

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ІМ. Ю.М. ПОТЕБНІ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Л. К. Феофанов
Є. В. Меліхов

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

**Навчальний посібник
для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньо-професійної програми
«Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством»**

Затверджено
вченою радою ЗНУ
Протокол № 6 від 24.12.2024 р.

Запоріжжя
2024

УДК 330.1(075.8)
Ф428

Феофанов Л. К., Меліхов Є. В. Економічна теорія : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 134 с.

У навчальному посібнику структуровано подано матеріал для оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками застосування теоретичних, методичних і практичних підходів до аналізу та регулювання економічних процесів, поліпшення економічної політики та впровадження сучасних методів економічного аналізу.

Логічна послідовність викладення матеріалу в навчальному посібнику дозволяє детально розкрити теоретико-методичні основи дисципліни «Економічна теорія». Практичні завдання спрямовані на: поглиблення знань з теоретичних основ та набуття практичного досвіду у застосуванні економічних моделей.

Кожен модуль посібника містить лекційний матеріал, питання для самоперевірки, тести, практичні приклади з рішеннями та вправи для самостійного виконання. Рекомендовано для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством».

Рецензенти:

Є. В. Міщук, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування Криворізького національного університету

В. В. Бобиль, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та психології Українського державного університету науки і технологій

Відповідальний за випуск

Т. О. Меліхова, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту

УДК 330.1(075.8)
Ф428

© ІННІ ім.Ю.М. Потебні ЗНУ.
Феофанов Л. К.,
Меліхов Є. В. 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Змістовий модуль 1. Предмет, метод та базові поняття економічної науки. Теорія товару і грошей	7
Тема 1. Предмет і метод економічної теорії	7
1.1 Історія виникнення й основні етапи розвитку економічної науки	7
1.2 Предмет і метод економічної науки	11
Тема 2. Виробництво, його сутність та роль у житті суспільства	15
2.1 Зміст і структура суспільного виробництва	15
2.2 Ресурси виробництва та виробничі можливості суспільства	17
2.3 Форми організації суспільного виробництва	21
Тема 3. Теорія товару і грошей	25
3.1 Товар і його властивості	25
3.2 Гроші: історія виникнення, функції, види.	28
3.3 Пропозиція грошей	31
Поточний контроль до першого модуля	34
Змістовий модуль 2. Теоретичні основи ринкової економіки та її основні елементи. Держава та її економічні функції	36
Тема 4. Теоретичні основи ринкової економіки та її основні елементи	36
4.1 Ринок і ринкові відносини	36
4.2 Місце конкуренції в ринковій економіці	38
4.3 Основи теорії попиту та пропозиції	38
4.4 Сутність ціни і функції цін	44
Тема 5. Економічна система суспільства	47
5.1 Економічні потреби й економічні інтереси	47
5.2 Види економічних систем.	49
5.3 Функціонування ринкової системи	50
Тема 6. Змішана економіка. Держава та її економічні функції	54
6.1 Підприємство. Організаційно-правові форми підприємств	54

6.2 Доходи населення	57
6.3 Держава та її економічні функції	60
Поточний контроль до другого модуля	63
Змістовий модуль 3. Національне виробництво, макроекономічна нестабільність та стабілізаційна політика	66
Тема 7. Вимірювання обсягу національного виробництва, національного доходу та рівня цін	66
7.1 Валовий національний продукт (ВНП)	66
7.2 Розрахунок ВНП за витратами	67
7.3 Розрахунок ВНП за доходами	68
7.4 Чистий національний продукт, національний дохід, особистий дохід, дохід після сплати податків	69
7.5 Вимірювання рівня цін. Номінальний і реальний ВНП	69
Тема 8. Цикли. Безробіття. Інфляція	73
8.1. Економічні цикли	73
8.2. Безробіття	74
8.3. Інфляція	76
Тема 9. Фіскальна політика держави	83
9.1 Дискреційна фіскальна політика	83
9.2 Недискреційна фіскальна політика. Вбудовані стабілізатори	84
9.3 Проблеми, що виникають у процесі здійснення фіскальної політики	86
9.4 Державний борг	88
Тема 10. Банківська справа та кредитно-грошова політика держави	92
10.1 Операції комерційного банку	92
10.2 Розширення банківських депозитів. Грошовий мультиплікатор	96
10.3 Цілі й інструменти кредитно-грошової політики	98
10.4 Кредитно-грошова політика і її ефективність	99
Поточний контроль до третього модуля	105
Змістовий модуль 4. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Економічне зростання й економічно відсталі країни	105

Тема 11. Світове господарство і міжнародні економічні відносини	105
11.1 Світове господарство	105
11.2 Міжнародна торгівля	107
11.3 Валютна система. Валютний курс	114
Тема 12. Економічне зростання й економічно відсталі країни	120
12.1 Економічне зростання і фактори, що його визначають.	120
12.2 Економічно відсталі країни.	123
Поточний контроль до четвертого модуля	128
Використана література	133
Рекомендована література	134

ВСТУП

Курс «Економічна теорія» належить до циклу дисциплін професійної підготовки спеціальності.

Метою вивчення дисципліни «Економічна теорія» є засвоєння майбутніми фахівцями ґрунтовних економічних знань, формування у них логіки економічного мислення і економічної культури, навчання їх базових методів пізнання і аналізу економічних процесів, вироблення вмінь приймати обґрунтовані рішення економічних проблем, пов'язаних з їх майбутньою професійною діяльністю.

Завдання дисципліни:

- на методологічних засадах цивілізаційної теорії розвитку суспільного виробництва навчитися оперувати економічними категоріями, економічну психологію та світогляд студентів;
- забезпечити засвоєння ними знань та навчання застосовувати методи синергетичного та діалектичного аналізу економічного життя суспільства;
- набуття навичок обґрунтування рішень економічних проблем.

Знати:

- методику дослідження тенденцій розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, робити узагальнення стосовно оцінки прояву окремих явищ, які властиві сучасним процесам в економіці;
- вимоги щодо професійної діяльності, зумовлених необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави як елементи економічної теорії.

Вміти:

- визначати економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем;
- усвідомлювати особливості функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання та демонструвати розуміння їх ринкового позиціонування в рамках економічної теорії;
- оперувати загальнонауковими та спеціальними методами дослідження соціально-економічних явищ і господарських процесів на підприємстві;
- зберігати та примножувати досягнення і цінності суспільства на основі розуміння місця предметної області у загальній системі знань економічної теорії.

Міждисциплінарні зв'язки. Курс «Економічна теорія» розпочинає викладання загальнотеоретичного блоку дисциплін, є базою для вивчення дисциплін «Мікроекономіка» та «Макроекономіка».

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД ТА БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ПЛАН

- 1.1 Історія виникнення й основні етапи розвитку економічної науки
- 1.2 Предмет і метод економічної науки

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо предмету і методу економічної теорії.

Основні терміни і поняття: Предмет дисципліни. Складові частини сучасної економічної теорії. Позитивна та нормативна економічна теорія. Економічні закони, принципи і категорії. Методи економічної теорії. Функції економічної теорії. Економічна теорія та економічна політика. Зміст і структура суспільного виробництва. Основна проблема економії. Види ресурсів. Межа виробничих можливостей. Економіка й ефективність. Економічний вибір. Крива виробничих можливостей. Закон зростання альтернативної вартості. Форми організації суспільного виробництва. Товар і його властивості. Вартість. Мінова вартість. Споживна вартість та її показники. Теоретичні концепції виникнення та сутність грошей. Види грошей. Функції грошей. Закон грошового обігу.

1.1 Історія виникнення й основні етапи розвитку економічної науки

Економічна думка зародилася в далекій давнині. Перші знання древніх мислителів про економіку носили розрізнений характер, не мали самостійного значення й були невід'ємною частиною філософських, історичних, політичних творів.

У творах давньогрецьких мислителів Ксенофонта, Платона й особливо Аристотеля, були зроблені перші спроби теоретично осмислити економічний устрій грецького суспільства.

Слово «економія» (ойкономія, від слів «ойкос» – будинок, господарство, і «номос» – правило, закон) є заголовком твору Ксенофонта, де у формі діалогу розглядаються розумні правила ведення домашнього господарства й землеробства. Такий зміст (наука про господарство, доведення) це слово зберігало протягом століть. Воно не мало в греків такого обмеженого змісту, як наше доведення. Адже маєток багатого грека був цілою рабовласницькою державою в мініатюрі.

Аристотель уживав термін «економія» і похідний від нього «економіка» у цьому ж сенсі. Він уперше піддав аналізу основні економічні явища й закономірності розвитку давньогрецької держави. Заслуга Аристотеля-економіста полягає в тому, що він першим виявив деякі категорії політичної економії й у певній мірі показав їхній взаємозв'язок.

Розуміння терміна «економіка» як доведення проіснувало до XVII ст. Людину, що вперше ввела в соціально-економічну літературу термін «політична економія» звали Антуан Монкретьєн сьєр де Ваттевіль. Небагатий французький дворянин написав один з перших у Франції й у Європі творів, присвячений економічним проблемам – «Трактат політичної економії», що був опублікований в 1615 р. у Руані. Монкретьєн написав суголосно практичний твір, у якому намагався переконати уряд у необхідності всебічної підтримки французьких промисловців і купців. Добрих 150 років після Монкретьєна політична економія розглядалася переважно як наука про державне господарство, про економіку національних держав, керованих, як правило, абсолютними монархами. Тільки при Адамі Сміті, зі створенням класичної школи політичної економії, її характер змінився, і вона стала перетворюватися в науку про закони господарства взагалі.

В останні десятиліття XIX століття термін «політична економія» на заході став замінятися терміном «економіка». При цьому, саме поняття «економіка» – у сенсі науки про закони розвитку господарства, стало роздвоюватися: здобувати, з одного боку, усе більше виражену теоретичну спрямованість («Економікс»), з іншого боку, став усе більш явно проступати практичний характер економічних досліджень. Економічні науки стали охоплювати всі різноманітні галузі знання про економічні процеси: організацію виробництва, праці, збуту продукції, фінансування на підприємствах і т. д., і виділилися в окремі галузі економічних досліджень. Предметом економічної теорії стало дослідження проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або керування ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини. Соціальна нейтральність відкрила нові можливості й напрямки розвитку економічної теорії. У працях економістів: Джевонса в Англії, Менгера й Візера в Австрії, Вальраса у Швейцарії, Дж. Б. Кларка в США – «стара» політична економія збагатилася суб'єктивістськими підходами до розгляду економічних явищ і потужним математичним апаратом.

Сучасний американський історик економічної думки Б. Селігмен писав, що Джевонс «успішно звільнив політичну економію від слова «політична» і перетворив економіку в науку, що вивчає поведінку атомістичних індивідуумів, а не поведінку суспільства в цілому». У своїй найважливішій роботі «Теорія політичної економії», опублікованої в 1871 році, Джевонс писав: «Моя теорія за своїм характером є чисто математичною... Теорія складається з застосування диференційного обчислення до дослідження знайомих понять багатства, корисності, вартості, попиту, пропозиції, капіталу, відсотка, праці й всіх кількісних понять, що відносяться до повсякденної роботи промисловості». Нові підходи значно збагатили науку й підвищили значимість теоретичного рівня економічних досліджень.

Починаючи з XIX століття, термін «політична економія» закріпився за марксистською економічною теорією, що все більший упор робила на соціальному аспекті економічних закономірностей розвитку суспільства. Досліджуючи в першу чергу розбіжності економічних систем, економісти-марксисти зосередили увагу на ідеї неминучості загибелі капіталізму й

перемоги комунізму, на перевагах соціалізму. Вузькість політизованого підходу становила головний недолік цього напрямку розвитку економічної теорії.

Зміни в назві науки відображають еволюцію її змісту. Учені, що займалися дослідженнями в області економічної теорії, завжди намагалися відповісти на питання, поставлені епохою. Еволюція економічних теорій, шкіл відображає розвиток самого людства.

Першою школою в історії економічної думки вважається меркантилізм (від італійського «мерканте» – купець). Ідеї меркантилізму панували в XV-XVII століттях (значною мірою й в XVIII столітті). Представники цієї школи вважали, що багатство суспільства (золото, гроші), виникає тільки в зовнішній торгівлі.

Другою великою школою в історії економічної теорії є фізіократи. Засновником і главою фізіократичної школи, що стала французьким варіантом класичної політичної економії, був Франсуа Кене (1694–1774) – найбільший французький політеконом XVIII століття. Фізіократія означає влада природи (від грецьких слів «фізіс» – природа, «кратос» – влада). Фізіократи перенесли дослідження про природу багатства суспільства зі сфери обігу до сфери виробництва. Вони вважали, що багатство націй створюється в сільському господарстві, а сільське господарство – першооснова економіки.

Говорячи про третю школу в історії економічної теорії – класичну політичну економію, ми повинні назвати в першу чергу три імені: Вільям Петті, Адам Сміт і Давид Рікардо.

Петті (1623-1687) був добре відомий уже при житті. Він виступив зачинателем напрямку, з якого вийшла англійська класична політична економія. Найбільше, що він приписував собі – це винахід політичної арифметики (статистики). Він першим порушив питання про необхідність створення державної статистичної служби. Він зробив дивні для свого часу розрахунки «балансу робочої сили»: скільки треба країні лікарів й адвокатів і скільки студентів треба приймати щороку в університети, уперше виконав підрахунки національного багатства Англії.

Петті фактично виклав основи трудової теорії вартості, визначаючи вартість товару порівняльною кількістю праці, що міститься в ньому, а також називав деякі ціноутворюючі фактори, які визнають і сучасні економісти: вплив товарів-замінників, товарів-новинок, моди, наслідування, традицій споживання. Петті підняв питання про об'єктивність економічних законів, їхньої незалежності від волі й свідомості людей, що є важливою віхою на шляху становлення науки.

Главою класичної школи політичної економії по праву вважається Адам Сміт (1723–1790). Фундаментальна праця А. Сміта «Дослідження про природу й причини багатства народів» була надрукована в Лондоні в 1776 році. Сміт спробував побудувати свою систему, поклавши в основу такі категорії, як поділ праці, обмін, мінова вартість. Внесок А. Сміта в економічний аналіз складався з розкриття ролі ринків в організації економічного життя й забезпечення швидкого економічного зростання. Він довів, що система цін і ринків здатна координувати діяльність людей і фірм, без будь якої директиви зверху.

Яскравим представником класичної школи є Давид Рікардо (1772–1823). Рікардо прагнув досліджувати економіку як складну систему й визначити основні умови рівноваги. Це було пов'язане з його впевненістю в тому, що в економіці діють об'єктивні закони й існують механізми, що забезпечують дію цих законів як переважних тенденцій.

Велику роль зіграли праці Рікардо в розвитку таких галузей, як грошовий обіг і кредит, міжнародні економічні відносини, податки. По проблемах теорії земельної ренти й міжнародного поділу праці Д. Рікардо висловив ідеї, що увійшли в золотий фонд економічної думки.

Отже, класична школа політичної економії поєднувала економістів, що виступали з ідеями економічної свободи. Принцип *laissez faire* (природної свободи) повинен бути основним з їхнього погляду. «Класики» вимагали свободи торгівлі, свободи переміщення робочої сили, свободи переміщення капіталу. Представники цієї школи перебороли вузькість поглядів меркантилізму й фізіократії: вони розглядали суспільство як єдину економічну систему, у якій різні види праці рівноправно беруть участь у процесі створення вартості. І останнє – представники цієї школи не акцентували увагу на класових розбіжностях у суспільстві. А. Сміт указував на те, що праця, капітал і земля є рівноправними учасниками створення вартості, і протиріччя між цими факторами виробництва при поділі «загального пирога» є природним, розв'язним у самому процесі виробництва.

Різку політизацію поглядів в економічну теорію приніс К. Маркс (1818–1885). Основна праця К. Маркса «Капітал» має підзаголовок «До критики політичної економії». Використавши ідею А. Сміта про те, що вартість товару визначається працею, витраченою на його виробництво, К. Маркс зробив висновок про те, що всі капітали, що перебувають у руках власників, являють собою неоплачену працю робітників, і робітничий клас має повне право експропріювати експропріаторів. Якщо додати до цього те, що К. Маркс довів збіг інтересів всіх груп капіталістів по спільній експлуатації найманих робітників і необхідність об'єднання в боротьбі проти експлуатації робітничого класу різних країн, то, не дивно те, що ця економічна теорія була взята на озброєння партіями практично всіх країн миру, що оголосили себе захисниками інтересів пригноблених.

