах його розвитку.

Питання, які розглядаються навчальною дисципліною, мають важливе значення для майбутнього економіста, оскільки дають змогу розуміти принципи функціонування економічних систем, дозволяють розкрити сутність та природу економічних процесів і явищ.

У процесі викладання навчальної дисципліни основну увагу приділяють оволодінню слухачами професійними **компетентностями**, що наведені в таблиці.

Таблиця

Професійні компетентності, яких набувають слухачі після вивчення навчальної дисципліни

Назва теми	Складові компетентності
1	2
Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної теорії	
Тема 1. Економіка в суспільному житті	1. Здатність показати виникнення економічних поглядів і становлення економічної науки. 2. Здатність використовувати методи економічного дослідження. 3. Здатність простежити зв'язок економічної теорії з економічною практикою. 4. Здатність використовувати положення позитивної та нормативної економіки

1	2
Тема 2. Фундаментальні проблеми економіки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знати фундаментальні проблеми економіки. 2. Обґрунтовувати економічний вибір. 3. Здатність аналізувати потреби і їх необмеженість. 4. Знати сутність процесу виробництва матеріальних благ і послуг. 5. Розраховувати альтернативні витрати, будувати криву виробничих можливостей
Тема 3. Основні типи економічних систем	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знати типи і моделі економічних систем. 2. Знати можливості вирішення основних економічних питань різними типами економічних систем
Тема 4. Основні суб'єкти та принципи ринкової економіки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знати сутність ринкової економіки. 2. Здатність аналізувати дію принципів ринкової економіки. 3. Здатність використовувати переваги і недоліки ринкової економіки. 4. Знати цілі й особливості діяльності основних суб'єктів ринкової економіки. 5. Знати процес кругообігу ресурсів, товарів, доходів у ринковій системі
Змістовий модуль 2. Елементарна мікроекономіка	
Тема 5. Теорія попиту та пропозиції	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здатність аналізувати дії законів попиту та пропозиції. 2. Здатність будувати криві попиту та пропозиції. 3. Здатність аналізувати дію цінових і нецінових факторів попиту та пропозиції. 4. Здатність розраховувати еластичність попиту та пропозиції. 5. Здатність знаходити ринкову рівновагу, визначати наслідки порушення ринкової рівноваги
Тема 6. Типи ринків	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здатність аналізувати ринок товарів, природних ресурсів, праці, капіталу. 2. Знати види торгівлі та їх особливості
Тема 7. Форми доходів у ринковій економіці	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знати основні форми доходів. 2. Здатність розраховувати величину ренти. 3. Знати особливості визначення зарплати. 4. Здатність визначати величину позичкового відсотка. 5. Здатність розраховувати прибуток
Тема 8. Гроші в ринковій економіці	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знати сутність грошей, історію виникнення та розвитку. 2. Здатність використовувати закони грошового обігу. 3. Здатність розраховувати кількість грошей в обігу

1	2
Тема 9. Поведінка споживача в умовах ринку	1. Здатність аналізувати роль споживача в умовах ринку. 2. Знати особливості споживчої поведінки
Змістовий модуль 3. Основи макроекономіки	
Тема 10. Національна економіка та результати її функціонування	1. Здатність аналізувати економіку як цілісний організм. 2. Уміти розраховувати макроекономічні показники. 3. Здатність оцінювати ефективність національної економіки
Тема 11. Економічне зростання і циклічні коливання	1. Знати сутність економічного зростання, його типи. 2. Здатність визначати взаємозв'язок економічного зростання і економічного розвитку різних країн. 3. Знати сутність економічного циклу і його фази. 4. Здатність визначати причини циклічних коливань
Тема 12. Зайнятість та безробіття	1. Знати поняття зайнятості та безробіття 2. Здатність розраховувати рівень безробіття. 3. Здатність аналізувати наслідки безробіття. 4. Знати механізми соціального захисту безробітних
Тема 13. Інфляція як макроекономічне явище	1. Знати сутність, причини та типи інфляції. 2. Здатність аналізувати економічні та соціальні наслідки інфляції. 3. Знати механізм антиінфляційної політики держави
Тема 14. Регулівна роль держави в ринковій економіці	1. Знати економічні функції держави. 2. Здатність аналізувати форми та інструменти державного регулювання
Тема 15. Державний бюджет і податкова система	1. Знати сутність державного бюджету. 2. Здатність вирішувати проблеми збалансованості доходів і видатків бюджету. 3. Знати сутність податків, особливості прямих і непрямих податків
Тема 16. Соціально-економічна політика держави	1. Здатність аналізувати наслідки нерівномірності доходів. 2. Здатність аналізувати дію системи соціального захисту населення

Грунтовне оволодіння майбутніми спеціалістами базовими поняттями та концепціями економічної теорії закладає міцний фундамент для якісного формування компетентностей спеціалістів економічного та управлінського напрямів.

Розділ 1. Загальні основи економічної теорії

1.1. Вступ. Економіка у суспільному житті

1.1.1. Розвиток економічної думки та становлення економічної науки.

1.1.2. Предмет економічної теорії.

1.1.3. Методи та функції економічної теорії.

Економічні вчення, які лягли в основу сучасної політичної економії – це меркантилізм (XV – XVII ст), фізіократія (XVII – XVIII ст.), класична англійська політична економія (XVIII ст.), економічний романтизм, утопічний соціалізм (XV – XIX ст.), марксистська політекономія (XIX ст.), історична школа, маржиналізм (XIX – XX ст.), неокласичний напрям, кейнсіанство (XX ст.), інституціоналізм, неоліберальний напрям (XX ст.).

Економічна теорія – це суспільна наука, яка вивчає економічні закони розвитку суспільства, виробничі відносини, вплив продуктивних сил і надбудови на виробничі відносини.

Виробничі відносини – це економічні відносини, які виникають між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Виробничі відносини містять організаційно-економічні та соціально-економічні відносини. Якщо організаційно-економічні відносини обумовлені поділом і кооперацією праці, то основу соціально-економічних становлять відносини власності на засоби виробництва.

Неекономічні відносини (правові, релігійні тощо) називають надбудовними. Економічна теорія їх окремо не вивчає, а досліджує їхній вплив на виробничі відносини. Продуктивні сили містять засоби виробництва (будівлі, споруди, сировину) і людей з їх навичками і здібностями. Економічна теорія окремо не вивчає також продуктивні сили суспільства, але досліджує їх вплив на виробничі відносини.

Предметом вивчення економічної теорії є також економічні закони. **Економічні закони** – це постійно повторювані причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами або процесами. Розрізняють всезагальні, загальні та специфічні економічні закони.

Усезагальні економічні закони діють протягом усієї історії існування людства. Загальні економічні закони діють протягом деякого відрізка часу, поки існують певні умови (у декількох способах господарювання).

Специфічні закони діють протягом незначного періоду часу, як правило, лише в рамках однієї системи господарювання. Найважливішим зі специфічних законів є той, що відображає основний зв'язок між виробничими силами та виробничими відносинами.

Методи політичної економії:

аналіз – це процес розкладання складного економічного явища на прості складові;

синтез – процес, зворотний аналізу;

індукція – збирання фактів і виведення на їх основі принципів, узагальнень;

дедукція – висування гіпотези (неперевіреного твердження) і перевірка її на практиці;

метод порівняння – виявлення схожих рис і відмінностей в процесах, що досліджуються тощо;

метод абстракції, під яким слід розуміти виокремлення другорядних, незначних рис і ознак із метою пізнання сутності досліджуваного явища;

метод історичного і логічного аналізу;

математичні, статистичні методи;

метод соціального експерименту.

Функції економічної теорії: методологічна, пізнавальна, прогностична, практична.

Економічна теорія – це навчальна дисципліна, яка розкриває загальні економічні закони розвитку, виробничі відносини.

Макроекономіка розкриває дію цих законів на рівні всієї країни; *мікроекономіка* вивчає механізм дії економічних законів на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Конкретні економічні науки (економіка праці, фінанси тощо) займаються проблемами практичного використання економічної теорії в практиці господарювання. Таким чином, економічна теорія є методологічною основою, базою, фундаментом розвитку всіх інших економічних наук. Ось чому перша функція, яку виконує економічна теорія – методологічна.

Друга функція – пізнавальна, зумовлена тим, що вивчивши цю дисципліну, людина значно розширює коло своїх знань про закономірності розвитку суспільства, в якому вона живе.

Наступна функція економічної теорії – прогностична, яка визначає виявлення наукових прогнозів розвитку країни і розроблення моделей розвитку суспільства у майбутньому.

Остання функція – практична. Цю функцію економічна теорія виконує, сприяючи формуванню економічного типу мислення, забезпечуючи необхідний мінімум економічних знань, необхідних кожній свідомій людині, яка живе в умовах демократичного суспільства. Крім того, економічна теорія тісно пов'язана з розробленням економічної політики держави.

Економіка буває позитивною та нормативною. *Нормативна* економіка має суб'єктивний характер, вона розкриває економіку такою, якою вона повинна бути. *Позитивна* економіка має об'єктивний характер, вона описує економіку такою, яка вона є насправді на даний момент часу.

Запитання для самодіагностики

1. Які теорії лежать в основі сучасної економічної теорії?
2. Що вивчає економічна теорія?
3. Що таке економічний закон?
4. Що таке виробничі відносини?
5. Які ви знаєте методи економічної теорії?
6. Чим відрізняється нормативна економіка від позитивної?

Проблемні запитання для самостійного вивчення

1. У чому полягає принципова різниця між економічними законами та законами природи?
2. Яке значення має вивчення економічної теорії?
3. Чому вивчення економічних дисциплін завжди розпочинають з економічної теорії?
4. Чому існують різні точки зору на одні й ті самі економічні поняття?

1.2. Фундаментальні проблеми економіки

1.2.1. Економічні потреби, їх сутність і види. Закон зростання потреб.

1.2.2. Види економічних інтересів, їх зв'язок з потребами.

1.2.3. Ресурси і фактори виробництва. Обмеженість ресурсів і проблема вибору.

1.2.4. Крива виробничих можливостей. Альтернативна вартість.

Для того, щоб існувати, людина повинна постійно задовольняти свої потреби. **Потреба** – це необхідність людини в чому-небудь. Існують класифікації потреб за різними ознаками.

За ступенем першочерговості задоволення потреби поділяють на первинні (в продуктах харчування, одязі, взутті, меблях) та вторинні (в освіті, медичному обслуговуванні, туризмі тощо).

За формою потреби поділяють на матеріальні (одяг, взуття, житло), духовні (книги, музика), соціальні (у повазі, у праці).

За ознакою насичуваності потреби можна розподілити на такі, що насичуються (потреби у продуктах харчування, предметах споживання тривалого користування) і такі, що ненасичуються (потреби в туризмі, спорті, саморозвитку).

З точки зору суб'єкта розрізняють потреби індивідуальні (окремої людини), колективні (групи людей, підприємства) і громадські (потреби суспільства в цілому в громадських товарах – музеях, парках, театрах).

За спрямованістю потреби розподіляють на особисті (окремих суб'єктів у предметах споживання) і виробничі (потреби підприємств у засобах виробництва). **Предмети споживання** – це блага, які використовуються фізичними особами для задоволення їх особистих потреб (продукти харчування, одяг, житло, предмети споживання тривалого користування). **Засоби виробництва** – це сукупність засобів праці (машин, устаткування, за допомогою яких відбувається виробництво благ) і предметів праці (сировини, матеріалів, з яких виробляються блага). Засоби виробництва споживають підприємства (фірми) в процесі виробництва благ.

Відповідно до місця в ієрархічній системі людини потреби розподіляють на абсолютні, дійсні, потенційні, реальні, фактичні. Абсолютні потреби (вищий рівень) становлять ідеальний, внутрішній спонукальний мотив до споживання. Це загальні потреби в одязі, їжі, духовному розвитку та ін. Вони існують протягом усієї історії існування людства. Справжні потреби (другий рівень) мають відносний характер і відображають об'єктивну, тобто свідомо осмислену потребу людини в конкретних споживчих благах (предметах споживання і послугах), необхідних для розширеного відтворення робочої сили і всебічного розвитку особистості. Вони характеризують загальні потенційні можливості суспільства. Реальні потреби (третій рівень) можуть бути задоволені в кожен даний момент наявними можливостями виробництва і соціальними умовами.

Платоспроможні потреби (четвертий рівень) – це ті потреби, які в ринкових умовах можуть бути реально задоволені певними обсягами пропозиції товарів і послуг, і вони обов'язково забезпечені грошовим покриттям. Фактичні потреби (найнижчий, п'ятий рівень) визначаються обсягом засобів існування, який практично може забезпечити фізичне виживання людини.

Найбільш поширеною в економічній літературі є класифікація потреб за А. Маслоу, в якій виокремлено п'ять рівнів потреб: фізіологічні, потреби у безпеці, соціальні, потреби в повазі, потреби в саморозвитку (самоактуалізація у А. Маслоу).

Величина потреб регулюється **загальним економічним законом зростання потреб**. Відповідно до цього закону величина і структура потреб визначаються рівнем розвитку продуктивних сил. Рівень розвитку продуктивних сил, у свою чергу, залежить від рівня розвитку людини (його освіти, кваліфікації, культури) і засобів виробництва. Величина потреб також залежить від освіти людей, рівня їх доходів, оточення, віку, статі і т. д.

Економічний інтерес – це внутрішній спонукальний мотив діяльності суб'єктів господарювання. Розрізняють особисті інтереси окремої людини; колективні інтереси групи осіб та інтереси всього суспільства. Між різними видами інтересів може бути узгодженість, а можуть виникати протиріччя. Подолання протиріч є внутрішньою рушійною силою розвитку.

Для задоволення потреб людей необхідна наявність певних ресурсів. **Ресурси** – це можливості, якими володіє і які може застосовувати суспільство для задоволення своїх потреб.

Розрізняють *природні ресурси* (земля і її надра, ліси, води); *трудові* (люди з їх навичками і здібностями в працездатному віці); *капітальні* (засоби виробництва – засоби і предмети праці). Ресурси, залучені в процес виробництва, набувають форми **факторів виробництва**. Існують такі фактори виробництва, як праця, земля, капітал, підприємницька здатність, наука й інформація.

Процес праці – це свідома діяльність людини, спрямована на перетворення природи заради задоволення власних потреб.

Капітал як фактор виробництва – це засоби виробництва, які використовуються в процесі виробництва. Вони складаються з предметів і засобів праці.

Засоби праці – це річ або комплекс речей, за допомогою яких людина виробляє блага. Засоби праці містять знаряддя праці: те, чим безпосередньо виробляються блага (машини, обладнання, інструменти). Другий елемент засобів праці – матеріальні умови праці (будівлі, споруди, дороги).

Предмети праці – це те, на що спрямована праця людини, або те, з чого виробляються блага. Предмети праці містять предмети праці, дані природою (земля і корисні копалини), і сировину (предмети, що оброблені людиною і призначені для подальшого перероблення). Сировина, в свою чергу, розподіляється на готову продукцію (придатну до кінцевого споживання і призначену для подальшого перероблення), і напівфабрикати (предмети праці, які для кінцевого споживання обов'язково вимагають доопрацювання).

Засоби праці та предмети праці в сукупності становлять засоби виробництва.

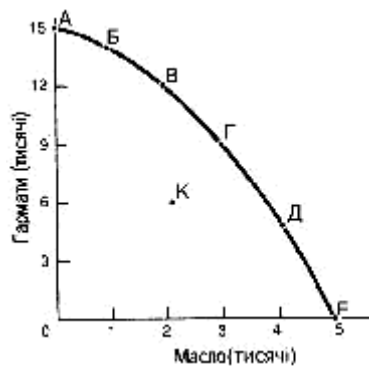
Засоби виробництва і люди, що призводять їх у дію, в сукупності становлять **продуктивні сили суспільства**.

Підприємницька здатність містить такі характерні риси: йти на ризик власним капіталом; здатність з'єднати воедино фактори виробництва; приймати рішення і нести за них відповідальність; завжди бути в творчому пошуку.

Потреби суспільства безмежні, а ресурси обмежені. Обмеженість ресурсів – це проблема, з якою зіштовхуються всі суб'єкти господарювання – і бідні, і багаті, й окремі люди, і підприємства, і країни. Однак ця проблема має відносний, а не абсолютний характер. По-перше, в майбутньому кількість ресурсів може змінитися, а по-друге, яка б не була величина ресурсів, їх все одно не вистачить, щоб задовольнити всі обмежені потреби людини.

В умовах обмеженості ресурсів суб'єкт завжди стоїть перед проблемою вибору. Але, вибравши один варіант використання ресурсу, суб'єкт повинен відмовитися від інших, альтернативних варіантів його використання. **Альтернативна вартість** – це найкращий варіант використання обмеженого ресурсу, від якого довелося відмовитися.

Проблема вибору знаходить своє вираження в кривій виробничих можливостей (КВМ). **Крива виробничих можливостей** – це геометричне місце точок (А, Б, В і т. д.), що показує безліч альтернативних варіантів максимального виробництва двох товарів за умови повного використання всіх ресурсів.



Крива має спадний вигляд, тому що для збільшення виробництва одного товару, у разі незмінних ресурсів, треба зменшити виробництво іншого товару. Крива має опуклий вигляд, тому що ресурси повністю не взаємозамінні і за умови збільшення виробництва одного товару треба відмовлятися від все більшої кількості іншого, тобто альтернативна вартість зростає. Згодом, коли кількість ресурсів, що застосовуються, зміниться, крива виробничих можливостей може зміститися вліво або вправо.

Коли кількість ресурсів у країні збільшується (зростає імміграція, народжуваність, відкриваються нові поклади корисних копалин), то крива виробничих можливостей зсувається вправо, показуючи збільшення виробництва товарів. У разі скорочення чисельності ресурсів, що застосовуються, у результаті воєн, стихійних лих, епідемій, вичерпання покладів корисних копалин крива виробничих можливостей зсувається вліво, що свідчить про скорочення обсягів виробництва.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке потреби? Які види потреб вам відомі?
2. Зміст закону зростання потреб.
3. Що таке піраміда потреб за А. Маслоу?
4. Поясніть різницю між потребами та інтересами.
5. Які види інтересів існують?
6. Чому виникають протиріччя між інтересами?
7. Які ви знаєте види ресурсів?
8. Які існують види факторів виробництва?
9. Чим фактори виробництва відрізняються від ресурсів?
10. Що таке крива виробничих можливостей?
11. Що показує альтернативна вартість?
12. Як розраховується альтернативна вартість одиниці продукції?

Проблемні запитання для самостійного вивчення

1. Чим відрізняються потреби від бажань?
2. Чому потреби у молоді різних країн різні?
3. Чи існує особисто у вас потреба в комп'ютері?

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Визначте альтернативну вартість під час переходу від варіанта Д до В, якщо відома крива виробничих можливостей.

Назва виробу	В	Г	Д
Пуловер	12	9	8
Пальто	2	3	4

Розв'язання. Альтернативна вартість – це те, від чого довелося відмовитися. Під час переходу від варіанта Д до В підприємець відмовляється від виробництва двох пальто (4 пальто → 2 пальто). Таким чином, альтернативна вартість під час переходу від варіанта Д до В – 2 пальто.

Задача 2. Використайте дані попередньої задачі, визначте альтернативну вартість одиниці продукції під час переходу від варіанта Д до В.

Розв'язання. Альтернативна вартість одиниці продукції під час переходу від варіанта Д до В показує, від якої кількості пальто необхідно відмовитися, щоб збільшити виробництво пуловерів на одну одиницю.

$$\text{Альт. варт. од. прод.} = \frac{2 - 4 \text{ (пальто)}}{12 - 8 \text{ (пуловерів)}} = 0,5 \text{ пальто.}$$

Таким чином для збільшення виробництва на один пуловер необхідно відмовитися від виробництва 0,5 пальто.

Задачі для самостійного розв'язання

Задача 1. Визначте альтернативну вартість під час переходу від варіанта Г до Е, якщо відома крива виробничих можливостей.

Назва виробу	Г	Д	Е
Тістечка	9	7	1
Сік	4	6	7

Задача 2. Використовуючи дані попередньої задачі, визначте альтернативну вартість одиниці продукції під час переходу від варіанта Г до Е.

1.3. Основні типи економічних систем

1.3.1. *Сутність і типи економічних систем.*

1.3.2. *Власність, її типи та форми. Види підприємств. Роздержавлення, приватизація.*

Економічна система суспільства – це сукупність підсистем, елементів, пов'язаних між собою, діючих як єдине ціле. Таким чином, економічна система суспільства – сфера функціонування продуктивних сил і виробничих відносин, взаємодія яких характеризує сукупність техніко-економічних і організаційних форм та видів господарської діяльності. Будь-яка економічна система повинна дати відповіді на питання: що робити; як виробляти; для кого виробляти.

Найбільш поширеною в сучасній економічній літературі є класифікація економічних систем за двома ознаками: *формою власності і способом регулювання економічної діяльності*. Згідно з цією класифікацією розрізняють традиційну, ринкову, адміністративно-командну і змішану системи.

Для **традиційної системи** типові: низький рівень розвитку техніки, застосовується переважно ручна праця; неграмотність населення; велика залежність від іноземного капіталу; велика роль звичаїв, традицій, релігії; низькі темпи розвитку; багатокладність економіки.

Для **ринкової економічної системи** характерно панування приватної власності на засоби виробництва, особиста свобода громадян, регулювання економіки через механізм конкуренції, встановлення цін на ринку під впливом попиту і пропозиції, стихійний розвиток економіки, відсутність соціального захисту громадян. Метою виробництва є отримання прибутку.

Характерними рисами **адміністративно-командної системи** є панування суспільної власності на засоби виробництва у формі державної, планова система господарювання, відсутня конкуренція між виробниками, ціни на товари і послуги в суспільстві встановлюються також централізовано.

В адміністративно-командній системі існує висока ступінь соціального захисту громадян. У цілому панування виробника над споживачем пов'язано з тим, що підприємства випускають не ту продукцію, яка б користувалася підвищеним попитом у населення, а ту, яка ними запланована. Тому дана система є негнучкою до змін в економіці, їй властива недостатньо висока ефективність праці, відсутність стимулів до високопродуктивної праці.

У даний час жодна з названих економічних систем не існує в чистому вигляді. У світі панує **змішана економічна система**, яка об'єднує найкращі риси кожної із економічних систем. Для змішаної системи характерна наявність різноманіття форм власності на засоби виробництва; "індикативне", тобто рекомендаційне, планування; панування в економіці монополій, олігополій, ТНК; державне регулювання цін; наявність системи соціального захисту населення; заохочення конкуренції шляхом прийняття антимонопольного законодавства; підтримка в розумних межах звичаїв, релігії; розподіл праці і капіталу; стирання відмінностей між власниками і найманими робітниками за рахунок розвитку акціонерної форми власності; переважання відносин соціального партнерства між підприємцями та найманими робітниками і т. д.

У кожній країні формується своя модель змішаної економічної системи. Модель вільного ринку США характеризується незначним державним втручанням в економіку і заохоченням приватної ініціативи. Для соціально орієнтованої моделі країн Західної Європи характерне значне втручання держави в економіку, розвиток соціального захисту громадян за умови одночасного розвитку приватного підприємництва. Третя модель змішаної економіки – це державно керований ринок Японії та інших країн Східної Азії. Для цієї моделі характерний тісний контакт держави і бізнесу, проблеми соціального забезпечення вирішуються на рівні фірм.

У економічній літературі виокремлюють моделі змішаної економічної системи США, Швеції, Японії, Кореї, Німеччини.

Власність – це система відносин між людьми з приводу володіння, розпорядження, користування і присвоєння благ. Власність як економічна категорія характеризується відносинами з приводу володіння засобами виробництва і присвоєнням результатів виробничої діяльності.

Розрізняють **типи власності**: приватну, суспільну і змішану. **Приватна** власність існує в формах особистої власності на предмети споживання; приватної трудової, заснованої на особистій праці виробників;

приватної з використанням найманої праці; власності товариств; власності відкритих акціонерних товариств (корпорацій).

На основі приватної власності створюються корпорації (акціонерні товариства відкритого типу). **Акціонерне підприємство** – єдине підприємство, капітал якого утворений шляхом випуску акцій. У відкритому акціонерному товаристві придбати акцію може будь-хто. **Акція** – цінний папір, що свідчить про вкладення капіталу в акціонерне товариство і дає право на отримання доходу у вигляді дивідендів. Сума, яка написана на акції, називається номінальною вартістю акції. На фондових ринках акції продаються за ціною, яка називається **курсом акції**.

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Банківський відсоток за депозитом}} \times 100 \%$$

Засновники акціонерних товариств отримують засновницький прибуток.

Засновницький прибуток = дохід від продажу акцій – реально вкладений капітал.

Дохід від продажу акцій = курс акцій x кількість проданих акцій.

Суспільна власність (неподільна) існує в таких формах, як колективна, неподільна в рамках колективу підприємства (кооперативна, закритих акціонерних товариств, громадських організацій); загальнодержавна (неподільна в рамках всієї держави) і комунальна (неподільна в межах міста, області).

Формування ринкової економіки передбачає проведення процесів роздержавлення і приватизації.

Роздержавлення – зменшення державного втручання в економіку шляхом: а) зменшення частки державної власності через механізм приватизації; б) зменшення ролі держави в економіці як суб'єкта господарювання.

Приватизація – головний напрям роздержавлення. Приватизація може бути проведена такими способами: оренда з подальшим викупом;

акціонування державних підприємств; продаж на аукціоні; продаж підприємств за пільговими цінами трудовим колективам; продаж державних підприємств за ринковими цінами; приватизація на конкурсних засадах; випуск приватизаційних сертифікатів. Кожен із способів приватизації має свої переваги і недоліки як для окремих людей, колективів, так і для суспільства в цілому.

Запитання для самодіагностики

1. Які ви знаєте типи економічних систем?
2. Чим характеризується ринкова економічна система?
3. Назвіть характерні риси адміністративно-командної системи?
4. Якими риси властиві змішаній економічній системі?
5. Що таке власність?
6. Які існують типи і форми власності?
7. Чим відрізняється процес роздержавлення від приватизації?

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Реальний капітал, який необхідно вкласти у виробництво – 54 тис. грн, річний прибуток акціонерного товариства – 30 тис. грн, на виплату дивідендів йде половина прибутку. Норма банківського відсотку за депозитами – 5%. Було випущено 1 500 акцій. Визначте курс акції і номінальну вартість акції.

Розв'язання задачі. Формула визначення курсу акції:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Банківський відсоток за депозитом}} \times 100 \%$$

Необхідно визначити дивіденд у розрахунку на одну акцію. На виплату дивідендів йде 15 тис. грн (30 тис. грн : 2). У розрахунку на одну акцію приходяться дивіденди на суму 10 грн (15 тис. грн : 1,5 тис. шт).

$$\text{Курс акції} = \frac{10 \text{ грн.}}{5 \%} \times 100 \% = 200 \text{ грн.}$$

Номінальна вартість акції – сума, яка написана на акції. Для її визначення необхідно розділити реально вкладений капітал на кількість акцій.

$$\text{Номінальна вартість акції} = \frac{54 \text{ тис. грн}}{1,5 \text{ тис.}} = 36 \text{ грн,}$$

тобто номінальна вартість акції 36 грн, а продаватися вона буде по 100 грн за акцію.