В 70-х роках XIX століття виник рух, спрямований проти об'єктивізму, властивого класичній школі. Стало проявлятися прагнення покласти в основу економічної теорії суб'єктивні поняття. З'явилася маржиналістська доктрина, у якій перевага була віддана психологічному трактуванню витрат. Таке трактування припускало певну систему понять, що характеризує поведінку людини. Першим економістом, що підняв успішний бунт проти теорій, що панували в той час, був Вільям Стенлі Джевонс (1835–1882).

Основний постулат Джевонса говорить, що вартість товару визначається граничною корисністю. Інакше кажучи, головним фактором, що визначає мінову вартість, є попит, а не витрати виробництва, як стверджували представники класичної школи.

Суб'єктивістські й об'єктивістські підходи одержали подальший розвиток в економічній теорії XX століття.

Ідеї економічної свободи переважали в економічній теорії XIX ст. і здавалися непорушними на початку XX ст. однак з'явилася людина, що зробила переворот в економічній думці – Джон Мейнард Кейнс (1883–1946). Основна робота Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка й грошей» (1936 р.) показала, що капіталізм не є саморегулюючою системою, він може увійти в кризу і як завгодно довго не виходити з нього. Дж. М. Кейнс запропонував систему заходів щодо регулювання капіталізму й виступив за активне втручання держави в економіку.

Прихильникам Кейнса в цей час активно протистоять прихильники лібералізму в економіці, які захищають переваги чистої конкуренції. Одним з найбільш відвертих виразників ідеї невтручання «економічної теорії в економічну дійсність...» є Мілтон Фрідман (1912–2004). Він у своїх практичних рекомендаціях призиває до створення так званих «автоматичних» механізмів, які назавжди б виключили державне втручання.

Сучасна економічна теорія увібрала в себе все різноманіття економічних поглядів, що існували раніше й розвивається в основному в рамках трьох напрямів, що сформувалися в XIX–XX сторіччях. Перший з них називається «неокласичним», другий – «неокейнсіанський», третій – «інституціональний». Треба мати на увазі, що цей розподіл у значній мірі є умовним. Нерідко буває, що представники одного напрямку при аналізі тих або інших аспектів економічного життя, з успіхом використовують ідеї інших. Важливою рисою сучасної економічної теорії є також її спеціалізація, що поглиблюється.

1.2 Предмет і метод економічної теорії

Предметом вивчення економічної теорії є проблема ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або керування ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини й суспільства.

Економіку варто вивчати тому, що:

- а) вона дає цінні знання соціального середовища й поведінки;
- б) вона озброює демократичне цивільне суспільство здатністю розумно приймати фундаментальні рішення;
- в) не будучи переважно професійною дисципліною, вона може забезпечити менеджера підприємства або споживача цінною інформацією.

Однак економіка при всій своїй корисності являє собою предмет переважно академічний, а не вузькопрофесійний. Проблеми цієї науки вивчаються не з індивідуальної, а із суспільної точки зору.

Існує два зовсім різних рівні аналізу, на основі яких економіст може виводити закони, що стосуються економічного поведінки:

- а) макроекономічний аналіз;
- б) мікроекономічний аналіз.

Макроекономіка прагне намалювати загальну картину або накреслити загальну схему структури економіки й зв'язків між великими агрегатами, що становлять економіку в цілому.

Агрегат – це сукупність специфічних економічних одиниць, які розглядаються так, ніби вони становлять одну одиницю.

Мікроекономічний аналіз має справу з конкретними економічними одиницями, з детальним вивченням поведінки цих індивідуальних одиниць.

Мікроекономічний аналіз необхідний для того, щоб побачити з найближчої відстані деякі дуже специфічні компоненти економічної системи.

Виділення понять мікро- і макроекономіки не слід розуміти так, начебто предмет економічної науки настільки різко розділений. Багато тем і розділів економічної теорії входять в обидві ці сфери.

Метод – це сукупність прийомів і способів, за допомогою яких наука вивчає свій предмет. Методологія – це наука про метод.

Які цілі переслідують економісти? Які методи вони використовують, проводячи свої дослідження?

Приступаючи до вивчення будь-якої проблеми або сектора економіки, економісти повинні застосовувати індуктивний метод.

Індукція – це виведення принципів з фактів.

Дедукція – має на увазі висування гіпотез, які потім зіставляються з фактами. Отримані на основі кожного з методів узагальнення служать не тільки для пояснення економічного поведінки, але також і для вироблення економічної політики.

Гіпотеза – це наукове припущення, що висувають фахівці, опираючись на свою інтуїцію і яке має потребу в підтвердженні фактами.

Економічні принципи – це узагальнення, які характеризують мотиви й практику поведінки індивідів й інститутів. Економічні принципи або теорії неминуче виявляються абстракціями, спрощеннями реальної дійсності. Економічні принципи особливо цінні як прогностичні інструменти; вони є основою для вироблення економічної політики, що має метою переборювати труднощі й контролювати небажані процеси.

Наукова абстракція – це уявне відволікання від другорядних сторін, властивостей явищ із метою виділення головного, найбільш істотного. Абстрактне мислення породжує метод аналізу й синтезу.

Аналіз економічних явищ припускає розчленовування досліджуваного явища на окремі елементи й дослідження кожного елемента як необхідної складової частини цілого.

Синтез припускає, що явище спочатку вивчається як таке, що складається з різних частин, а потім досліджується з'єднання елементів у єдине ціле й робиться загальний висновок.

Переходячи від рівнів фактів і принципів до рівня обґрунтування економічної політики, ми робимо різкий стрибок від позитивної економіки – до нормативної.

Позитивна економіка має справу з фактами (уже відібраними, що перейшли на рівень теорії) і вільна від суб'єктивних оцінних суджень. Позитивна економіка намагається формулювати наукові уявлення про економічне поведіння.

Нормативна економіка – це оцінні судження людей щодо того, якою повинна бути економіка, або яку конкретну політику варто рекомендувати, ґрунтуючись на певній економічній теорії або певних економічних відносинах.

Позитивна економіка вивчає що є, нормативна виражає суб'єктивні уявлення про те, що повинне бути.

У вивченні економічної теорії зустрічається безліч пасток, з якими може зіштовхнутися починаючий економіст. До числа найбільш значних відносяться:

- а) помилкові й упереджені уявлення;
- б) термінологічні труднощі;
- в) логічно помилкова побудова;
- г) труднощі виявлення чітких причинно-наслідкових зв'язків.

Економічна теорія виконує ряд функцій:

- 1. Пізнавальна (описова) – намагається пояснити явища;
- 2. Практична – повинна давати рекомендації з розвитку економічної політики;
- 3. Прогнозно-прагматична – розробляє перспективи суспільного розвитку;
- 4. Методологічна – виступає як теоретичний фундамент економічних наук.

1.3 Контрольні питання

- 1. Яку назву мала в різні часи наука економічна теорія?
- 2. Перелічіть і стисло охарактеризуйте головні відомі вам напрямки в економічній науці.
- 3. Що є предметом економічної теорії і для чого її необхідно вивчати?
- 4. Поясніть, який зв'язок існує між фактами, теорією і економічною політикою.
- 5. В чому полягає різниця між нормативною і позитивною економікою?
- 6. Які проблеми відносяться до макроекономіки, а які до мікроекономіки?
- 7. Що називають основною проблемою економіки?
- 8. Чому не варто сподіватись, що зі зростанням продуктивності праці суспільство зможе задовольнити всі свої матеріальні потреби?

1.4 Тести

- 1. До проблем, які не вивчає макроекономіка, відносять:
 - А) економічне зростання;
 - Б) інфляція;
 - В) обіг грошей;
 - Г) дефіцит на ринку кави.
- 2. Що з перерахованого вивчає мікроекономіка?
 - А) виробництво в масштабах всієї економіки;
 - Б) чисельність зайнятих у народному господарстві;
 - В) загальний рівень цін;
 - Г) виробництво цукру і динаміку його ціни.
- 3. Розділіть на групи позитивні та нормативні судження.

А) збільшення розміру комунальних платежів знижує життєвий рівень людей;

Б) інфляція – плід бездарної політики уряду;

В) середній клас – основа соціальної стабільності;

Г) заробітна плата повинна забезпечувати пристойний рівень життя;

Д) корупція порушує інвестиційний клімат в країні;

Е) для залучення іноземного капіталу необхідна політична стабільність;

Є) відміна митних зборів на іноземні автомобілі підніме рівень конкуренції на автомобільному ринку;

Ж) для збільшення обсягу продажів вітчизняних товарів на внутрішньому ринку необхідно підняти імпорتنі митні збори.

4. Який перелік економічних теорій розташований у правильному хронологічному порядку їх виникнення:

А) меркантилізм, класична політекономія, марксизм;

Б) класична політекономія, меркантилізм, фізіократія;

В) маржиналізм, марксизм, меркантилізм;

Г) фізіократія, кейнсіанство, марксизм.

5. Який перелік економічних теорій відповідає сучасному етапу розвитку економічної науки:

А) неолібералізм, інституціоналізм, кейнсіанство;

Б) маржиналізм, меркантилізм, фізіократія;

В) інституціоналізм, марксизм, класична політекономія;

Г) класична політекономія, марксизм, неолібералізм.

ТЕМА 2. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

ПЛАН

- 2.1 Зміст і структура суспільного виробництва
- 2.2 Ресурси виробництва та виробничі можливості суспільства
- 2.3 Форми організації суспільного виробництва

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо виробництва його сутності та ролі у житті суспільства.

Основні терміни і поняття: Зміст і структура суспільного виробництва. Основна проблема економіки. Види ресурсів. Межа виробничих можливостей. Економіка й ефективність. Економічний вибір. Крива виробничих можливостей. Закон зростання альтернативної вартості. Форми організації суспільного виробництва. Товар і його властивості. Вартість. Мінова вартість. Споживна вартість та її показники. Теоретичні концепції виникнення та сутність грошей. Види грошей. Функції грошей. Закон грошового обігу.

2.1 Зміст і структура суспільного виробництва

Основу існування суспільства складає виробництво матеріальних благ. Виробництво – це цілеспрямована трудова діяльність людей, скерована на пристосування і видозміну речовину природи з метою задоволення їх потреб.

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

- а) власне виробництво;
- б) розподіл;
- в) обмін;
- г) споживання.

Фази виробництва тісно між собою пов'язані, хоча кожна з них відносно відособлена, має свої характерні особливості.

Насамперед тісний зв'язок існує між власне виробництвом і споживанням. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче й особисте. Виробниче споживання – це використання засобів виробництва і робочої сили працівника для виготовлення суспільного необхідного продукту. Отже, даний вид споживання фактично означає виробництво. З ним пов'язане й особисте споживання, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили. Споживання визначає мету виробництва і його структуру. Виробництво створює предмет споживання, породжує нове споживання, визначає його спосіб. Слід виокремити особисте споживання як процес задоволення потреб членів суспільства в матеріальних і духовних благах. Воно виступає логічною кінцевою метою будь-якого виробництва. Тому весь процес суспільного виробництва має споживацький характер.

Перед тим як надійти до споживання, продукт передусім має бути розподіленим (пройти стадію розподілу). Розрізняють такі **види розподілу**:

- а) розподіл засобів виробництва;
- б) розподіл трудових ресурсів;
- в) розподіл предметів споживання.

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

Обмін виступає в трьох видах:

- а) обмін діяльністю і здібностями;
- б) обмін засобами виробництва;
- в) обмін предметами споживання.

Виробництво, розподіл, обмін і споживання завжди слід розглядати як органічне ціле. Це дає змогу розкрити зміст економічного ладу як субординованої системи економічних відносин.

За характером економічної діяльності людей у суспільному виробництві розрізняють три **великі сфери**, або **блоки галузей**:

- а) основне виробництво;
- б) виробнича інфраструктура;
- в) соціальна інфраструктура.

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Примноження суспільного багатства визначається саме цими галузями, їх технічним рівнем. Основне виробництво включає сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, агропромисловий, хімічно-лісовий комплекси, виробництво товарів народного споживання, капітальне будівництво тощо.

Виробнича інфраструктура являє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому. До них належать: транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади; спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних тощо).

Надаючи послуги виробництву, сприяючи підвищенню його ефективності і поліпшуючи умови праці, господарська діяльність даних галузей фактично примножує суспільне багатство. Тому саме розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності становлять **сферу матеріального виробництва**. Але в міру розвитку суспільства зростають його потреби в духовних благах, які створюються в нематеріальній сфері, що й зумовлює існування соціальної інфраструктури. **Соціальна інфраструктура** – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у всебічному

розвитку трудящих, примноженні їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. Сфера соціальної інфраструктури включає такі галузі: охорону здоров'я й фізичну культуру; загальну середню, спеціальну середню, професійно-технічну й вищу освіту, систему підвищення кваліфікації тощо; житлово-комунальне господарство; пасажирський транспорт і зв'язок; побутове обслуговування; культуру й мистецтво. Обсяг і якість соціальних послуг – важливий показник економічного прогресу суспільства й рівня життя населення.

2.2 Ресурси виробництва та виробничі можливості суспільства

Основна економічна проблема, з якої зіштовхується будь-яке суспільство, полягає в конфлікті між фактично необмеженими людськими потребами в товарах і послугах й обмежених ресурсах, які можуть бути використані для виробництва цих товарів і послуг.

У своїй сукупності матеріальні потреби безмежні, а це означає, що їх повністю задовольнити неможливо. Потреби в конкретних товарах або послугах можуть бути задоволені, але не різноманітні потреби взагалі. До того ж потреби безупинно ростуть у наслідок виникнення нових товарів. Задоволення одних потреб викликає появу нових.

Під економічними ресурсами ми розуміємо природні, людські й зроблені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів і послуг.

Економічні ресурси (їх ще називають факторами виробництва) підрозділяються на наступні категорії:

- а) матеріальні ресурси – земля або сировинні матеріали, і капітал;
- б) людські ресурси – праця й підприємницька здібність.

Розглянемо види ресурсів.

Земля. Економісти під «землею» розуміють всі природні ресурси – всі «дарові блага природи», які використовуються в процесі виробництва: орні землі, ліси, родовища мінералів і нафти, водні ресурси.

Капітал (або інвестиційні товари). Це всі зроблені людиною засоби виробництва, що використовуються у виробництві товарів і послуг і доставці їх до кінцевого споживача (машини, устаткування, інструменти, складські, транспортні засоби, збутова мережа й т. і.)

Процес виробництва й нагромадження інвестиційних товарів називають інвестуванням.

Часто під капіталом мають на увазі гроші. Однак гроші або фінансовий капітал, як такі, нічого не виробляють, а, отже, їх не можна вважати економічним ресурсом. Економічним ресурсом є реальний капітал – це інструменти, машини й інше продуктивне устаткування.

Праця – це сукупність фізичних і розумових здібностей людей, застосовуваних у виробництві товарів і послуг. Це всі роботи, виконувані лісорубом, продавцем, машиністом, вчителем, лікарем, і т. д.

Підприємницька здібність або заповзятливість – специфічний вид людського капіталу, представленого діяльністю по координації й комбінуванню

всіх інших факторів виробництва з метою створення товарів і послуг. Характерними рисами підприємця є:

1. Ініціатива. Підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів землі, капіталу й праці в єдиний процес виробництва. Виконуючи роль «свічі запалювання» й «каталізатора», він одночасно є рушійною силою виробництва.

2. Прийняття основних рішень, що визначають курс діяльності підприємства.

3. Новаторство. Він прагне вводити в побут нові продукти, виробничі технології, нові форми організації бізнесу.

4. Ризик. Він ризикує завжди, оскільки в капіталістичній системі прибуток не гарантується.

Зазначені ресурси надаються приватним підприємствам в обмін на грошові доходи. Доход, одержуваний від надання матеріальних ресурсів – сировини й капітального встаткування, – називається рентним доходом або доходом у вигляді відсотка. Доход, одержуваний тими, хто надає свою робочу силу, називається заробітною платою й включає також платню й різні додаткові виплати у формі бонусів, комісійних, гонорарів і т. д. Підприємницький доход називається прибутком або збитком, якщо приймає негативне значення.

Всі економічні ресурси рідкі або є в обмеженій кількості. Тому обсяг виробництва теж обмежений. Обмеженість ресурсів і безмежність потреб суспільства породжує проблему ефективного використання ресурсів з метою можливо найбільшого задоволення потреб. Економічна теорія – це наука про ефективність, про ефективне використання рідких ресурсів.

Під економічною ефективністю розуміється відношення між кількістю використаного ресурсу й отриманим результатом (кількістю продукту):

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Випуск}}{\text{Витрати}} \quad (2.1)$$

Для ефективного використання рідких ресурсів (тобто одержання максимальної кількості корисних товарів і послуг, вироблених з обмежених ресурсів), суспільство повинне забезпечити й повну зайнятість, і повний обсяг виробництва.

Під повною зайнятістю розуміють використання всіх придатних для цього ресурсів (наприклад, всі бажаючі із числа працездатного населення повинні мати роботу, що відповідає їх професійній підготовці).

Повний обсяг виробництва означає, що застосовані ресурси розподілені таким чином, що вони вносять максимальний внесок у загальний обсяг виробництва продукції (тобто застосовуються найкращі з наявних технологій, астрофізики не беруть участь у сільськогосподарських роботах, а досвідчених фермерів не направляють у центри космічних досліджень і т. д.)

Отже, сутність проблеми економії можна звести до наступного: оскільки ресурси рідкі, економіка повної зайнятості й повного обсягу виробництва не може забезпечити необмежений випуск товарів і послуг. Перед суспільством

постає завдання вибору: які товари й послуги варто виробляти, а від яких треба відмовитися.

Це можна проілюструвати, використовуючи таблицю 2.1 виробничих можливостей. Для її розуміння приймемо кілька допущень:

а) економіка функціонує в умовах повної зайнятості й досягає повного обсягу виробництва;

б) кількість ресурсів постійна;

в) технологія незмінна;

г) економіка виробляє лише два продукти – промислові роботи й піцу. Піца символізує споживчі товари, а роботи – засоби виробництва, товари виробничого призначення.

Таблиця 2.1 – Можливості виробництва піци й промислових робіт при повній зайнятості ресурсів

Вид продукту	Виробничі альтернативи				
	A	B	C	D	E
Піца (сотні тис.)	0	1	2	3	4
Роботи (тис.)	10	9	7	4	0

Із прийнятих припущень і гіпотетичних даних таблиці очевидні наступні висновки, що мають величезне практичне значення:

1. Економіка стикається з необхідністю вибору між альтернативами: виробляти піцу (альтернатива E) або роботи (альтернатива A). Обмеженість ресурсів означає обмеженість випуску.

2. У будь-який момент часу економіка повної зайнятості й повного обсягу виробництва повинна жертвувати частиною продукту X, щоб одержати більше продукту Y (це видно, якщо просуватися від альтернативи A до E й назад). Суспільство, в умовах обмеженості ресурсів не може переслідувати одночасно дві взаємовиключні цілі.

Для поглибленого розуміння таблиці виробничих можливостей розглянемо наведені в ній дані в графічному зображенні кривої виробничих можливостей (рис. 2.1).

Крива виробничих можливостей є геометричним місцем точок, кожна з яких представляє якийсь максимальний обсяг виробництва будь-яких двох продуктів у результаті найбільш ефективного використання всіх наявних ресурсів.

Всі точки поза даною кривою (наприклад, точка W) або комбінація їх будуть неможливі. Обмеженість ресурсів визначає бар'єр (границі) виробничих можливостей.

Всі точки усередині кривої (наприклад, U) вказують на неповну зайнятість ресурсів або недостатньо ефективне використання виробничих можливостей.

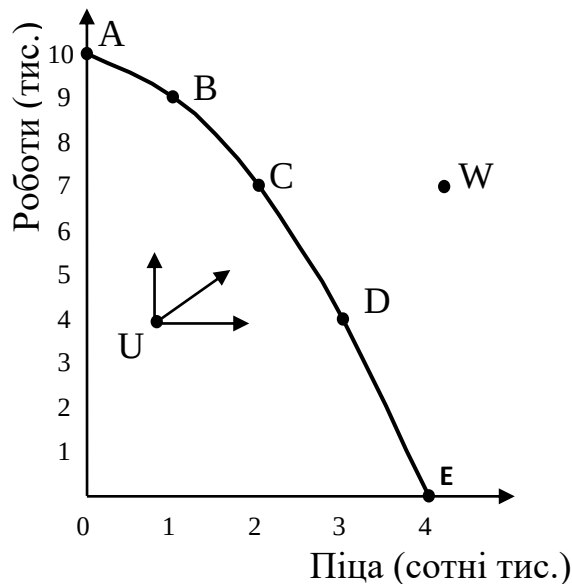


Рисунок 2.1 – Крива виробничих можливостей [1]

Якщо ресурси обмежені й використовуються повністю, доводиться робити вибір між альтернативним їхнім застосуванням. Щоб збільшити один продукт (піцу), доводиться відмовлятися від іншого (робіт). Кількість інших продуктів, від яких варто відмовитися або якою потрібно пожертвувати, щоб одержати якусь кількість даного продукту, називається нав'язаними витратами виробництва цього продукту.

В економіці діє **закон зростаючих нав'язаних витрат**, відповідно до якого, для одержання кожної додаткової одиниці певного продукту ми повинні відмовитися від все більшої кількості інших продуктів. З наведених у таблиці даних і графіка кривої виробничих можливостей видно, що якщо пересуватися від альтернативи А до Е, то для одержання кожної додаткової одиниці піци доводиться відмовлятися від все більшої кількості (одиниць) робіт. Логічне обґрунтування цього закону полягає в тому, що економічні ресурси непридатні для повного їхнього використання у виробництві альтернативних продуктів. Є ресурси, які можуть бути більш ефективно використані в даному виробництві й менш ефективно – в іншому, саме тому, що вони не повністю взаємозамінні.

Дотепер ми виходили з допущення, що всі ресурси використовуються найбільш ефективно, виходячи із чого й будувалася відповідна крива виробничих можливостей. Якщо ж використовуються не всі ресурси або ж використовуються неефективно, то, як ми вже відзначали, точка буде перебувати усередині кривої (крапка U). Із цієї точки можливі три варіанти повернення до повної зайнятості й повного обсягу виробництва (на графіку зазначені стрілками).

Далі ми виходили з допущення незмінності кількості ресурсів і незмінності технологій. Але із часом технічний прогрес, збільшення кількості і якості матеріальних ресурсів дозволяє економіці виробляти усе більше всіх товарів і послуг. Це приводить до зсуву кривої виробничих можливостей праворуч, що відображує **економічне зростання**. Наслідком економічного

зростання є те, що економіка при повній зайнятості ресурсів може забезпечити більший обсяг виробництва й піци, і промислових робіт (рис. 2.2).

І ще важлива теза: вибір суспільством структури сучасного виробництва служить детермінантом майбутнього положення кривої виробничих можливостей. Так, якщо виробничі можливості використовуються на користь піци (наприклад, у точці D), тобто на користь товарів поточного споживання, це приведе в майбутньому до помірного зсуву кривої праворуч. Це обмежить майбутні можливості економічного зростання. І навпаки, якщо вибір робиться на користь промислових робіт, (наприклад, у точці B), тобто на користь «майбутніх товарів», слідством буде набагато більший зсув кривої праворуч у вигляді більшої виробничої потужності в майбутньому, більше швидкого економічного зростання. Зрозуміло, це досягається ціною меншого обсягу споживчих благ для поточних потреб.

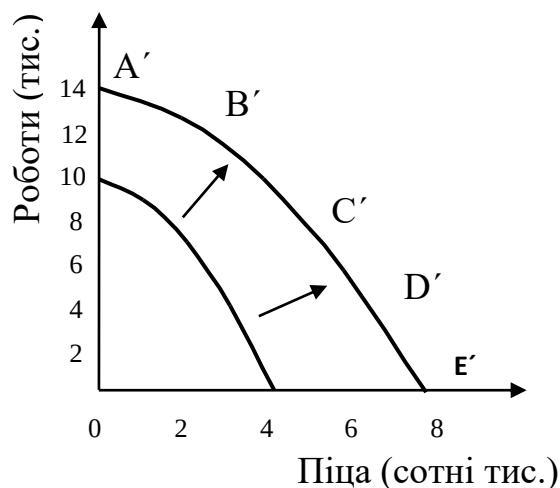


Рисунок 2.2 – Економічне зростання і крива виробничих можливостей [1]

Практичне значення кривої: виходячи з основної проблеми економіки суспільству, домогосподарствам, підприємствам і кожній людині постійно доводиться поставати перед необхідністю вибору між альтернативними можливостями. Ігнорування цього принципу, спроби вирішувати всі завдання одночасно – ставить перешкоди в досягненні цілей.

2.3 Форми організації суспільного виробництва

Історія розвитку людського суспільства знає дві основні форми організації суспільного виробництва: натуральну і товарну. Форма суспільного виробництва виражає певний спосіб організації його господарської діяльності. Історично першою формою організації суспільного виробництва було натуральне господарство.

Натуральне господарство – це такий тип організації виробництва, при якому вироблені продукти призначені для задоволення власних потреб тих хто їх виготовив, тобто продукти праці не приймають товарної форми слугують для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми

виробниками. Характерними рисами натурального виробництва є такі: – замкнутість економічної діяльності, тобто кожна господарська одиниця є самостійною, спирається на свої власні виробничі та природні ресурси і забезпечує себе всім необхідним для життя; – переважання ручної праці, примітивних засобів виробництва, найпростіших форм організації праці, Існування простого відтворення; – відсутність обмінних процесів; – панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях. Натуральне виробництво притаманне такому рівню продуктивних сил і такому типу виробничих відносин, які визначають дуже обмежену ціль виробництва, підпорядковують його задоволенню потреб незначних за обсягом і примітивних за характером.

Поступово на зміну натуральному господарству приходить **товарне виробництво**, яке представляє таку форму організації суспільного виробництва при якій вироблені продукти слугують не для задоволення власних потреб їх виробників, а для обміну, для продажу на ринку. Товарне виробництво зароджується як протилежність натурального господарства, тому що економічні відносини між людьми проявляються через ринок, через купівлю-продаж продуктів їхньої праці.

Характерними рисами товарного виробництва є:

- суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва;
- обмін продуктами праці між виробниками;
- економічна відокремленість виробників;
- свобода вибору виробничих ресурсів, засобів і цілей виробництва;
- наявність конкуренції;
- вільне ціноутворення;
- стихійність розвитку.

Першою необхідною умовою виникнення товарного виробництва є суспільний поділ праці, при якому окремі товаровиробники спеціалізуються на випуску різних видів продукції, так що, для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж її на ринку. Але це ще недостатня умова існування товарного виробництва.

Другою умовою виникнення товарного виробництва є економічне відокремлення товаровиробників, що дає змогу для індивідуального привласнення продуктів праці. Розрізняють два типи товарного виробництва: просте і підприємницьке. Просте товарне виробництво – це дрібне виробництво індивідуальних самостійних виробників, що базується на власних засобах виробництва і з використанням власної праці. Підприємницьке товарне виробництво це таке, яке ґрунтується на великій приватній власності машинній індустрії і найманій праці.

Тому ці два типи, товарного виробництва мають спільні риси і характерні відмінності. Спільними рисами є їх економічна основа – приватна власність на засоби виробництва, суспільний поділ праці, ринкова форма зв'язків між виробниками і конкуренція між ними. Відмінними рисами є такі:

- просте товарне виробництво базується на особистій праці виробника, а підприємницьке на найманій праці;

- мета простого виробництва – задоволення особистих потреб виробника і членів його сім'ї, а підприємницького отримання прибутку підприємцем;
 - просте товарне виробництво має обмежений характер, а підприємницьке – загальний характер;
 - при простому товарному виробництві переважає кустарна техніка і ручна праця, а при підприємницькому – великі масштаби виробництва, передова техніка і механізована праця.
- Товарне виробництво є основою ринкової економіки.

2.4 Контрольні питання

1. Назвіть та охарактеризуйте основні складові суспільного виробництва
2. Перелічіть та охарактеризуйте основні сфери суспільного виробництва
3. Чому не варто сподіватись, що з зростанням продуктивності праці суспільство зможе задовольнити всі свої матеріальні потреби?
4. Види ресурсів та їх характеристика
5. Виконання яких умов економісти вважають обов'язковим для ефективного використання ресурсів?
6. Перелічіть відомі вам показники ефективності.
7. Що показує крива виробничих можливостей?
8. Які явища в економіці країни відображає зсув кривої виробничих можливостей ліворуч та праворуч?
9. Розкрийте практичне значення кривої виробничих можливостей
10. Назвіть характерні риси товарного виробництва

2.5 Вправи для самостійної роботи

1. Фермер вирощує на своїй ділянці капусту й картоплю. У таблиці наведені різні комбінації виробництва цих товарів.

Альтернативи	A	B	C	D	E
Капуста (центнерів)	0	3	6	9	12
Картопля (центнерів)	14	12	9	5	0

А) Побудуйте криву виробничих можливостей фермера. Як відображається на кривій закон зростаючих нав'язаних витрат?

Б) Визначте нав'язані витрати виробництва одного додаткового центнера капусти, якщо обрано альтернативу В. Визначте нав'язані витрати виробництва одного додаткового центнера капусти, якщо обрано альтернативу D.

В) Накресліть нову криву виробничих можливостей, за умови, що технологія виробництва капусти удосконалилася, а технологія виробництва картоплі залишилася незмінною.

Г) Накресліть криву виробничих можливостей, яка відображає удосконалення технології виробництва обох продуктів.

2. Завод може випускати два види продукції: танки й паровози. У таблиці наведені різні комбінації виробництва цих товарів.

Альтернативи	A	B	C	D	E
Паровози	0	7	13	17	20
Танки	8	6	4	2	0

А) Чому дорівнюють нав'язані витрати виробництва шостого танка? Сьомого танка? Десятого паровоза? Сімнадцятого паровоза?

Б) Побудуйте криву виробничих можливостей. Відзначте на ній наступні комбінації товарів і визначте, які ситуації вони відбивають (виробництво ефективне, неефективне або неможливе):

- 1) 5 танків і 12 паровозів;
- 2) 3 танки й 15 паровозів;
- 3) 7 танків і 2 паровози;

3. Припустимо, що країна випускає два товари: пшеницю та верстати. Побудуйте криву виробничих можливостей. Продемонструйте, які зміни відбудуться внаслідок наступних подій:

- А) внаслідок епідемії населення країни зменшилося на 20%;
- Б) впроваджена більш досконала технологія металообробки;
- В) несприятливі погодні умови знищили половину посівів пшениці;
- Г) рівень безробіття в сільському господарстві досяг 30%;
- Д) виснажене головне родовище залізної руди;
- Е) за рахунок трудових мігрантів кількість робітників зросла на 15%.

ТЕМА 3. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

ПЛАН

3.1 Товар і його властивості

3.2 Гроші: історія виникнення, функції, види.

3.3 Пропозиція грошей

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо теорії товару і грошей.

Основні терміни і поняття: Товар і його властивості. Вартість. Мінова вартість. Споживна вартість та її показники. Теоретичні концепції виникнення та сутність грошей. Види грошей. Функції грошей. Закон грошового обігу.

3.1 Товар і його властивості

Основу товарного виробництва складає товар, тому то багатство любого суспільства проявляється в різномірній масі певних товарів. Що ж таке товар? Товар є річ, яка, по-перше, задовольняє яку-небудь потребу людини і, по-друге, виробляється не для власного споживання, а для продажу. Корисність речі, її властивості, завдяки яким вона може задовольняти ту чи іншу потребу людей, роблять річ споживною вартістю. Споживна вартість може або безпосередньо задовольняти особисту потребу людей, або бути засобом виробництва матеріальних благ.

Споживну вартість мають багато які речі, зовсім не створені людською працею, як, наприклад, вода в джерелі, плоди дикоростучих дерев. Але не всяка річ, що має споживну вартість, є товаром. Щоб річ могла стати товаром, вона повинна бути продуктом праці, виробленим для продажу. Споживна вартість має суспільний характер, тобто вона повинна задовольняти потреби не того, хто її виробляє, а того, хто її буде купувати. А це означає, що продукт ставши товаром повинен мати спроможність обмінюватися на інші товари, бо інакше не відбувається акт його продажу-купівлі.

Властивість товару обмінюватися на інші товари називається міноюю вартістю, або це певна кількісна пропорція в якій один товар обмінюється на інший. Що є основою мінової вартості? Споживна вартість такою основою бути не може, бо як споживні вартості всі товари відрізняються один від одного, вони є не порівняльними.

Існують різні теорії вартості, серед яких найбільш поширеними є теорія трудової вартості, граничної корисності, попиту і пропозиції, витрат виробництва, чинників виробництва та ін.

Теорія трудової вартості. Спільним, що дає можливість порівняти товари в обміні, є праця, затрачена на їх виробництво, тобто праця, що виробляє товар, створює другу його властивість – вартість. Отже мінова вартість це форма, кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший, вартість же як втілена в товарі праця, є основою цієї пропорції, змістом процесу обміну.

Таким чином, товар має двоїсту природу – являє собою єдність споживної вартості та вартості. Мінова ж вартість є форма, в якій вартість проявляється на ринку. Значить, як споживні вартості товари якісно відмінні один від одного, бо задовольняють різні потреби людей, але як вартості вони якісно однорідні, тому що являють собою затрати однієї й тієї ж загальнолюдської праці.