Задача 2. Реальний капітал, який необхідно вкласти у виробництво – 1 000 тис. грн, річний прибуток акціонерного товариства – 200 тис. грн. Норма банківського відсотку за депозитами – 8 %. Було випущено 3 000 акцій. Визначте розмір засновницького прибутку, якщо буде продано 90 % акцій, а на виплату дивідендів витрачається 60 % прибутку.

Розв'язання задачі. На виплату дивідендів витрачається 120 тис. грн (200 тис. грн \times 0,6). Продано 2,7 тис. акцій (3 тис. акцій \times 0,9). Дивіденд на 1 акцію дорівнює 40 грн (120 тис. грн : 3 тис. акцій).

$$\text{Курс акції} = \frac{40 \text{ грн}}{8 \%} \times 100 \% = 500 \text{ грн.}$$

$$\begin{aligned} \text{Дохід від продажу акцій} &= \text{курс акцій} \times \text{кількість проданих акцій} = \\ &= 500 \text{ грн} \times 2,7 \text{ тис. акц.} = 1\,350 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Засновницький прибуток} &= \text{дохід від продажу акцій} - \text{реально вкладений} \\ &\text{капітал} = 1\,350 \text{ тис. грн} - 1\,000 \text{ тис. грн} = 350 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Задачі для самостійного розв'язання

Задача 1. Реальний капітал, який треба вкласти у виробництво – 800 тис. грн, річний прибуток, який витрачається на виплату дивідендів – 140 тис. грн. Норма банківського відсотку за депозитами – 4 %. Було випущено 2 000 акцій. Визначте курс акції і номінальну вартість акції, якщо будуть продані всі акції.

Задача 2. Для будівництва нового цеху необхідний капітал 660 тис. грн. Акціонерне товариство випустило 5 000 акцій. Річний прибуток акціонерного товариства – 110 тис. грн, на виплату дивідендів йде 80 % прибутку. Норма банківського відсотку за депозитами – 8 %. Визначте розмір засновницького прибутку, якщо будуть продані всі акції.

1.4. Основні суб'єкти і принципи ринкової економіки

1.4.1. Сутність, функції та види ринків. Інфраструктура ринку.

1.4.2. Домогосподарства і їх функції.

1.4.3. Доходи і витрати домогосподарств.

Ринок як економічна категорія є системою відносин між людьми з приводу купівлі-продажу товарів.

Види ринків можна класифікувати за різними ознаками.

За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин розрізняють ринки засобів виробництва, предметів споживання, науково-технічних розробок та інформації, цінних паперів і робочої сили.

За ступенем зрілості і розвитку конкуренції виокремлюють ринки: висококонкурентний (досконалої конкуренції) і недосконалої конкуренції (чистої монополії, олігополії та монополістичної конкуренції).

За видами і способам торгівлі виокремлюють ринки оптової торгівлі та роздрібною торгівлі;

За формами оплати за товари – продаж: за безготівковим розрахунком, в кредит, під заставу.

За окремими товарами існує поділ ринків на ринок грошей, капіталу, землі, житла, праці та ін.

Щодо до норм законодавства можна виокремити легальний і нелегальний (тіньовий) ринок.

За територіальною ознакою ринки розподіляються на: місцевий, регіональний, коаліцій різних країн і світової.

Ринок виконує такі **функції**: саморегульну, стимулювальну (встановлення суспільної значущості виробленого продукту і праці), сануючу, інформаційну (функція зміни товарної форми капіталу на грошову).

Ринок виконує *саморегульну* функцію, забезпечуючи збалансованість попиту і пропозиції через механізм конкуренції.

Наступна функція – *стимулювальна*. Ринок через механізм цін стимулює підприємців знижувати витрати, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, підвищувати якість продукції. Установлення суспільної значущості виробленого продукту і праці відбувається на ринку. Якщо продукт, вироблений приватним виробником, на ринку реалізується, отже, суспільство визнає суспільну значущість приватних витрат виробника.

Сануюча функція ринку проявляється в тому, що в ході конкуренції підприємства, що виробляють дорогу і неякісну продукцію, розоряються, не витримуючи конкуренції з якісною і більш дешевою продукцією. Таким чином, відбувається оздоровлення економіки. Ринок дозволяє динамічно, своєчасно реагувати на нові потреби покупців, встановлюючи на продукцію підвищеного попиту більш високі ціни і привертаючи тим самим приватних виробників до виробництва цих товарів.

Інформаційна функція ринку проявляється в інформуванні населення про стан справ у виробництві. Найбільш відомою є функція зміни товарної форми капіталу на грошову, бо саме на ринку відбувається реалізація продукції, і капітал з товарної форми повертається в свою первісну – грошову. Якщо до кінця XIX – початку XX століття панував ринок досконалої конкуренції, то в сучасних умовах переважає ринок недосконалої конкуренції.

Нормальне функціонування ринку неможливо без розвиненої інфраструктури. **Інфраструктура ринку** є системою підприємств, які забезпечують безперебійний, ефективний розвиток ринку. Інфраструктура ринку складається з організаційної бази (біржі, постачальницько-збутові організації); матеріальної бази (складські, транспортні системи); інформаційної бази і засобів зв'язку (засоби зв'язку і телекомунікацій, Інтернет), кредитно-розрахункової бази (банківська система, страхові компанії).

Кожен вид ринку має свою інфраструктуру. Так, в інфраструктуру ринку засобів виробництва входять товарні біржі, торгові будинки, ярмарки, виставки-продажу, підприємства оптової торгівлі. Інфраструктура фінансового ринку містить фондові біржі, комерційні банки. В інфраструктуру ринку робочої сили входять біржі праці, центри зайнятості, контори з працевлаштування. Інфраструктура ринку послуг складається з брокерських і дилерських контор, аудиторських, лізингових і страхових компаній, юридичних консультацій.

Формування в Україні ринкових відносин передбачає необхідність з'ясування сутності ринку, умов, необхідних для його нормального функціо-

нування, видів, інфраструктури ринку, інструментів його регулювання. Усе це визначає мету вивчення даної теми.

В економічній літературі немає єдиної точки зору щодо сутності ринку. Для виникнення ринку необхідна наявність як мінімум двох осіб, які називаються суб'єктами ринку. Крім того, ринок виникне тільки тоді, коли одна людина буде продавати, а інша купувати товари, тобто між людьми виникнуть відносини купівлі-продажу. Таким чином, **ринок** як економічна категорія є системою відносин між людьми з приводу купівлі-продажу товарів.

Для нормального функціонування ринку необхідна низка умов. Перш за все, це рівноправність на ринку всіх форм власності, що означає однакові можливості для участі в процесах купівлі-продажу приватних, колективних і державних підприємств без утиску чиїхось прав. Економічна свобода виробників означає, що всі суб'єкти ринку (і фізичні, і юридичні особи) самостійно вирішують, що, коли, як і для кого виробляти, де реалізовувати продукцію. У сучасних умовах нормальний розвиток ринку неможливий без наявності і вільного доступу до інформації. Особливо важливим сьогодні є забезпечення антимонопольного законодавства і заохочення конкуренції, яка дозволить зменшити вплив окремих великих фірм на ціни. У сучасних умовах велика роль у розвитку ринкових відносин належить інфраструктурі ринку, тобто розвитку тих сфер і підприємств, які забезпечують його нормальне, безперебійне функціонування.

Для ринку **досконалої конкуренції** характерна наявність в галузі дуже великої кількості дрібних підприємств, які виробляють однорідну продукцію, що не мають ніякої можливості впливати на ціну товарів. Створення нових підприємств і припинення діяльності підприємств не наштовхується на будь-які перешкоди. Сьогодні цей тип ринку має місце лише в сільському господарстві.

Ринок **недосконалої конкуренції** складається з ринків чистої монополії, олігополії і ринку монополістичної конкуренції.

Ринок **чистої монополії** – це пряма протилежність ринку вільної конкуренції. У галузі існує лише одне дуже велике підприємство, яке виробляє унікальну продукцію. Монополія має повний контроль над ціною, входження в галузь блоковано.

Ринок **монополістичної конкуренції** – проміжний між зазначеними двома типами ринків. Для нього характерна наявність значної кількості середніх за розмірами підприємств, які виробляють диференційовані

продукти, маючи обмежений, але все ж вплив на процес ціноутворення на свою продукцію. Вихід і вхід нових підприємств у галузь відносно легкий.

Олігополістичний ринок складається з декількох дуже великих підприємств, які виробляють як однорідні, так і різнорідні товари, мають значний контроль над цінами. Вхід на ринок має обмежений характер, обумовлений ефектом масштабу підприємств і іншими причинами.

Ринок недосконалий. До **недоліків ринку** можна віднести те, що його функціонування здійснюється стихійно, що веде до криз надвиробництва; розвиток його сприяє виникненню монополістичних структур і обмеженню конкуренції; не задовольняються суспільні потреби, не вигідні приватному бізнесу; не забезпечується повна, стабільна зайнятість тощо.

Ринок підлягає **державному регулюванню**. До заходів регулювання належать державні замовлення, політика цін, фіскальна політика (податкова політика і політика державних витрат), система маркетингу, політика доходів.

Домогосподарство – окрема господарська одиниця, яка складається з однієї людини або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом. Домогосподарства є власниками та постачальниками ресурсів в економіку, отримують взамін доходи, які використовують на придбання певних благ із метою забезпечення своєї життєдіяльності.

Домогосподарства виконують такі *функції*: постачання ресурсів (землі, праці, капіталу, підприємницької спроможності) на ринок; споживання вироблених товарів і послуг; виробничу функцію, оскільки безпосередньо люди виробляють товари і послуги. Домогосподарства виконують також демографічну функцію (дітонародження), в ході якої економіка поповнюється таким фактором виробництва, як праця. Ще одна функція домогосподарств – посередницька, в ході реалізації якої вони надають послуги.

Бюджет домогосподарств складається з доходів і витрат сімей. Усі доходи можна розподілити на трудові, доходи від власності та виплати з суспільних фондів споживання (трансфертні платежі). Трудові доходи містять: заробітну плату; доходи від індивідуально-трудової діяльності; доходи від підприємницької діяльності; доходи від особистого підсобного господарства; трудову пенсію.

Дохід від власності складається з: ренти (орендної плати), тобто доходів від здачі землі або іншої нерухомості в тимчасове користування іншим особам (в оренду); дивідендів, тобто доходів, які отримуються

від володіння акціями; відсотків за вкладками в банки; відсотків за облігаціями; виплат з громадських фондів споживання або трансфертних платежів, включаючи грошові виплати держави окремим особам, які не супроводжуються зустрічним рухом товарів або послуг.

Частину отриманих доходів домогосподарства витрачають, інша частина зберігається для інвестицій чи витрат майбутніх періодів. Витрати домогосподарств включають, перш за все, податки. Податки, що сплачуються домогосподарствами, складаються з: прибуткового податку, що виплачується із загальної суми отриманого доходу на різних роботах; податку на доходи від грошових капіталів; поземельного податку; майнового податку; податку з дарування та спадщини; податку на цінні папери.

Друга частина витрат домогосподарств – це процес споживання: придбання продуктів харчування, товарів масового споживання (одягу, взуття), предметів довгострокового користування (меблів, автомобілів, телевізорів); оплата соціально-культурних і комунально-побутових послуг.

Іншу частину доходів складають заощадження. Вони реалізуються в готівково-побутовій формі – так звані "домашні" заощадження, і заощадження у вигляді банківських депозитів, страхових полісів, облігацій, векселів, валюти – так звані інституціональні заощадження.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке ринок?
2. Що таке інфраструктура ринку?
3. Що таке домогосподарство?
4. Які функції виконують домогосподарства?
5. Назвіть основні джерела доходів домогосподарств?
6. Які види податків сплачують домогосподарства?
7. Які ви знаєте статті видатків домогосподарств?
8. Яку роль відіграють домогосподарства в економіці?

Проблемні запитання для самостійного вивчення

1. Хто, підприємства чи домогосподарства, відіграють більш важливу роль в економіці?
2. Добре чи погано, коли населення збільшує заощадження? Чому?
3. Чи необхідно окремим родинам вести свій сімейний бюджет?

Розділ 2. Елементарна мікроекономіка

2.5. Теорія попиту і пропозиції

2.5.1. Попит. Закон попиту.

2.5.2. Пропозиція. Закон пропозиції. Ринкова рівновага.

Основними інструментами ринку є попит і пропозиція.

Попит – це кількість товарів і послуг, яку споживачі можуть і хочуть придбати на ринку за певними цінами.

На рис. 2.5.1 подано **графік попиту**. Він має спадний вигляд, оскільки в результаті дії ефекту доходу, чим нижча ціна товарів, тим більше товарів і послуг може придбати споживач за умови незмінного доходу. Друга причина спадного характеру – це ефект заміщення, відповідно до якого людина вважає за краще заміщувати дорогі товари дешевшими.

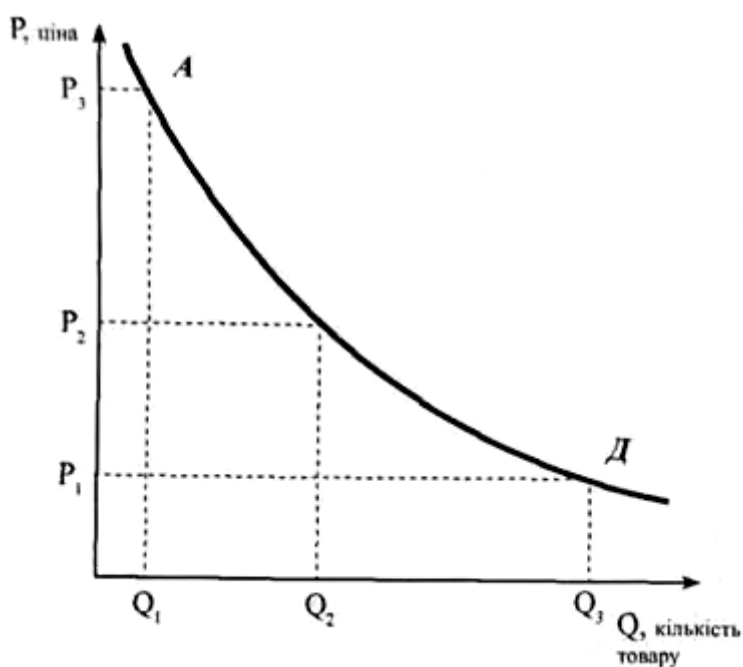


Рис. 2.5.1. Крива попиту

Зростаючий характер кривої попиту також залежить від дії закону спадної граничної корисності, відповідно до якого за кожну наступну одиницю споживаного блага, яка має для споживача меншу корисність, споживач готовий заплатити і меншу суму грошей.

Закон попиту показує, що у разі підвищення ціни на товари величина попиту зменшується, а під час зниження – відповідно збільшується. Таким чином, закон попиту виражає зворотну залежність між зміною ціни і величиною попиту.

Існують винятки із закону попиту, коли зниження ціни не супроводжується зростанням величини попиту, а підвищення ціни може приводити навіть до зростання величини попиту на даний товар. Це попит на престижні товари, так звані товари Веблена (антикваріат, престижні речі, продукція парфумерних фірм тощо), які людина споживає заради демонстрації свого соціального статусу, величини доходів. Винятком із закону попиту є ажіотажний попит на товари і послуги в умовах очікування будь-яких несприятливих наслідків у майбутньому (наприклад, неврожаю, прийдешньої інфляції). Попит на товари Гіффена також належить до винятків у законі попиту. До товарів Гіффена належать життєво необхідні товари, але більш дешеві щодо інших.

Якщо величина попиту залежить від зміни ціни, є так званим ціновим фактором попиту, то попит як такий знаходиться під впливом так званих нецінових факторів попиту. Під впливом зміни ціни відбувається зміщення точок на самій кривій попиту. Під впливом нецінових факторів відбувається зміщення самої кривої попиту вправо вгору або вліво вниз.

Якщо крива попиту зсувається вправо, це означає, що за тієї ж (незмінної) ціни споживачі готові придбати більше товарів і послуг, тобто попит збільшується. Під час зміщення кривої попиту вліво відбувається зменшення попиту, що означає, що за тієї ж ціни споживачі готові придбати меншу кількість товарів і послуг.

До нецінових факторів попиту належить зміна доходу споживачів. Збільшення доходів викликає зсув кривої попиту вправо, зменшення доходів – вліво. Якщо збільшується кількість покупців, то за тією ж ціною на ринку буде придбано більше товарів, а це означає, що попит зросте і крива зрушиться вправо. На попит впливають також мода, час року, реклама, очікування споживачів. До нецінових факторів попиту належить також зміна цін на пов'язані товари. Парні товари складаються з товарів-комплементів і товарів-субститутів.

Товари-комплементи – це взаємодоповнювальні товари (мобільний телефон – телефонна картка, комп'ютер – монітор, годинник – батарея). Під час підвищення ціни на комплементарний товар попит на даний

товар зменшується. Так, якщо підвищуються ціни на мобільні телефони, їх будуть купувати менше, а значить, скоротиться попит на комплементарний товар (телефонні картки), і крива попиту зрушиться вліво.

Товари-субститути – це товари-замінники, наприклад, куртка – пальто, кефір – йогурт. Під час підвищення ціни на товар-субститут попит на даний товар зростає. Наприклад, якщо підвищиться ціна на йогурт, споживачі будуть купувати його менше, вони переключаться на покупку кефіру. Попит на кефір збільшиться, і крива попиту зрушиться вправо.

Пропозиція – це кількість товарів і послуг, яку виробники можуть поставити на ринок за певною ціною у даний момент часу.

На рис. 2.5.2 наведено **графік пропозиції**. Він має висхідний вигляд, тобто під час підвищення ціни величина пропозиції збільшується.

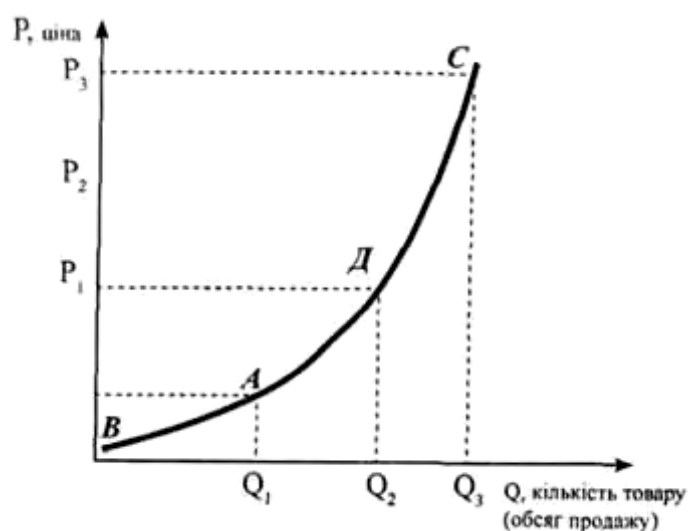


Рис. 2.5.2. Крива пропозиції товару

Такий вид залежності між ціною і кількістю пропонованих товарів обумовлений двома причинами. По-перше, більш висока ціна забезпечує кожному виробнику більший розмір прибутку і стимулює його розширювати пропозицію товарів. По-друге, під час виробництва одного і того ж товару, як відомо, різні виробники мають різні витрати. Більш висока ціна покриває витрати більшої кількості виробників, а значить, величина пропозиції товарів і послуг зростає.

Закон пропозиції показує, що зниження ціни веде до скорочення величини пропозиції, а підвищення – до її зростання, тобто пряму залежність величини пропозиції від ціни.

Але пропозиція може змінюватися навіть за умови незмінної ціни на даний товар. Це відбувається під впливом так званих **нецінових факторів пропозиції**, що зсувають криву пропозиції або вправо (пропозиція зростає) або вліво (пропозиція скорочується).

По-перше, це *зміна кількості продавців*. Якщо кількість продавців зростає, то за умови тієї ж ціни на ринку буде запропоновано більшу кількість товарів, крива пропозиції у ході цього зрушиться вправо. У разі скорочення кількості продавців за умови тієї ж ціни пропозиція товарів скоротиться, і крива пропозиції зрушиться вліво.

По-друге, *зміна цін на ресурси*, з яких виробляються товари, чинить вирішальний вплив на пропозицію товарів на ринку. Так, у разі подорожчання енергоносіїв, сировини, обладнання, підвищення зарплати робітників підвищуються витрати підприємців на виробництво товарів, відповідно зменшується розмір одержуваного прибутку, і пропозиція товарів скорочується. Навпаки, якщо дешевшають фактори виробництва, то пропозиція зростає, крива пропозиції зсувається вправо. На пропозицію впливають також такі нецінові фактори, як *очікування виробників, упровадження нових технологій виробництва, збільшення або скорочення розміру податків і державних субсидій, ціни на інші товари*.

На ринку в кожен даний момент певному попиту відповідає певна пропозиція товарів і послуг. **Рівновага на ринку** досягається тоді, коли попит дорівнює пропозиції.

Стану рівноваги відповідає рівноважна ціна і рівноважний обсяг виробництва товарів. **Рівноважна ціна** – це компромісна ціна, яка найбільшою мірою задовольняє як покупця, так і продавця. **Рівноважний обсяг** – це така кількість товарів і послуг на ринку, коли пропонується продукції рівно стільки, який попит на неї, тобто відсутній як дефіцит, так і надлишок товарів.

Якщо ж на ринку встановиться ціна нижча рівноважної, то виникне *дефіцит* товарів, оскільки у разі низької ціни, відповідно до закону попиту, зросте величина попиту, люди захочуть купити більше товарів, а величина пропозиції, відповідно до закону пропозиції, впаде, тому що виробникам не вигідно продавати продукцію за низькими цінами. На ринку почнеться конкуренція між споживачами за придбання дефіцитного товару. Самі споживачі будуть пропонувати більш високу ціну, і ринкова ціна буде підвищуватися і прагнути до рівноважної.

Якщо ж установиться ціна, вища рівноважної, то на ринку з'явиться зайва продукція – *надлишок*. Виробники збільшать пропозицію товарів, відповідно до закону пропозиції, а попит з боку споживачів скоротиться. Розпочнеться конкуренція між виробниками, зацікавленими в продажу надлишкового продукту. Виробники самі почнуть знижувати ціну, і вона буде знижуватися, прагнучи до рівноважної. Таким чином, ринок через механізм попиту і пропозиції сам регулює виробництво товарів і розподіл ресурсів.

Ступінь чутливості зміни попиту під впливом різних факторів називається **еластичністю попиту**.

Розрізняють еластичність за ціною, доходом та перехресну еластичність.

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною показує ступінь зміни попиту під впливом зміни ціни на товар. Розраховується коефіцієнт еластичності як відсоткова зміна попиту до відсоткової зміни ціни.

Якщо попит на товар змінюється швидше, ніж ціна на нього (коефіцієнт більше одиниці), то вважається, що попит на даний товар *еластичний* (наприклад, м'ясо, шоколад, лимони). Якщо ціни зростають швидше, ніж змінюється попит (коефіцієнт менше одиниці), попит вважається *нееластичним* (хліб, крупи, картопля). Якщо попит ніяк не реагує на зміну ціни, то це попит абсолютно нееластичний. Якщо попит дуже сильно змінюється за умови вкрай незначної зміни ціни, то це приклад абсолютно еластичного попиту. Однакова відсоткова зміна ціни і попиту (коефіцієнт дорівнює одиниці) означає *одиничну еластичність* попиту.

На еластичність попиту за ціною впливають такі фактори, як частка ціни товару в доході споживача, наявність товарів-замінників, універсальність товару, час.

Еластичність пропозиції показує залежність зміни пропозиції від зміни ціни товару. *Коефіцієнт еластичності пропозиції* розраховується аналогічно коефіцієнту еластичності попиту, тільки в чисельнику знаходиться відсоткова зміна не попиту, а пропозиції.

Інструментом ринкового регулювання є ціна. **Ціна** це грошове вираження вартості товару. Інше визначення: **ціна** – це сума грошей, за яку споживач готовий купити, а виробник продати товар.

Слід розрізняти такі поняття: ціна виробника, ціна споживача, ринкова ціна.

Ціна споживача – це ціна, яку готовий заплатити за товар покупець, споживач. Вона визначається відповідно до маржиналістської концепції граничної корисності товару для споживача. Чим вища гранична корисність, тобто приріст корисності, який забезпечує саме ця одиниця споживаного блага, тим більшу суму грошей споживач буде готовий заплатити за товар, тобто тим вища буде ціна споживача.

Ціна виробника – це та сума грошей, за яку виробник готовий продати вироблений ним товар. Ціна виробника визначається витратами на виробництво продукції (відповідно до трудової теорії вартості). Підприємця зовсім не цікавить гранична корисність виробленого ним товару для кожного потенційного споживача. Установлюючи ціну на свій товар, він прагне відшкодувати понесені витрати на виробництво і плюс до цього отримати прибуток.

На ринку встановлюється *ринкова ціна*, яка складається під впливом кон'юнктури ринку – співвідношення попиту і пропозиції.

На ціну впливають багато *факторів*. Перш за все, витрати на виробництво продукту. Чим вищі витрати, тим, за інших рівних умов, вища ціна. Наступний фактор – ціни на ресурси (сировина, обладнання, праця). Чим вища гранична корисність товару для споживача, тим вищою буде ціна. На ціну впливає тип ринку: якщо в умовах ринку досконалої конкуренції ціну регулює сам ринок, то в умовах недосконалої конкуренції існує більший або менший вплив виробників на встановлення ціни товару. Ще одним фактором, що впливає на ціну, слугує кон'юнктура ринку, тобто співвідношення між попитом і пропозицією товарів на ринку.

В умовах ринку ціна виконує такі **функції**: *обліково-інформаційну*, сутність якої полягає в тому, що в грошовій формі виражаються всі ресурси, витрати і результати виробництва; *розподільчу*, відповідно до якої за допомогою цін здійснюється розподіл і перерозподіл національного доходу між суб'єктами господарювання; *балансуючу* – за допомогою цін здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, рівновагу між попитом і пропозицією.

Стимулювальна функція цін виражається в тому, що ціни стимулюють упровадження досягнень науково-технічного прогресу, заохочують або стримують розширення виробництва. Функція *раціонального розміщення ресурсів* знаходить вираження у тому, що за допомогою цін здійснюється перерозподіл капіталів і ресурсів у ті галузі, в яких існує дефіцит товарів, а отже, вища ціна і норма прибутку.

Ціни можна класифікувати за різними ознаками.

Залежно від *ступеня державного регулювання* розрізняють вільні, регульовані і фіксовані ціни; за характером обороту, що обслуговується – оптові та роздрібні; за способом фіксації – тверді (залишкові), динамічні, плаваючі.

Залежно від *ринку застосування* виокремлюють ціни товарних аукціонів, біржові ціни, котирувальні, ціни торгів. За способом надання інформації про рівень цін розрізняють довідкові, стартові, лімітні, заставні ціни.

За *часом функціонування* розрізняють постійні, сезонні, ступінчасті ціни; за *ринками обслуговування* – ціни на споживчі товари і на засоби виробництва. У світових цінах виокремлюють експортні, імпорتنі, контрактні, індикативні.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке попит?
2. Назвіть нецінові фактори попиту, на що вони впливають?
3. Які нецінові фактори пропозиції вам відомі?
4. Що таке пропозиція товарів?
5. Що таке ринкова рівновага?
6. Поясніть різницю між еластичним та нееластичним за ціною попитом на товар.
7. Які функції виконує ціна на ринку?
8. Які види цін вам відомі?

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Функція попиту на телефони має такий вигляд: $D = 36 - 5P$, функція пропозиції: $S = -8 + 17P$. Необхідно визначити: а) ціну рівноваги; б) рівноважний обсяг.