Двоїста природа товару породжена двоїстим характером праці втіленому при його виробництві. Види праці такі ж різноманітні, як і вироблювані споживні вартості. Праця столяра відрізняється від праці кравця, шевця і т. і., своїми прийомами, знаряддями і кінцевими результатами. Таким чином в кожній споживній вартості втілений певний вид праці: в столі – праця столяра, в костюмі – праця кравця, у взутті – праця шевця і т. д. Праця, що затрачується в певній формі є конкретна праця, вона створює споживну вартість товару.

При обміні різноманітні товари, створені різними видами конкретної праці, порівнюються між собою і прирівнюються один до одного. Що є спільним в різних видах конкретної праці? Це, в першу чергу, продуктивна затрата людського мозку, нервів, мускулів і т. д. і в цьому розумінні є однаковою людською працею, працею взагалі. Праця товаровиробників, що виступає як затрата людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми, є абстрактною працею, яка утворює вартість товару. На відміну від конкретної праці, яка існує при будь-якій суспільній формі виробництва і є тому вічною категорією, абстрактна праця є історично визначеною формою суспільної праці, властивої лише товарному виробництву. Суспільний характер її визначається через обмін на ринку, тоді як конкретна праця зовні виступає як індивідуальна, приватна.

Вияснивши, що вартість товару – це втілена в ньому праця, постає питання практичного характеру: як вимірюється її величина? Величина вартості товару визначається робочим часом. Відомо, що окремі товаровиробники працюють в різних умовах і затрачують на виробництво однакових товарів різну кількість робочого часу. Чи означає це, що чим лінівіший робітник, чим в менш сприятливих умовах він працює, тим вища вартість товару, який він виробляє. Ні, не означає, тому, що величина вартості товару визначається не індивідуальним робочим часом, а суспільно необхідний робочим часом затрачуванням на виробництво товару окремим товаровиробником.

Суспільно необхідний робочий час – це той час, що потрібний для виготовлення якого-небудь товару при суспільно нормальних умовах виробництва, тобто при середньому рівні техніки, середній умілості і інтенсивності праці. Він визначається умовами виробництва, при яких створюється найбільша маса товарів даного виду. Суспільно необхідний робочий час змінюється в результаті зміни продуктивності праці.

Продуктивність праці визначається кількістю продукції, виготовленої за одиницю робочого часу. Продуктивність праці зростає в результаті удосконалення або більш повного використання знарядь виробництва, розвитку науки, підвищення майстерності і кваліфікації виробника та інших поліпшень в процесі виробництва. В тій чи іншій мірі вона залежить також від природних умов. Тому, чим вища продуктивність праці, тим менший за інших однакових

умов час, необхідний для виробництва одиниці даного товару, а значить, його вартість.

Інтенсивність праці визначається затратами праці за одиницю часу і означає ступінь напруженості даної праці. Чим більша інтенсивність, тим більші затрати праці протягом одного і того ж проміжку часу. Значить, вища інтенсивність праці збільшує величину вартості одиниці певного товару.

У виробництві товарів беруть участь робітники різної кваліфікації. Праця, яка не потребує для своєї реалізації спеціальної підготовки, є простою працею, а праця, що вимагає спеціальної підготовки, є складною, або кваліфікованою працею. Складна праця за одиницю часу створює вартість більшої величини, ніж проста праця, вона набирає значення помноженої простої праці. Тому, величина вартості товару визначається суспільно-необхідною кількістю простої праці.

Основи теорії трудової вартості заклали англійські економісти У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо. В подальшому вона була розвинута К. Марксом. Він довів, що двоїста природа товару зумовлена двоїстим характером праці, втіленої в товарі.

Водночас с теорією трудової вартості виникла теорія витрат виробництва і теорія чинників виробництва. Представники **теорії витрат виробництва** (Ф. Кене, Р. Торренс, Дж. Мілль) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін. На їх погляд вартість створюються не тільки живою працею, а й минулою працею, уречевленою в засобах виробництва.

Теорія чинників виробництва розробили французькі економісти Ж.-Б. Сей і Ф. Бастіа. Згідно цієї теорії вартість товару складається з доходів, які отримують власники чинників виробництва – капіталу, праці і землі, що беруть рівноправну участь у створенні товару. Тобто вартість товару є сума прибутку (процента), заробітної плати та ренти.

Теорія граничної корисності (К. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Баверк) стверджує, що вартість – суб'єктивна оцінка товару, яка визначається граничною (найменшою) корисністю для покупця. Ступень цієї корисності залежить від кількості товару, яка є в наявності, чим більше товару, тим менше його гранична корисність.

Прихильники теорії попиту та пропозиції вважають, що вартість товару визначається попитом і пропозицією товару на ринку і фактично дорівнює ринковій ціні.

Англійський економіст А. Маршалл поєднав теорії попиту і пропозиції, витрат виробництва і граничної корисності. Він довів, що зміни в попиті пов'язані зі змінами граничної корисності, а пропозиції – витрат виробництва. А. Маршалл вважав, що вартість однаково визначається як граничною корисністю, так и витратами виробництва.

3.2 Гроші: історія виникнення, функції, види

Походження грошей відноситься до 7–8 тис. до н. е. Є дві головні концепції походження грошей: раціоналістична та еволюційна. **Раціоналістична концепція** походження грошей базувалася на думці, що

гроші виникли внаслідок взаємної домовленості між людьми або через запровадження їх державою. Але класики (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) довели безпідставність такої концепції. Головний їх довід ґрунтувався на тому, що за часів, коли виникли перші форми грошей, фактор взаємної домовленості чи держава не могли відіграти істотної ролі у формування економічних відносин, тим більше спричинити появу грошей. Засновники класичної політекономії запропонували свою, **еволюційну концепцію** походження грошей. Згідно з нею гроші з'явилися як результат еволюційного процесу, який поза волею людей призвів до того, що деякі предмети виділилися із загальної маси і посіли особливе місце.

Спочатку існували окремі общини, що виготовляли товари і споживали їх лише всередині общини. Проте з часом через створення надлишкових товарів виникла потреба в обміні. Бажання двох суб'єктів ринку щодо обміну споживчими вартостями не збігалися. Наприклад, власнику зерна потрібна була сокира, а власнику сокири – вівці, а іншому необхідна була сіль. Всі власники товару не могли здійснити обмін своїми товарами, тому що їх потреби не збігалися. Поступово учасники обміну виявили серед продуктів обміну такий, котрий користувався найбільшим попитом серед споживачів. Тобто вони виявляли товар, що мав найвищу споживчу вартість. Цей продукт можна було відносно легко обміняти в певний час на будь-який інший продукт. Таким продуктом у певному регіоні могла бути шкіра, сіль, зерно, мушлі тощо.

У міру розвитку товарного виробництва та підвищення продуктивності праці вимоги до грошового товару посилювались. Зокрема посилювались вимоги щодо портативності, здатності легко ділитися і відновлювати потрібну форму, тривалого зберігання фізичних якостей, високої питомої вартості та здатності тривалий час утримувати її на незмінному рівні та ін. Формування перелічених вимог привело спочатку до заміни в ролі загального еквівалента звичайних товарів першої необхідності (худоба, сіль, зерно) товарами-прикрасами (перли, черепашки, хутра), а потім цих останніх – кусочками металів, спочатку звичайних (залізо, мідь), а потім – благородних (срібло, золото). Врешті-решт роль грошей взагалі перейшла до нематеріального носія, що зовсім не має ніяких споживчих якостей. Це сталося в середині XX ст. через демонетизацію золота. Таким чином, виникнення та розвиток грошей – тривалий еволюційний процес, зумовлений стихійним розвитком товарного виробництва та обміну. Таке трактування походження грошей дістало назву еволюційної концепції. Воно є більш науково достовірним і створює сприятливу базу для вияснення сутності грошей. З нього випливає ряд важливих висновків:

- по-перше, гроші за походженням – це товар, але не просто товар, а носій певних суспільних відносин, формування яких зумовило виділення з широкого ряду звичайних товарів одного – грошового;

- по-друге, як результат тривалого еволюційного розвитку товарного виробництва і ринку, гроші самі не можуть бути застиглим, раз і назавжди даним явищем, а повинні постійно розвиватися як по суті, так і за формами існування;

– по-третє, гроші не можуть бути скасовані чи змінені угодою людей або рішенням держави доти, доки існують адекватні грошам суспільні відносини, так само як і не можуть бути «введені» там, де таких відносин не існує.

Історично в якості грошей використовувались різні матеріальні носії. Але щоб служити в якості грошей, предмет мав пройти одне випробування: отримати загальне визнання як засіб обміну. Тобто гроші визнаються самим суспільством: все, що суспільство визнає в якості засобу обігу і є грошима.

Гроші – це все, що виконує функції:

- а) засобу обігу;
- б) міри вартості;
- в) засобу заощадження.

Розглянемо функції грошей:

1. Засіб обігу. Гроші можна використовувати при купівлі й продажу товарів і послуг. Це зручний соціальний винахід, що дозволяє власникам ресурсів і виробникам платити «товаром» (грошима), який може бути використаний для покупки будь-якого набору товарів і послуг, наявних на ринку.

2. Міра вартості. Суспільство вважає зручним використовувати грошову одиницю як масштаб для порівняння відносних цінностей різнорідних благ і ресурсів. Подібні порівняння полегшують прийняття раціональних рішень. Як міра вартості гроші використовуються й в угодах з майбутніми платежами. Боргові зобов'язання всіх видів вимірюються в грошовому вираженні.

3. Засіб заощадження. Оскільки гроші – це таке майно, яке найпростіше витратити, вони є дуже зручною формою зберігання багатства. Володіння грошима, за рідкісним винятком, не приносить особистого доходу. Однак гроші можуть бути невідкладно використані фірмою або домашнім господарством для задоволення будь-якого фінансового зобов'язання.

Розвиток видів грошей проходить такі етапи:

- поява грошей з виконанням їх функцій випадковими товарами;
- закріплення за золотом ролі всезагального еквіваленту;
- перехід до паперових і кредитних грошей;
- поступове витіснення готівкових грошей з обігу.

Гроші в своєму розвитку виступали в двох видах: реальні гроші та знаки вартості (замінники реальних грошей).

Реальні гроші – це гроші, у яких номінальна вартість (позначена на них вартість) відповідає реальній вартості, тобто вартості металу, із якого вони виготовлені.

Обіг повноцінних грошей, коли вони співпадають з товарною формою, по-перше, дуже дорогий, по-друге, добування металів не встигає за зростанням потреби економіки в засобах обігу. Проте в самій природі грошей закладено вирішення цієї проблеми. Справа в тому, що гроші як всезагальний еквівалент використовуються ідеально. Виступаючи посередником при обміні товарів вони грають миттєву роль. Саме на цій основі створюються передумови для появи знаків вартості. Таким чином, сам процес обігу металічних грошей по

мірі відхилення їх від номінального змісту визначив повний відрив грошей від товарної форми і її повне зникнення.

Паперові гроші є знаками, представниками повноцінних грошей. Історично паперові гроші виникли з металевого обігу срібних або золотих монет. Об'єктивна можливість обігу замісників дійсних грошей виникла з особливостей функцій грошей як засобу обігу, де гроші є посередником в обміні товарів.

Сутність паперових грошей (казначейських білетів) полягає в тому, що це – грошові знаки, які випускаються для фінансування бюджетного дефіциту та звичайно не розмінні на метал, але наділені державою примусовим курсом. Тобто, особливість паперових грошей в тому, що вони, не маючи самостійної вартості, приймають представницьку вартість в обігу та виконують роль купівельного та платіжного засобу.

Емітентами паперових грошей є або державне казначейство, або центральні банки. В першому випадку держава прямо використовує випуск грошей для покриття своїх витрат. В другому випадку вона це робить опосередковано: центральний банк випускає нерозмінні банкноти та надає їх в позику державі, яке направляє їх на свої бюджетні витрати. Різниця між номінальною вартістю випущених паперових грошей та вартістю їх випуску (витрати на папір та друкування) утворює емісійний доход – сеньйораж), який являється значним елементом державних доходів.

Повний відхід від конвертованості (обміну) паперових грошей на золото відбувся з середини 1970-х років. Золото втратило грошові функції цей процес дістав назву демонетизації золота. Воно перетворилося на звичайний товар.

Саме на цій основі відбувся остаточний перехід до епохи паперових грошей. Гроші втратили свою внутрішню вартість, що безпосередньо втілювалося у монетарному товарі як носієві грошових відносин. Сутність грошей, їх внутрішню природу почали уособлювати в собі паперові, а не товарні гроші. Паперові гроші перестали бути знаком вартості монетарного товару.

Розширення комерційного та банківського кредиту привело до того, що всезагальним товаром контрактів стають кредитні гроші, які належать до найвищої сфери суспільно-економічного процесу та керуються іншими законами.

Кредитні гроші пройшли наступну еволюцію:

- вексель;
- банкнота;
- чек;
- електронні гроші та кредитні картки.

Вексель – це боргове зобов'язання, що дає право власнику по закінченні терміну вимагати від боржника сплати вказаної суми. Вексель поступово набував стандартизованої форми та, маючи здатність передаватись іншій особі, приймає деякі риси грошей і розповсюджується в якості платіжної форми в обігу.

До кінця XIV століття виникла банкнота як різновид кредитних грошей, а по суті вексель на банкіра. Емісія банкнот спочатку здійснювалась будь-яким банком, але поступово закріпилась за державою. Банкнота від векселя відрізняється:

- за строковістю – вексель представляє собою термінове боргове зобов'язання, банкнота – безтермінове боргове зобов'язання;
- за гарантією – вексель випускається в обіг окремим підприємцем та має індивідуальну гарантію; банкнота випускається в теперішній час центральним банком та має державну гарантію.

В XVI–XVII столітті виникають безготівкові розрахунки. З'являється і нова форма кредитних грошей – чек як письмовий наказ власника рахунку банку виплатити або перевести власникові чека вказану суму. Це – різновид векселя, який вкладник виписує на комерційний або центральний банк.

Автоматизація та комп'ютеризація банківських операцій сприяло появі електронних грошей. На базі впровадження ЕОМ в банківську справу виникла можливість заміни чеків платіжними (кредитними) картками. Це – засіб розрахунків, який замінює готівкові гроші та чеки, а також дозволяє власнику отримати в банку короткострокову позику. Платіжна картка використовується в роздрібній торгівлі та сфері послуг.

Слабкість і сила національних валют виражаються в тому, як вони виконують свої функції. Нестабільність гривні як національної валюти України заважає їй бути повноцінною мірою вартості.

3.3 Пропозиція грошей

Пропозиція грошей – це сукупність платіжних коштів, що обертаються в економіці в цей момент. Гроші випускаються в обіг Національним банком України. Пропозиція грошей визначається за допомогою грошових агрегатів M_0 , M_1 , M_2 , M_3 . Кожний наступний агрегат містить у собі попередній плюс новий «блок» коштів. Грошові агрегати розрізняються за ступенем ліквідності, тобто за можливістю й швидкості перетворення в готівку.

Показник грошової маси M_0 – це гроші поза банками (готівка).

$M_1 = M_0$ + гроші на розрахункових і поточних рахунках у національній валюті. Чому поточні рахунки є компонентом грошової маси? Для фірм безготівковий переказ з поточного рахунку є звичайною формою розрахунків за товари й послуги, тому ці рахунки виступають як форма грошей.

$M_2 = M_1$ + строкові депозити в національній валюті + кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств й організацій + кошти Держстраху + валютні заощадження.

M_3 («широкі гроші») = M_2 + кошти клієнтів по трастових операціях банків і цінні папери власного боргу банків.

В сучасній економіці гроші безготівкового розрахунку стали основною формою грошей. Зберігання грошей на поточних рахунках – це й безпечно, і зручно, внески можуть бути на вимогу негайно обернені в паперові гроші.

Більш широке тлумачення грошей M_2 і M_3 припускає введення поняття «майже гроші». «Майже гроші» – це певні високоліквідні фінансові активи, такі

як ощадні рахунки, строкові внески й короткострокові державні цінні папери, які хоча й не функціонують безпосередньо як засіб обігу, але можуть легко й без ризику фінансових втрат переводитися в готівку або поточні рахунки.

Найважливішим питанням, яке нам треба з'ясувати, є питання: «Що лежить в основі грошової пропозиції?»

Насамперед, треба усвідомити, що основні компоненти грошової пропозиції – паперові гроші й карткові рахунки – являють собою борги або обіцянки заплатити.

Паперові гроші – це боргові зобов'язання Національного банку України, що перебувають в обігу.