Розв'язання. Рівноважний обсяг досягається тоді, коли економіка знаходиться в стані рівноваги, тобто коли попит дорівнює пропозиції.

$$36 - 5P = -8 + 17P,$$

$$-5P - 17P = -8 - 36,$$

$$-22P = -44,$$

$$P = 2 \text{ гривні.}$$

Якщо рівноважна ціна відома, можна визначити рівноважний обсяг, підставивши значення ціни в рівняння попиту або в рівняння пропозиції.

$$Q_d = 36 - 10 = 26 \text{ одиниць,}$$

$$Q_s = -8 + 34 = 26 \text{ одиниць.}$$

Таким чином, рівноважний обсяг дорівнює 26 одиниць продукції.

Задача 2. Відомі функції ринкового попиту на цукерки: $Q^D = 10 - P$, та пропозиції: $Q^S = -5 + 2P$.

Необхідно визначити розмір дефіциту (надлишку), якщо ціну буде встановлено на рівні 4 гривні.

Розв'язання. Для визначення розміру дефіциту або надлишку необхідно підставити значення ціни у рівняння попиту та пропозиції.

$$Q_d = 10 - P = 10 - 4 = 6 \text{ од. продукції.}$$

$$Q_s = -5 + 2P = -5 + 8 = 3 \text{ од. продукції.}$$

$$\text{Дефіцит} = Q_d - Q_s = 6 \text{ од. прод.} - 3 \text{ од. прод.} = 3 \text{ од. прод.}$$

Таким чином, величина попиту (6 од. продукції) більше величини пропозиції (3 од. продукції) на 3 одиниці продукції. Це означає, що на ринку існує дефіцит продукції.

Задачі для самостійного розв'язання

Задача 1. Ринок морозива має такі функції попиту і пропозиції:

$$Q^D = 30 - 6P; \quad Q^S = -3 + 5P.$$

Необхідно визначити ціну рівноваги та рівноважний обсяг.

Задача 2. Ринок печива має такі функції попиту і пропозиції:

$$Q^D = 36 - 2P; \quad Q^S = -4 + 3P.$$

Необхідно визначити розмір дефіциту (надлишку), якщо ціну буде встановлено на такому рівні а) 6 грн; б) 9 грн.

2.6. Типи ринків

2.6.1. Ринок природних ресурсів.

2.6.2. Ринок товарів (продуктів).

2.6.3. Ринок праці.

2.6.4. Ринок грошей і капіталів. Види кредиту.

Структура ринку – це сукупність окремих ринків. Виокремлюють: ринок природних ресурсів, ринок товарів, ринок робочої сили, ринок праці, ринок інформації, фінансовий ринок, ринок цінних паперів.

На ринку природних ресурсів здійснюють купівлю-продаж ресурсів для організації виробництва: корисні копалини, земля, водні ресурси і т. д. Найціннішим із них є земля. Ціна на землю формується під впливом попиту і пропозиції. Попит на землю залежить від ціни продукції, яку виробляють на ній, і від її продуктивності. Пропозиція на землю не залежить від ціни, вона є практично незмінною. Це пояснюється тим, що площа землі, яку використовують у народному господарстві, є практично незмінна, відповідно і пропозиція її є незмінною.

Рента – це ціна, яку власник природних ресурсів, отримує від здачі їх в оренду. За основу визначення величини ренти беруть той дохід, який отримує власник найгірших земель. Розмір цієї плати називають абсолютною рентою. На кращих землях, де прибуток вищий, розмір ренти також вищий. Різниця між рентою і абсолютною рентою називається диференційованою рентою.

Ринок товарів. На цьому ринку здійснюється рух предметів споживання та засобів виробництва. Тому ринок товарів поділяють на споживчий ринок і ринок засобів виробництва. Ринок засобів виробництва охоплює ринок паливних ресурсів, верстатів, інструментів, запчастин, виробничої деревини, металів тощо.

На споживчому ринку покупцями є окремі особи або домогосподарства, які шукають і знаходять продукти для особистого споживання.

Продавцями є фірми й особи, котрі виробляють споживчі товари та надають послуги. Лише незначна кількість споживчих товарів і послуг надходить до покупців безпосередньо від виробників. Основну масу продукції реалізують через посередників.

Покупцями на ринку засобів виробництва є:

а) окремі особи та організації, яким вони необхідні для виробництва товарів і послуг;

б) посередницькі організації, які стають власниками товарів з метою їх подальшого перепродажу або надання в оренду.

Продавцями на ринку засобів виробництва є особи та фірми, які створюють продукцію виробничого призначення.

Роздрібна торгівля – це діяльність з продажу речей або послуг безпосередньо кінцевим споживачем для їхнього особистого використання.

До роздрібної торгівлі відносять універмаги, спеціалізовані магазини, невеликі крамниці. Роздрібні торговці вивчають потреби споживача, використовують нецінову конкуренцію для організації своєї діяльності.

Оптова торгівля – це діяльність з продажу товарів і послуг тим, хто купує їх для виробничого використання або подальшого перепродажу.

Ринок праці охоплює відносини, що розпочинаються під час наймання на роботу і завершуються звільненням з неї. Людина працездатного віку, яка не має місця праці, але шукає його, також перебуває на ринку праці. Об'єктом ринку праці є послуги праці, незалежно від того, втілюються вони у конкретних продуктах, виробках, чи є безпосередньо послугами, наприклад, послуги юристів, учителів, лікарів.

Ринок праці – це система розподілу робочої сили. **Робоча сила** – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, що реалізуються у процесі праці для створення матеріальних благ або надання послуг.

Ринок праці виконує такі *функції*:

оцінює корисність (споживчу вартість) робочої сили;

регулює попит і пропозицію праці, розподіляє робочу силу між галузями та регіонами країни.

Функціонування ринку праці відбувається за таких умов:

особиста й економічна свобода працівників, які вирішують працювати їм чи ні, яку професію вибирати;

право власника підприємства самостійно вирішувати питання про кількість працівників, рівень професійної підготовки тощо;

визначення рівня заробітної плати на основі попиту і пропозиції, а також взаємної домовленості сторін.

Суб'єктами ринку праці виступають населення працездатного віку, яке має місце праці або перебуває у його пошуках, з одного боку, а з іншого – приватні підприємці або держава, котрі спроможні купувати послуги праці.

Попит на ринку праці є похідним від попиту на товари і послуги (попиту на ринку споживчих товарів), які виготовляють виробники. Попит залежить від продуктивності праці, ціни на робочу силу, потреб виробництва, технічного рівня підприємств.

Пропозиція на ринку праці визначається рівнем заробітної плати (ціною на послуги праці), податками, потребами у матеріальному забезпеченні непрацюючих членів сім'ї робітника, звичками робітника, традиціями, силою профспілки.

Ринок грошей та ринок капіталів дуже подібні, бо на обох ринках відбувається рух грошей.

Гроші – це особливий товар, що слугує загальним еквівалентом під час обміну товарів, є для них формою вартості.

Як і на будь-який інший товар, є попит і на гроші. Попит на гроші складається з функції грошей – гроші як засіб обігу і гроші як засіб нагромадження.

Попит на гроші як засіб обігу (укладання угод) зумовлений необхідністю підприємців і споживачів оплачувати, насамперед, різні речі та послуги. Попит на гроші для угод залежить від кількості речей і послуг, які виробляють у суспільстві. Чим їх більше, тим більше необхідно і грошей для їхньої оплати.

Попит на гроші як засіб нагромадження зумовлений тим, що люди й організації можуть зберігати свої гроші не лише як банківські депозити, а й як акції, облігації, чекові внески. Усе це – різні форми фінансових активів. Попит на них називається попитом з боку фінансових активів. Чим вища відсоткова ставка, тим вигідніше давати гроші під відсоток, а не тримати їх як фінансові активи.

І навпаки, за низької відсоткової ставки люди хочуть мати більше грошей у вигляді фінансових активів.

Отже, загальний попит на гроші складається з попиту на гроші для угод і попиту на гроші з боку фінансових активів.

Грошова пропозиція має також свою структуру, яка визначається готівковими і безготівковими грошима.

Ціна на гроші встановлюється взаємодією попиту і пропозиції на них. Часто в економічному обороті виникають вільні кошти, з одного боку, і нагальна потреба в додаткових грошах – з другого боку. Така ситуація приведе до виникнення певних відносин, які називають кредитними відносинами.

Кредит – це угода між партнерами про надання у власність майна або грошей іншій особі з умовою повернення і виплати відсотків. Суть надання кредиту полягає в отриманні прибутку у вигляді відсотків. Умовою кредиту є обов'язкове його повернення у зазначений термін і забезпечення прибутку. Той, хто надає гроші, є кредитором, а той, хто отримує, – позичальником.

За способом надання в ринковій економіці розрізняють такі **види кредитів**: комерційний кредит; банківський кредит; споживчий кредит; іпотечний кредит; державний кредит; міжнародний кредит.

Ринок цінних паперів тісно пов'язаний із ринком коштів та капіталів. Цінні папери є титулом фіктивного капіталу. Цей капітал безпосередньо не бере участі у виробництві, обміні чи створенні прибутку, проте дає право його власнику на отримання частки доходу, який виникає у результаті існування реального капіталу. З одного боку, є реальний капітал, а з іншого – його відображення у цінних паперах. Фіктивний капітал, як і реальний, продають і купують на ринку цінних паперів.

Розрізняють первинний і вторинний ринок цінних паперів. На первинному ринку здійснюють продаж нових паперів відразу після їх випуску (емісії), а на вторинному – їх перепродаж. До цінних паперів належать акції і облігації. Різниця між ними у тому, що акції – це свідоцтва про участь у акціонерному капіталі, а облігації – свідоцтва про надання позики; акції дають дохід у вигляді дивідендів, а облігації – відсотків.

На первинному ринку обертаються такі цінні папери – векселі, чеки, депозитні сертифікати, боргові зобов'язання державної скарбниці.

Вексель – це письмове боргове зобов'язання, що дає його власникові право вимагати від боржника повернення грошової суми у зазначений термін.

Чек – це грошовий документ встановленої форми, що містить розпорядження особи оплатити його із свого банківського рахунку.

Депозитний сертифікат – це письмове свідоцтво банку про депонування (внесення) грошових засобів, що забезпечують право власника на отримання певних сум із банківського рахунку (депозиту). Вони поділяються на строкові до запитання.

Приватизаційний сертифікат (ваучери) – це документи, що засвідчують право громадян на частку державного майна.

Запитання для самодіагностики

1. Що є предметом купівлі-продажу на ринку природних ресурсів?
2. Чим відрізняється роздрібна торгівля від оптової?
3. Чим визначається попит та пропозиція на ринку праці?
4. Яке місце займають цінні папери на ринку капіталів?

2.7. Форми доходів у ринковій економіці

2.7.1. Позичковий капітал і позичковий відсоток.

2.7.2. Торговий капітал і торговий прибуток.

2.7.3. Особливості отримання прибутку в сільському господарстві.

2.7.4. Сутність заробітної плати.

2.7.5. Прибуток: сутність, види, норма прибутку.

Позичковий капітал – це відокремлена частина промислового капіталу, який надається його власником у користування іншій особі на умовах терміновості, платності і зворотності. Формула руху позичкового капіталу $D - D_1$. Джерело формування капіталу, наданого в позичку, це тимчасово вільні грошові кошти підприємств, держави, населення і громадських організацій.

Плата за користування позичковим капіталом набуває форму позичкового відсотка. **Позичковий відсоток** – частина середнього прибутку, що виплачується функціонуючими підприємцями позичковому підприємцю за надане право тимчасового користування його капіталом. Мінімальна величина позичкового відсотка – нуль або трохи більше. Максимальна – величина середнього прибутку. Норма позичкового відсотка показує ступінь вигідності надання капіталу в позику.

$$\text{Норма позичкового відсотка} = \frac{\text{Позичк. відсоток}}{\text{Позичк. капітал}} \times 100 \%$$

Формою руху позичкового капіталу є кредит. Розрізняють комерційний, банківський, споживчий, державний, іпотечний, міжнародний кредит. *Комерційний кредит* надається промисловцями один одному в товарній формі шляхом відстрочення платежу. *Споживчий кредит* надається населенню при купівлі предметів споживання тривалого користування з відстрочкою платежу. *Державний кредит* надається населенням державі при продажу населенню державних цінних паперів. *Міжнародний кредит* надається державами одних країн державам або приватним особам інших країн. *Банківський кредит* надається в грошовій формі спеціалізованими фінансово-кредитними установами – банками.

Кредит виконує цілий ряд функцій: перерозподіл грошових коштів між фірмами, галузями; прискорення розвитку науково-технічного прогресу;

забезпечення безперебійності процесу відтворення; прискорення процесу реалізації продукції; зростання споживання населення та ін.

Головним елементом інфраструктури позичкового капіталу є банки. **Банк** – це спеціалізоване фінансове підприємство, основними функціями якого є зберігання грошей і надання кредитів.

Операції, що виконуються банками, ділять на балансові і позабалансові. Балансові операції складаються з активних і пасивних операцій. *Активні* – це операції із залучення коштів у банки. *Пасивні* – операції банків з розміщення грошових коштів (надання кредитів). Позабалансові операції: трастові, факторингові, лізингові, консалтингові, обмін валют тощо.

Балансовий прибуток банку складається як різниця між доходами, отриманими від надання капіталу в кредит, і витратами, пов'язаними з виплатами банку за депозитами.

Капітал банку = власний капітал + залучений капітал.

Ступінь вигідності банківського бізнесу показує **норма банківського прибутку**.

$$\text{Норма банківського прибутку} = \frac{\text{Прибуток банку}}{\text{Власний капітал банку}} \times 100 \%$$

$$\text{Банк. прибуток} = \frac{\text{Сума кредитів} \times \text{Банк. відсоток за кредитом}}{100 \%} - \frac{\text{Сума депозитів} \times \text{Банк. відсоток за депозитами}}{100 \%}$$

Крім позичкового капіталу в сфері обігу функціонує торговий капітал. **Торговий капітал** – це відокремлена частина промислового капіталу, основною функцією якого є доведення виробленого товару до споживача. Формула руху торгового капіталу $D - T - D1$.

Торгові підприємці ведуть свою діяльність заради отримання торгового прибутку. Неокласична теорія виокремлює бухгалтерський прибуток як різницю між виручкою від продажу торговця і бухгалтерськими витратами обігу. Економічний прибуток розраховується шляхом вирахування з виручки всіх економічних витрат як зовнішніх, так і внутрішніх.

Відповідно до марксистської теорії торгівлі підприємці отримують однакову масу прибутку на однаково вкладений капітал із промисловцями, тому що в результаті міжгалузевої конкуренції в економіці встановлюється середня норма прибутку.

$$\text{Середня норма прибутку} = \frac{\text{Сума пром. прибутку}}{\text{Сума пром. і торгів. капіталу}} \times 100 \%$$

У процесі реалізації продукції торговий підприємець несе витрати, які називаються **витратами обігу**. Вони підрозділяються на *додаткові і чисті витрати обігу*. Додаткові витрати обігу аналогічні тим, які несе промисловець, виробляючи товари. Це витрати на транспортування, упаковку, зберігання продукції. Чисті витрати – це витрати специфічні, пов'язані саме із забезпеченням продажу товару. Вони складаються з витрат на рекламу, утримання торгових агентів, видання каталогів продукції, що випускається, зарплати касирів, бухгалтерів.

Капітал, вкладений у сільське господарство, приносить прибуток у вигляді ренти. Його функціонування в сільському господарстві має цілий ряд особливостей. Перш за все, основним засобом виробництва є земля, кількість землі обмежена і землі різні за родючістю і місцем розташування до ринків збуту. Розрізняють ділянки кращі за родючістю, середні і погані, але придатні для оброблення.

Наступна особливість – специфіка ціноутворення. Ціни на сільськогосподарську продукцію засновані на витратах на гірших ділянках за родючістю і за місцем розташування до ринків збуту.

Ще одна специфіка – значна залежність сільського господарства від біологічних і кліматичних факторів, велику роль відіграє фактор часу. У сільському господарстві існують три основні групи людей, між якими складаються земельні, аграрні відносини. Це землевласники, фермери – орендарі та сільськогосподарські наймані робітники.

Рента – це та частина прибутку, яка виплачується орендарем землі її власнику за тимчасове користування землею. Орендна плата сплачується, якщо на землі, яка здається в оренду, знаходяться будь-які споруди (зрошувальні системи, приміщення для зберігання врожаю або інвентарю та ін.).

Розрізняють такі **види ренти**: диференціальну, абсолютну монопольну.

Диференціальна рента поділяється на диференціальну ренту першого і другого роду. Отримання диференціальної ренти першого роду пов'язано з відмінностями у родючості різних ділянок. Диференціальну ренту першого роду привласнюють власники середніх і кращих ділянок. Орендарі ж усіх ділянок отримують прибуток у розмірі середнього прибутку.

Диференціальну ренту другого роду отримують з тих ділянок землі (кращих, середніх, гірших), у які вкладаються додаткові капітальні вкладення для підвищення якості землі. Її привласнюють орендарі чи власники землі, які вкладають додаткові капіталовкладення в землю.

Абсолютну ренту отримують власники абсолютно всіх ділянок в однаковій величині, незалежно від родючості і місця розташування до ринків збуту. Причиною виникнення абсолютної ренти є монополія приватної власності на землю. Земля, як і будь-який інший товар, може купуватися і продаватися.

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Банк. відсоток за депозитами}} \times 100 \%$$

Існує безліч точок зору на сутність заробітної плати: теорія трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сея, соціальна теорія М. Туган-Барановського, маржиналістська теорія граничної продуктивності А. Маршала, марксистська теорія.

Відповідно до марксистської концепції **заробітна плата** – це перетворена форма вартості і ціни товару "робоча сила". Вартість робочої сили визначається вартістю товарів і послуг, необхідних робітникові і його сім'ї для нормального відтворення робочої сили.

Відповідно до немарксистських концепцій, заробітна плата – це плата за працю або оплата послуг праці.

У цілому, можна визначити заробітну плату як перетворену форму вартості і ціни товару "робоча сила", яка залежить від кількості і якості вкладеної праці.

Заробітна плата виконує функції: відтворювальну, стимулювальну, розподільчу.

Існує дві основні **форми заробітної плати**: погодинна і відрядна. У разі *погодинної форми* розмір заробітної плати залежить від кількості відпрацьованого часу. Розрахувати величину погодинної зарплати можна,

помноживши ціну години праці, тобто оплату за годину праці робітника даної спеціальності даної кваліфікації, на кількість відпрацьованих годин праці. *Відрядна заробітна плата* залежить від кількості виробленої продукції відповідної якості. Її можна розрахувати, помноживши розцінку, тобто оплату за один виріб, на кількість виробленої продукції.

На базі зазначених форм заробітної плати будуються такі **системи заробітної плати**: тарифна, відрядно-преміальна, почасово-преміальна, штрафні, система аналітичного оцінювання робочих місць, система участі в прибутках.

Зарплата є показником добробуту суспільства і його членів. **Номінальна зарплата** – це та сума грошей, яку отримує працівник за результатами своєї праці. **Реальна зарплата** – це та кількість товарів і послуг, яку працівник може придбати за свою номінальну заробітну плату. Величина реальної заробітної плати знаходиться в прямій залежності від номінальної зарплати і в зворотній залежності від рівня цін.

Метою підприємницької діяльності є отримання прибутку. Відповідно до марксистської теорії трудової вартості **прибуток** – це перетворена форма додаткової вартості (реалізована додаткова вартість).

Відповідно до неокласичної концепцією існують різні визначення прибутку: прибуток – це плата за ризик і невизначеність в майбутньому; прибуток як оплата підприємницьких здібностей; прибуток – це дохід на капітал як фактор виробництва; прибуток як винагорода підприємцю за недоспоживання у сьогодні зарди збільшення капіталу в майбутньому.

Слід розрізняти бухгалтерський, економічний і нормальний прибуток.

Бухгалтерський прибуток відбивається в документах бухгалтерської звітності.

$$\text{Бух. прибуток} = \text{виручка} - \text{зовнішні (бух.) витрати.}$$

Економісти розраховують **економічний прибуток** таким чином.

$$\begin{aligned} \text{Екон. прибуток} &= \text{виручка} - (\text{зовнішні витрати} + \text{внутрішні витрати}) = \\ &= \text{бух. прибуток} - \text{внутр. витрати.} \end{aligned}$$

Нормальний прибуток – це мінімальна сума грошей, яку повинен отримувати підприємець, щоб продовжувати займатися власним бізнесом.

Нормальний прибуток за величиною дорівнює тій сумі грошей, яку отримував би підприємець, якби він свої підприємницькі здібності використав не у власній справі, а виконував би аналогічні обов'язки менеджера або директора в якості найманого робітника на іншій фірмі. Нормальний прибуток входить у внутрішні витрати підприємства.

Прибуток виконує розподільчу, стимулювальну й інформаційну функції.

Існують абсолютні та відносні показники прибутку. **Маса прибутку** вимірюється в абсолютних показниках – це кількість грошей (гривень, рублів, доларів), які отримує підприємець після вирахування витрат із виручки. Відносним показником прибутку є **норма прибутку**. Норма прибутку показує ступінь вигідності вкладення капіталу в ту чи іншу галузь.

Норма прибутку = маса прибутку : авансований капітал × 100 %.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке позичковий відсоток?
2. Що таке позичковий капітал?
3. Назвіть джерела позичкового капіталу.
4. Як визначається середня норма прибутку?
5. Що таке чисті та додаткові витрати обігу?
6. Назвіть особливості сільськогосподарського виробництва.
7. Що таке номінальна заробітна плата?
8. Що таке реальна заробітна плата?
9. Що таке почасова зарплата?
10. Що таке прибуток?
11. Що таке нормальний прибуток підприємця?
12. Як розрахувати бухгалтерський та економічний прибуток?
13. Що показує норма прибутку?

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Яка норма банківського прибутку, якщо чистий прибуток банку становить 5 000 млн грн, а величина позичкового капіталу 60 000 млн грн, власного капіталу 45 млн грн?

Норма банківського прибутку = прибуток банку / власний капітал банку × 100 % = 5 / 45 × 100 % = 11,1 %.

Тобто норма банківського прибутку, яка показує ступінь вигідності заняття банківським бізнесом, становить 11,1 %. Це значить, що чистий прибуток банку становить 11,1 % від інвестованого власного капіталу банку.

Задача 2. Розрахуйте розмір земельної ренти, якщо власник щорічно отримує 78 200 грн орендної плати, на ділянці є споруди вартістю 55 000 грн зі строком служби 10 років, а банківський відсоток за кредитом 12 %.

Орендна плата = рента + амортизація споруд + плата за користування цими спорудами.

$$\begin{aligned} \text{Рента} &= 78\,200 \text{ грн} - (55\,000 \text{ грн} : 10 \text{ років}) - (55\,000 \text{ грн} \times 12\% : 100\%) = \\ &= 78\,200 \text{ грн} - 5\,500 \text{ грн} - 6\,600 \text{ грн} = 66\,100 \text{ грн}. \end{aligned}$$

Таким чином орендатор повинен сплатити власнику землі 66 100 грн ренти.

Задачі для самостійного розв'язання

Задача 1. Власний капітал банку 13 млн грн, залучений – 29 млн грн. Норма банківського відсотку за кредитом – 18 %, за депозитами – 12 %. Якою буде норма банківського прибутку, якщо в кредит надається 32 млн грн.

Задача 2. Розрахуйте суму земельної ренти, якщо власник щорічно отримує 78,2 тис грн орендної плати, на ділянці є споруди вартістю 55 тис грн зі строком служби 10 років, а відсоток за використання капіталом становить 4 500 грн.

2.8. Гроші в ринковій економіці

2.8.1. Гроші, їх сутність і функції.

2.8.2. Закон грошового обігу.

Розвиток ринкових відносин у сучасних умовах неможливо без широкого використання грошей. Товари продаються за цінами. **Ціна** – це

грошове вираження вартості або та сума грошей, за яку покупець готовий купити, а продавець – продати одиницю продукції.

Гроші – це товар, який виділився з величезної маси товарів і став відігравати роль загального еквівалента.

Гроші виконують такі **функції**: гроші як міра вартості, гроші як засіб обігу, гроші як засіб платежу, гроші як засіб накопичення і утворення скарбів, світові гроші.

Кількість грошей в обігу регулюється **законом грошового обігу**, відкритому К. Марксом:

$$K = \frac{CT - Kp. + П Kp. - ВПпл.}{o},$$

де K – кількість грошей, необхідних для обігу;

CT – сума цін товарів, вироблених у країні;

$Kp.$ – сума цін товарів, проданих у кредит;

$ВПпл.$ – сума платежів, що взаємогасяться;

o – швидкість обігу грошей.

Американський економіст І. Фішер відкрив рівняння обміну, відповідно до якого визначається кількість грошей, необхідних для звернення:

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

де M – кількість грошей, необхідних для обігу;

V – швидкість обігу грошей;

P – середня ціна товарів;

Q – кількість вироблених товарів.

Обіг паперових грошей тісно пов'язаний з появою інфляції. Під **інфляцією** розуміють стійке зростання цін, яке супроводжується знеціненням грошей.

Економічні відносини як всередині, так і між країнами опосередковані рухом валюти.

Валюта – це грошова одиниця країни, яка перебуває в обігу. Використовується як: грошова одиниця певної країни; грошові знаки іноземних держав, які використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта); міжнародна (регіональна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб.

Валютна система – це сукупність валют, правил норм їх використання і взаємного обміну, застосування в якості платіжного засобу, а також для грошово-кредитних відносин, пов'язаних з використанням валюти.

Світова валютна система – це форма міжнародних валютних відносин, закріплених міжнародними договорами. Вона містить міжнародні платіжні засоби; механізм підтримки валютних курсів; установлення умов конвертованості, а також визначення статусу міжнародних інститутів, що регулюють міжнародні валютні відносини. Світова валютна система у своєму розвитку пройшла кілька *етапів*: система золотого стандарту; система залотовалютного стандарту; система, заснована на плаваючих валютних курсах.

Валюти окремих країн можуть обмінюватися на валюти інших країн.

Валютний курс – це ціна іноземної валюти або вартість національної валюти, виражена в валюті інших країн. Валюти різних країн можуть обмінюватися одна з одною. Гарантована можливість обміну національної валюти на іноземні за реальним ринковим валютним курсом, називається **конвертованість**. Слід розрізняти повну (вільну) конвертованість і часткову конвертованість.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке гроші?
2. Які функції виконують гроші?
3. Що показує закон грошового обігу?
4. Напишіть рівняння обміну Фішера.
5. Що таке валюта?
6. Що таке валютна система?
7. Що таке валютний курс?

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Для забезпечення нормального обігу товарів країні необхідно 1 200 млрд грн. Якою стане необхідна кількість грошей в обігу, якщо на 5 % зменшиться швидкість обігу грошей, обсяг товарів, що виробляються, зросте на 20 %, а ціни виростуть на 15 %?

Розв'язання. Базовий рівень цін, кількість грошей, необхідна для обігу, кількість товарів та швидкість їх обігу приймаємо за 100 %.

У поточному періоді індекс швидкості обігу грошей становить 95 % (100 % – 5 %); індекс кількості товарів – 120 % (100 % + 20 %) ; індекс цін – 115 % (100 % + 15 %).