Карткові рахунки – боргові зобов'язання комерційних банків або ощадних установ.

Крім того, паперова готівка й карткові рахунки не мають дійсної вартості. Паперова купюра – просто шматок паперу, а картковий рахунок – лише запис у бухгалтерській книзі, дійсна вартість металевих грошей менше номінальної. І держава не збирається обмінювати наявні у вас паперові гроші на що-небудь більше відчутне (наприклад, золото).

Більш-менш повна відповідь на питання, що робить готівку й карткові рахунки грошима включає три моменти:

1. Прийнятність. Готівка й карткові рахунки є грошима тому, що люди приймають їх як гроші. Кожний з вас приймає гроші в обмін на щось, оскільки впевнений, що вони в будь-який момент можуть бути виміняні на реальні блага й послуги.

2. Законні платіжні кошти. Держава оголосила гроші законними платіжними коштами, паперові гроші – це декретивні гроші. Загальна прийнятність готівки підтримується також готовністю держави приймати їх при сплаті податків й інших зобов'язань стосовно нього.

3. Відносна рідкість. Вартість грошей, власне кажучи, є феноменом попиту та пропозиції. При даному, більш-менш постійному попиті на гроші вартість або «купівельна спроможність» грошової одиниці буде визначатися пропозицією грошей.

Реальна вартість або купівельна спроможність грошей – це кількість товарів і послуг, які можна купити за грошову одиницю. Стрімке знецінювання грошової одиниці може привести до того, що вона перестане виконувати функцію засобу обігу й економіка повернеться до неефективного бартерного обміну.

Висновки:

1. В економіці розвинених країн гроші є, власне кажучи, борговими зобов'язаннями держави, комерційних банків й ощадних установ.

2. Ці боргові зобов'язання успішно виконують функції грошей доти, поки їхня вартість або купівельна спроможність відносно стабільна.

3. Вартість грошей вже не ґрунтується на певній кількості дорогоцінних металів (як було раніше), вона визначається кількістю товарів і послуг, які можна придбати за гроші на ринку.

4. Відповідальність держави за стабілізацію вартості грошової одиниці припускає:

- а) проведення відповідної фінансової політики;
- б) ефективний контроль над пропозицією грошей.

3.4 Контрольні питання

1. Назвіть теорії вартості та їх характерні риси
2. Концепції походження грошей
3. Поняття грошей та їх функції
4. Види грошей та їх характеристика
5. Пропозиція грошей, грошові агрегати
6. Основні компоненти попиту на гроші
7. Грошовий ринок та встановлення рівноважної ставки відсотка
8. Поняття інфляції та її типи
9. В чому полягає різниця між номінальним і реальним доходом?
10. Охарактеризуйте основні напрямки перерозподілу доходу під впливом інфляції

3.5 Вправи для самостійної роботи

1. Компоненти грошової маси країни характеризується такими даними (млн грош. од.):

Готівка	101534
Гроші на розрахункових і поточних рахунках у національній валюті	67019
Переказні кошти в іноземній валюті та інші кошти в банках у національній та іноземній валютах	193051
Цінні папери банків	3987

Визначити грошові агрегати M_0 , M_1 , M_2 , M_3 .

2. Як зміниться розмір реального доходу, якщо:

- А) Номінальний дохід зріс на 14%, а рівень цін зріс на 8%.
- Б) Номінальний дохід склав 40 тис. грош. од. за рік, а індекс цін у цьому ж році склав 109%.

3. Трудова теорія вартості передбачає, що вартість товару визначається:

- А) суспільно-необхідною кількістю простої праці;
- Б) співвідношенням попиту та пропозиції;
- В) доходами власників факторів виробництва;
- Г) рішенням уряду.

4. Діана купує в магазині морозиво. Яку функцію виконують гроші під час цієї угоди?

- А) міра вартості;
- Б) засіб заощадження;
- В) накопичення скарбів;
- Г) засіб обігу.

5. Діти в дитсадку обмінюють іграшки та ласощі на ігрові картки. Які функції грошей виконують ігрові картки? Чи можна вважати ігрові картки грошима? Чому?

Поточний контроль до першого модуля

Тести

- Економічна школа, яка вважала, що багатство нації створюється виключно в торгівлі:
 - класична школа
 - меркантилізм
 - інституціоналізм
 - марксизм
- Що з перерахованого вивчає мікроекономіка?
 - чисельність зайнятих в національному господарстві
 - виробництво цукру і динаміку його ціни
 - загальний рівень цін
 - виробництво в масштабі всієї економіки
- В якій з наступних нижче груп представлені приклади всіх трьох факторів виробництва: природних, трудових і капітальних?
 - вчитель, нафта, трактор
 - банкiр, геолог, машинобудівник
 - гроші, фермер, газ
 - облігації, вугілля, бригадир
- Альтернативна вартість – це вартість товару чи послуги, що визначається:
 - бюро статистики праці
 - тим, чим треба пожертвувати для придбання товару чи послуги
 - індексом споживчих цін
 - ціною купленого продукту
- Гроші використовуються як засіб заощадження бо:
 - вони є високоліквідними
 - їх можна обміняти на золото
 - їх важко підробити
 - немає правильної відповіді

Практичні завдання з рекомендаціями до виконання контрольної роботи

Завдання 1

Дана таблиця виробничих можливостей випуску цукерок і вантажівок.

Варіанти	А	Б	В	Г
Цукерки (тон)	1000	800	500	100
Вантажівки (од.)	10	20	30	40

Розрахуйте нав'язані витрати виробництва однієї додаткової вантажівки, якщо економіка знаходиться в точці Б.

Розв'язок:

Щоб збільшити виробництво вантажівок на 1 од. ми переміщуємося з т. Б (20 од.) до т. В (30 од.). При цьому виробництво цукерок зменшується з 800 тон до 500 тон. Тобто нав'язані витрати виробництва десяти додаткових вантажівок

становлять 300 т цукерок. При виробництві однієї додаткової вантажівки у точці Б нав'язані витрати складатимуть відповідно 30 т цукерок.

Завдання 2.

Грошова система країни характеризується показниками, що наведені в таблиці:

Готівка в обігу	400
Облігації власного боргу банків	55
Строкові депозити в національній валюті	149
Валютні заощадження	190
Готівка в банках	342
Зовнішній борг банків	98
Гроші на поточних рахунках в національній валюті	976

Визначте величину грошового агрегату M_1 .

Розв'язок:

$M_1 = M_0 +$ гроші на розрахункових і поточних рахунках у національній валюті.

M_0 – готівка поза банками (за даними таблиці 400).

$$400 + 976 = 1376$$

Відповідь:

$$M_1 = 1376$$

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ.

ТЕМА 4. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ

ПЛАН

- 4.1 Ринок і ринкові відносини
- 4.2 Місце конкуренції в ринковій економіці
- 4.3 Основи теорії попиту та пропозиції
- 4.4 Сутність ціни і функції цін

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо теоретичних основ ринкової економіки.

Основні терміни і поняття: Визначення ринку. Попит. Закон попиту. Нецінові детермінанти попиту. Пропозиція. Закон пропозиції. Нецінові детермінанти пропозиції. Пропозиція, попит і ринкова рівновага. Зміни попиту та пропозиції, їх вплив на урівноважену ціну й урівноважену кількість продукту. Сутність конкуренції. Позитивні й негативні наслідки конкуренції.

4.1 Ринок і ринкові відносини

У даної темі нам необхідно усвідомити природу ринку й те, як під впливом попиту та пропозиції відбувається процес формування цін й обсягу виробництва.

Ринок – це такий інститут або механізм, що зводить разом покупців і продавців певних товарів і послуг.

Це – вузьке тлумачення категорії «ринок». У широкому розумінні ринок означає певний спосіб організації економічного життя, характерними ознаками якого є: самостійність учасників економічного процесу; комерційний характер їх взаємодії; суперництво (конкуренція) господарюючих суб'єктів; формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін та конкурентної боротьби; ціни, що складаються на основі попиту та пропозиції.

Основними соціально-економічними умовами виникнення і функціонування ринку є, по-перше, суспільний поділ праці, завдяки якому відбувається спеціалізація виробників на виготовленні тих чи інших конкретних продуктів, і, по-друге, економічне відособлення окремих виробників як власників.

Сутність ринку розкривається у функціях, які виконує ринок у розвинутих країнах.

Основні функціями ринку є:

- регулююча – забезпечує саморегулювання товарного виробництва;
- інформаційна – інформує суб'єкти господарювання о витратах виробництва, величині попиту на товар та ін.;

- ціноутворююча – забезпечує встановлення цін в результаті зіткнення попиту та пропозиції;
- стимулююча – стимулює виробництво тих саме товарів, які потрібні споживачам;
- розподільча – розподіляє ресурси і доходи між суб'єктами ринку;
- оздоровча (сануюча) – звільняє суспільне виробництво від неефективних суб'єктів господарювання;
- контролююча – забезпечує здійснення контролю споживачів над виробництвом;
- інтегрувальна – забезпечує безпосередність процесу суспільного відтворення, робить національну економіку єдиним цілим, сприяє її інтеграції у світове господарство.

Ринок є організаційною формою існування товарного виробництва. Структура ринку визначається суб'єктами і об'єктами ринкових відносин. Спочатку суб'єктами ринкових відносин були безпосередньо виробники і споживачі товарної продукції. Потім, у міру розвитку виробництва й відокремлення в самостійні галузі торгівлі та грошового обігу, активними учасниками ринкових відносин стають також торговельні й фінансові посередники.

Об'єктами ринкових відносин, тобто купівлі і продажу та конкуренції, є: товари й послуги, у тому числі і засоби виробництва; робоча сила, або праця; земля та інші природні ресурси; нерухомість: будівлі, споруди, житло; такі ресурси, як гроші, фінанси, кредит, цінні папери.

Сучасна економіка являє собою синтез великої кількості взаємодіючих ринків. Їх підрозділяють на різні види залежно від умов діяльності суб'єктів ринкових відносин, відповідності чинному законодавству, за ознакою простору дії, об'єкта купівлі-продажу та ін.

Залежно від умов, у яких діють суб'єкти господарського життя, вирізняють конкурентний, монополізований і регульований ринки.

Конкурентний (вільний) ринок – це ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, які не в змозі впливати на рішення один одного. **Монополізований ринок** – це ринок, для якого характерна незначна кількість виробників даного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, утруднений доступ до ресурсів, погоджуються дії учасників ринкових відносин. **Регульований ринок** – це ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів економічного та адміністративного характеру.

За ознакою простору дії вирізняють місцевий (у межах міста чи села), регіональний (певна територія якоїсь країни), національний і світовий ринки, а з точки зору відповідності чинному законодавству – легальний (офіційний) і тіньовий ринки.

Залежно від об'єктів купівлі-продажу розрізняють такі види ринків: товарів та послуг, праці, капіталу, землі, цінних паперів та ін.

Залежно від того, хто є покупцем товару, що продається, і з якою метою він купується, розрізняють також споживчий ринок, ринки виробників, проміжних продавців, державних установ і міжнародний ринок.

Кожен вид ринку, що згадувався, має свою інфраструктуру, свій набір інструментів, які забезпечують його життєдіяльність. Окремі види ринку не існують самі по собі, вони пов'язані між собою, утворюючи розгалужену ринкову систему. Вона діє не тільки в межах тієї чи іншої країни, а й глобально, охоплюючи своїм впливом значну частину світового господарства.

4.2 Місце конкуренції в ринковій економіці

Конкуренція – це економічне змагання за досягнення кращих результатів у сфері будь-якої діяльності, боротьба товаровиробників за найбільш вигідні умови господарювання, одержання максимального прибутку. Сутність конкуренції полягає в широкому розсіюванні економічної влади всередині двох головних сукупностей, з яких складається економіка: підприємств і домогосподарств. Широке розосередження економічної влади регулює використання цієї влади та обмежує можливості зловживання нею. Конкуренція встановлює також межі для реалізації покупцями і продавцями особистого інтересу.

Економічна конкуренція виявляється у різних видах та формах. Виділяють такі види конкуренції: товаровиробників, споживачів, продавців і покупців, досконалу (чисту) і недосконалу, внутрігалузеву, міжгалузеву, цінову і нецінову та інші.

Основна мета конкуренції – завоювати ринок, забезпечити привласнення найбільшого прибутку. Функції конкуренції: стимулювання технічного прогресу; створення тотожності приватних і суспільних інтересів; регулювання переливу коштів між окремими галузями і виробниками; очищення ринку від неефективних виробників; інформування про кількість і якість товарів, що треба виробляти; контроль і обмеження сили кожного підприємства.

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

4.3 Основи теорії попиту та пропозиції

В даному випадку ми будемо розглядати функціонування чисто конкурентних ринків, на яких оперує велике число незалежно діючих покупців і продавців.

Попит – характеризує кількість продукту, що споживачі бажають і здатні купити по кожному з можливих рівнів ціни протягом даного періоду часу.

Зв'язок між ціною товару і його кількістю, на яку споживач пред'являє попит по кожній з можливих цін, полягає в наступному: чим нижче ціна на якийсь продукт, тим більше величина попиту, і навпаки. Тому за інших рівних умов, зв'язок між ціною й обсягом попиту зворотний. Економісти назвали цей зворотний зв'язок **законом попиту**.

Зворотний зв'язок між ціною продукції й величиною попиту можна зобразити графічно (рис. 4.1).

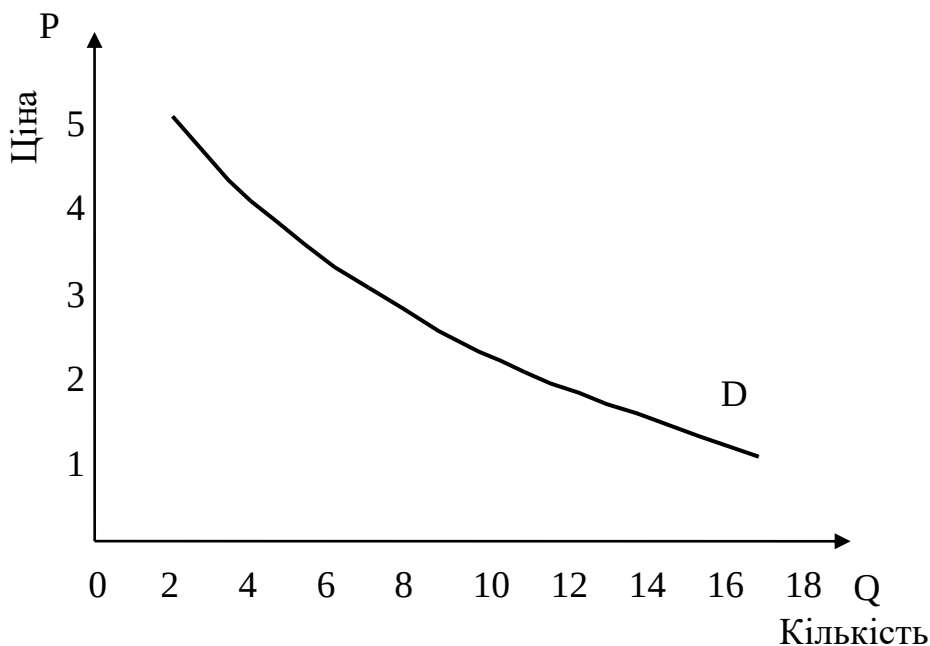


Рисунок 4.1 – Крива попиту [1]

Графічне зображення зворотної залежності між ціною товару й попитом на нього утворює криву попиту, що має вигляд спадної кривої й позначається буквою D (demand).

Спадна крива попиту, закон попиту, пояснюються наступним:

1. Звичайно люди дійсно купують даного продукту більше за низькою ціною, чим за високою. Для споживачів ціна являє собою бар'єр, що заважає їм зробити покупку. Чим вище цей бар'єр, тим менше продукту будуть купувати й навпаки.

2. Закон попиту можна пояснити також ефектами доходу й заміщення. **Ефект доходу** вказує на те, що зниження ціни продукту збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, а тому він у змозі купити більшу кількість даного продукту, і навпаки. **Ефект заміни** виражається в тому, що при більш низькій ціні в людини з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічних товарів, які тепер стають відносно дорогими.

Економісти вважають, що найважливішим фактором, що визначає попит, є ціна. Однак, крім ціни, на величину ринкового попиту впливають й інші фактори (їх називають ще неціновими детермінантами). Основні з них наступні:

1. Смаки або переваги споживачів. Їхні сприятливі зміни для даного продукту приведуть до збільшення попиту на нього за кожною ціною.

2. Число споживачів, на ринку. Очевидно, що їхнє збільшення підвищує попит.

3. Грошові доходи споживачів. При підвищенні доходів відбувається збільшення попиту на товари вищої категорії й зниження попиту на товари нижчої категорії.