Зміну кількості грошей, необхідної для обігу, можна розрахувати за допомогою рівняння обміну Фішера.

$$I_M = \frac{I_p \times I_Q}{I_v} \times 100 \%,$$

$$I_M = \frac{115\% \times 120\%}{95\%} = 145,25 \%,$$

тобто кількість грошей, необхідних для обігу, зросте на 45,25 % (145,25 – 100 %).

Задача для самостійного розв'язання

1. В обігу знаходиться 240 млрд грн. В країні ціни виросли в середньому на 20 %, обсяг продажу зменшився на 10 %. Швидкість обігу грошей зросла на 5 %. Яку суму складає необхідна кількість грошей в обігу?

2.9. Поведінка споживача в умовах ринку

2.9.1. Споживач у ринковій економіці.

2.9.2. Споживча поведінка та її аналіз.

2.9.3. Корисність в економічній теорії та проблеми її вимірювання.

У ринковій економіці споживач формує і реалізує свій план споживання різноманітних благ, орієнтуючись на максимальне задоволення своїх потреб в умовах певних обмежень.

Прийнято вважати, що споживачі на ринку поведуться раціонально, тобто намагаються досягти максимального результату у разі обмежених можливостей. Головним обмеженням для будь-якого споживача є розмір його доходу. Тому він змушений постійно здійснювати вибір із великої кількості благ, запропонованих на ринку, намагаючись придбати найкращий набір благ із доступних йому в межах доходу.

Зазвичай аналіз поведінки споживача здійснюється в три етапи:
вивчення вподобань споживача;
визначення бюджетних обмежень, які має споживач;
вибір, який здійснює споживач з урахуванням перших двох обставин.
У ході цього аналізу припускається, що "середній" споживач виходить із таких принципів:

раціональність – бажання скористатися власними доходами з максимальною корисністю;

обмеженість грошових доходів – так зване бюджетне обмеження;
власна система вподобань і цінностей – суб'єктивне уявлення кожного покупця про корисність благ;

численність видів споживання – кожен споживач прагне спожити безліч різноманітних індивідуальних благ;

ненасиченість – споживач прагне мати більшу кількість благ.

Виходячи з останнього принципу, більшість випадків споживчого вибору зводиться до прийняття рішень, які мають прирісний характер (рішення вжити на одне благо більше, ніж звичайно). Але існує модель споживчої поведінки, згідно з якою приймається рішення типу "або все, або нічого" (меншість випадків).

На жаль, споживачі не завжди дотримуються принципів раціональної поведінки. Існують такі моделі їхньої поведінки, які визначаються впливом на споживача смаків, уподобань та інших суб'єктивних факторів. Ураховуючи це, економісти виокремлюють декілька типів нераціональної споживчої поведінки:

спекулятивна (така, що викликається інфляційними очікуваннями);

незапланована (під впливом капризу, хвилинного бажання тощо);

соціально зумовлена поведінка, що містить:

ефект приєднання (купувати все те, що купує більшість);

ефект сноба (купувати те, що більшість не купує, виділитися);

ефект Веблена (купувати найбільш коштовні, престижні речі).

Перед кожним споживачем звичайно постають три питання:

що купити? – для відповіді треба з'ясувати корисність блага для споживача;

скільки коштує? – для відповіді треба дослідити ціну блага;

чи достатньо коштів, щоб здійснити покупку? – для відповіді треба визначити дохід споживача.

Ці проблеми – **корисність – ціна – дохід** – і складають зміст теорії поведінки споживача. Споживач, виходячи на ринок, має за мету придбати деяку кількість товарів або послуг, щоб задовольнити свої потреби. Він орієнтується на властивість товарів задовольняти потреби та приносити задоволення.

Потреби – це стан незадоволення, який споживач хотів би змінити, або стан задоволення, який він прагне зберегти. Потреби розподіляють на:

фізичні (матеріальні) – їжа, одяг, взуття, житло, товари і послуги побутово-господарського призначення;

інтелектуальні – освіта, підвищення кваліфікації, товари і послуги культурного призначення;

соціальні – умови праці, зв'язок, транспорт, охорона здоров'я, соціальна інфраструктура.

Потреби задовольняються за допомогою благ. **Благо** – матеріальний або нематеріальний засіб для задоволення людської потреби. Блага поділяються на:

неекономічні (вільні) – це ті, за користуванням якими платити непотрібно, але вони є в необмеженій кількості (наприклад, повітря);

економічні – це ті, для споживання яких необхідно сплатити їх вартість.

Економічні блага, в свою чергу, розподіляються на блага *тривалого використання*, які передбачають багаторазове використання (автомобіль, книги, електроприлади тощо), та ті, що призначені для *разового використання* (хліб, напої, сірники).

Серед благ виокремлюють *взаємозамінні (субститутути)* та *взаємодоповнюючі (комплементарні)*. До субститутів належать не тільки споживчі блага та виробничі ресурси, а й послуги транспорту (потяг – літак – автобус), сфера відпочинку (кінотеатр – цирк). Економічні блага також можуть бути поділені на *нинішні* та *майбутні*, *прямі (виробничі)* та *непрямі (невиробничі)*.

Корисність – це здатність економічного блага задовольняти потреби, або це задоволення, що отримує людина від споживання того чи іншого блага. Сьогодні це поняття відображає суб'єктивну оцінку індивідом ступеня бажаності того чи іншого блага незалежно від того, чи сприяє його споживання об'єктивно розвитку певного суб'єкта чи завдає йому шкоди. Разом із тим корисність формується під впливом об'єктивних обставин. Корисними можуть бути лише доступні для споживача блага.

Визначаючи для себе цінність даного блага, споживач звертає увагу на його корисність (чим вища корисність блага, тим більше споживач згоден за нього сплатити) і запас в економіці (великі запаси блага знижують його цінність для окремого споживача, обмеженість блага – її підвищує).

Корисність в економічній теорії виступає як мета споживання, а під **благом** розуміють будь-який об'єкт споживання, що надає стійке і передбачене задоволення споживачеві, а, отже, підвищує рівень його добробуту. Основи теорії корисності було закладено такими видатними економістами, як Г. Госсен, У. С. Джевонс, К. Менгер тощо. Вони використовували для характеристики результату того, що зроблено в трохи більшому або трохи меншому обсязі, прикметник граничний ("маржинальний"), а в економічному аналізі – граничні величини. Саме їх вважають засновниками напряду економічної теорії під назвою **маржиналізм**.

Зазвичай виокремлюють *два основних підходи до визначення корисності*:

кількісний підхід (кардиналістський) – відповідає першому етапу маржиналізму, який розроблявся в працях К. Менгера, Ф. Візера, О. Бем-Баверка, а пізніше і А. Маршала. Заснований на кількісному вимірюванні корисності блага в умовних одиницях – ютилах. У рамках кількісного підходу однією з концепцій є трактування корисності як жертви. Корисність певної кількості блага (певного набору благ) оцінюється величиною еталонного блага, яким особа здатна пожертвувати заради отримання одиниці блага, яке оцінюється. Таким чином, на основі експертних опитувань, можна чисельно визначити корисність;

порядковий підхід (ординалістський) – відповідає другому етапу маржиналізму, який розроблявся в працях Ф. Еджуорта, В. Парето, Дж. Хікса, Є. Слуцького та ін. Заснований на порядковому вимірюванні корисності, тобто споживач здатний визначитися з черговістю, послідовністю, в якій він обирає ці блага для задоволення своїх потреб.

Представники **кардиналістської теорії споживчої поведінки** використовували поняття функції корисності як залежності між кількістю споживаних благ та рівнем їхньої загальної корисності. Вони вважали, що кожний споживач так витрачає свій бюджет, щоб отримати максимальну корисність від усієї сукупності споживаних благ. Споживач здатен оцінити корисність блага кількісно, пам'ятає про спадання граничної корисності кожного блага у міру його споживання і формує структуру покупок так, щоб загальна корисність усієї маси блага була максимальною.

У загальному вигляді завдання споживача полягає у тому, щоб максимізувати функцію корисності:

$$U = U(Q_1, Q_2, \dots, Q_i, Q_n) - \max,$$

за наявності бюджетного обмеження:

$$M = P_1Q_1 + P_2Q_2 + \dots + P_iQ_i + P_nQ_n,$$

де U – корисність товарів;

M – величина бюджету споживача;

Q_i – кількість i -го блага;

P_i – ціна одиниці i -го блага.

Представники кардиналістської теорії вважали корисність головним фактором споживчого вибору, але не враховували, що це поняття цілком індивідуальне (суб'єктивне): те, що корисно для однієї людини, може бути абсолютно безкорисно для іншої. Намагаючись кількісно виміряти корисність, вони навіть запровадили гіпотетичну одиницю її вимірювання "ютиль", а також поняття "сукупної" та "граничної корисності".

Сукупна (загальна) корисність (TU) – це сумарна корисність усіх спожитих одиниць (порцій) одного блага. Саме загальну корисність максимізує споживач.

$$TU = \sum U_i.$$

Гранична корисність (MU) – це додаткова корисність, яку споживач здобуває із додаткової одиниці споживаного блага, або – це зміна загальної корисності в результаті споживання додаткової одиниці блага. Вона розраховується як прирощування загальної корисності, яке віднесене до прирощування кількості споживаного блага:

$$MU = \Delta TU : \Delta Q.$$

Отже, корисність змінюється зі зміною кількості блага, що споживається. Під час послідовного споживання того ж самого блага загальна його корисність – зростає, а гранична корисність одиниці блага – спадає унаслідок насичення потреби у ньому. Остання залежність відображає

дію першого закону Госсена або закону спадної граничної корисності, який наголошує: **кожна додаткова одиниця спожитого блага приносить споживачеві менше задоволення, тобто гранична корисність кожної наступної одиниці блага зменшується.**

Так, у спеку перша склянка газованої води буде мати для споживача, який відчуває спрагу, найвищу корисність, друга – дещо меншу, а, наприклад, п'ята – може виявитися навіть шкідливою. Уперше цей принцип був сформульований німецьким економістом у 1854 році й отримав у подальшому назву першого закону Госсена.

Між сукупною та граничною корисністю існує такий зв'язок: незважаючи на те, що сукупна корисність TU із збільшенням кількості благ поступово зростає, гранична корисність MU кожної додаткової одиниці блага зменшується. Максимум корисності досягається в точці, де гранична корисність стає рівною нулю. Це означає, що благо повністю задовольняє потребу. Подальше споживання блага приносить шкоду (гранична корисність блага від'ємна), та сукупна корисність знижується. Відобразимо динаміку зміни загальної і граничної корисності зі зміною кількості споживаного блага за допомогою табл. 2. 9.1.

Таблиця 2.9.1

Динаміка загальної і граничної корисності

Обсяг споживання газованої води (кількість склянок, Q)	Гранична корисність, MU	Загальна корисність, TU
1	10	10
2	7	17
3	4	21
4	2	23
5	0	23
6	-2	21

Як можна бачити, перший стовпчик таблиці показує зростання кількості одиниць споживаного блага (склянок газованої води), другий стовпчик демонструє принцип зниження граничної корисності. Тут чітко простежується обернена залежність між обсягом споживання і граничною корисністю. Третій стовпчик показує, що загальна корисність (загальне задоволення споживача) зростає у міру зростання одиниць споживаного блага.

Особливого коментарю потребують показники MU та TU в 5-му та 6-му рядках таблиці. Як відомо, споживач купує благо для максимального

насичення потреби в ньому, а, отже, він, поводячись раціонально, припинить його споживання в ситуації, коли загальна корисність сягне свого максимального значення (рядок 5). Тобто в ситуації, коли $MU = 0$, $TU = \max$. Точка, в якій споживач перестає розглядати додаткове споживання як таке, що приносить йому корисність, називається **точкою насичення**.

У разі нераціональної поведінки споживача, подальше споживання одиниць блага після задоволення потреби у ньому – після точки насичення (рядок 6), призведе до погіршення добробуту і, навіть, до шкоди для споживача. Гранична корисність в цій ситуації стає від'ємною ($MU < 0$), а загальна – зменшується.

Рівновага (оптимум) споживача – це оптимальний набір товарів, коли споживач досягає максимум корисності під час заданого бюджетного обмеження. Як тільки споживач отримує такий набір, у нього зникають стимули замінювати його на інший.

У кардиналістській теорії стан рівноваги досягається, коли будь-яке збільшення корисності від споживання одного блага буде вимагати від споживача скорочення корисності від споживання іншого блага. Тобто споживач максимізує функцію корисності за умови фіксованих цін і певного розміру бюджету, якщо відношення граничних корисностей до цін однакові для усіх благ і дорівнюють граничній корисності грошей:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}; \frac{MU_n}{P_n} = \lambda_n$$

де $MU_{x,y,n}$ – гранична корисність благ, що придбаються;

$P_{x,y,n}$ – ціни благ, що придбаються;

λ – гранична корисність грошей (відношення граничної корисності блага до його ціни, наприклад, $\lambda_n = \frac{MU_n}{P_n}$).

Інакше кажучи, **раціональний споживач у межах фіксованого бюджету так здійснює свої покупки, щоб кожне придбане благо приносило йому однакову граничну корисність пропорційно ціні цього блага**. Тільки у цьому випадку він отримає максимальне задоволення.

З урахуванням поняття "гранична корисність грошей": **раціональний споживач так здійснює свої покупки у межах бюджету, щоб кожна грошова одиниця, витрачена на придбання одного блага,**

приносила йому однакову граничну корисність, що і грошова одиниця, витрачена на інше благо.

Ця закономірність отримала назву **другого закону Госсена** або *правила максимізації корисності*, згідно з яким *граничні корисності благ, що купуються, у розрахунку на одну грошову одиницю однакові*. Це співвідношення також має назву **еквімаржинальний принцип**.

Рівновага (оптимум) споживача дозволяє зробити низку висновків:

якщо $\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_n}{P_n}$, то $\frac{MU_x}{MU_n} = \frac{P_x}{P_n}$. Отже, співвідношення між

граничними корисностями будь-яких благ дорівнює співвідношенню їх цін; у стані рівноваги граничні корисності грошових одиниць (λ) у різних варіантах використання рівні, тобто: $\lambda_x = \lambda_y = \dots = \lambda$;

у загальному вигляді: $MU_n = P_n - \lambda_n$. Це означає, що гранична корисність блага дорівнює граничним витратам споживача. Тобто раціональний споживчий вибір не тільки припускає зіставлення додаткових вигод та додаткових витрат, але і рівність між ними ($MB = MC$);

відповідно до другого закону Госсена, зростання ціни блага призводить до зниження співвідношення $\frac{MU}{P}$. Тобто, для збереження рівності

$\frac{MU}{P} = \lambda$, необхідно збільшити граничну корисність, а, отже, скоротити споживання даного блага;

як можна бачити, тут чітко виконується вимога закону попиту: якщо за умови незмінної ціни блага зростає бюджет споживача, то він може збільшити загальну корисність від його споживання за рахунок збільшення попиту на благо, для якого $MU > 0$. Тобто попит на благо прямо залежить від бюджету споживача і зворотно від ціни даного блага:

$$D_i = f(P, M).$$

Запитання для самодіагностики

1. Корисність в економічній теорії і проблема її вимірювання.
2. Потреби, види потреб.
3. Закон спадної граничної корисності.
4. Рівновага споживача з кардиналістських позицій.

Розділ 3. Основи макроекономіки

3.10. Національна економіка і результати її функціонування

3.10.1. Сутність відтворення, його типи. Умови відтворення і реалізації суспільного відтворення.

3.10.2. Система національних рахунків. основні макроекономічні показники.

Національне багатство. Безперервно повторюваний процес виробництва в масштабі суспільства називається **суспільним відтворенням**.

Розрізняють три типи суспільного відтворення: просте, звужене і розширене. Суспільне виробництво складається з двох підрозділів. **Перший підрозділ** містить галузі, що виробляють засоби виробництва, тобто галузі машинобудування, верстатобудування, хімічної промисловості та ін. **Другий підрозділ** суспільного виробництва складається з галузей, які виробляють предмети особистого споживання: це галузі легкої, харчової, молочної промисловості, сільське господарство тощо.

Для здійснення відтворення і реалізації продукту за умови простого відтворення необхідне дотримання певних пропорцій.

Перша умова простого відтворення: вся продукція першого підрозділу повинна дорівнювати сумі витрачених коштів виробництва в обох підрозділах.

Друга умова суспільного виробництва – вся продукція другого підрозділу повинна дорівнювати сумі заробітної плати і додаткової вартості в обох підрозділах, щоб задовольнити потребу робітників і підприємців у предметах споживання.

Третя умова – новостворена вартість першого підрозділу має дорівнювати витраченим коштам виробництва у другому підрозділі, тобто нереалізована продукція всередині першого підрозділу має дорівнювати нереалізованій продукції всередині другого підрозділу.

У результаті суспільного виробництва створюється **суспільний продукт**.

Відповідно до **системи національних рахунків**, що є загальноприйнятою в світі, виокремлюються такі показники результатів суспільного відтворення: валовий внутрішній продукт (ВВП); валовий національний продукт (ВНП); чистий національний продукт (ЧНП); національний дохід (НД); особистий дохід (ОД).

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, створених на території країни за певний період (зазвичай за рік).

Валовий національний продукт (ВНП) – це сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, створених за певний період (зазвичай за рік), національним капіталом і працею як на території даної країни, так і за її межами. Різниця між цими показниками коливається в середньому в межах одного відсотка.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) – це валовий внутрішній продукт, очищений від матеріальних витрат. Він менший валового внутрішнього продукту на річну суму амортизації основного капіталу.

Національний дохід (НД) – новостворена вартість у масштабі суспільства, яка дорівнює сумі факторних доходів, зароблених в усіх прошарках суспільства в поточному році в результаті використання наявних економічних ресурсів. Національний дохід менший чистого національного продукту на величину непрямих податків на бізнес (акцизів, податку на додану вартість і т. д.).

Особистий дохід (ОД) – не створений, а отриманий дохід суб'єктами господарювання за рік. Він формується шляхом вирахування з національного доходу податків на прибуток корпорацій і відрахувань на соціальне страхування, а потім додавання нерозподіленого прибутку корпорацій і трансфертних платежів.

Існує ще один узагальнювальний показник розвитку суспільства – національне багатство. **Національного багатство** – це сукупність вироблених і накопичених суспільством матеріальних та нематеріальних цінностей, яку суспільство має в своєму розпорядженні в даний момент часу. За натурально-речовим змістом національний дохід охоплює природне багатство (землю, корисні копалини, ліси, повітря); речове, матеріальне багатство (засоби виробництва, предмети споживання); нематеріальне багатство (люди з їх здібностями, досягнення в науці, мистецтві, культурі, накопичений виробничий досвід, цінні папери, національна валюта).

Запитання для самодіагностики

1. Що таке суспільне відтворення?
2. Які галузі належать до першого підрозділу суспільного виробництва?
3. Які галузі належать до другого підрозділу суспільного виробництва?
4. Що таке валовий суспільний продукт?

5. Що таке валовий внутрішній продукт?
6. Що таке національний дохід?
7. Що таке національне багатство?

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Доведіть, що за таких результатів діяльності суспільства забезпечується просте відтворення:

$$I \ 4\ 000 \ c + 1\ 000 \ v + 1\ 000 \ m = 6\ 000;$$

$$II \ 2\ 000 \ c + 500 \ v + 500 \ m = 3\ 000.$$

Просте відтворення здійснюється, якщо виконуються три умови відтворення і реалізації. Перша умова – вартість продукції першого підрозділу має дорівнювати сумі постійного капіталу обох підрозділів. У даному прикладі: $6\ 000 \ W = 4\ 000 \ C + 2\ 000 \ C$.

Друга умова: вартість продукції другого підрозділу має дорівнювати доданій вартості підприємців і зарплаті робітників обох підрозділів. В даному прикладі: $3\ 000 \ W = 1\ 000 \ v + 1\ 000 \ m + 500 \ v + 500 \ m$.

Третя умова: $I \ (v + m) = II \ c$. У даному прикладі: $1\ 000 \ v + 1\ 000 \ m = 2\ 000 \ c$.

Таким чином, виконуються всі три умови простого відтворення. Значить, у суспільстві забезпечується просте відтворення.

Задача 2. Валовий внутрішній продукт 800 млрд грн. Річна сума амортизації 120 млрд грн. Визначте величину чистого внутрішнього продукту.

Чистий внутрішній продукт = валовий внутрішній продукт – амортизація = $800 \text{ млрд грн} - 120 \text{ млрд грн} = 680 \text{ млрд грн}$.

Таким чином, чистий внутрішній продукт, без урахування матеріальних витрат (амортизації) дорівнює 680 млрд грн.

Задачі для самостійного розв'язання

Задача 1. Доведіть, що за таких результатів діяльності суспільства забезпечується просте відтворення:

$$I \ 2\ 000 \ c + 500 \ v + 500 \ m = 3\ 000;$$

$$II \ 1\ 000 \ c + 250 \ v + 250 \ m = 1\ 500.$$

Задача 2. Валовий внутрішній продукт 14 млрд грн. Річна сума амортизації 2 млрд грн. Визначте величину чистого внутрішнього продукту.

3.11. Економічне зростання та циклічні коливання

3.11.1. *Економічне зростання і розвиток.*

3.11.2. *Економічний цикл: сутність, фази та види.*

Питання забезпечення економічного зростання та розвитку підприємства відіграє ключову роль у процвітанні будь-якої держави та завжди займає центральне місце в економічній науці.

Категорія економічного зростання є найважливішою характеристикою суспільного виробництва за будь-яких господарських систем.

Економічне зростання – це кількісне і якісне вдосконалювання суспільного продукту за певний період часу.

У найбільш загальному вигляді економічне зростання означає кількісну і якісну зміну результатів виробництва і його чинників (їхньої продуктивності). Своє вираження економічне зростання знаходить у збільшенні потенційного і реального валового національного продукту (ВНП), у зростанні економічного впливу нації, країни, регіону. Це збільшення можна виміряти двома взаємозалежними показниками: зростанням за визначений період часу реального ВНП або збільшенням ВНП на душу населення. У зв'язку з цим статистичним показником, що відображає економічне зростання, є річний темп зростання ВНП у відсотках.

Соціально-економічний розвиток – це процес безупинної зміни матеріального базису виробництва, а також усієї сукупності різноманітних відносин між економічними суб'єктами, соціальними групами населення.

Соціально-економічний розвиток країни і зростання обсягів ВВП відбувається завдяки використанню ресурсів, тобто факторів виробництва.

Трудові фактори. Чисельність економічно активного населення, рівень його загальної і професійної освіти, ділової кваліфікації, співвідношення зайнятих і безробітних, можливість зміни галузевої і територіальної структури зайнятості, наявність систем підготовки і перепідготовки фахівців.

Виробничі фонди складають основу будь-якого підприємства, вони є найбільш активним фактором виробництва. Вони мають цілком визначені якісні і кількісні характеристики. Це – техніко-технологічний рівень основних фондів, вартість, вік і зношеність, відповідність екологічним вимогам та інші характеристики.

Спеціальним фактором виробництва виступають інноваційні ресурси, прямо пов'язані з науково-технічним прогресом, що поєднує усі ланки

і стадії: від фундаментальних досліджень через дослідно-конструкторські розробки до їх виробничого застосування.

Запаси корисних копалин, їхнє місце розташування, інфраструктурна облаштованість регіонів видобутку і перероблення, технологія видобутку корисних компонентів також виступають важливим фактором розвитку країни. Кількісні обмеження запасів, що розвідані, можуть бути частково компенсовані вдосконалюванням технології видобутку і переробки.

Ресурси управління (менеджменту). Це – кількість управлінських кадрів, їхній професійний рівень, досвід роботи, здатність до адаптації в нових умовах господарювання.

Розрізняють дві групи факторів економічного зростання: **екстенсивний та інтенсивний**.

У першому випадку збільшення суспільного продукту відбувається за рахунок кількісного збільшення факторів виробництва: залучення у виробництво додаткових ресурсів праці, капіталу (засобів виробництва), землі. Технологічна база виробництва залишається незмінною. Так, розорювання цілинних земель із метою отримання великої кількості зернових культур, залучення дедалі більшої кількості робочих для будівництва електростанцій, виробництво все більшої кількості зернозбиральних комбайнів – усе це приклади **екстенсивного** шляху збільшення суспільного продукту. За умови такого типу економічного зростання приріст продукції досягається за рахунок кількісного зростання чисельності і кваліфікаційного складу працівників і за рахунок збільшення потужності підприємства, тобто збільшення встановленого устаткування. У результаті випуск продукції в розрахунку на одного працівника залишається тим самим.

У разі **інтенсивного** типу зростання головне – це підвищення виробничої ефективності, збільшення віддачі від використання всіх факторів виробництва, хоча кількість праці, що застосовується, капіталу та інших факторів может залишатися незмінним. Головне тут – удосконалення технології виробництва, підвищення якості основних факторів виробництва.

Найважливіший фактор інтенсивного економічного зростання – підвищення продуктивності праці. Цей показник можна уявити у вигляді вираження:

$$ПТ = П : Т,$$

де $ПТ$ – продуктивність праці;

$П$ – створений продукт у натуральному або грошовому вираженні;

$Т$ – витрати одиниці праці (наприклад, людино-годин).

Інтенсивний тип економічного зростання характеризується збільшенням масштабів випуску продукції, який ґрунтується на широкому використанні більш ефективних і якісно досконаліх факторів виробництва. Зростання масштабів виробництва, як правило, забезпечується за рахунок застосування більш досконалої техніки, передових технологій, досягнень науки, більш економічних ресурсів, підвищення кваліфікації працівників. За рахунок цих факторів досягається підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, ресурсозбереження і т. д.

В умовах науково-технічної революції, що розгорнулася із середини ХХ століття, переважним типом розвитку в західних індустриальних країнах стає інтенсивне економічне зростання.

Екстенсивні фактори: збільшення чисельності зайнятих; збільшення фізичного обсягу капіталу.

Інтенсивні фактори: технологічний прогрес; рівень освіти та професійної підготовки кадрів; економія за рахунок зростання масштабу виробництва; покращення розподілу ресурсів; законодавчі, інституційні та інші фактори.

Економічне зростання можна оцінити за допомогою системи взаємопов'язаних показників, що відображають зміну результату виробництва і його факторів.

В умовах ринкової економіки для забезпечення виробництва товарів і послуг необхідні три фактори виробництва: **праця, капітал і земля (природні ресурси)**. Отже, сукупний продукт Y є функція від витрат праці (L), капіталу (K), і природних ресурсів (N):

$$Y = f(L, K, N).$$

Для характеристики економічного зростання використовується ряд показників, за допомогою яких вимірюється результативність застосування окремих факторів виробництва.

В економічній теорії прийнято відокремлювати фактори, що лежать на стороні сукупного пропозиції. До них належать:

- а) кількість і якість природних ресурсів;
- б) кількість і якість трудових ресурсів;
- в) обсяг основного капіталу;
- г) рівень науково-технічного прогресу (технологія).

Від факторів сукупного попиту залежить реалізація національного продукту, тобто всі елементи сукупного попиту повинні забезпечувати повну зайнятість усіх ресурсів, що збільшуються. Крім того, до факторів, пов'язаних із сукупним попитом, належить і ефективний розподіл ресурсів.

Найважливішим із факторів є **витрати праці**. Цей чинник визначається, насамперед, чисельністю населення країни. Однак частина населення не включається у кількість працездатних і не виходить на ринок праці, до неї належать учні, пенсіонери, військовослужбовці і т. д. Ті, хто бажає працювати, утворюють так звану робочу силу. Крім того, у складі робочої сили відокремлюються безробітні, тобто ті, хто має бажання працювати, але не може знайти роботу. Так, у США в 1991 році зайняті склали 46 % всього населення (252,6 млн осіб).

Однак заміна витрат праці кількістю зайнятих не повною мірою відображає дійсний стан речей. Найбільш точним показником витрат праці є показник кількості відпрацьованих людино-годин, що дозволяє врахувати сумарні витрати робочого часу. Збільшення витрат робочого часу залежить від ряду факторів: від темпів приросту населення, від бажання працювати, від рівня безробіття, рівня пенсійного забезпечення та ін. Усі чинники змінюються в часі і за країнами, створюючи початкові відмінності в темпах і рівнях економічного розвитку.

Поряд із кількісними факторами важливу роль відіграє **якість робочої сили** і відповідно витрат праці в процесі виробництва. Під час зростання освіти і кваліфікації працівників відбувається підвищення продуктивності праці, що сприяє підвищенню рівня і темпів економічного зростання. Інакше кажучи, витрати праці можуть розширяться без будь-якого збільшення робочого часу і чисельності зайнятих, а лише за рахунок підвищення якості робочої сили.

Іншим важливим фактором економічного зростання є **капітал** – це обладнання, будівлі і товарні запаси. Основний капітал включає і житловий фонд, тому що люди, які живуть у будинках, отримують певну користь та задовольняють свої потреби з їх допомогою.

Фабричні будівлі і офіси з їх обладнанням є факторами виробництва, тому що працівники, оснащені великою кількістю машин, будуть виробляти більше товарів. Товарні запаси також роблять свій внесок у виробництво.

Витрати капіталу залежать від величини накопиченого капіталу. У свою чергу, накопичення капіталу залежить від норми накопичення: чим вища норма накопичення, тим більші (за інших рівних умов) розміри

капіталовкладень. Приріст капіталу також залежить і від розмаху накопичених активів – чим вони більші, тим менша, за інших рівних умов, швидкість збільшення капіталу, темп його зростання. Так, наприклад, розміри накопиченого капіталу в США і країнах Західної Європи великі і темпи його зростання у 3 – 5 разів нижчі, ніж у таких країнах, як Південна Корея, Бразилія, Тайвань та деякі інші, де процес накопичення почався порівняно недавно.

Слід мати на увазі, що обсяг основного капіталу, який припадає на одного працівника, тобто капіталоозброєність, є вирішальним фактором, що визначає динаміку продуктивності праці. Якщо за певний період зростає обсяг капіталовкладень, а чисельність робочої сили збільшилася більшою мірою, то продуктивність праці буде падати, оскільки скорочується капіталоозброєність кожного працівника.

Важливим фактором економічного зростання є **земля**, а точніше, кількість і якість природних ресурсів. Очевидно, що великі запаси різноманітних природних ресурсів, наявність родючих земель, сприятливі кліматичні і погодні умови, значні запаси мінеральних і енергетичних ресурсів роблять вагомий внесок в економічне зростання країни.

Однак наявність великої кількості природних ресурсів не завжди є самодостатнім фактором економічного зростання. Наприклад, деякі країни Африки і Південної Америки володіють суттєвими запасами природних ресурсів, але досі перебувають у списках країн із низьким рівнем розвитку. Це означає, що тільки ефективне використання ресурсів веде до економічного зростання.

Науково-технічний прогрес є важливим двигуном економічного зростання. Він охоплює цілий ряд явищ, що характеризують удосконалення процесу виробництва. Науково-технічний процес містить удосконалення технологій, нові методи і форми управління й організації виробництва. Дозволяє по-новому комбінувати дані ресурси з метою збільшення кінцевого випуску продукції. Як правило, виникають нові, більш ефективні галузі. Збільшення ефективного виробництва стає основним фактором економічного зростання.

Існують **фактори, що стримують** економічне зростання. До них належать обмеження з боку сукупного попиту, соціально-політична атмосфера в країні, ресурсні та екологічні обмеження, державне втручання у справи приватного бізнесу (законодавча діяльність щодо регулювання безпеки праці, охорони здоров'я працюючих та охорони довкілля тощо),

злочини у сфері господарської діяльності, несумлінне ставлення до праці, припинення роботи під час трудових конфліктів, несприятливі погодні умови (насамперед, для сільськогосподарського виробництва), тобто все те, що стримує зростання продуктивності праці і, відповідно, економічне зростання в цілому.

Джерела економічного зростання – це приріст обсягу виробництва (ΔY) може бути досягнутий за рахунок трьох окремих джерел: приросту праці (ΔL); приросту капіталу (ΔK); технічних нововведень.

Відповідно приріст обсягу виробництва за рік визначається внеском кожного фактора виробництва в економічне зростання. Приріст обсягу виробництва може бути досягнутий за допомогою залучення більшого обсягу ресурсів та продуктивнішого їх використання.

Слід розглянути, наприклад, як впливає на реальний ВВП зростання витрат праці. Реальний ВВП у будь-який час визначається як витрати праці (в людино-годинах), зменшені на продуктивність праці (реальний годинний продукт у розрахунку на одного робітника).

ВВП = кількість відпрацьованих людино-годин \times продуктивність праці.

Витрати праці залежать від: кількості зайнятих (а вона, в свою чергу, залежить від кількості населення і відсотка працездатних); тривалості робочого тижня (правові фактори, колективні договори).

Продуктивність праці залежить від: технічного прогресу (або сукупної продуктивності факторів виробництва), обсягу капіталовкладень, освіти, розміщення трудових ресурсів та ін.

Таким чином, реальний обсяг виробництва залежить від: кількості зайнятих; середньої кількості відроблених годин; продуктивності праці.

В економічно розвинених країнах зростання продуктивності праці забезпечується на 70 – 80 % за рахунок технічного прогресу.

Економічний розвиток залежить від економічного зростання (характеру використання продуктивних сил суспільства) і суспільного способу виробництва (еволюції економічної системи).

Зростання потреб, вичерпання традиційних ресурсів, збільшення чисельності населення зумовлюють рішення двоєдиного завдання: економічного зростання й ефективності економіки. Економічне зростання є збільшення обсягу корисностей, що створюються, а, отже, є підвищення життєвого рівня населення. Власне економічне зростання суперечливе.

Так, можна домогтися збільшення виробництва і споживання матеріальних благ за рахунок погіршення їхньої якості, за рахунок економії на очисних спорудах і погіршення умов життя, домогтися тимчасового зростання виробництва можна і за рахунок жорсткої експлуатації ресурсів. Таке зростання або нестійке або взагалі позбавлене змісту.

Тому економічне зростання має сенс тоді, коли воно поєднується із соціальною стабільністю і соціальним оптимізмом. Таке зростання припускає досягнення ряду збалансованих цілей: збільшення тривалості життя, зниження захворюваності і травматизму; підвищення рівня освіти і культури; більш повного задоволення потреб і раціоналізації споживання; соціальної стабільності і впевненості у своєму майбутньому; подолання убогості і значних розривів у рівні життя; досягнення максимальної зайнятості; захисту навколишнього середовища і підвищення екологічної безпеки; зниження злочинності.

З усього викладеного можна зробити такі висновки:

1. **Економічне зростання** – це особливий вид економічної динаміки, коли відбувається збільшення показників, які характеризують обсяги національного виробництва. Такими показниками можуть виступати номінальні чи реальні величини ВВП, обсяг промислового виробництва, національного доходу, як у валовому вираженні, так і на душу населення.

2. Соціально-економічний розвиток країни і зростання обсягів ВВП відбувається завдяки використанню ресурсів, тобто факторів виробництва.

3. Використання екстенсивних факторів мало місце в минулому, коли був високий приріст робочої сили і значна кількість населення, особливо жінок, не була задіяна в суспільному виробництві. На сучасному етапі більш використовуються інтенсивні фактори економічного зростання.

4. Держава може відігравати значну роль в економічному зростанні за умови правильної податкової політики і політики інвестування.

Розглянувши викладені проблеми, можна дійти висновку, що екстенсивний шлях давно вичерпав себе. У нових динамічних умовах цей шлях веде тільки в глухий кут, не даючи ніяких шансів на економічне відродження. Тому об'єктивно необхідно змінювати тип економічного зростання і перебудовувати народне господарство на шлях інтенсивного розвитку. Проте не слід забувати, що екстенсивний шлях створив підґрунтя для виникнення нового типу розвитку – інтенсивного. Створивши базис для розвитку нових економічних відносин, екстенсивний шлях зробив величезний внесок у розвиток національного господарства всього світу.

Економічний цикл: сутність, фази та види

Економічний цикл – це коливання економічної активності, що постійно повторюються.

Функціонування ринкової економіки, як будь-якої економічної системи не є рівномірним і безперервним. Економічне зростання час від часу чергується з процесами застою та спаду обсягів виробництва, тобто зниженням усієї економічної (ділової) активності. Такі періодичні коливання свідчать про циклічний характер економічного розвитку.

Наявність циклічних коливань в економіці можна спостерігати завдяки аналізу динаміки таких показників ділової активності, як темпи приросту ВВП; загальний рівень цін; рівень завантаженості виробничих потужностей та ін.

Циклічність – це об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Інакше кажучи, закономірний рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої.

До найбільш відомих економічних циклів слід віднести такі види:

1. **Короткострокові економічні цикли** (цикли Дж. Кітчина, малі цикли, цикли запасів) тривалістю від 1 до 4 років. Причина короткострокових економічних циклів у зміні світових запасів золота, нерівномірність відтворення оборотного капіталу; змінах у грошовому обігу.

2. **Середньострокові економічні цикли** (цикли К. Жугляра, К. Маркса, промислові) тривалістю 7 – 11 років. Причина циклів – необхідність оновлення активної частини основних виробничих фондів.

3. **Довгострокові ("довгі хвилі") економічні цикли Д. Кондратьєва** тривалістю 48 – 66 років. Причини циклу – періодичні зміни в базових технологіях, джерелах енергії, оновленнях об'єктів інфраструктури.

Оскільки **характерна риса циклічності** – рух економіки не колом, а спіраллю, то вона є формою прогресивного її розвитку. За сучасних умов циклічність можна розглядати як один зі способів саморегулювання ринкової економіки.

Економічні цикли мають певні фази. Вважається, що класична будова циклу складається з чотирьох фаз: спад, депресія, пожвавлення і піднесення (зростання).

Фаза спаду (криза) є помітним порушенням рівноваги в суспільному виробництві. На цій фазі скорочуються обсяги виробництва. Разом

з цим зростає безробіття, яке неминуче веде до скорочення попиту. Зменшуються заробітна плата та прибутки підприємств.

Фаза депресії – це фаза застою. Вона починається тоді, коли економіка досягає критичних точок падіння, спускається на "дно". Виробництво не зростає, але вже й не зменшується у своїх обсягах.

Фаза поживлення починається з деякого зростання виробництва й відповідного скорочення безробіття.

Фаза піднесення починається тоді, коли виробництво вже досягло докризового рівня.

Обґрунтування чотирифазної структури циклу було запроваджено К. Марксом. Графічно це подано на рис. 3.1, де OA – загальна лінія розвитку виробництва за значний період; Q – обсяг виробництва; t – час; BC – ламана лінія руху фаз циклу.

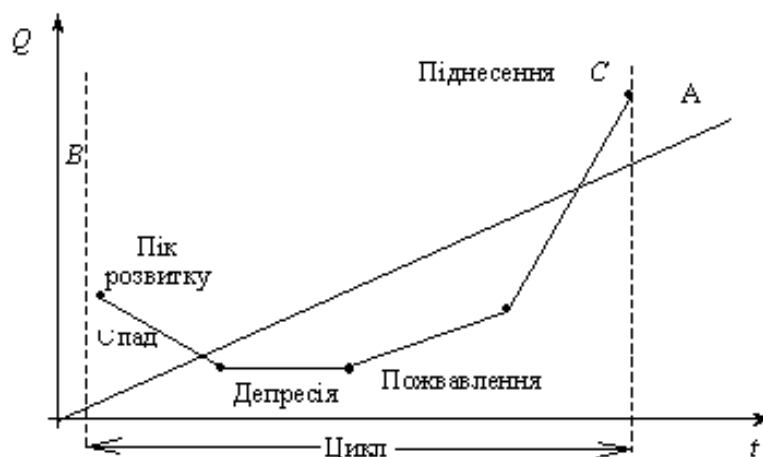


Рис. 3.11.1. Фази економічного циклу

Органічна цілісність циклу виявляється в тому, що в кожній з його фаз формуються умови для переходу до іншої. Такий перехід здійснюється в основному на засадах ринкових регуляторів. Отже, як правило, – автоматично. Слід зазначити, що криза відрізняється від порушення рівноваги між попитом і пропозицією на будь-який товар чи в окремій галузі тим, що вона виникає в класичному розумінні як загальне надвиробництво, яке супроводжується стрімким падінням цін, банкрутством банків і масовою зупинкою та розоренням підприємств, зростанням безробіття тощо. Виокремлюють два типи криз: кризи надвиробництва і кризи недовиробництва. Так, останні були характерні у 90-х рр. для всіх країн СНД, у тому числі й для України, де скорочення обсягу виробництва за ці роки становило понад 3/5.

Існує понад 200 теорій, які пояснюють причини виникнення економічних циклів.

Усі теорії з точки зору визначення факторів виникнення економічних циклів можливо умовно розподілити на: екзогенні теорії (екстернальні), згідно з якими причини економічних циклів лежать поза рамками економічної системи (динаміка населення, вплив НТП, природні та соціальні катаклізми, відкриття нових природних копалин, золота, земель тощо); ендогенні (інтернальні) теорії, які бачать причини економічних циклів у дії факторів самої економічної системи (споживання, інвестиції).

Циклічна економічна динаміка спостерігається майже два сторіччя, з того часу як в рамках капіталістичного суспільства здійснився перехід до індустріального виробництва. Циклічний розвиток економіки супроводжується високим рівнем економічної активності, а потім спадом цієї активності до рівня нижче за допустимий. Періодична повторюваність економічних спадів веде до зубожіння, голоду, страждань, самогубств людей, що не може не турбувати розвинуте цивілізоване суспільство. Тому проблема циклічності завжди привертала увагу вчених-економістів і сьогодні залишається однією з центральних проблем економічної теорії.

Більшість сучасних економістів вивчають причини циклічності через аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на характер циклу, його тривалість, специфіку проявів окремих фаз.

До зовнішніх факторів можуть бути віднесені об'єктивні та суб'єктивні обставини, які викликають періодичну повторюваність економічних явищ і які знаходяться поза економічною системою:

- війни, революції та інші політичні потрясіння;

- відкриття значних родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів;

- освоєння нових територій і пов'язана з цим міграція населення, коливання чисельності населення планети;

- потужні прориви в технології, винаходи та інновації, які дозволяють радикально змінити структуру суспільного виробництва.

Внутрішні фактори притаманні самій економічній системі, вони можуть викликати як підйоми, так і спади економічної активності через певні проміжки часу. Серед них виокремлюють:

- фізичний строк служби основного капіталу (рухомого та нерухомого);

- особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва та зайнятості;

інвестування, тобто вкладання коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;

економічну політику держави щодо виробництва, попиту та споживання.

Пояснити циклічність руху економіки дією тільки зовнішніх або внутрішніх факторів неможливо, тому що економічний цикл прискорює і гальмує економічну систему, використовуючи їх разом.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке економічне зростання?
2. Які дві групи факторів економічного зростання виокремлюють?
3. Назвіть екстенсивні та інтенсивні фактори економічного зростання.
4. В умовах ринкової економіки для забезпечення виробництва товарів і послуг необхідні три фактори виробництва. Які саме?
5. Що таке капітал?
6. Від чого залежать затрати праці?
7. Від чого залежить продуктивність праці?
8. За якого типу розвитку багато працівників не є висококваліфікованими?
9. Чи може держава відігравати значну роль в економічному зростанні?
10. Дайте визначення економічному циклу.
11. Що таке циклічність?
12. Дайте характеристику основним факторам циклічності.
13. Назвіть види економічних циклів.
14. У чому виявляється органічна цілісність чотирьохфазного циклу?

3.12. Зайнятість та безробіття

3.12.1. Зайнятість. Безробіття. Економічно активне населення.

3.12.2. Типи безробіття. Показники безробіття.

Зайнятість – це сукупність соціально-економічних відносин між людьми з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями.

Населення у віці від 15 до 70 років належить до економічно активного населення, що становить реальну пропозицію праці. У свою чергу, економічно активне населення складається з зайнятого населення і безробітних. Рівновага на ринку праці складається тоді, коли попит на робочу

силу дорівнює її пропозиції, тобто відсутні як дефіцит, так і надлишок робочої сили. Безробіття у країні виникає тоді, коли існує надлишок робочої сили, тобто перевищення пропозиції над попитом.

Безробіття – це складне соціально-економічне явище, що характеризується тим, що частина працездатного населення хоче, але не може знайти роботу, яку вони можуть виконувати, що пов'язано з перевищенням пропозиції робочої сили над попитом.

Різні теорії по-різному розкривають причини безробіття. Представники класичної теорії бачили причину безробіття у встановленні заробітної плати на рівні, вищому за рівноважний. За марксистською теорією, причиною безробіття є накопичення капіталу в умовах зростання його органічної будови. Згідно з кейнсіанською теорією недоспоживання, недостатній сукупний попит на товари веде до гальмування економічного розвитку і відповідного зростання безробіття. Інституціоналісти бачать причину безробіття в недосконалоості правових норм, асиметричності інформації на ринку праці.

За розмірами (рівнем) безробітного населення розрізняють природний рівень безробіття, який неможливо усунути, і фактичний. За соціально-економічними причинами виникнення в економічній літературі виокремлюють фрикційне, структурно-технологічне, циклічне, інституційне і сезонне безробіття.

Фрикційне безробіття – викликане звільненням людей з роботи за власним бажанням, що прагнуть знайти іншу, більш зручну для себе роботу. **Структурно-технологічне безробіття** викликане зміною структури економіки, впровадженням нової техніки і технології, коли автомати, роботи витісняють з роботи працівників. Причина **циклічного безробіття** полягає у періодично повторюваних економічних кризах надвиробництва товарів, коли в результаті банкрутств підприємств відбувається масове звільнення працівників. **Інституційне безробіття** пов'язане з недоліками в роботі державних інститутів.

Природне безробіття існує в умовах повної зайнятості населення.

$$\text{Природне безробіття} = \text{фрикційне безробіття} + \\ + \text{структурно-технологічне безробіття}$$

Перевищення фактичного рівня безробіття над природним означає недовиробництво фактично виробленого валового внутрішнього продукту від потенційного. Ця закономірність була виявлена американським вченим

А. Оукен і отримала назву **закону Оукена**: перевищення фактичного рівня безробіття над природним на один відсоток означає недовиробництво фактичного валового національного продукту на 2,5 – 3 %.

$$\text{Сума недовиробленого ВВП} = (\text{Фактичний рівень безробіття} - \text{Природний рівень безробіття}) \times 2,5 \%$$

Запитання для самодіагностики

1. Що таке довгі хвилі за Кондратьєвим?
2. Що таке промисловий цикл?
3. Чим характеризується фаза економічної кризи?
4. Що розуміють під безробіттям?
5. Що таке природне безробіття?
6. Які існують види безробіття?
7. Сформулюйте закон Оукена.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Кількість безробітних у країні 2 млн осіб. Кількість працездатного населення у країні 12 млн осіб за умови загального населення країни в 18 млн осіб. Визначте фактичний рівень безробіття.

Розв'язання.

$$\text{Фактичний рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Працездатне населення}} \times 100 \%$$

$$\text{Фактичний рівень безробіття} = 2 : 12 \times 100 \% = 16,7 \%$$

Тобто фактичний рівень безробіття складає 16,7 % від працездатного населення країни.

Задача 2. Фактичний рівень безробіття 9 %. Природний рівень безробіття – 6 %. Визначте суму недовиробленого ВВП.

Розв'язання. Згідно з законом Оукена перевищення фактичного рівня безробіття над природним на один відсоток означає недовиробництво фактичного валового внутрішнього продукту на 2,5 – 3 %.

$$\text{Сума недовиробленого ВВП} = 2,5 \% \times (9 \% - 6 \%) = 7,5 \%$$

Тобто недовиробництво валового внутрішнього продукту склало 7,5 % порівняно з потенційним ВВП.

Задачі для самостійного розв'язання

Задача 1. Кількість безробітних у країні 0,5 млн осіб. Кількість працездатного населення в країні 30 млн осіб. Усе населення країни 38 млн осіб. Визначте фактичний рівень безробіття.

Задача 2. Фактичний рівень безробіття 11 %. Природній рівень безробіття – 7 %. Визначте суму недовиробленого ВВП, якщо фактичний ВВП становить 230 млн грн.

3.13. Інфляція як макроекономічне явище

3.13.1. Сутність, причини та типи інфляції. Вимірювання інфляції.

3.13.2. Економічні та соціальні наслідки інфляції.

3.13.3. Антиінфляційна політика держави.

Інфляція – ситуація в економіці, коли кількість грошей в обороті більше, ніж потреба в них. У результаті відбувається знецінення грошової одиниці і відчутне збільшення цін на товари і послуги, в результаті чого на однакову суму грошей через деякий час можна купити менший обсяг товарів і послуг.

Також сучасна інфляція пов'язана із загальним критичним станом економічного розвитку країни.

Багато держав зі збільшенням випуску грошей побачили спосіб стимулювати інвестиції і оздоровити економіку. У результаті порушується рівновага всіх господарських пропорцій. Тому сучасна інфляція – це дисбаланс попиту і пропозиції.

Причини інфляції:

- зростання державних витрат;
- надмірна емісія грошей;
- дефіцит державного бюджету;
- мілітаризація економіки (збільшення військового сектора в загальній структурі національного господарства на шкоду іншим галузям);
- значне зростання внутрішнього і зовнішнього боргу;

- недосконалість податкової системи;
- кризові явища в фінансово-кредитній сфері;
- монополізація виробництва (ситуація в економіці, коли один або кілька великих виробників або продавців мають на ринку переважну перевагу в виробництві і збуті певного асортименту товарів);
- збільшення грошової маси за рахунок масового кредитування;
- зменшення швидкості обігу грошей;
- падіння обсягів випуску продукції.

Емісія грошей – це випуск в обіг нових грошей, який призводить до збільшення всієї грошової маси в обігу.

Дезінфляція – це уповільнення темпів інфляції.

Дефляція – це підвищення купівельної спроможності місцевої валюти, що проявляється в зниженні індексу цін.

Причини дефляції:

- підвищення вартості грошей;
- зниження вартості багатьох товарів у результаті зростання продуктивності праці, але за незмінної вартості натуральних грошей;
- у разі недостатності кількості грошей для обслуговування торгового обороту, що є аналогом штучного підвищення вартості грошей. Ця причина зараз є найбільш частою, особливо після відмови від золотого стандарту. До дефляції такого роду призводять:

скорочення центральним банком або урядом грошової маси, що обертається на ринку, з метою зниження темпів інфляції. Засобами такого скорочення можуть слугувати підвищення облікової ставки, підвищення норми обов'язкових резервів банків, збільшення податків, запобігання зростання заробітної плати або її заморожування, зниження витрат державного бюджету;

падіння швидкості обігу грошей через об'єктивні причини, пов'язані з самим процесом обороту (труднощі в транспортуванні, зміна маршрутів слідування тощо). Потрібно враховувати, що швидкість обігу натуральних грошей може падати через надлишок коштів в економіці – в цьому випадку вона стає наслідком змін цін, а не причиною цих змін;

відмова населення витратити свої гроші в очікуванні подальшого зростання їх вартості (зокрема, в разі так званої пастки ліквідності) або з метою накопичення на будь-які цілі, за умови, що кошти знаходяться безпосередньо у населення (не розміщуються на рахунках у кредитних установах).

У сучасних умовах дефляція свідчить про спад в економіці, зниження випуску продукції і зростання безробіття. Через падіння цін економічні агенти можуть знижувати обсяги інвестицій, щоб через деякий час вкласти кошти вигідніше (купити ресурси дешевше в результаті зниження цін). Це призводить до додаткового падіння попиту, що ще більше стимулює падіння цін на товари і скорочення обсягів виробництва. Класифікація типів інфляції наведена в табл. 3.13.1.

Таблиця. 3.13.1

Класифікація типів інфляції

№ п/п	Критерії	Види інфляції
1	Причини виникнення	Інфляція попиту. Інфляція пропозиції
2	Темпи зростання цін	Помірна. Галопуюча. Гіперінфляція
3	За масштабами поширення	Регіональна. Національна. Регіонально-національна. Світова
4	За здатністю держави впливати на інфляцію	Така, що контролюється. Така, що не контролюється
5	За формами прояву	Відкрита. Прихована
6	За здатністю адаптації економіки до темпів зростання цін	Збалансована. Незбалансована
7	За ступенем передбачуваності	Передбачувана. Непередбачувана

Сутність **інфляції попиту** іноді пояснюють однією фразою: "Занадто багато грошей полює за надто малою кількістю товарів".

Основні джерела **інфляції витрат** – це зростання цін на сировину, паливо, зростання номінальної заробітної плати і непрямих податків. Тобто під час інфляції пропозиції ціна зростає, а обсяг виробництва падає.

Помірній інфляції властивий не надто швидкий темп збільшення рівня цін (до 10 % на рік);

Галопуюча інфляція передбачає річне збільшення цін від 10 % до 200 %;

Гіперінфляція характеризується темпом збільшення цін, який перевищує 200 % річних.

Відкрита інфляція проявляється в тривалому зростанні цін.

Прихована інфляція проявляється в посиленні дефіциту товарів і послуг.

Збалансована інфляція – інфляція, за якої ціни різних товарних груп відносно один одної не змінюються. Ціни підвищуються досить повільно й одночасно на більшість товарів.

Незбалансована інфляція – інфляція, за якої співвідношення цін у різних товарних групах змінюється у різному ступені на кожен вид товару.

Інфляція вимірюється за допомогою **індексу споживчих цін**, який розраховується щодо базового періоду. Темп інфляції визначається таким чином: темп інфляції – зміна загального рівня цін, виражена у відсотках.

Приклад:

У 2014 році індекс цін на споживчі товари дорівнював 113,6, а в 2015 році – 118,3. Рівень інфляції для 2015 року обчислюється таким чином:

$$\text{Темп інфляції} = (118,3 - 113,6) : 113,6 \times 100 = 4,1 \%$$

За допомогою **індексу вартості життя** змінюються ціни фіксованого "ринкового кошика" споживчих товарів:

Для вимірювання загального рівня цін використовується індекс валового внутрішнього продукту – **дефлятор ВВП**. "Кошик" цього показника містить всі кінцеві товари і послуги, вироблені в суспільстві.

Існує ще один метод кількісного вимірювання інфляції – це метод, який отримав назву "**правило величини 70**". За допомогою цього підходу можна визначити приблизну кількість років, необхідних для подвоєння інфляції.

Соціальні та економічні наслідки інфляції:

- інфляція руйнує нормальні відносини: гроші втрачають свою купівельну спроможність, ціни не виконують своєї інформаційної ролі, тому інвестиції не вигідні;
- відбувається перерозподіл доходів між приватним сектором і державою;
- виробництво й обмін зупиняються і настає соціальний, політичний і економічний хаос;
- фінансовий крах;
- депресія і суспільно-політичні заворушення.