4. Ціни на сполучені товари. Якщо дані товари є взаємозамінними, то між ціною на один з них і попитом на іншій існує прямий зв'язок (якщо ціна на маргарин підвищується, попит на товар-замінник – масло, росте). Якщо два товари є взаємодоповнюючими, між ціною на один з них і попитом на іншій існує зворотний зв'язок (підвищення цін на фотоапарати приводить до зниження попиту на товар, що доповнює, – фотоплівку).

5. Споживчі очікування щодо майбутніх цін і доходів. Очікування їхнього зростання може спонукати до збільшення поточного попиту й навпаки.

Зміна однієї або більше з основних детермінант викликає зрушення кривої попиту (див. рис. 4.2) Підвищення попиту приводить до зрушення кривої праворуч (наприклад, від D_1 до D_2), і навпаки, зниження попиту – зрушення ліворуч (від D_1 до D_3).

Такий зсув кривої попиту, викликаний зміною нецінових детермінант, називається змінами в попиті. Його не слід змішувати зі зміною величини (обсягу) попиту, що відображається переходом від однієї точки до іншої на постійній кривій попиту й викликається зміною ціни даного продукту (наприклад, зниження ціни з 5 до 4 грош. од. підвищує величину попиту з 2 до 4 шт. на тій же кривій D , рис. 4.1).

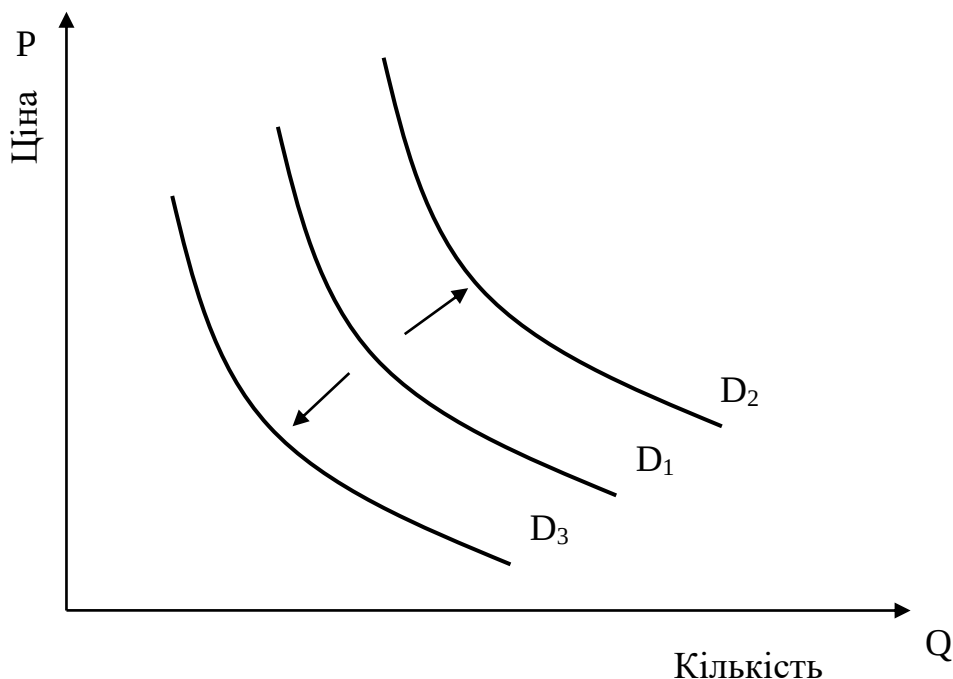


Рисунок 4.2 – Зміна в попиті [1]

Пропозиція показує різні кількості продуктів, які виробник бажає й здатний зробити й запропонувати до продажу на ринку по кожній з можливих цін протягом даного періоду часу.

Чим вище ціна, тим більше величина пропозиції; зі зниженням ціни скорочується пропозиція. Цей специфічний зв'язок між ціною продукту й обсягом його пропозиції називається **законом пропозиції**, відповідно до якого,

за інших рівних умов, виробники пропонують до продажу більшу кількість продукту за високою ціною, ніж за низькою.

Зв'язок між ціною й величиною пропозиції, таким чином, прямий. Пояснюється це здоровим глуздом: для продавців ціна являє собою грошовий виторг, а тому вона служить стимулом до того, щоб виробляти й пропонувати свій продукт до продажу на ринку. Збільшення ж виторгу дає можливість знизити витрати й збільшити пропозицію. Розглянемо дані таблиці в графічному зображенні (рис. 4.3).

Графічне зображення зв'язку між ціною й величиною пропозиції утворить криву пропозиції, що має вигляд висхідної кривої й позначається буквою S (supply).

Крім ціни, на величину пропозиції впливають наступні нецінові детермінанти:

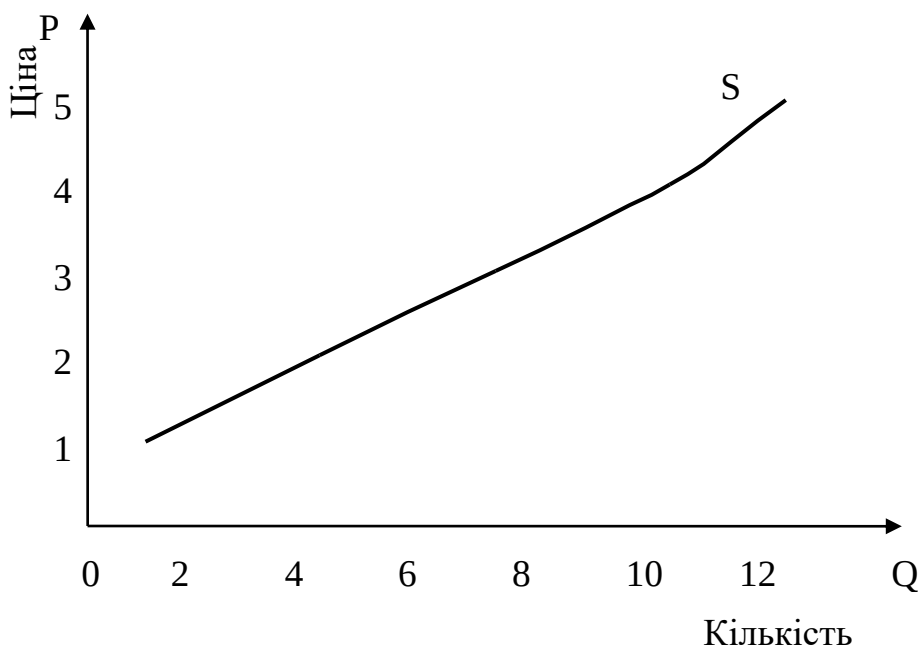


Рисунок 4.3 – Крива пропозиції [1]

1. Ціни на ресурси. Зниження цін на ресурси знизить витрати виробництва й збільшить пропозицію.

2. Технологія виробництва. Удосконалення технології дозволяє при даних цінах на ресурси знизити витрати й збільшити пропозицію.

3. Податки й дотації. Підприємства розглядають більшість податків як витрати виробництва, а дотації – як «податки навпаки», що знижують витрати.

4. Ціни на інші товари. Зниження цін на інші товари веде до відносного збільшення ціни на даний товар, що збільшить пропозицію даного товару.

5. Очікування. Очікування збільшення цін може привести як до скорочення поточної пропозиції в одних галузях, так і до збільшення виробничих потужностей для збільшення майбутньої пропозиції в інших галузях.

6. Число продавців на ринку. Очевидно, чим їх більше, тим більше пропозиція.

Зміна однієї або декількох нецінових детермінант викликає зсув кривої пропозиції: праворуч – при збільшенні пропозиції (від S_1 до S_2), і ліворуч – при скороченні пропозиції від S_1 до S_3 (рис. 4.4).

Зсув всієї кривої пропозиції, викликаний зміною нецінових детермінант, називається зміною в пропозиції. Її варто відрізняти від зміни величини пропозиції, що означає пересування з однієї точки до іншої на постійній кривій пропозиції.

Для того, щоб встановити, як визначається конкретна ринкова ціна й кількість продукту, що реально купується й продається на ринку, потрібно об'єднати аналіз попиту та пропозиції. Представимо це в графічному зображенні, використовуючи дані таблиць 1 й 2 (рис. 4.5).

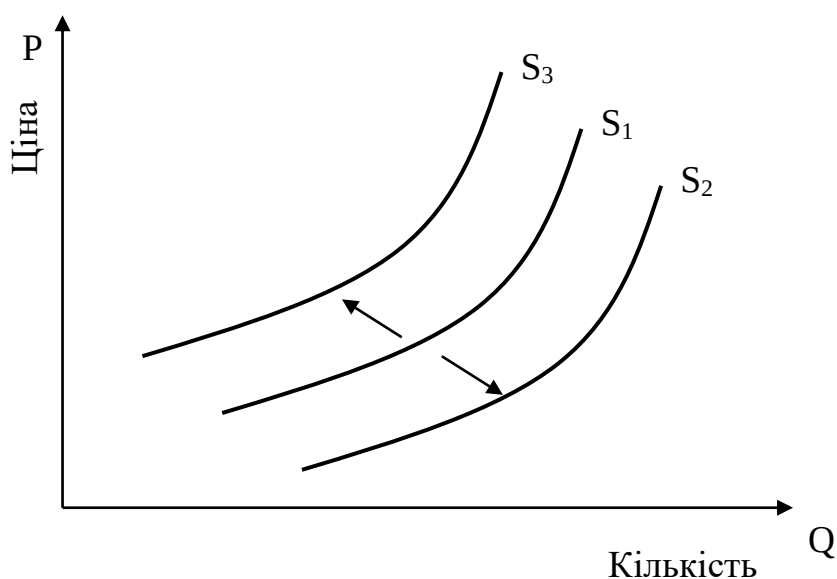


Рисунок 4.4 – Зміна в пропозиції [1]

Із графіка видно, що конкретна ціна й реальний обсяг виробництва будуть визначатися співвідношенням попиту та пропозиції. Точка перетину кривої попиту та пропозиції показує рівноважну ціну й рівноважний обсяг продукції, що виключає потенційні надлишки й потенційні недостачі продукції.

Рівноважна ціна – це ціна такого рівня, при якому кількість товару, що виробники хочуть продати, відповідає кількості товару, що споживачі хочуть купити. На графіку рівноважна ціна відповідає 3 грош. од., а рівноважна кількість продукту відповідає 7 шт.

У будь-якій точці, вище рівноважної, утвориться надлишок, а нижче рівноважної – недостача продукту. На графіку видно, що за ціни 4 грош. од. перевищення пропозиції над попитом становить 6 шт., що приведе до зниження ринкової ціни, скорочення обсягу пропозиції й збільшенню обсягу попиту. При ціні 2 грош. од. перевищення попиту над пропозицією складе 7 шт., що приведе до підвищення ринкової ціни, а таке підвищення ціни одночасно змусить виробників збільшити пропозицію, а споживачів – зменшити попит.

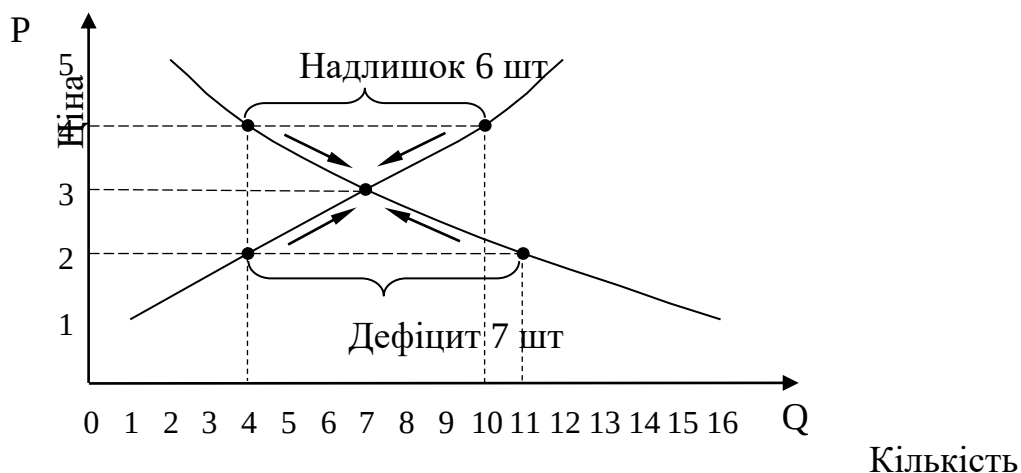


Рисунок 4.5 – Рівноважна ціна й рівноважна кількість продукту [1]

Рівноважна ціна – це ціна, до якої постійно прагнуть ринкові ціни.

Таким чином, співвідношення попиту та пропозиції встановлює рівноважну ціну й, у свою чергу, рівноважна ціна врівноважує попит та пропозицію, тобто визначає рівноважну кількість продукту. Нарешті, для повноти аналізу розглянемо, як зміни попиту та пропозиції, викликані неціновими детермінантами, впливають на рівноважну ціну й рівноважну кількість продукту (рис. 4.6 та 4.7).

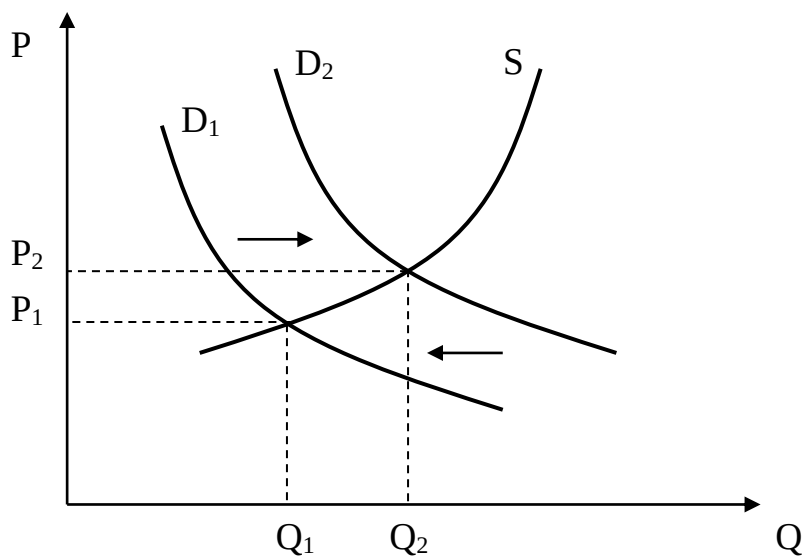


Рисунок 4.6 – Збільшення або зменшення попиту [1]

Зміна попиту (див. рис. 4.6):

а) збільшення попиту за інших рівних умов (незмінності пропозиції), породжує ефект збільшення кількості продукту й підвищення ціни;

б) зменшення попиту породжує ефект як зниження ціни, так і скорочення кількості продукту. Таким чином, виявляється прямий зв'язок між зміною попиту й змінами і рівноважної ціни і рівноважної кількості продукту.

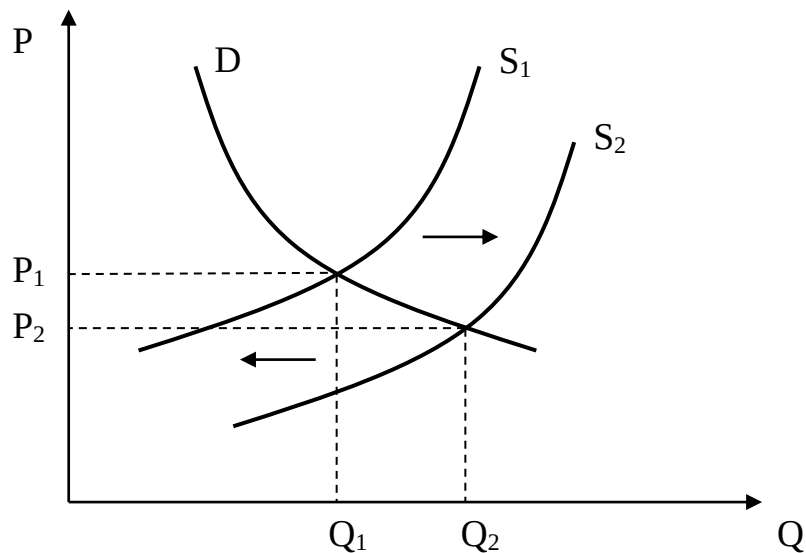


Рисунок 4.7 – Збільшення або зменшення пропозиції [1]

Зміна пропозиції (див. рис. 4.7):

а) збільшення пропозиції за інших рівних умов (незмінності попиту), породжує ефект зниження ціни й ефект приросту кількості продукту:

б) зменшення пропозиції викликає ефект підвищення ціни й ефект скорочення кількості продукту.