Капітали переливаються зі сфери виробництва в сферу обігу, перш за все, в спекулятивні комерційні структури, де вони швидше обертаються і приносять величезні прибутки, а також переміщаються за кордон у пошуках більшого і гарантованого прибутку. Зростають спекуляція, тіньова економіка, корупція.

Порушується нормальне функціонування кредитно-грошової системи. Знецінення грошей підриває стимули до їх накопичення, породжуючи таке явище, як "втеча від грошей", коли підприємці та населення вважають за краще вкладати грошові заощадження в товари, нерухомість та інші матеріальні цінності. Розриваються кредитні угоди, оскільки під час інфляції не вигідно надавати довгострокові кредити під невеликі відсотки, оскільки кредитору доведеться отримувати борги в знецінених грошах.

Поступово згортаються товарно-грошові відносини і розширюється прямий продуктообмін на основі бартерних угод. Це призводить до втрати грошима своїх економічних функцій, відносини обміну відкочуються назад – до простої (випадкової) форми вартості.

Інфляція негативно впливає і на міжнародні економічні та валютно-кредитні відносини країни. Вона підриває конкурентоспроможність і експорт вітчизняних товарів, разом із тим стимулюючи імпорт товарів з-за кордону, оскільки на внутрішньому ринку вони продаються за високими цінами. Інфляція стримує приплив іноземного капіталу, знижує офіційний і ринковий курси національної валюти через її знецінення.

До негативних соціально-економічних наслідків інфляції належить, перш за все, інфляційний податок, не затверджений у законодавчому порядку, але обов'язковий для всіх.

Інфляційний податок це:

- доход, який отримується державою у результаті випуску в обіг додаткової кількості грошей;
- витрати, які несуть власники грошей у результаті зниження реальної вартості грошових залишків;
- регресивний податок, тому що бідні люди в якості інфляційного податку виплачують більш високу частку свого доходу;
- засіб оподаткування в ряді країн, що розвиваються в умовах, коли важко отримувати податки з інших джерел.

Втрати від інфляції для населення залежать від того, є вони прогнозованими чи ні і за якою схемою формуються очікування економічних суб'єктів.

Розрізняють два види інфляції: прогнозовану (очікувану) і непрогнозовану (несподівану) інфляцію.

Прогнозована інфляція враховується в очікуваннях людей до своєї появи, тому до неї населення певною мірою підготовлене. Так, наприклад, якщо економічні суб'єкти очікують річну інфляцію в розмірі 10 %, то вони скорегують свої номінальні доходи:

у трудових договорах буде передбачено зростання заробітної плати; орендну плату буде збільшено;

під час банківських операцій номінальна відсоткова ставка зросте на 10 % порівняно з реальною.

У разі очікуваної інфляції можна скорегувати номінальні доходи з урахуванням рівняння І. Фішера:

$$i = r + \pi e,$$

де πe – рівень очікуваної інфляції;

i – номінальна відсоткова ставка;

r – реальна відсоткова ставка.

Однак, якщо вплив прогнозованої інфляції вдається усунути в контрактах і договорах, існують суспільні витрати прогнозованої інфляції, що не залежать від поведінки економічних суб'єктів і не мають виборчого характеру, вони пов'язані з функціонуванням національної економіки, тому їх несе суспільство в цілому. Ці витрати проявляються:

- у "витратах стоптаних черевиків" (витрати інфляції, обумовлені зменшенням запасу реальних грошей, необхідністю використання все більшої кількості грошових знаків, що призводить до більш частого відвідування банку);

- у "витратах на меню" (витрати продавця, пов'язані зі зміною цін. В умовах нестійкості цін продавцеві доводиться часто міняти цінники, виправляти "меню", що породжує додаткові витрати на папір, друкарські витрати, витрати, пов'язані зі складанням калькуляцій);

- у зниженні економічної ефективності, оскільки вносять спотворення в цінові сигнали. Якщо низька інфляція дозволяє оцінити зміни відносних цін і зміни загального рівня цін, то висока інфляція ускладнює подібне оцінювання;

- у порушенні принципів оподаткування. У міру зростання номінальної заробітної плати і номінального доходу збільшується податковий тягар

населення: відбувається зростання ставки прибуткового податку і за прогресивної шкали оподаткування автоматичний перехід у вищу категорію оподаткування. Крім того, зростає прибутковий податок на номінальні доходи від приросту вартості капіталу (акції та інші цінні папери).

Ефект Олівера-Танзі

Інфляція впливає на реальну величину податкового тягаря через наявність тимчасових лагів у стягненні податків. Податкові зобов'язання нараховуються зазвичай на певний момент, а оплата здійснюється пізніше, і податкові надходження встигають знецінитися, зменшуючи податковий тягар. Це явище позначається в економічній теорії терміном "ефект Олівера-Танзі". Уряд намагається уникнути даного ефекту і вдається до підвищення частоти авансової сплати податків і інших заходів.

Основними наслідками непрогнозованої (несподіваної) інфляції є:

- перерозподіл доходу і багатства між різними групами населення: від кредиторів до дебіторів, оскільки борг повертається грошима, що подешевшали, і боржник отримує непередбачений виграш. Особливо великий виграш, якщо запозичені гроші вкладені в реальний капітал, наприклад, у нерухомість, родовище газу. Уряди, що накопичили великий державний борг, будуть віддавати його знеціненими грошима;
- зниження реальних доходів населення, особливо соціальних груп із фіксованими доходами (пенсіонерів, студентів, працівників бюджетної сфери);
- знецінення заощаджень населення, які перебувають у банках.

Соціальні наслідки інфляції

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

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

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

Від інфляції, особливо галопуючої, і гіперінфляції страждають, перш за все, верстви населення з фіксованими доходами (бюджетники, пенсіонери, студенти), а виграють приватні фірми, які мають можливості

регулювати заробітну плату і підвищувати ціни: позичальники, які можуть погасити свої борги знеціненими грошима; монополії – локомотиви інфляції, "здуваються" ціни. Ці втрати і придбання можна зобразити в табличному вигляді (табл. 3.13.2).

Таблиця 3.13.2

Втрати і придбання від інфляції

Втрати	Придбання (виграш)
1. Працівники з фіксованими доходами	1. Монополії – ініціатори роздування цін
2. Одержувачі пенсій, допомог, стипендій	2. Боржники, в тому числі за довгостроковими позиками
3. Кредитори, які надавали позики з фіксованим відсотком	3. Держава – позичальник під час погашення державного боргу
4. Хранителі грошей у скарбничці	4. Власники нерухомості, іноземної валюти і т. д.

Ті, хто програють під час інфляції:

1. Громадяни, які мають фіксований дохід. У період інфляції зростає вартість життя. Тому доводиться заробляти більше, щоб зберегти колишній рівень життя.

2. В особливо складній ситуації опиняються ті, хто не має можливість збільшити власний дохід, наприклад, пенсіонери. Вартість найбільш важливих для пенсіонерів товарів і послуг (наприклад, продуктів харчування та послуг ЖКГ) може зростати випереджаючими темпами, а на інші товари – меншою мірою. Таким чином, підвищення пенсії не буде покривати реальне падіння купівельної спроможності.

3. Якщо в той період, протягом якого гроші віддані в кредит, рівень інфляції зростає, то гроші, повернуті з обов'язку, будуть коштувати менше, ніж спочатку. Це станеться, звичайно, лише в тому випадку, якщо відсотки за кредитом не перевищують рівня інфляції, що існує.

4. Деякі громадяни вкладають свої гроші на строкові рахунки або цінні папери, які гарантують фіксований рівень доходу з них. Поки рівень доходу менше, ніж рівень інфляції, купівельна спроможність вкладених грошей буде знижуватися.

Для підприємців інфляція створює складність для планування бізнес-процесів і ціноутворення.

Ті, хто виграють під час інфляції:

1. Наявність прогалин у регулюванні діяльності монополій дозволяє їм не тільки необґрунтовано роздувати ціни, а й одночасно скорочувати виробництво з метою ще більшого зростання цін і підтримки їх на високому рівні.

2. Незважаючи на те, що інфляція знецінює доходи і заощадження громадян, для кредитних боржників вона може виявитися вельми позитивним явищем. Тобто виходить, що ви займали у банку "дорогі" гроші, а віддаєте "дешеві". Іншими словами все навколо дорожчає, а по кредиту ви платите стільки ж, скільки і платили до кризи. У програші від таких подій залишається ваш кредитор.

3. Держава – позичальник під час погашення державного боргу виграє під час інфляції, оскільки розплачується за кредитом більш дешевими грошима.

4. Власники нерухомості, іноземної валюти та іншого виграють під час інфляції, оскільки при інфляції національна валюта дешевшає, а іноземна дорожчає. Оскільки нерухомість в основному продається в іноземній валюті (\$), отже, вона підвищує свою вартість у національній валюті (грн).

Таким чином, інфляція знецінює реальні доходи і заощадження основної маси населення, тим самим поглиблює прірву між багатими і бідними, викликає соціальну напругу в країні, тому інфляція подібна до найгіршого виду податків і примусових позик.

Антиінфляційна політика держави.

Інфляція – це проблема, вирішення якої не може обійти жоден уряд.

Антиінфляційна політика – макроекономічна політика, спрямована на стабілізацію загального рівня цін, пом'якшення інфляційної гостроти, досягнення відповідності між темпами зростання грошової маси і темпами зростання благ.

Антиінфляційна політика здійснюється за допомогою стратегії і тактики, які передбачають систему заходів, пов'язаних з боротьбою із інфляційними процесами. Вона може бути активною, спрямованою на ліквідацію причин, що породили інфляцію, і пасивною, що становить пристосування до умов інфляції.

Антиінфляційна політика містить:

- регулювання сукупного попиту;
- регулювання сукупної пропозиції.

Основними інструментами впливу на сукупний попит і сукупну пропозицію є податково-бюджетна і грошово-кредитна політика, контроль над заробітною платою і цінами, індексації.

За допомогою *грошово-кредитного регулювання* можна домогтися уповільнення інфляційних процесів шляхом зміни ставки позичкового відсотка і кількість грошей в обігу, однак йому притаманні ті ж недоліки, що і податково-бюджетної політики. Досить ефективним тимчасовим заходом щодо подолання інфляції, сполученої зі спадом, є контроль над заробітною платою і цінами. Такий контроль у разі наявності довіри до урядових заходів повинен скоротити рівень очікуваної інфляції.

Інфляція, пов'язана з надмірним попитом, може стримуватися індексацією, яка передбачає, що всі довгострокові контракти – договори з профспілками про заробітну плату, контракти на поставку промислової продукції і надання позик – повинні корегуватися синхронно зі зміною цін. У цьому випадку існує ймовірність більш швидкої реакції темпу інфляції на уповільнення зростання сукупного попиту.

Перераховані заходи впливають на зміну сукупного попиту з метою стримування темпів інфляції і включають комплекс заходів, найважливішим із яких є зменшення граничних ставок оподаткування, що сприяє посиленню трудової мотивації, зростання заощаджень і інвестицій, розвитку конкуренції.

Такого ж ефекту можна домогтися, впливаючи на сукупну пропозицію. Такого роду політика одержала назву "концепція пропозиції".

Якщо продуктивність праці зростає, значить, на такому ж ресурсному потенціалі проводиться більший обсяг продукції і, отже, сукупна пропозиція зростає.

На сукупну пропозицію впливає також зміна правових норм. Така зміна може стосуватися або податків, або субсидій. У разі посилення податкової системи збільшуються витрати і сукупна пропозиція скорочується, якщо ж податки знижуються, то витрати скорочуються і сукупна пропозиція зростає. Якщо йдеться про субсидії, маються на увазі прямі урядові платежі бізнесу або зниження податкових ставок. І ті, й інші скорочують витрати й, отже, стимулюють зростання сукупної пропозиції.

На величину витрат впливає державне регулювання. Воно, як правило, збільшує їх і тому виступає фактором, що протидіє активізації сукупної пропозиції.

Ці заходи уряду призводять до скорочення спаду і зменшення безробіття. Однак така антиінфляційна політика призводить до поглиблення дефіциту державного бюджету, який не повинен покриватися додатковою емісією грошей. Ця політика дає позитивний ефект протягом ряду років.

Оскільки інфляція є суто грошовим феноменом, то метод **шокової терапії** дозволяє різко скоротити темпи зростання грошової маси і швидко "збити" інфляцію. Однак цей метод супроводжується значним спадом виробництва і скороченням зайнятості.

Варіантом шокової терапії виступає грошова реформа обміну старих грошей на нові в певному співвідношенні без зміни номінального рівня доходів і цін.

Оскільки запропоновані заходи важко переносяться населенням, то антиінфляційна політика повинна дати ефект за порівняно короткий час.

Іншим методом антиінфляційної політики є **метод поступового зниження темпів інфляції**. Цей метод передбачає поступово збивати темпи зростання грошової маси за допомогою багаторазового, але незначного зниження.

Однак політика поступового зниження темпів зростання грошової маси нерідко породжує інфляційну інерцію – минула інфляція породжує майбутню, яка викликається індексацією грошових доходів. **Індексація** – це механізм, за допомогою якого заробітна плата може бути частково або повністю захищена від зростання загального рівня цін. Вважається, що політика поступового зниження темпів інфляції успішна в тому випадку, коли зростання грошової маси і рівня цін не вище 20 – 30 % у рік.

Вибір методу шокової терапії і методу поступового зниження темпів зростання грошової маси залежить від соціально-економічної ситуації в країні. Обидві ці концепції пропонувалося використовувати під час переходу до ринкової економіки пострадянських держав. Ще одним варіантом боротьби з інфляцією є політика регулювання цін і доходів. Цей підхід з'явився в зв'язку з тим, що скорочення інфляції за рахунок збільшення безробіття потребує величезних витрат, які визначаються так званим коефіцієнтом втрат. Він показує, скільки відсотків реального річного обсягу виробництва потрібно "принести в дар", щоб скоротити рівень інфляції на один відсотковий пункт. Ці втрати виражаються в зниженні рівня життя населення, тому держава повинна оцінити величину очікуваних втрат у зв'язку з високою інфляцією.

Політика регулювання цін і доходів означає, що уряд або заморожує ціни і номінальні доходи, або обмежує збільшення грошової заробітної плати збільшенням середньої (у країні) продуктивності праці, а підвищення цін обмежує підвищенням витрат на заробітну плату. Вона містить такі компоненти:

- обмеження заробітної плати і цін;
- податкове регулювання доходів;
- посилення ринкового механізму.

Однак ця політика не виправдалася, тому більшістю країн із ринковою економікою не використовується.

У 70 – 80-ті рр. ХХ ст. був такий метод боротьби зі спадом та інфляцією в економіці, як **безпосереднє стимулювання виробництва і пропозиції товарів**. Головним способом такого стимулювання є фіскальна політика, тобто зменшення податкових ставок на підприємців збільшить їх можливості інвестування, а зниження податків на заробітну плату підвищить стимули до праці і його продуктивність.

Засоби боротьби з інфляційними процесами в економіці:

- зміна структури податків;
- скорочення частки прямих податків;
- збільшення частки непрямих податків;
- відмова від прогресивних ставок оподаткування;
- зменшення витрат державного бюджету.

Вибір конкретних заходів з боротьби з інфляцією обумовлений характером інфляції, який для кожної країни має специфічні особливості і глибину. Залежно від характеру інфляції визначається і комплекс заходів боротьби з нею. Так, причиною інфляції може бути надмірний попит (інфляція попиту) або випереджаюче зростання заробітної плати і цін на матеріали і комплектуючі (інфляція витрат), низький курс національної валюти тощо, що і зумовлює набір заходів, спрямованих на стримування інфляційних процесів.

Для оцінювання ефективності економічної політики держави використовується показник індекс убогості:

$$\text{Індекс убогості} = \text{рівень безробіття} + \text{рівень інфляції}.$$

Для запобігання високої інфляції уряд повинен забезпечити:

- ефективну податкову систему і стабільність державних витрат;

- однакові темпи збільшення грошової маси і національного доходу;
- запобігання "імпорту інфляції".

Домашні господарства і фірми повинні забезпечити однакові темпи збільшення заробітної плати і продуктивності праці.

Запитання для самоперевірки

1. Що таке інфляція?
2. Як визначити темп інфляції?
3. Які основні причини інфляції?
4. Для чого використовується дефлятор ВВП?
5. Які соціальні наслідки інфляції?
6. Що таке збалансована інфляція?
7. Для чого використовується індекс убогості?
8. Які види інфляції існують за темпами зростання цін?
9. Що є методом шокової терапії?
10. За допомогою якого методу можна визначити приблизну кількість років, необхідних для подвоєння інфляції?

3.14. Регуляційна роль держави в ринковій економіці

3.14.1. Сутність і фактори, що зумовлюють необхідність державного регулювання економіки.

3.14.2. Економічні функції держави. Цілі, інструменти та основні напрями регулювання економіки.

Фактори, що викликають необхідність державного регулювання економіки можна умовно розділити на чотири групи.

Перша група факторів пов'язана з вирішенням проблем ринкового розвитку, до яких слід віднести: необхідність охорони навколишнього середовища; виробництво суспільних товарів; підтримка конкуренції і відкритості ринку; розвиток збиткових і малорентабельних підприємств.

Друга група факторів – ті, які забезпечують подолання циклічності і сприяють стабільності економічного зростання. Фактори, пов'язані з вирішенням соціальних проблем, охоплюють: підтримку повної зайнятості населення; підтримку соціально незахищених верств населення.

Фактори, пов'язані з перебуванням країни в світовому суспільстві: регулювання курсу національної валюти; проведення політики захисту національного виробника.

В умовах ринкової економіки держава виконує ряд економічних функцій. Перш за все, це розроблення господарського законодавства, підтримка конкуренції, розроблення антимонопольного законодавства, перерозподіл доходів і забезпечення соціальних гарантій на працю, виплата допомоги, підтримка оптимального рівня зайнятості, стабілізація економіки в умовах коливання економічної кон'юнктури; регулювання підприємницької діяльності, регулювання грошового обігу, боротьба з інфляцією та ін.

Під **державним регулюванням економіки** слід розуміти систему типових способів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють відповідні державні установи та громадські організації з метою стабілізації економіки і забезпечення стабільного розвитку.

Методи прямого регулювання: державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, нормативно-правові акти.

Методи непрямого регулювання припускають відсутність безпосереднього втручання держави в процес прийняття рішень окремими підприємствами. Держава за допомогою певних інструментів лише створює умови, впливає на економічні інтереси підприємств для того, щоб самостійно прийняті рішення відповідали цілям економічної політики держави. Так, держава змінює розмір облікової ставки, регулює норму банківських резервів, проводить операції на відкритому ринку цінних паперів.

Запитання для самодіагностики

1. Які фактори викликають необхідність державного регулювання?
2. Які економічні функції виконує держава?
4. Що є методами прямого регулювання економіки?
5. Які методи непрямого регулювання економіки вам відомі?
6. Яка роль державного бюджету в механізмі господарювання?
7. В сучасній економіці збільшується чи зменшується роль держави?

Проблемні запитання для самостійного розгляду

1. Які методи, прямого або непрямого регулювання, повинні переважати в сучасній економіці?
2. Які економічні функції і завдання держави є обов'язковими для будь-якої країни?
3. У чому відмінність ролі держави в індустріально розвинених країнах, постсоціалістичних країнах і країнах, що розвиваються?

3.15. Державний бюджет і податкова система

3.15.1. Державний бюджет: сутність, джерело надходження та витрати.

3.15.2. Проблеми збалансування доходів та витрат бюджету.

3.15.3. Бюджетний дефіцит, державний борг.

3.15.4. Податки: сутність, види.

Державний бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, протягом бюджетного періоду.

Бюджет у сучасному його розумінні є системою економічних (грошових) відносин, виникнення та реалізація яких пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих фондів державних фінансових ресурсів. Для здійснення своїх функцій державі необхідна фінансова база, тобто централізовані державні доходи. Водночас виникає потреба у складанні кошторисів і рахунків, які б відображали обсяг і рух зібраних доходів та здійснених видатків у грошовій формі. Такі кошториси, по суті, були попередниками бюджету, відображали початкову практику його складання. Отже, бюджет – це своєрідний "атрибут" держави в грошовій формі. Виникнення й існування бюджету неможливі поза державою.

Сутність бюджету, як і будь-якої економічної категорії, проявляється в його **функціях**. Суспільне призначення бюджетних відносин полягає у: формуванні головного загальнодержавного фонду грошових ресурсів (у процесі реалізації цієї функції забезпечується концентрація фінансових ресурсів у бюджетній системі держави); використанні засобів загальнодержавного грошового фонду (ця функція реалізується у процесі цільового використання бюджетних засобів); здійсненні контролю за рухом бюджетних ресурсів. Централізація засобів має важливе економічне й політичне значення, оскільки мобілізовані доходи є одним із основних знарядь втілення в життя державних програм. Це дає змогу маневрувати ресурсами, концентрувати їх на вирішальних ділянках економічного й соціального розвитку, здійснювати єдину економічну і фінансову політику на території країни.

Головне призначення бюджету – регулювати розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту між галузями, регіонами, соціальними верствами населення.

Залежно від співвідношення доходів і видатків державний бюджет може бути: збалансованим – видатки дорівнюють доходам; дефіцитним – доходів не вистачає для фінансування видатків; профіцитним – сума доходів переважає над видатками. Сутність бюджету держави наведено на рис. 3.15.1.

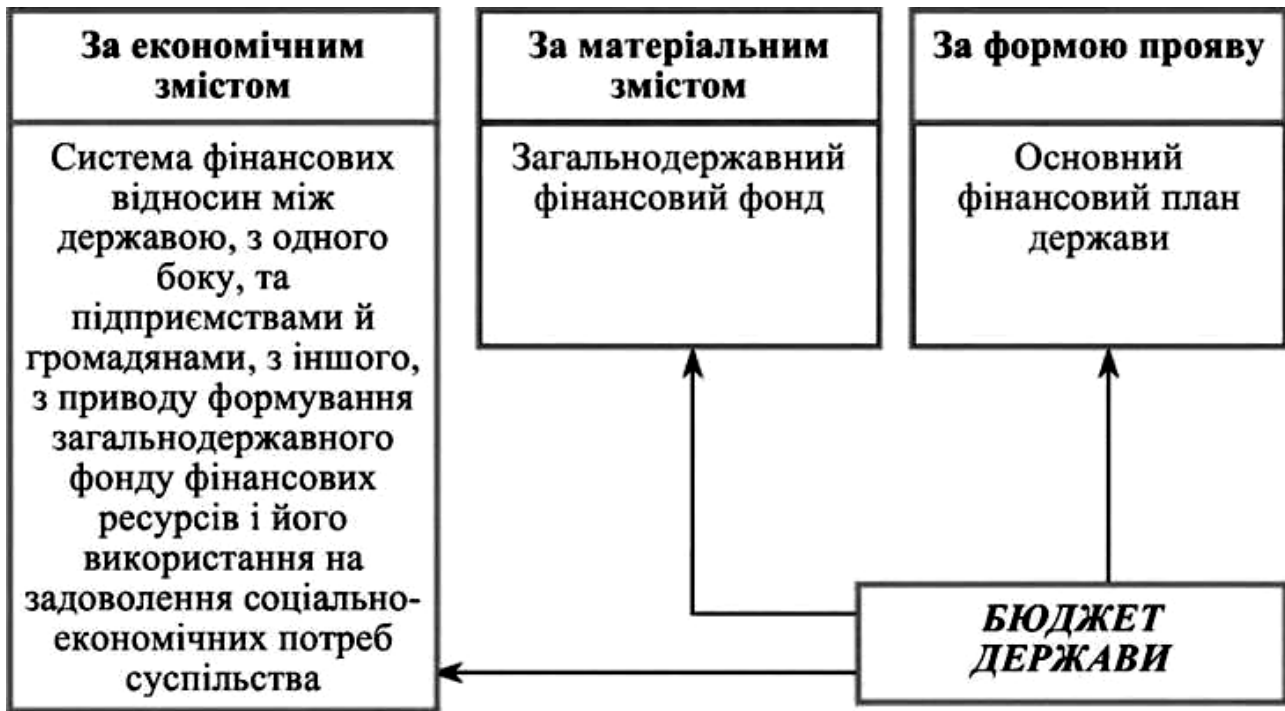


Рис. 3.15.1. Сутність бюджету держави як соціально-економічної категорії

Бюджет складають та виконують згідно з бюджетною класифікацією. **Бюджетна класифікація** – це єдине систематизоване групування доходів, видатків та фінансування бюджету за ознаками економічної сутності, функціональної діяльності, організаційного устрою й іншими ознаками відповідно до законодавства України та міжнародних стандартів.

За матеріальним змістом, бюджет є централізованим грошовим фондом держави. **Обсяг державного бюджету** – це річна сума коштів, що проходить через цей фонд. Бюджет перебуває у постійному русі: у ньому кошти не нагромаджуються, а у міру надходження використовуються для фінансування видатків. За своїми масштабами та мобільністю державний бюджет не може зрівнятися з жодним централізованим або децентралізованим грошовим фондом, оскільки у ньому зосереджується близько половини ВВП держави.

Сутність державного бюджету як економічної категорії реалізується через **розподільну і контрольну функції**. За допомогою розподільної функції держава організовує розподіл і перерозподіл ВВП і національного багатства в інтересах усіх членів суспільства та суб'єктів суспільного відтворення. Держава як власник засобів виробництва, з одного боку, має право на певну частку ВВП на стадії його первинного розподілу, а з другого – вона виконує суспільні функції (політичну, економічну, соціальну), конституційно закріплені за нею, які без необхідного обсягу грошових коштів виконати неможливо. Тому держава організовує перерозподільні процеси з метою централізації частини ВВП у державному бюджеті, що за сутністю є платою суспільства за виконання державою своїх функцій. Розподільна функція бюджету характеризується багатократністю розподілу, виявляється у всіх сферах суспільних відносин і використовується країною для регулювання економічного і соціального розвитку.

Призначення бюджету полягає в забезпеченні розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту між галузями економіки, верствами населення й територіями з метою забезпечення фінансовими ресурсами потреб економічного й соціального розвитку. Бюджетні кошти не є основним джерелом розвитку економіки і соціальної сфери, на вказані цілі, насамперед, спрямовуються власні ресурси й накопичення суб'єктів господарювання та громадян. Фінансові ресурси, сконцентровані в бюджеті, використовуються з метою активного впливу на економічні, соціальні, регіональні, політичні та національні процеси у суспільстві і впровадження вищими органами влади відповідної національної стратегії розвитку, спрямованої на зміцнення державної безпеки.

Кожен бюджет має свої власні **джерела доходів**. Джерелами доходів державного бюджету є податок на прибуток підприємств, об'єднань і організацій; податок на додану вартість; акцизні податки; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; прибутковий податок з громадян тощо, згідно з нормативами, що визначаються законодавчими актами. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок різних місцевих податків і стягнень.

До основних джерел доходів зараховують: податки; платежі за використання природних ресурсів (воду, землю); неподаткові надходження (від приватизації); доходи від операцій з капіталом; офіційні трансферти; цільові фонди.

Взаємозв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень до бюджету показує **крива Лаффера** (рис. 3.15.2).

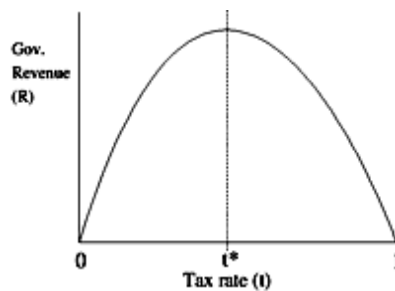


Рис. 3.15.2. Крива Лаффера

Крива Лаффера відображає зв'язок між податковою ставкою та обсягом податкових надходжень, виявляє податкову ставку (від 0 до 100 %), за якої податкові надходження досягають максимуму.

Згідно з кривою Лаффера, до деякого максимального рівня M більше значення податкової ставки забезпечує більшу величину податкових надходжень. Однак наступне збільшення податкової ставки призведе до зниження стимулів виробництва і величина національного оподаткованого доходу зменшиться.

Таким чином, нижча ставка податків створить стимули до праці, заощаджень, інвестицій, інновацій, сприяючи суттєвому розширенню національного виробництва й доходу.

Видатки бюджетів усіх рівнів розподіляються на: поточні – видатки бюджетів, що йдуть на фінансування мережі підприємств, установ, організацій, що діють на початок фінансового року, а також на фінансування заходів соціального захисту населення; видатки розвитку – видатки бюджетів, що спрямовані на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності (капіталовкладень, структурної перебудови тощо).

Значна частина коштів державного бюджету витрачається на загальнодержавні програми соціально-економічного розвитку тощо.

Видатки бюджету на потреби народного господарства здійснюються у вигляді державних кредитів, субсидій, контрактів, замовлень, гарантій.

Дефіцит бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами. Якщо дефіцит має тимчасовий характер і не перевищує 10 % від суми доходів, то він вважається цілком припустимим. Дефіцит, що перевищує рівень 20 %, є критичним. Якщо доходи бюджету перевищують видатки утворюється профіцит (надлишок).

Профіцит державного бюджету – це перевищення доходів державного бюджету над видатками.

Бюджетний дефіцит є важливим інструментом державної фінансової політики, який впливає на економічний і соціальний стан країни. Невиважена соціально-економічна політика, спад виробництва, занепад підприємств є глибинними причинами бюджетного дефіциту, зростання якого призводить до посилення інфляційних процесів, кризи у сфері державних фінансів, грошової системи, зростанню диференціації доходів і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану суспільства. Тому питання бюджетного дефіциту і вдосконалення шляхів його подолання особливо актуальні.

Виокремлюють такі види бюджетного дефіциту:

1. За формою прояву – відкритий і прихований.

Відкритий дефіцит бюджету – офіційно визнаний рівень бюджетного дефіциту на відповідний рік.

Прихований дефіцит бюджету – виникає внаслідок завищення обсягів планових доходів і включення до них джерел покриття дефіциту.

2. За причинами виникнення – вимушений та свідомий.

Вимушений – це дефіцит, що є наслідком скорочення обсягів ВВП (обмеження фінансових ресурсів держави).

Свідомий – виникає як відповідь на дискреційну фіскальну політику, що передбачає цілеспрямовані зміни розміру державних витрат, податків, сальдо державного бюджету.

3. За напрямками дефіцитного фінансування – пасивний, активний.

Пасивним є такий дефіцит бюджету, за якого кошти спрямовуються на покриття поточних витрат.

Активним є такий бюджетний дефіцит, за якого кошти спрямовуються на інвестиції в економіку.

Є три основні засоби збалансування дефіцитного держбюджету: підвищення податків; додаткова емісія грошей; державні позики – випуск державних цінних паперів.

Державне бюджетне обмеження – це свідоме обмеження витрат держави, зумовлене існуючими фінансовими можливостями.

Політика уряду спрямована на формування профіцитного бюджету, оскільки сила та вплив держави на економіку визначаються, насамперед, акумуляцією в її руках фінансових ресурсів, тобто її стимулюючого й обмежувального впливу на економічні процеси та явища.

До основних причин бюджетного дефіциту можна зарахувати: значне зростання і нераціональну структуру бюджетних витрат; зниження ефективності виробництва; неефективність фінансово-кредитних відносин; наявність значного тіньового сектору в економіці; недосконале законодавство й податкова система та ін.

На сучасному етапі серед основних проблем дефіциту бюджету виокремлюють такі: структурна розбалансованість економіки та несвоєчасне і неефективне проведення структурних перетворень; неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання; збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації; невідповідна наявним фінансовим можливостям держави структура бюджетних витрат; значний обсяг тіньової економічної діяльності; нецільове та неефективне використання бюджетних коштів; втрати, розбазарювання продукції, крадіжки, приписки тощо, відсутність ефективного державного фінансового контролю; неефективність фінансово-кредитних відносин.

За критерієм визначення складових частин бюджетного дефіциту виокремлюють фактичний бюджетний дефіцит, структурний бюджетний дефіцит, циклічний бюджетний дефіцит. Якщо фактичний дефіцит є зовнішнім проявом розбалансованості дохідної та видаткової частин бюджету, то структурний і циклічний дефіцити є його внутрішніми складовими.

Існування бюджетного дефіциту вимагає постійного пошуку шляхів його подолання і, в ідеалі, збалансування доходів і видатків бюджету. Конкретні заходи держави в цьому напрямі можуть бути різними, але в результаті зводяться до створення можливостей зростання доходів і скорочення витрат бюджету.

З цією метою необхідно: вдосконалити податкову систему, забезпечити оптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів і створити сприятливі умови для підприємницької діяльності; залучити до інвестиційної сфери особисті заощадження населення; забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу шляхом розроблення та виконання цільових програм розвитку малого і середнього підприємництва; посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, зокрема, особисту, майнову та кримінальну відповідальність, за дотриманням вимог законодавства, своєчасність і повноту розрахунків з бюджетом та державними позабюджетними фондами;

скоротити видаткову частину бюджету; перейти від бюджетного фінансування до системи надання субсидій, субвенцій, інвестиційних позик суб'єктам господарювання; удосконалити нормативно-правове забезпечення бюджетного процесу.

Таким чином, для подолання бюджетного дефіциту потрібно переглянути методика його визначення та погодити її з міжнародними стандартами. Правильно певний напрям подолання дефіциту базується на детальному аналізі ситуації в економіці країни. Виходячи з рівня економічного розвитку і потенціалу грошового господарства потрібно знаходити прийнятний розмір дефіциту бюджету.

Державний борг – це загальна сума на певний момент непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та інших визначених законодавством цілей, невиплачених відсотків за обслуговування цих позик.

Головною умовою розвитку держави в ринкових умовах, на інноваційних засадах є належний рівень фінансового забезпечення, критерієм якого виступає фінансова безпека.

Важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів є державний бюджет країни. Саме розбалансованість державного бюджету є головним дестабілізуючим чинником кризи державних фінансів. Основною складовою фінансової безпеки є боргова безпека. Значна роль державного боргу в економіці держави обумовлюється його багатостороннім впливом на всі сфери життя, необхідністю розрахунку його граничного рівня для країни з урахуванням забезпечення сталого економічного зростання, узгодження фіскальної та монетарної політики і т. д.

До основних причин швидкого зростання державного боргу можна віднести: необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; значні обсяги бюджетного дефіциту, залежність від імпорту енергоносіїв; необхідності технічного переозброєння більшості галузей національної економіки.

Існування боргу створює реальні та потенційні проблеми, хоча різні економісти ставляться до них по-різному. Наявність державного боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, які повинні фінансуватися за рахунок податкових надходжень. Для стрімкого зростання таких витрат держава повинна або зменшувати видатки на фінансування соціально-економічних програм, або збільшувати свої доходи.

Збільшення доходів бюджету досягається за рахунок установлення нових податків та інших обов'язкових платежів або додаткових державних позик. Додаткове запозичення потребує додаткових видатків для обслуговування державного боргу. Введення нових податків може підірвати інтерес підприємців до бізнесу.

Таким чином, існування великого державного боргу може підірвати економічне зростання країни. Однак державні витрати також мають різний характер. Якщо приріст витрат відбувається головним чином за рахунок збільшення витрат споживчого характеру, тоді висновок про те, що збільшення боргу переводить його тягар на майбутні покоління, є справедливим. Але якщо витрати мають інвестиційний характер, спрямовуються, наприклад, на будівництво автострад, портів, гідротехнічних споруд або є інвестиціями в "людський капітал" у системі освіти та охорони здоров'я, тоді державні інвестиції зміцнюють майбутній виробничий потенціал економіки. Державний борг повинен мати економічно обґрунтовані межі. Розмір боргу характеризує стан економіки і фінансів держави, ефективність функціонування її урядових структур. Оскільки джерелом покриття державного боргу є доходи бюджету, то можна стверджувати, що величина боргу – це взяті авансом податки, їх випередження.

Податки – один з основних методів, які використовуються державою для перерозподілу національного доходу.

Сутність податків як економічної, фінансової категорії полягає в тому, що вони є обов'язковими внесками до бюджету відповідного рівня або до державних цільових фондів, які здійснюють платники в порядку і на умовах, зазначених у відповідних законодавчих актах України про оподаткування.

Виникнення й існування податків та інших податкових платежів пов'язано з виникненням та функціонуванням держави. Держава без податків не може існувати, тому податки є вихідною категорією, що відображає істотні риси і властивості загальнодержавних фінансів. Податки і платежі, які внесені платниками до бюджету, стають власністю держави і є матеріальною базою фінансового забезпечення виконання нею соціально-економічних і військово-політичних обов'язків.

У сучасних умовах **податки виконують дві основні функції**: фіскальну і регулівну.

Фіскальна функція є основною функцією податків. Її зміст: за рахунок стягнення (сплати) встановлених державою податків і податкових

платежів, утворюються державні грошові фонди, які становлять матеріальну умову існування держави та здійснення ними внутрішньої і зовнішньої політики. Держава повинна отримувати не тільки достатньо податків, але і своєчасно, у встановлені терміни фінансувати відповідні витрати бюджету. За допомогою фіскальної функції податків відбувається одержавлення частини національного доходу, який створений у народному господарстві країни.

Сутність **регулівної функції** податків полягає в тому, що вони впливають на різні сторони діяльності їх платників. Так, наприклад, податки впливають на відтворення шляхом стимулювання або стримування темпів його розширення, збільшуючи або зменшуючи накопичення капіталу, розширення або скорочення платоспроможного попиту населення і т. д. У зв'язку з цим держава в змозі свідомо використовувати податки з метою регулювання певних пропорцій у соціально-економічному житті суспільства.

Розглядаючи функції податків, слід зазначити, що вони діють одночасно і взаємопов'язано, їх не можна протиставити один одному. Неможливо також розділяти податки на суто фіскальні і регулівні, оскільки без фіскальної їх дії не може бути й регулівної.

Податки повинні забезпечувати, з одного боку, стійку фінансову базу необхідного для держави обсягу, а з іншого – залишати господарюючим суб'єктам стільки коштів, скільки їм необхідно на власний розвиток і на підвищення матеріальної зацікавленості робітників і службовців у результатах праці.

Види податків, їх платники, об'єкт оподаткування, ставка, порядок розрахунку і сплати встановлюються державою і місцевими органами влади.

Існуюча система податків і податкових платежів має свою класифікацію, в основу якої покладені такі ознаки: форма оподаткування; економічний зміст об'єкта оподаткування; рівень державних структур, які встановлюють податки.

Залежно від економічного змісту об'єкта оподаткування податки розподіляються на: **податки на доходи** (податки, що стягуються за встановленими ставками із доходів фізичних і юридичних осіб. До них належать податок на прибуток, прибутковий податок з доходів громадян); **податки на споживання** (податки, що стягуються з покупців у цінах придбаних товарів та послуг. До цих податків належать податок на додану

вартість, акцизний збір, митні збори); **податки на майно** (податки, які встановлюються на конкретне майно юридичних і фізичних осіб. Наприклад, податок на транспортні засоби та інші самохідні машини і механізми).

Залежно від рівня державних структур, які встановлюють податки, вони розподіляються на: загальнодержавні та місцеві.

Залежно від напряму використання податки розподіляють на: загальні та цільові (спеціальні).

Залежно від форми оподаткування всі податки розподіляються на прями і непрямі.

Прямі податки – це податки, які встановлюються безпосередньо на доходи і майно платників і сплачуються ними з власних надходжень грошових коштів. До них належать: податок на прибуток, на транспортні засоби, на землю, прибутковий податок та ін. Чим більший об'єкт оподаткування, тим, за однаковою ставкою, більша сума податку, і навпаки.

Непрямі податки – це податки, які встановлюються на товари та послуги і сплачуються покупцем у їх цінах або тарифах, а в бюджет сплачуються продавцями товарів і послуг.

У цьому випадку покупець сплачує податки продавцю в цінах на товари і послуги, які у нього купує, а продавець згодом перераховує їх державі. Зв'язок тут між платником податку (споживачем товару) і державою опосередкований – через об'єкт оподаткування.

До непрямих податків належать податок на додану вартість, акцизний збір, митні збори.

Розмір цих податків, за постійної ставки (тарифу), залежить від кількості та вартості товарів (послуг), які купуються.

Види прямих податків, їх платники, розмір і порядок стягнення встановлюються в законодавчому порядку.

Основним видом прямих податків, що сплачуються господарюючими суб'єктами до бюджету є податок на прибуток.

Державний борг – це загальна сума, на певний момент, непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту. Існування великого державного боргу може підірвати економічне зростання країни.

Податки – це встановлені вищим органом законодавчої влади обов'язкові платежі, які сплачують фізичні та юридичні особи до бюджету у розмірах і термінах, передбачених законодавством. У сучасних умовах податки виконують дві основні функції: фіскальну і регулівну. Залежно від форми оподаткування всі податки розподіляються на прями і непрямі.

Сукупність грошових відносин держави з підприємствами, організаціями, населенням, а також між органами державної влади щодо створення та використання на суспільні потреби основного централізованого фонду формує економічний зміст бюджетних відносин.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке бюджетний дефіцит?
2. Назвіть основні причини бюджетного дефіциту.
3. Що можна віднести до основних причин швидкого зростання державного боргу?
4. У чому полягає сутність податків?
5. Що належить до прямих податків?
6. Що таке державний бюджет?
7. Що забезпечує близько 90 % доходів держави?
8. Що таке податки?
9. Назвіть види бюджетного дефіциту.
10. Назвіть основні засоби збалансування дефіцитного держбюджету.

3.16. Соціально-економічна політика держави

3.16.1. Соціальна та економічна політика держави.

3.16.2. Доходи та їх нерівність.

3.16.3. Розподіл особистого доходу.

3.16.4. Необхідність та економічний зміст соціального захисту населення.

Під **економічною політикою** розуміють взаємопов'язану систему довгострокових і поточних цілей економічного розвитку, що визначені державою, комплекс відповідних державних рішень та заходів, спрямованих на досягнення цих цілей з використанням державної влади в сфері економіки.

У політичному значенні економічна політика – це діяльність політичних суб'єктів (держави, політичних партій, рухів тощо) щодо вироблення і реалізації системи практичних заходів із метою впливу на економічний стан суспільства. **Сферою** економічної політики є взаємодія економіки і політики. **Суб'єктами** економічної політики виступають політична влада,

різні політичні структури, недержавні союзи, об'єднання, система лобювання. **Об'єктом** економічної політики є економічна система в цілому або окремі її ланки.

Призначення економічної політики держави – сприяти економічному розвитку, запобігати зловживанням економічною владою з боку окремих осіб, груп, підприємств, а також кризовим явищам в економіці. Залежно від конкретних обставин, цілі економічної політики можуть і повинні змінюватись, гнучко реагувати на фактичний стан економіки, її проблеми та протиріччя. **Основними цілями економічної політики** в ринковій економічній системі є: економічне зростання; ефективна зайнятість; стабільний рівень цін; зростання економічної ефективності; захист і підтримка принципів економічної свободи; соціальна безпека і стабільність. Структура економічної політики: структурна політика, фінансово-кредитна політика, інвестиційна політика, соціальна політика, зовнішньоекономічна політика, науково-технічна політика, податкова політика, бюджетна політика.

Соціальна політика – це діяльність держави та її інститутів, органів місцевого самоврядування, вітчизняних і зарубіжних підприємств, установ усіх форм власності, їх об'єднань і асоціацій, громадських і приватних фондів, громадських і релігійних організацій, громадян щодо розвитку й управління соціальною сферою, щодо збалансування розвитку суспільства, забезпечення стабільності державного правління, соціального захисту населення, створення сприятливих умов для існування індивідів і соціальних спільнот. Головною метою соціальної політики є подолання соціальної напруги, досягнення рівноваги, стабільності, цілісності, консолідації, злагоди й динамізму суспільства. Завданнями соціальної політики є забезпечення ефективного розвитку соціальної сфери, соціального простору життєдіяльності, здійснення заходів щодо задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб членів суспільства, врегулювання процесів соціальної диференціації суспільством, підняття суспільного добробуту на рівень загальноприйнятих стандартів. **Найважливіший принцип соціальної політики – управління інтересами та через інтереси людей.**

Політика доходів, що здійснюється суспільством, є важливою складовою загальної соціально-економічної політики, оскільки показники доходів населення є характеристиками рівня життя й економічними характеристиками одночасно.

Доходи населення – це інструмент для визначення рівня добробуту суспільства. Ринкова економіка, орієнтуючи населення на підвищення свого добробуту, передусім за рахунок трудової активності, ініціативи і підприємництва, поряд з підтриманням соціально-незахищених груп населення потребує державних гарантій забезпечення споживання для всіх громадян. Доходи населення – грошові кошти і матеріальні блага, які отримує населення для підтримання фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану. Найважливішу роль у доходах населення України відіграють оплата праці, на яку у 2014 році припадало 39,9 % загальних доходів, та соціальні трансферти та допомоги, на які припадало 37,2 % доходів населення. На рис. 3.16.1. відображено класифікацію доходів за різними факторами.

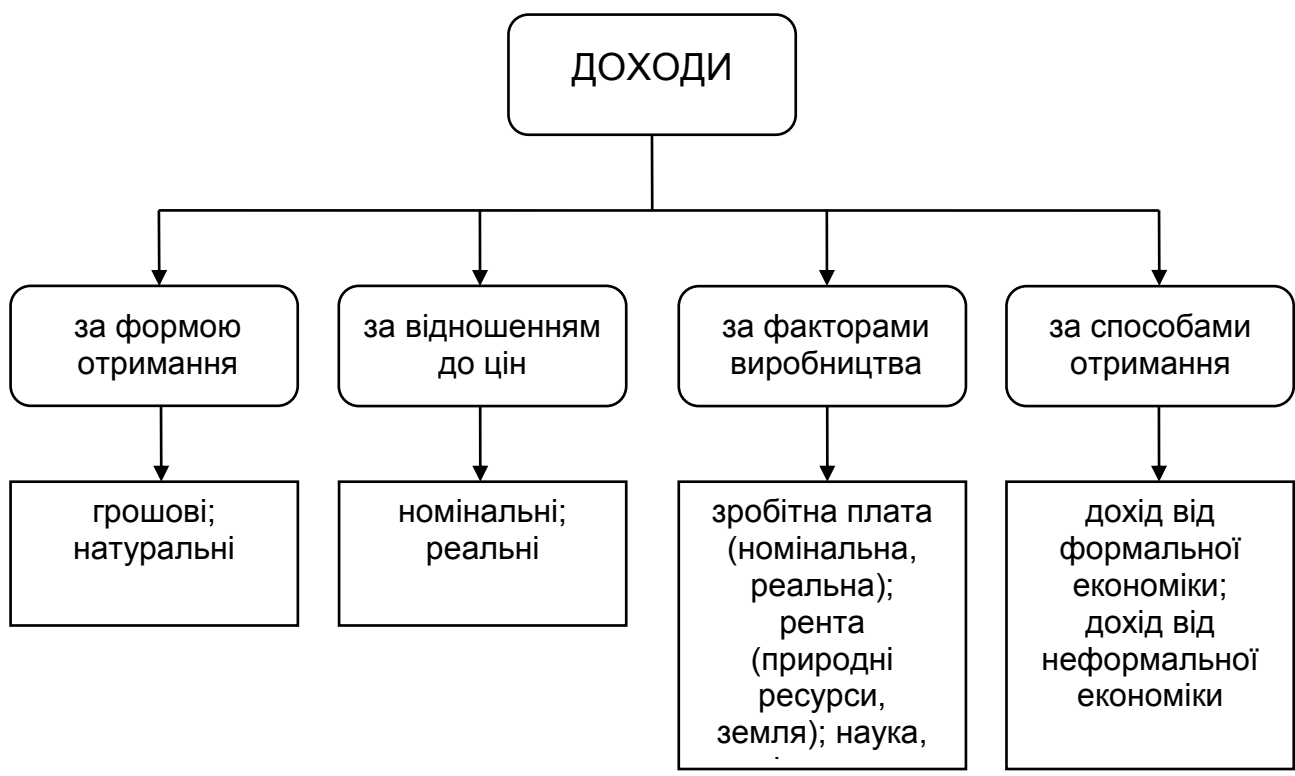


Рис. 3.16.1. Класифікація доходів

Розрізняють грошові і натуральні доходи.

Формування грошових доходів здійснюється за рахунок оплати праці робітників, виплат із соціальних фондів (соціальних трансфертів), підприємницьких доходів, доходів від власності, від особистого підсобного господарства та індивідуальної трудової діяльності, інших доходів (аліментів, гонорарів, благодійної допомоги тощо).

Оплата праці – це винагорода за виконану роботу, а також оплата відпусток, святкових днів та іншого невідпрацьованого часу відповідно до трудового законодавства і колективних договорів. Крім того, до цієї статті доходів відносять стимулювальні доплати і надбавки, премії й одно-разові заохочувальні виплати, компенсаційні виплати, пов'язані з режимом роботи й умовами праці тощо.

Розмір заробітної плати, регулярність її виплат найбільшою мірою визначають рівень життя населення, особливо його частини з низькими доходами. Своєчасність виплат заробітної плати є одним із найважливіших факторів соціально-політичної ситуації в Україні. До соціальних трансфертів належать пенсії, соціальна допомога, стипендії, страхові компенсації, відшкодування витрат інвалідам тощо.

В умовах ринкової економіки дедалі більшого значення набуває дохід від підприємницької діяльності, тобто винагорода підприємцю за виконання ним своїх функцій. Цей дохід формується за рахунок частини прибутку, що залишається у розпорядженні підприємця після виплати відсотків за кредит і повністю залежить від ефективності господарювання.

Особливостями формування доходів осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю і малим бізнесом, є нестійкість отриманого доходу, оскільки справа ведеться на свій ризик; частина прибутку використовується на особисте споживання, частина може бути використана на інвестиції і розширення справи, якщо є можливість збуту продукції або наданих послуг. У сегменті малого бізнесу нерідко відсутній соціальний захист працюючих (не оплачується лікарняний лист, відпустка, не здійснюється оформлення на роботу, не робляться відрахування до небюджетних фондів). Проблеми умов праці, її інтенсивності нерідко вирішуються без урахування чинних норм.

За рахунок чистого прибутку здійснюються такі види доходів, як доходи від інвестицій, інновацій, дивіденди, доходи монополій, соціальні виплати і пільги тощо. **Натуральні доходи** включають продукцію особистого підсобною господарства, яка використовується на особисте споживання, а також трансферти в натуральній формі. Серед них виокремлюють номінальні і реальні доходи. **Номінальні доходи** – це величина нарахованих виплат і натуральних видач. **Реальні доходи** – це номінальні доходи, скориговані відповідно до зміни цін на товари і тарифів на послуги. Індекс споживчих цін впливає на купівельну спроможність

номінальних доходів населення. Номінальні і реальні доходи, а також розміри і динаміка основних доходів окремих груп населення, таких, як заробітна плата, пенсії або стипендії, дають уявлення щодо рівня життя.

Для характеристики добробуту населення велике значення мають сукупні доходи (всього населення, сім'ї, окремого індивідуума), зростання яких за умови незмінних цін і податків (або їх меншого підвищення порівняно зі збільшенням доходів) свідчить про підвищення можливостей задоволення потреб.

Сукупний дохід охоплює всі види грошових доходів, а також вартість натуральних надходжень, отриманих від особистого підсобного господарства і використаних на особисте (домашнє) споживання. Крім того, сукупний дохід містить вартість безкоштовних послуг, що отримуються за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та фондів підприємств (послуги охорони здоров'я, освіти, дотації на житло, транспорт, харчування тощо).

Грошові і сукупні доходи розподіляються на загальні і чисті. **Загальні** містять усі надходження і розраховуються до сплати податків і обов'язкових платежів. **Чисті доходи населення** – це результат перерозподільних процесів. Це ті доходи, що залишаються після здійснення сплати податків і обов'язкових платежів.

Диференціація доходів населення. Фактори, що її зумовлюють

У ринковій економіці внаслідок впливу певних об'єктивних факторів має місце нерівність у розподілі доходів. Серед економістів нема єдиного підходу до принципів розподілу доходів. Частина їх (переважно марксистки) відстоює рівність у розподілі доходів. Основний аргумент їх полягає в тому, що рівність у розподілі потрібна для максимального задоволення потреб населення. Але внаслідок такого розподілу зменшується зацікавленість до ефективної праці, до збільшення доходів і в багатих, і в бідних. Бо бідні знають, що держава додасть коштів до їхнього бюджету, а багаті вважають, що чим більше матимуть, тим більше в них заберуть і віддадуть бідним.

Прихильники нерівності розподілу доходів вважають, що нерівний розподіл є важливим фактором, який стимулює збільшення обсягу виробництва, а отже, й одержання доходу, який може бути розподілений. Абсолютної рівності досягти неможливо. Бо, з одного боку, господарства володіють різною кількістю ресурсів і, відповідно, одержують різну кількість доходів, а з іншого, навіть якщо припустити, що всі вони є найма-

ними працівниками, як це було в СРСР, то все одно доходи будуть диференціюватися у зв'язку з неоднаковими здібностями людей, рівнем освіти і кваліфікації, різною кількістю членів сім'ї, кількості працездатних.

Високий ступінь нерівності також несправедливий. Надмірна нерівність погіршує можливості розвитку суспільства, обмежує здобуття освіти, кваліфікаційної підготовки для тих членів суспільства, в яких немає для цього достатніх коштів.

У період переходу до ринкової економіки в умовах тривалого кризового спаду виробництва, інфляції та гіперінфляції, реальні доходи населення сильно знизились, відбулося розшарування суспільства. Країна зіткнулася з наявністю бідності, критерієм якої є розмір доходу на одного члена сім'ї, який дуже часто нижчий від прожиткового мінімуму. Ринкова економіка допускає високий ступінь нерівності.

Які ж причини її породжують? Основними факторами є (рис. 3.16.2): *відмінності в здібностях* (у різних людей різні фізичні та інтелектуальні здібності, люди, що мають високі інтелектуальні здібності, високу кваліфікацію, можуть мати високооплачувану роботу); *освіта і навчання* (люди суттєво відрізняються за рівнем освіти, професійної підготовки, а тому мають різні можливості заробляти, але не всі мають можливості закінчити вищий навчальний заклад, оскільки безплатне навчання звужується; здобуття освіти обходиться дорого); *професійні смаки і ризик* (одні готові працювати на важких, непривабливих роботах, наприклад, добувати вугілля, виплавлювати сталь, і тому більше заробляють, деякі намагаються працювати у двох місцях, інші йдуть на ризик і виконують небезпечні роботи); *володіння власністю* (частина людей володіє великою власністю – будівлями, машинами, підприємствами, цінними паперами – і одержує великі доходи від власності); *панування на ринку* (підприємницький хист, уміння вибрати вдалу "нішу" для вкладання капіталу, впливати на ціни, швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку також є важливим фактором у нерівності доходів); *випадковість, зв'язки, нещастя і дискримінація* (ці фактори роблять великий вплив на рівень доходів багатьох людей, іноді високі доходи пов'язані з відкриттям корисних копалин, контактами з діловими людьми, урядовцями, з іншого боку, є фактори, які негативно впливають на доходи сім'ї, до них можна віднести різні нещасні випадки, тривалу хворобу, смерть годувальника, безробіття, стихійні лиха).