Таким чином, існує зворотний зв'язок між зміною пропозиції й зміною рівноважної ціни, але залишається прямий зв'язок між зміною рівноважної кількості продукту.

Складні випадки. Можливі випадки, коли зміни попиту та пропозиції відбуваються в протилежних напрямках одночасно або в тому самому напрямку. У цих випадках зміна рівноважної ціни й рівноважної кількості продукту буде зводитися до комбінацій попередніх чотирьох можливих варіантів або навіть до особливих випадків – нейтралізації змін попиту та пропозиції, коли кінцевий вплив на рівноважну ціну виявляється нульовим, ціна не змінюється.

Практичне застосування теорії попиту та пропозиції: вона поширюється на всі види ринків – на ринок продуктів, ринок ресурсів, на міжнародний валютний ринок.

4.4 Сутність ціни і функції цін

Ціна – це грошове вираження вартості товару. В умовах товарного виробництва і обігу продукти праці виробляються і реалізуються як товари.

Ціна повинна відображати інтереси як виробників, так і споживачів товарів: виробникові – відшкодування витрат з певною прибутковістю, а споживачеві – економічну вигоду від використання даного товару.

Ціна виконує різні **економічні функції**: облікову, розподільну, стимулюючу і регулюючу.

Облікова функція забезпечує еквівалентність обміну, тобто виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за інших рівних умов забезпечує

відшкодування витрат на виробництво і реалізацію, а також утворення прибутку в розмірі, що дозволяє удосконалювати і розвивати виробництво, підвищувати життєвий рівень працівників. Цю функцію ціни виконують завжди. За допомогою цін можна порівнювати різні її види, а також виражати в грошовому вимірі будь-яку кількість продукції і послуг.

Розподільна (або перерозподільна) функція полягає в розподілі доходу між виробниками і споживачами. Якщо ціна товару вища за його вартість, то виробник відшкодовує свої витрати і отримує прибуток. Якщо ж ціна нижча за вартість, то виробник працює собі в збиток. Споживач, використовуючи продукцію, також має різну економічну вигоду. Отже, розподільна функція ціни виражає напрям розподілу – на користь виробника або споживача. Іншими словами, в результаті відхилення цін від вартості національний дохід перерозподіляється між заощадженням і споживанням.

Суть **стимулюючої функції** ціни полягає в тому, що підвищені ціни стимулюють підприємства до випуску прогресивних і дефіцитних видів продукції, а знижені – до зняття з виробництва застарілої продукції.

Регулююча функція виражається в балансуванні попиту і пропозиції.

Функції цін взаємозв'язані і утворюють єдину систему, хоча їх дія багато в чому взаємно перекривається, чим пояснюються труднощі практичного ціноутворення.

4.4 Контрольні питання

1. Поняття ринку та його основні функції
2. Види ринків
3. Сутність, мета та функції конкуренції
4. Як формулюється закон попиту? Що відносять до нецінових детермінант попиту?
5. Як формулюється закон пропозиції? Як відобразити на графіку зміну нецінових детермінант пропозиції?
6. Рівноважна ціна й рівноважна кількість продукту
7. Ціна та її економічні функції

4.5 Вправи для самостійної роботи

1. Попит та пропозиція яблук задані рівняннями: $Q_D = 350 - 10P$; $Q_S = 50 + 20P$, де Q – кількість яблук (кг), P – ціна одного кілограма яблук (грош. од.).

А) Визначте рівноважну ціну й рівноважний обсяг продажів яблук. Визначте виторг продавців.

Б) Що відбудеться на ринку, якщо буде встановлена максимальна ціна на яблука на рівні 8 грош. од. за кг? Якщо буде встановлена мінімальна ціна на яблука на рівні 12 грош. од. за кг?

В) Що відбудеться на ринку, якщо держава встановить податок на продаж яблук у розмірі 1,5 грош. од. за кг? Якщо буде встановлена субсидія для продавців яблук у розмірі 1,5 грош. од. за кожний проданий кілограм?

2. Попит та пропозиція на ринку електрочайників виражається

рівняннями: $Q_d = 4800 - 8P$; $Q_s = 3000 + 4P$, де Q – кількість електрочайників (шт.), P – ціна одного електрочайника (грн).

А) Визначте рівноважну ціну й рівноважний обсяг продажів чайників. Визначте обсяг продажів у грошовому вираженні.

Б) Як зміниться ринкова ситуація, якщо максимальна ціна чайника буде встановлена на рівні 120 грн? 200 грн?

В) Як зміниться ринкова ситуація, якщо держава встановить податок на продаж чайників у розмірі 30 грн за штуку? Якщо буде встановлена субсидія на покупку чайників у розмірі 20 грн на один чайник?

3. Попит та пропозиція на ринку устриць виражається рівняннями: $Q_d = 660 - 10P$; $Q_s = 300 + 5P$, де Q – кількість устриць (у дюжинах), P – ціна дюжини устриць (дол.).

А) Визначте рівноважну ціну й рівноважний обсяг продажів устриць. Визначте виторг продавців.

Б) Як зміниться ринкова ситуація, якщо максимальна ціна устриць буде встановлена на рівні 19 дол.? 23 дол.? 28 дол.?

В) Як зміниться ринкова ситуація, якщо мінімальна ціна устриць буде встановлена на рівні 20 дол.? 27 дол.? 35 дол.?

4. За допомогою графіків покажіть, як вплинуть на попит, пропозицію, рівноважну ціну й рівноважний обсяг продажів на ринку яловичини в Україні наступні фактори:

А) зростання населення країни;

Б) початок епідемії «коров'ячого сказу» у Великій Британії;

В) встановлення податку на утримання великої рогатої худоби;

Г) прийняття державної програми підтримки тваринництва;

Д) поява в ЗМІ інформації про епідемію «пташиного грипу»;

Е) збільшення цін на корми для худоби.

5. За допомогою графіків покажіть, як вплинуть на попит, пропозицію, рівноважну ціну й рівноважний обсяг продажів на ринку автомобілів в Україні наступні фактори:

А) збільшення цін на бензин;

Б) встановлення більш жорстких екологічних вимог до автомобілів;

В) зниження вартості автомобільних покришок;

Г) погіршення роботи суспільного транспорту;

Д) зростання цін на метал;

Е) збільшення заробітної плати працівників автомобільних заводів.

ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

ПЛАН

- 5.1 Економічні потреби й економічні інтереси
- 5.2 Види економічних систем.
- 5.3 Функціонування ринкової системи

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо економічної системи суспільства.

Основні терміни і поняття: Економічні потреби. Економічні інтереси. Економічна система. Типи економічних систем: ринкова, командна, традиційна. Переваги та недоліки ринкової системи.

5.1 Економічні потреби суспільства й економічні інтереси

Потреба – це природний та постійний потяг людини до визначених умов життя, відсутність яких викликає негативні відчуття і прагнення змінити такий стан речей. Вони є об'єктивною основою «ідеальних спонукань» – інтересів, бажань, цілей людини. Потреби мають об'єктивний характер і виражають необхідність у матеріальних та духовних благах для забезпечення умов життєдіяльності окремої особи, соціальної групи, класу, суспільства в цілому. Прагнення задовольнити свої потреби мотивує поведінку людини, формує сукупність її інтересів. Внаслідок наявності ряду причин потреби людей дуже різноманітні, задовольнити їх нелегко та дедалі складніше, беручи до уваги їх кількісне зростання і якісне вдосконалення.

Загальна класифікація потреб залежить від обраного критерію. Залежно від цього потреби поділяються:

За рівнем необхідності (першочерговості):

- а) потреби у предметах першої необхідності (їжа, житло, одяг);
- б) потреби у предметах розкоші (яхти, норкові шуби і т. і.).

За об'єктами:

- а) матеріальні потреби;
- б) духовні потреби.

За суб'єктами:

- а) особисті потреби;
- б) потреби фірм;
- в) суспільні потреби.

За формами задоволення:

- а) потреби, які задовольняються індивідуально;
- б) потреби, які задовольняються колективно (водопостачання, газопостачання та ін.).

За роллю в суспільному виробництві:

- а) потреби у предметах споживання;
- б) потреби в засобах виробництва.

Існує класифікація потреб відповідно до інших критеріїв.

Найбільшого поширення при класифікації потреб людини набула так звана «піраміда потреб» відомого соціолога США А. Маслоу, яка відображає рівні їх пріоритетності. В основі такої піраміди знаходяться основні матеріальні (фізіологічні) потреби у продуктах харчування, одязі, житлі, відтворенні роду. Наступний рівень – потреби «в безпеці», тобто захист особи від негативних зовнішніх факторів (посягання на свободу та життя), так і від соціальних проблем (від безробіття, злиднів тощо). Третій рівень потреб передбачає потреби в стосунках між людьми, які ґрунтуються на доброзичливості, любові. Четвертий – характеризує повагу до людини з боку інших людей та самоповагу. Вершину піраміди складає потреба, що відтворює людину як особистість у суспільстві, тобто така, яка реалізується через розвиток і примноження

У реальному житті потреби набувають конкретної форми інтересів. Іншими словами, **економічні інтереси** – це усвідомлені економічні потреби, що мають спонукальну силу. Інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, володіння певним товаром, отримання певної послуги тощо). Економічні інтереси являють собою об'єктивні, зумовлені відносинами власності, спонукальні мотиви, стимули трудової діяльності, спрямовані на задоволення потреб кожної особи і суспільства в цілому.

Економічні інтереси мають такі особливості:

- вони є об'єктивними, оскільки об'єктивні економічні відносини;
- вони є матеріальними.

Економічний інтерес – категорія суб'єктивно-об'єктивна. Суб'єктами економічних інтересів є окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, спільнот, держава, суспільство в цілому. Об'єкти економічних інтересів – економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Економічні інтереси суспільства утворюють складну та динамічну систему. Їх можна класифікувати за різними критеріями: за суб'єктами (особисті, колективні, групові, суспільні); відповідно до їх важливості (основні, першочергові, другорядні); у часовому аспекті (поточні, перспективні); за об'єктами (майнові, фінансові, інтелектуальні, інформаційні); за рівнем усвідомлення (дійсні, уявні).

Виразниками специфічних економічних інтересів виступають суб'єкти економічних відносин. Відповідно до цього в ринковій економіці виокремлюють економічні інтереси підприємств, котрі спрямовані на максимізацію прибутку, зменшення витрат виробництва і підвищення конкурентоздатності продукції. Економічні інтереси домогосподарств спрямовані на максимізацію користі споживних благ з урахуванням цін на них та власних доходів. Економічні інтереси держави спрямовані на створення умов для реалізації потреб суспільства. При цьому економічні інтереси держави і суспільства не тотожні, тому що до складу перших входять інтереси державної бюрократії. В кожному суспільстві існує вічна проблема узгодження суперечливих економічних інтересів. Вона досягається у процесі їх взаємодії та реалізації. Проблема співвідношення та пріоритетності економічних інтересів учасників господарської діяльності залишається до нинішнього часу

дискусійною. Механізм їх поєднання та узгодження перебуває під вирішальним впливом сутнісних характеристик кожної з відомих економічних систем.

5.2 Види економічних систем

Різні економічні системи відрізняються по двох основних ознаках:

- а) за формою власності на засоби виробництва;
- б) по способу, за допомогою якого координується й управляється економіка.

Відповідно до цього виділяють

1. Ринкова економіка (чистий капіталізм, або капіталізм епохи вільної конкуренції). Характеризується приватною власністю на ресурси з використанням ринків і цін для координації економічної діяльності.

2. Командна економіка. Цю систему характеризує суспільна власність практично на всі матеріальні ресурси й колективне прийняття економічних рішень за допомогою централізованого економічного планування.

3. Традиційна економіка – система, у якій техніка виробництва, обмін, розподіл доходів базуються на звичаях і традиціях.

У реальній дійсності економічні системи, що діють в окремих країнах, є змішаними, розташовуючись між крайностями чистого капіталізму й командної економіки. Так, економічна система в СРСР була ближче до командної економіки, але й у ній діяли елементи ринку, США – ближче до чистого капіталізму, але при цьому уряд відіграє активну роль.

Отже, три названі вище економічні системи є абстракціями й у чистому вигляді в реальній дійсності ніколи не існували. Однак, аналіз таких чистих систем дає можливість зрозуміти в першому наближенні, як функціонує економіка. Розглянемо спочатку основи ринкової економіки.

Основні принципи ринкової економіки:

1. Приватна власність на ресурси, підкріплена правом заповіту.

2. Свобода підприємництва й вибору, що означає, що приватні підприємства можуть по власному розсуду здобувати ресурси, організовувати процес виробництва й продавати свої товари й послуги. Самою широкою є свобода споживчого вибору.

3. Рушійною силою системи є інтерес. Кожна економічна одиниця прагне робити те, що вигідно їй самій. Підприємці прагнуть отримати максимальний прибуток, власники ресурсів – продати їх за високою ціною, а покупці – купити за низькою ціною.

4. Конкуренція, що означає:

а) наявність на ринку такого великого числа незалежно діючих покупців і продавців будь-якого конкретного продукту або ресурсу, що жоден покупець або продавець не може пред'явити попит або запропонувати таку кількість продукту, якого було б досить, щоб помітно вплинути на його ціну.

б) свобода вступу в галузь і виходу з неї. Це означає, що не існує яких-небудь штучних перешкод, що не допускають розширення або скорочення окремих галузей.

5. Основним координуючим механізмом є система ринків і цін.

6. Роль уряду обмежена встановленням загальних юридичних правил здійснення індивідуально прийнятих рішень і використання приватної власності.

Крім перерахованих вище принципів, властивих майже винятково чистому капіталізму, існують форми діяльності, властиві всім економічним системам. До них відносять:

1. Широке використання засобів виробництва. «Непряме» виробництво з використанням знарядь праці є більш ефективним, ніж пряме (ручне виробництво).

2. Спеціалізація (поділ праці) дозволяє використати переваги, що виникають із розходжень у здібностях людей, кліматичних і природних умовах. Недоліком спеціалізації є те, що вона спричиняє монотонність праці, збільшує залежність від інших виробників і породжує проблему обміну виникаючими надлишками.

3. Застосування грошей. Гроші є зручними засобами обміну товарів на противагу бартеру (прямий обмін товару на товар). Бартерний обмін вимагає збігу потреб, а гроші уможливають обмін навіть там, де такого збігу немає. При цьому в якості грошей може виступати все, що визнається покупцями й продавцями як засіб обміну.

5.3 Функціонування ринкової системи

Загальне враження про функціонування капіталістичної системи дає модель кругообігу доходу (рис. 5.1).

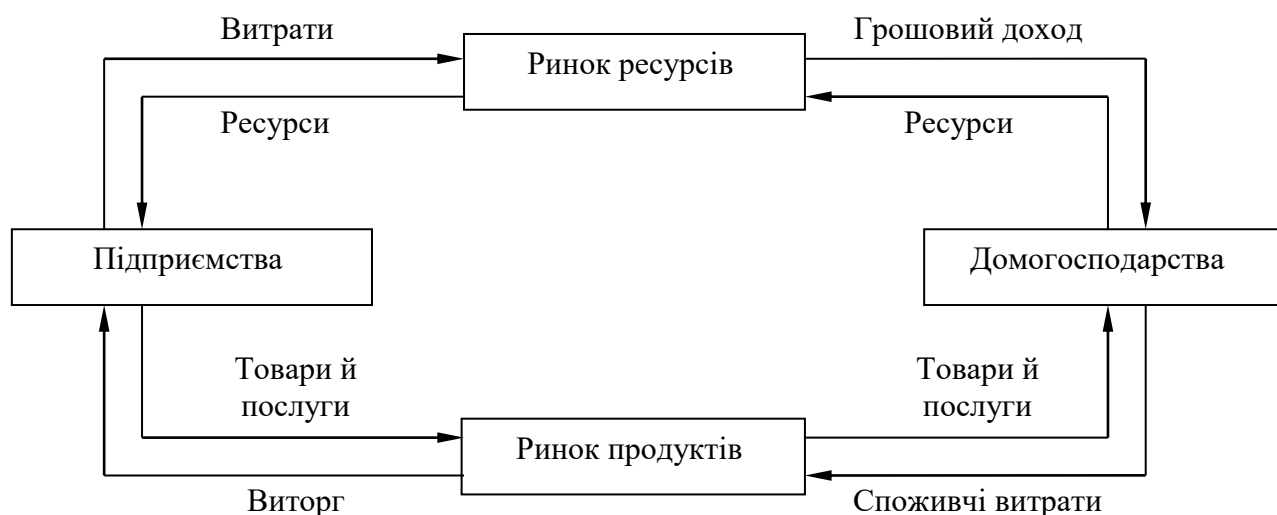


Рисунок 5.1 – Модель кругообігу ресурсів, продукту й доходу [1]

Ціни, що сплачують за використання землі, праці, капіталу й підприємницької здібності встановлюються на ринку ресурсів. Тут підприємства виступають у ролі пред'явників попиту, а домогосподарства – у ролі агентів пропозиції. Ціни на готові товари й послуги формуються на ринку продуктів, показаному в нижній частині діаграми. Тут уже домогосподарства виступають як пред'явники попиту, а підприємства – у ролі агентів пропозиції.