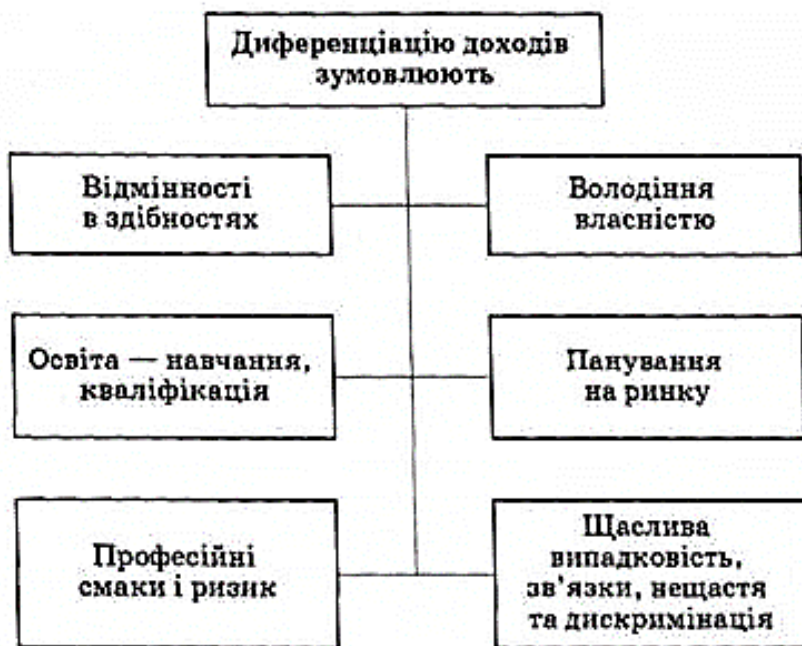


Рис. 3.16.2. Фактори, що зумовлюють диференціацію доходів

Ступінь нерівності в розподілі доходів графічно ілюструє крива Лоренца (рис. 3.16.3). Вона показує фактичний розподіл доходів між окремими частинами населення (сімей) за певний період часу (як правило, за рік). Для розрахунків беруться номінальні доходи – до сплати податків, у доходи включаються трансфертні платежі.

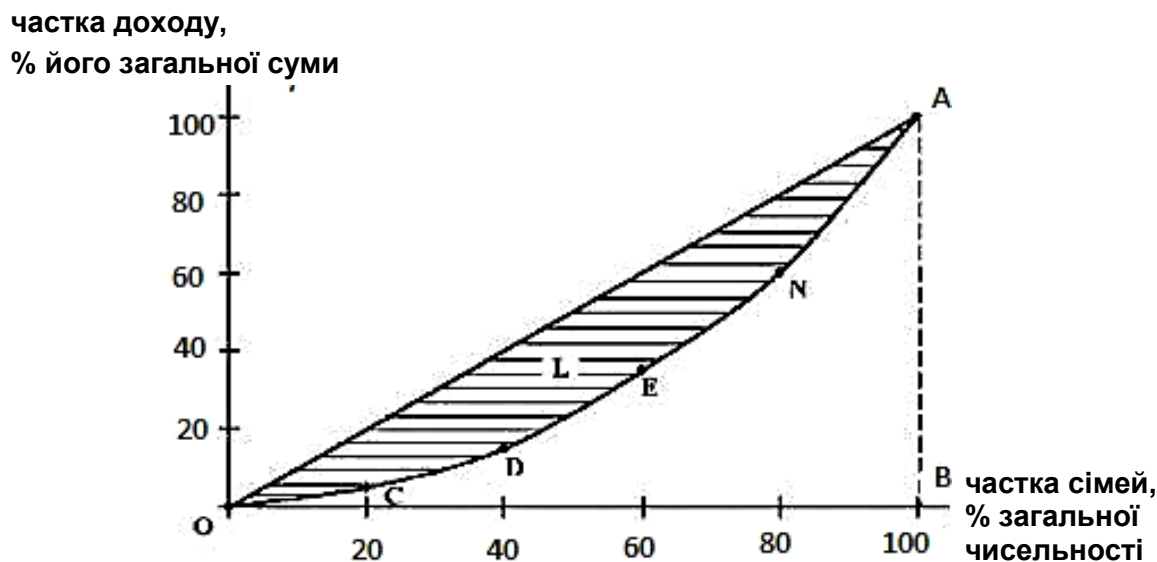


Рис. 3.16.3. Крива Лоренца

Якщо все населення поділити на 5 частин (квінтелей) по 20 % кожна, а сукупний дохід окремих частин населення також по 20 %, то

лінія (бісектриса) OA покаже абсолютну рівність у розподілі доходу, тобто 20 % населення отримує 20 % сукупного доходу, 40 % – відповідно 40 %, 60 % – 60 % і т. д. Однак це абстрактна ситуація.

Протилежну ситуацію – абсолютної нерівності ілюструє пряма AB – коли 1 % населення отримує 100 % сукупного доходу, що також є нереальною ситуацією. Іншими словами, індекс "0" є показником абсолютної рівності, а "1" – абсолютної нерівності. У реальній дійсності перші 20 % населення можуть отримувати, наприклад, 5 % доходу, 40 % населення – 15 % доходу, 60 % – 35 %, 100 % – 100 % сукупного доходу. Відповідно до такого розподілу і будується крива, яка відхиляється від лінії абсолютної рівності OA й ілюструє фактичний стан розподілу доходу. Чим більша крива відхиляється від бісектриси (лінії абсолютної рівності) (прогиб кривої) у бік лінії AB (абсолютної нерівності), тим більший ступінь нерівномірності (диференціації) в розподілі доходів у цій країні.

Іншим (математичним) показником диференціації доходів населення є коефіцієнт (індекс) Джині. Його розрахунок пов'язаний з кривою Лоренца. Коефіцієнт визначається як відношення площі заштрихованої фігури L, що знаходиться між бісектрисою OA і кривою Лоренца, до площі всього трикутника OAB.

$$G = \frac{SL}{S_{\Delta OAB}}$$

Величина коефіцієнта змінюється в діапазоні від нуля до одиниці. Якщо коефіцієнт дорівнює нулю, це означає стан абсолютної рівності, а якщо одиниці – абсолютної нерівності. Чим вище значення коефіцієнта, тобто чим ближче він наближається до одиниці, тим більша диференціація в розподілі сукупного доходу між окремими частинами населення країни. У розвинених країнах значення коефіцієнта Джині становить (0,25 – 0,35), у слаборозвинених (0,70 – 0,80). В Україні (0,60 – 0,75).

Важливою проблемою розподілу і регулювання доходів є визначення оптимального співвідношення між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, розв'язання існуючого між ними протиріччя. Зміст цього протиріччя полягає в тому, що надмірне державне втручання в перерозподільчі процеси, зростання частки соціальних трансфертів у доходах окремих соціальних груп, веде до зниження їх трудової активності, підриває стимули і мотивацію до високоефективної праці, породжує

психологію соціального утриманства. Джерелами соціальних трансфертів є високі податки на прибутки корпорацій та особисті доходи, які нерідко пов'язані з високою діловою активністю, конкурентоспроможністю, кваліфікацією та підприємницькими здібностями платників податків. Сучасні західні неоліберальні теорії, в тому числі монетаризм, активно проповідують принципи економічної свободи, обмеження державного втручання в економіку, її дерегулювання.

Використовуючи свої доходи, люди можуть витратити їх частину на придбання додаткового обсягу факторів виробництва, Наприклад, сім'я може покласти частину своїх заробітків у банк, щоб отримувати дохід не лише в формі заробітної плати, але й у формі відсотка. Так формується багатство сім'ї, тобто та власність, якою вони володіють, за вирахуванням боргів, які зробила родина, щоб придбати цю власність. Своє багатство сім'я може заповідати, тобто з допомогою заповіту подарувати своїм дітям. А це означає, що відмінності в багатстві можуть наростати від покоління до покоління, створюючи, відповідно, міцніші основи для відмінності в доходах, які приносить багатство і трудова діяльність.

Особисті доходи – це всі грошові кошти, отримані фізичною особою. В особисті доходи включаються, крім заробітної плати, різні додаткові доходи, включаючи премії, пенсію, дивіденди, відсотки за вкладками і цінними паперами, посібники, рента, трансфери, соціальні та інші види виплат. Особисті доходи розраховуються до вирахування індивідуальних податків. Розрізняють номінальний дохід, обчислений безпосередньо в грошовій формі, і реальний дохід, обчислений з урахуванням купівельної спроможності грошей, визначається рівнем цін.

*Особистий дохід ОД = Національний дохід (НД) – податки на прибуток –
– внески на соціальне страхування – нерозподілений прибуток фірм +
+ трансферти.*

Для розрахунку величини особистих доходів (ОД), тобто доходів громадян, треба враховувати не просто загальну суму доходів, а ту суму, яку громадяни змогли отримати.

Одне з джерел соціальної напруженості в будь-якій країні – різниця в рівнях добробуту громадян, рівні їх багатства. Люди одержують доходи в результаті того, що створюють власний бізнес (стають підприємцями), або надають фактори виробництва, що знаходяться в їх власності, (свою

працю, капітал або землю) у користування іншим людям або фірмам, а ті використовують цю власність для виробництва необхідних благ. Усі люди народжуються різними і наділені різними здібностями, деякі з яких зустрічаються рідше за інших. Так, у будь-якій країні завжди вкрай мало людей, здатних досягти вершин математики, стати видатними футболістами або створити процвітаюче підприємство. Тому на загальнонаціональному ринку праці попит на такі здібності набагато перевищує пропозицію. А це веде до зростання ціни трудових здібностей таких людей, тобто їх доходів.

Особистий розподіл доходів характеризує, як розподіляються всі доходи суспільства між різними доходними групами. Особистий розподіл доходів пов'язаний зі способом, яким сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств. У розподілі доходів існує значна нерівність. Вона притаманна всім державам і має в кожній країні приблизно одні і ті ж пропорції. Оцінювання економічної нерівності населення є одним із основних завдань соціальної статистики. Виявлена економічна нерівність є основою для формування та реалізації державної політики в області розподілу доходів.

Для оцінювання диференціації населення за доходами використовуються такі показники: розподіл населення за рівнем середньодушових грошових доходів, коефіцієнти диференціації доходів населення, розподіл загального обсягу грошових доходів за різними групами населення, коефіцієнт концентрації доходів, чисельність населення з доходами нижче ризи бідності. Найбільш часто під час аналізу розподілу доходів використовують два заходи: сукупний дохід і розсіювання (відхилення) доходів.

Соціальна політика – це система правових, організаційних та інших заходів державних і недержавних установ та організацій, що враховують економічний потенціал країни і спрямовані на підтримання соціальної стабільності в суспільстві, створення умов для зростання добробуту працездатних осіб та забезпечення належного рівня життя тих, хто через непрацездатність чи інші життєві обставини не має достатніх засобів до існування.

Протягом життя кожна людина знаходиться перед небезпекою настання обставин, які можуть безпосереднім чином вплинути на стан її здоров'я та призвести до втрати заробітку – основного джерела засобів до існування. До таких обставин відносять хворобу, старість, інвалідність. Побороти ці обставини, в більшості випадків, самотійно, особа не може,

оскільки вони визначаються об'єктивними соціально-економічними умовами, тісно пов'язані із трудовою діяльністю і майже не залежать від волі особи. Проте вони впливають на соціальну стабільність суспільства і тому держава бере на себе певну відповідальність за їх настання і створює систему соціального захисту.

Термін "**соціальний захист**" має широке і вузьке тлумачення. У широкому розумінні соціальний захист розглядають як діяльність держави, спрямовану на забезпечення процесу формування та розвитку повноцінної особистості, створення умов для самовизначення й ствердження в житті. У вузькому – як сукупність економічних і правових гарантій, котрі забезпечують додержання найважливіших соціальних прав громадян.

Таким чином, поняттям "соціальний захист" охоплюються соціальні права людини. Право на працю, на освіту, на житло, на відпочинок, на безпечне довкілля, на охорону здоров'я, на достатній життєвий рівень, на безпечні умови праці, на заробітну плату, не нижчу мінімально встановлених стандартів та ін.

Основні складові соціального захисту населення України:

- а) соціальне забезпечення;
- б) соціальна допомога;
- в) соціальне страхування.

Соціальне забезпечення – це надання певним категоріям громадян соціальних виплат за рахунок коштів бюджетів. Соціальні виплати малозабезпеченим сім'ям, сім'ям із дітьми, жертвам війни чи політичних репресій.

Система **соціальної допомоги** також побудована на фінансуванні за рахунок податків, інших надходжень до державного бюджету. Однак ці кошти направляються не фізичним особам, а підприємствам і організаціям як компенсація недоотриманих доходів. Соціальна допомога надається у формі житлових субсидій, різного роду пільг і зорієнтована на індивідуальну потребу громадянина.

Соціальна допомога – це короткострокова (одноразова або періодична) виплата, цільовим призначенням якої є компенсація втраченого заробітку чи додаткова підтримка громадян у випадку настання соціального ризику за рахунок коштів соціальних страхових фондів чи бюджету. Соціальні допомоги бувають страхові та нестрахові.

Ознаки страхових: реалізуються за рахунок коштів соціальних страхових фондів, право на їх отримання мають застраховані особи, основна

мета призначення – компенсація втраченого заробітку, розмір залежить від заробітку.

Ознаки державних: право на їх отримання мають незастраховані особи, фінансування – за рахунок бюджету, мета – матеріальна підтримка осіб.

Соціальна пільга – це передбачене законом повне або часткове звільнення певних категорій громадян від виконання обов'язку, або надання додаткових прав під час настання соціального ризику.

Соціальне страхування – це система заходів щодо матеріального забезпечення населення в старості, на випадок захворювання чи втрати працездатності в працездатному віці, на випадок безробіття, підтримки материнства й дитинства, охорони здоров'я громадян, у разі виходу на пенсію тощо. Соціальне страхування створює умови для відтворення робочої сили та захисту громадян у разі настання певних страхових випадків: втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, нещасного випадку на виробництві, догляду за дитиною, вагітності та пологів тощо. Соціальне страхування є фінансовою категорією, яка виражає економічні відносини, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту шляхом формування фондів грошових коштів та їх використання для забезпечення громадян у старості, на випадок постійної чи тимчасової втрати працездатності, безробіття, підтримки материнства, а також з охорони здоров'я.

Система соціального страхування має дві складові:

- відновлення і збереження працездатності робітників;
- гарантування матеріального забезпечення громадян, що втратили працездатність або її не мали, шляхом надання соціальних послуг.

Матеріальною основою для виконання цих завдань є визначені фонди з характерними для них напрямками використання грошових коштів.

Поняття **соціального страхового ризику** – одне з ключових у теорії соціального страхування. Під ним розуміють обставини, внаслідок яких громадяни та члени їх сімей можуть втратити тимчасово або назавжди засоби до існування і потребують, таким чином, матеріальної підтримки або соціальних послуг за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Соціальні ризики у широкому трактуванні виступають як підстава для соціального захисту. Ризик, який є об'єктом соціальною страхування, можна назвати соціально-економічним, бо він охоплює тільки економічно

активне населення та пов'язаний із втратою заробітку чи іншого трудового доходу внаслідок неможливості участі в економічному процесі з таких причин:

- 1) біологічної (хвороба, інвалідність, старість);
- 2) виробничої (трудова каліцтво чи професійне захворювання);
- 3) економічної (безробіття);
- 4) соціального характеру (народження і виховання дітей).

Соціальні послуги – це комплекс правових, економічних, психологічних, освітніх, медичних, реабілітаційних та інших заходів, спрямованих на окремі соціальні групи чи індивідів, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги, з метою поліпшення або відтворення їх життєдіяльності, соціальної адаптації та повернення до повноцінного життя. Формами надання соціальних послуг є матеріальна допомога та соціальне обслуговування.

Соціальне обслуговування – це система соціальних заходів, яка передбачає надання соціальних послуг соціальними службами окремим особам чи групам населення для подолання або пом'якшення життєвих труднощів, підтримки їх соціального статусу та повноцінної життєдіяльності.

Соціально-економічні гарантії – це забезпечення державою задоволення різноманітних потреб громадян на рівні соціально визнаних норм. Джерелами фінансування соціальних гарантій є:

- а) державний бюджет;
- б) кошти місцевих бюджетів;
- в) страхові фонди: (Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Фонд загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття; Фонд страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; Фонд медичного страхування; Державний та недержавні пенсійні фонди).

Держава повинна гарантувати всім громадянам мінімум соціальних послуг і матеріальних благ через низку механізмів:

1. Визначення розмірів мінімальних соціальних гарантій (мінімальної заробітної плати; пенсії за віком; стипендій тощо).

2. Здійснення превентивних соціальних заходів у зв'язку з ціною лібералізацією: адресного вибіркового надання соціальної допомоги та здійснення компенсаційних виплат незахищеним верствам населення тощо.

Захист купівельної спроможності малозабезпечених громадян відбувається через щомісячний перегляд середньодушового сукупного доходу, що дає право на допомогу, та цільової грошової допомоги відповідно до зміни індексу споживчих цін.

Державні соціальні стандарти і нормативи формуються, встановлюються та затверджуються у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, установлений законом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

Прожитковий мінімум – це мінімальна кількість життєвих засобів, необхідних для підтримки життєдіяльності працівника та відновлення робочої сили. Він визначає нижню межу суспільно необхідного рівня життя за певних умов розвитку суспільства і є динамічною соціально-економічною категорією. Розміри державних соціальних гарантій на відповідний рік, що визначаються залежно від прожиткового мінімуму, встановлюються відповідними законами.

Індексація – це встановлений законами та іншими нормативно-правовими актами механізм підвищення грошових доходів громадян, що дає можливість частково або повністю відшкодувати їм підвищення цін на споживчі товари та послуги.

Запитання для самодіагностики

1. Що таке соціально-економічна політика держави?
2. Що таке доходи?
3. Назвіть основні причини нерівності розподілу доходів.
4. Що означає крива Лоренца? Охарактеризуйте її.
5. Що характеризує індекс Джині?
6. Як розподіляються особисті доходи?
7. Які показники використовують для диференціації доходів?
8. Що таке соціальний захист? Охарактеризуйте складові соціального захисту.
9. Що таке індексація?
10. Які види соціального захисту функціонують в Україні?

Рекомендована література

Основна

1. Борисов Е. Ф. Основы экономики : учеб. пособ. / Е. Ф. Борисов. – М. : Юрайт-Издат, 2009. – 316 с.
2. Куликов Л. М. Экономическая теория : учебник / Л. М. Куликов. – М. : ТК "Велби" ; Изд. "Проспект", 2010. – 432 с.
3. Кураков Л. П. Курс экономической теории : учеб. пособ. для вузов / Л. П. Кураков, Г. Е. Яковлев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Вуз и школа, 2003. – 514 с.
4. Курс экономической теории : учебник / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселева. – 4-е изд., доп. и перераб. – Киров : АСА, 2001. – 752 с.
5. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2003. – 653 с.
6. Основи економічної теорії : підручник / А. А. Чухно, П. Є. Єщенко ; за ред. А. А. Чухно. – К. : Вища школа, 2001. – 606 с.
7. Політекономія : підручник / за ред. Ю. В. Ніколенка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 411 с.
8. Руднева О. А. Основы экономической теории : учеб. пособ. / А. О. Руднева. – М. : Научная книга, 2011. – 252 с.
9. Современная экономика : учеб. пособ. / под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 456 с.
10. Щетинін А. І. Політична економія / А. І. Щетинін. – К. : ЦУЛ, 2011. – 480 с.
11. Экономика : учебник / под ред. Р. П. Колосовой. – М. : Норма, 2011. – 345 с.
12. Экономика : учеб. пособ. / под ред. А. С. Булатова. – М. : Юристъ, 2009. – 896 с.
13. Экономическая теория : учеб. пособ. / под ред. Н. И. Базылева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 662 с.
14. Экономическая теория : учебник / под общей ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 714 с.
15. Экономическая теория : учебник / под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
16. Экономическая теория : учебник / под ред. О. С. Белокрыловой. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 448 с.
17. Экономическая теория : учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. И. Лобачевой. – М. : Юрайт-Издат, 2010. – 557 с.
18. Экономическая теория : учеб. пособ. / под ред. В. И. Видяпина. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 714 с.
19. Економічна теорія : посібник для вищої школи / Є. М. Воробйов, А. А. Гриценко, В. М. Лісовицький та ін. ; під заг. ред Є. М. Воробйова. – К. : Корвін, 2003. – 704 с.

Додаткова

20. Акимов Н. И. Политэкономия современного способа производства / Н. И. Акимов. – М. : Экономика, 2003. – 207 с.

21. Амосова В. В. Экономическая теория / В. В. Амосов. – СПб. : Питер, 2000. – 475 с.
22. Архангельський Ю. Про необхідність державного планування ринкової економіки / Ю. Архангельський // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 47–52.
23. Афанасьев Н. Время глобализации / Н. Афанасьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 10. – С. 23–30.
24. Амосов А. И. Последствия сверхускорения эволюции экономики и обществ в последние столетия: закономерности социального и экономического развития : учебник / А. И. Амосов. – М. : Изд. ЛКИ, 2009. – 312 с.
25. Валлерстайн И. Анализ мировых систем ситуация в современном мире / И. Валлерстайн. – СПб. : Университетская книга, 2001. – 416 с.
26. Вэй Х. Современная региональная экономика в Китае / Х. Вэй. – Пекин : Экономическое управление пресс, 2010. – 302 с.
27. Гнатюк М. М. Відносини з ЄС та процес європейської інтеграції України : монографія / М. М. Гнатюк. – К. : Либідь, 2009. – 199 с.
28. Гаврилюк О. В. Теоретичні та методологічні підходи до вивчення сучасних глобальних регіональних тенденцій / О. В. Гаврилюк // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 7–13.
29. Геец В. М. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В. М. Геец // Економіка та прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54–69.
30. Голубець М. А. Розвиток "сталій" чи "збалансований"? / М. А. Голубець // Український географічний журнал. – 2006. – № 2. – С. 66–69.
31. Заблоцький Б. Ф. Національна економіка : підручник / Б. Ф. Заблоцький. – Львів: Новий світ-2000, 2009. – 582 с.
32. Какутич Е. Ю. Устойчивое развитие как концептуальная основа трансформации мировой экономики / Е. Ю. Какутич // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 62–74.
33. Клинова-Дацюк Г. М. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі : навч. посіб. / Г. М. Клинова-Дацюк. – Рівне : НУВГ, 2012. – 189 с.
34. Ларіна Я. С. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації : монографія / Я. С. Ларіна, О. С. Брацлавская. – К. : Академія, 2012. – 248 с.
35. Лібанова Е. М. Демографічні чинники бідності / Е. М. Лібанова. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. – 184 с.
36. Мазырин В. М. Реформы переходного периода во Вьетнаме (1986 – 2006 гг.): направления, динамика, результаты / В. М. Мазырин. – М. : Ключ-С, 2007. – 336 с.
37. Патон Б. Є. Національна парадигма сталого розвитку України / Б. Є. Патон. – К. : Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
38. Половинкин Н. Ю. Неравномерность распределения и экономический рост / Н. Ю. Половинкин // Экономист. – 2010. – № 5. – С. 47–63.
39. Попов О. Є. Генезис та еволюція концепції прав власності в контексті розвитку сучасної інституціональної теорії / О. Є. Попов // Бизнес-Інформ. – 2013. – № 3. – С. 6–11.

40. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2008. – 352 с.
41. Приказка С. О. Концепція сталого розвитку і проблеми економічного зростання і розвитку / С. О. Приказка // Науковий вісник "Демократичне самоврядування". – 2014. – Випуск 13. – С. 2–8.
42. Пуригіна О. Г. Міжнародні економічні конфлікти : навч. посіб. / О. Г. Пуригіна. – К. : ЦУЛ, 2008. – 280 с.
43. Резкин П. Е. Национальная экономика Беларуси : учеб.-метод. пособ. / Е. П. Резкин, Е. А. Сивицкая. – Новополоцк : ПГУ, 2013. – 91 с.
44. Скрипниченко М. І. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : монографія / М. І. Скрипниченко. – К. : ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАНУ", 2012. – 720 с.
45. Сльозко О. О. Проблеми ефективної участі України у міжнародному поділі праці і підвищення ролі зовнішньоекономічних зв'язків / О. О. Сльозко // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 43. – С. 300–306.
46. Сорос Дж. Епоха помилок: мир на порозі глобального кризиса / Дж. Сорос. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 202 с.
47. Соскін О. І. Глобальна модель політичної та економічної влади: трансформація парадигми / О. І. Соскін, Н. О. Матвійчук-Соскіна // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 9-10 (1). – С. 4–9.
48. Тодаро М. П. Экономическое развитие : учебник / М. П. Тодаро. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
49. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2010. – 828 с.
50. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Директмедиа, 2008. – 436 с.

Інформаційні ресурси

51. Енциклопедія України в інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.encyclopediaofukraine.com>.
52. Портал новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sweetukraine.bigmir.net>.
53. Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
54. Комітет Верховної Ради України з питань бюджету. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua>.
55. Урядовий портал. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
56. Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
57. Державна регуляторна служба України. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua>.
58. Національний банк України. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
59. Український інформаційний та експертний центр з питань зовнішньої торгівлі. – Режим доступу : <http://www.ukrdzi.com.ua>.

Зміст

Вступ.....	3
Розділ 1. Загальні основи економічної теорії	7
1.1. Вступ. Економіка у суспільному житті	7
1.2. Фундаментальні проблеми економіки	9
1.3. Основні типи економічних систем	15
1.4. Основні суб'єкти і принципи ринкової економіки	20
Розділ 2. Елементарна мікроекономіка	25
2.5. Теорія попиту і пропозиції.....	25
2.6. Типи ринків	32
2.7. Форми доходів у ринковій економіці.....	37
2.8. Гроші в ринковій економіці.....	43
2.9. Поведінка споживача в умовах ринку	46
Розділ 3. Основи макроекономіки	54
3.10. Національна економіка і результати її функціонування.....	54
3.11. Економічне зростання та циклічні коливання	57
3.12. Зайнятість та безробіття.....	67
3.13. Інфляція як макроекономічне явище.....	70
3.14. Регуляційна роль держави в ринковій економіці	82
3.15. Державний бюджет і податкова система	84
3.16. Соціально-економічна політика держави.....	94
Рекомендована література.....	108
Основна	108
Додаткова	108
Інформаційні ресурси	110

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Філатов Володимир Михайлович
Островерхова Галина Вадимівна

ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ

**Навчальний посібник
для іноземних слухачів
підготовчого відділення**

Відповідальний за видання *О. Є. Попов*

Відповідальний редактор *М. М. Оленич*

Редактор *В. О. Бутенко*

Коректор *Т. А. Маркова*

План 2016 р. Поз. № 39 НП.

Підп. до друку 25.11.2016 р. Формат 60 x 90 1/16. Папір офсетний. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 7,0. Обл.-вид. арк. 8,75. Тираж 400 пр. Зам. № 252.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*