Кожна економічна система повинна вирішувати п'ять основних питань:

1. Що варто виробляти?
2. Скільки варто виробляти?
3. Як цю продукцію варто виробляти?
4. Хто повинен одержати цю продукцію?

5. Чи здатна система адаптуватися до змін у споживчому попиті, поставках ресурсів й у технології виробництва?

Що виробляти? У ринковій системі вироблятися будуть тільки ті продукти, продаж яких принесе загальний дохід, що покриває всі економічні витрати. Економічні витрати – це платежі, які необхідно зробити, щоб використати економічні ресурси: землю, капітал, працю, підприємницьку здібність. Вони включають заробітну плату, ренту, відсоток на капітал і нормальний прибуток (винагорода підприємця).

Різниця між загальним доходом і загальними витратами називається чистим або економічним прибутком. Якщо в галузі підприємства отримують економічний прибуток, галузь є такою що розширюється – тому що все нові підприємства прагнуть потрапити в неї. Збільшення виробництва продукції в галузі веде до зниження цін і до зникнення економічного прибутку.

Галузь, у якій підприємства зазнають збитків, є такою що скорочується. Відтік підприємств із неї знижує пропозицію продукту й підвищує ціни. Це ліквідує збитки й знову забезпечує галузі нормальний прибуток.

Як варто виробляти продукцію? Ринкова система спрямовує ресурси в ті галузі, на продукти яких споживачі пред'являють попит, а конкуренція змушує фірми застосовувати економічно ефективну технологію. При цьому економічно ефективною вважається та технологія, що дозволяє одержувати продукт при найменших витратах у вартісному вираженні. Наприклад, є три альтернативних технології виробництва продукту Х (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Технології виробництва продукту Х

Ресурс	Ціна одиниці ресурсу (дол.)	Технології		
		№1	№2	№3
Праця	2	4	2	1
Земля	1	1	3	4
Капітал	3	1	1	2
Підприємницька здатність	3	1	1	1
Загальна сума витрат на виробництво продукту Х		15 дол.	13 дол.	15 дол.

У цьому випадку технологія №2 є економічно ефективною. Однак, поява нової технології або зміна цін на ресурси може змусити фірму відмовитися від даної технології й перейти до іншої.

Хто має одержати цю продукцію? У ринковій системі будь-який продукт розподіляється між споживачами на основі їхньої здатності й бажання заплатити ринкову ціну. Здатність заплатити визначається грошовим доходом споживача, що залежить від кількості ресурсів, які споживач може поставити на ринок і від цін, по яких ці ресурси можуть бути продані (див. модель кругообігу доходів).

Здатність до адаптації. Ринковий механізм попиту та пропозиції повідомляє бажання споживачів підприємствам, а через них і постачальникам ресурсів. Конкуренція змушує підприємства й постачальників цих ресурсів належним чином задовольняти ці бажання. Конкурентна ринкова система створює також умови, що стимулюють технічний прогрес і нагромадження капіталу. Конкуренція створює тотожність приватних і суспільних інтересів. Фірми й постачальники ресурсів, що домагаються збільшення власної вигоди, ніби спрямовуються «невидимою рукою», сприяють забезпеченню суспільних інтересів.

Чи є ринкова система найкращою? На це питання не існує однозначної наукової відповіді. Серед переваг ринкової системи економісти, насамперед, виділяють наступні:

1. Ринкова економіка виробляє те, що вимагають споживачі, із застосуванням найефективнішої технології.

2. Ринкова система сприяє особистій свободі. Вона функціонує й корегується автоматично в результаті індивідуальних, децентралізованих рішень, а не централізованих рішень уряду.

Проти ринкової системи висувуються наступні аргументи:

1. Згасання конкуренції – головного контрольного механізму економіки.

Це пояснюється тим, що:

а) для індивідуальних виробників конкуренція безжалісна й вони намагаються послабити її за допомогою злиттів і таємних змов;

б) деякі економісти вважають, що технічний прогрес послаблює конкуренцію, тому що вимагає використання дуже великого капіталу, великого ринку, багатих і надійних джерел сировини. Це означає необхідність існування невеликого числа відносно великих фірм, а не великого числа відносно дрібних.

2. Нездатність виробляти ті товари й послуги, які найбільш необхідні суспільству. Це пояснюється наступним:

а) нерівний розподіл доходу приводить до того, що ринкова система виділяє ресурси для виробництва предметів розкоші для заможних за рахунок ресурсів для виробництва предметів першої необхідності для бідних;

б) ринкова система не здатна враховувати зовнішні (припадають на особи, що не є ні виробниками, ні покупцями) витрати й вигоди;

в) ринок не здатний брати до уваги колективні потреби.

3. Конкурентна ринкова система не гарантує повної зайнятості й стабільності цін.

Таким чином, можна виділити ситуації, коли ринок не здатний ефективно розподіляти ресурси, а саме: економічний цикл (коливання ринкової кон'юнктури), монополія, інформаційні проблеми, нерівний розподіл доходу,

зовнішні ефекти, суспільні блага. Ці ситуації називають провали або фіаско ринку. Для підвищення ефективності функціонування ринкової системи в цих ситуаціях необхідне втручання уряду.

5.4 Контрольні питання

1. Поясніть що означають поняття економічні потреби та економічні інтереси?
2. Виконання яких умов економісти вважають обов'язковим для ефективного використання ресурсів?
3. Назвіть основні економічні системи.
4. Дайте визначення змішаної економіки.
5. Які головні питання вирішує будь-яка економічна система?
6. В чому полягають переваги ринкової системи?
7. В чому полягають недоліки ринкової системи?

5.5 Вправи для самостійної роботи

1. Для того, щоб виробити продукції на суму 1000 грош. од. фірма може застосувати три технології. Витрати ресурсів, необхідні для випуску необхідного обсягу продукції за кожною технологією, представлені в таблиці:

Ресурси	Ціна за одиницю	Технологія		
		№1	№2	№3
Праця	4	4	5	4
Земля	8	2	4	2
Капітал	6	4	2	6
Підприємницька здібність	10	3	2	1

А) При даних цінах на ресурси яку технологію обере фірма? Чому?

Б) Припустимо, що створено нову технологію, яка вимагає використання: праці – 2 од., землі – 2 од., капіталу – 5 од., підприємницьких здібностей – 3 од. Чи застосує фірма нову технологію при даних у таблиці цінах на ресурси? Поясніть свою відповідь.

В) Припустимо, що збільшення пропозиції робочої сили викликає зниження ціни одиниці праці до 3 грош. од., а ціни на всі інші ресурси залишаються незмінними. Яку технологію обере фірма? Чому?

ТЕМА 6. ЗМІШАНА ЕКОНОМІКА. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ

ПЛАН

- 6.1 Підприємство. Організаційно-правові форми підприємств
- 6.2 Доходи населення
- 6.3 Держава та її економічні функції

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо ролі держави в економіці та її економічних функцій.

Основні терміни і поняття: Змішана економіка. Перехідні економічні системи, їх зміст та основні риси. Види і форми власності. Економічні школи щодо періодизації суспільного розвитку. Необхідність і межі державного регулювання ринкової економіки. Держава як суб'єкт економічної системи. Теоретичні погляди на роль держави в економіці та їх еволюція. Економічні функції держави. Форми, методи та інструменти державного регулювання економіки.

6.1 Підприємство. Організаційно-правові форми підприємств

Одним із первинних, основних компонентів національної економіки є **підприємства**. Підприємство – це установа у формі фабрики, магазину, шахти, що виконує одну або кілька специфічних функцій по виробництву й розподілу товарів і послуг. Організація, що володіє й веде господарську діяльність на підприємствах, називається фірмою. Фірма може мати як одне, так і багато підприємств (у такому випадку фірма може бути об'єднанням «горизонтального», «вертикального» типу або «конгломератом»). Група фірм, що виробляють однакову або подібну продукцію, утворюють галузь.

Виділяють три основні правові форми ділових підприємств: одноособове володіння, партнерство, корпорація.

Одноособове володіння – самостійне ведення справ у своїх інтересах. Переваги: легко заснувати, власник має значну свободу дій і сильний безпосередній стимул вести справи ефективно. Недоліки: фінансові кошти звичайно обмежені особистими фінансовими активами підприємця. Власник повинен приймати всі основні рішення, тому не можна використати вигоди спеціалізації управління. Одноособовий власник несе необмежену відповідальність, ризикує не тільки активами фірми, але й своєю особистою власністю.

Партнерство – форма організації бізнесу, коли дві або більше приватні особи домовляються про володіння і керування підприємством. Переваги: легко організувати. Можливість спеціалізації в управлінні, фінансові ресурси менш обмежені ніж ресурси одноособового володіння. Недоліки: можливість неузгодженої політики при несумісності інтересів партнерів. Вихід одного партнера з фірми тягне за собою, як правило, розпад фірми. Необмежена відповідальність.

Корпорація – правова форма власності, при якій капітал утворюється шляхом об’єднання індивідуальних капіталів за допомогою випуску акцій й облігацій. Переваги: можуть поєднувати фінансові ресурси необмеженого числа осіб. Обмежена відповідальність (власники корпорації ризикують тільки тією сумою, що вони заплатили за покупку акцій). Завдяки ефективності в залученні капіталу, можуть отримувати переваги з технологій масового виробництва й високої спеціалізації в управлінні. Продаж акцій не підриває цілісності корпорації, чим забезпечується її стабільність. Недоліки: реєстрація уставу корпорації пов’язана з бюрократичними труднощами й витратами на юридичні послуги. У корпоративній формі бізнесу закладені можливості для деяких зловживань (випуск не маючих ніякої вартості цінних паперів). Частина доходів корпорації, що виплачується як дивіденди, обкладається податком двічі: перший раз як частина прибутку корпорації, другий раз як частина особистого доходу власника акції. Функції власності й контролю розділені.

Згідно з Господарським кодексом України, підприємство – це самостійний суб’єкт господарювання, створений для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством.

Законодавство України про підприємства оперує такими поняттями, як організаційні форми, види і категорії підприємств. Кожне з них вживається для класифікації підприємств за певними ознаками.

Організаційна (організаційно-правова) форма передбачає класифікацію підприємств залежно від форм власності, визначених Конституцією України і Законом України «Про власність», та способів розмежування у підприємствах окремих форм власності і управління майном. Загалом організаційна форма і вид визначають суб’єкта, який має право присвоювати результати діяльності підприємства. З точки зору організаційної форми виділяються такі види підприємств: приватні, колективні, господарські товариства, підприємства, засновані на власності об’єднання громадян, комунальні, державні (в тому числі казенні).

Слід мати на увазі, що відповідно до чинного на момент створення підприємств законодавства в Україні були створені і діють до цього часу й інші види підприємств: індивідуальні, сімейні, спільні (в тому числі з іноземними інвестиціями) підприємства.

Категорія означає техніко-економічну (не юридичну) класифікацію підприємств (незалежно від форм власності) відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників. За цією ознакою розрізняють малі та інші (середні, великі) підприємства.

Кількість працюючих, за якою підприємство відносять до категорії малих, диференційовано залежно від галузей народного господарства:

- у промисловості та будівництві – до 200 чоловік;
- в інших галузях виробничої сфери – до 50 чоловік;
- у науці і науковому обслуговуванні – до 100 чоловік;
- у галузях невиробничої сфери – до 25 чоловік;

– у роздрібній торгівлі – до 15 чоловік.

Малі підприємства виділено в самостійну категорію з метою розвитку малого бізнесу шляхом надання їм певних пільг, переваг тощо. З юридичного боку, важливим є те, що особливості їх створення і діяльності встановлюються як загальним законодавством України про підприємства, так і спеціальним законодавством України про підприємства цієї категорії.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарним є підприємство, засноване на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративним є підприємство, засноване на приватній власності двох або більше осіб.

Підприємство як самостійний суб'єкт господарювання виконує такі функції: **виробничо-технологічну** – забезпечує процес виробництва необхідними ресурсами, удосконалює технологію, організацію та управління виробництвом; **економічну** – досліджує ринок з метою більш ефективної реалізації продукції, здійснює господарські відносини з іншими суб'єктами ринку на основі договорів тощо; **соціальну** – поліпшує умови праці та життя працівників підприємства та їх сімей; **зовнішньоекономічну** – самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

Таким чином, підприємство як основний компонент національної економіки являє собою самостійний суб'єкт господарювання, що має такі ознаки: воно є юридичною особою; використовує свої активи з метою одержання бажаних господарських результатів і виконання зобов'язань, поєднує ресурси й індивідів; полегшує кооперацію праці індивідів; уможливорює узгодження систем їх потреб і інтересів. Підприємство може бути організоване як у виробничому секторі, так й у банківській сфері, страхуванні, сфері послуг.

Виробництво і реалізацію продукції необхідно організувати, бажане так, щоб отримати прибуток. На досягнення цієї мети спрямована підприємницька діяльність.

6.2 Доходи населення

Доходи населення – це сукупність грошових і натуральних засобів, отриманих за певний період населенням і призначених для споживання й заощадження.

За речовинною формою доходи підрозділяються на грошові та натуральні.

Грошові доходи населення – усі надходження коштів у вигляді оплати праці працюючих осіб; пенсії, стипендії, різні посібники та соціальні трансферти; доходи від власності у вигляді відсотків по вкладах, дивідендів, ренти; надходження грошей від продажу цінних паперів, продукції особистого підсобного господарства, різних виробів і інших товарів; оплата послуг, зроблених на сторону, а також страхові відшкодування, позички, доходи від продажу валюти й ін.

Натуральні доходи населення – усі надходження продуктів сільського господарства: продуктів землеробства, скотарства, птахівництва; різних виробів, послуг і іншої продукції в натуральній формі, одержуваних із присадибних, садово-городніх ділянок, особистого подвір'я, домашнього господарства, самозаготівлі дарунків природи, призначених для особистого, сімейного споживання (тобто, що не мають товарної форми), а також усі види оплати праці та соціальних трансфертів у вигляді товарів.

Роль доходів у життєдіяльності людини визначається тим, що рівень і структура споживання безпосередньо залежать від величини доходу. Показником матеріальної забезпеченості населення є сукупні доходи. Це вартісний показник, що включає грошові доходи, вартість натуральних надходжень з особистих підсобних господарств і вартість безкоштовних послуг, одержуваних за рахунок засобів бюджетів різного рівня та соціальних фондів.

Доходи мають дві форми: первинні й вторинні. **Первинні доходи** одержують власники факторів виробництва. До цих доходів належать заробітна плата, рента, відсоток і прибуток.

Вторинні доходи утворюються в результаті перерозподілу первинних і становлять головним чином доходи держави, яка за допомогою різного виду податків формує дохідну частину свого бюджету. Для населення вторинні доходи мають форму трансферних виплат (пенсії, допомога, стипендії) та інших надходжень (страхові відшкодування, доходи від продажу іноземної валюти та ін.).

Для оцінки рівня доходів використовуються показники номінального і реального доходів та доходу у розпорядженні. Номінальний дохід – це вся сума грошового доходу, що не залежить від оподатковування та рівня цін. Сума номінального доходу після відрахування податків становить дохід у розпорядженні. Реальний дохід являє собою ту кількість товарів і послуг, яке можна придбати на номінальний дохід, тобто це номінальний дохід з урахуванням інфляції.

Рух доходів населення виступає одночасно важливим підсумковим показником рівня життя, добробуту, а також фактором економічного зростання

та підвищення ефективності виробництва. Доходи формують сукупний попит і створюють стійкий мотив розвитку виробництва товарів і послуг.

У різних економічних системах існують різні **принципи розподілу доходів**. Звичайно виділяють чотири основні принципи: зрівняльний; ринковий (у відповідність із володінням тем або іншим фактором виробництва); по накопиченому майну; привілейоване (перерозподіл багатства на користь певних шарів суспільства).

У реальній дійсності ці принципи сполучаються, обумовлюючи характерну для даного суспільства диференціацію розподілу доходів. В проблемі розподілу доходу розрізняють функціональний розподіл (пов'язано зі способом, яким грошовий дохід суспільства ділиться на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток) і особистий розподіл доходу (пов'язано зі способом, яким сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств – у ринковій системі дохід розподіляється нерівномірно). Можна назвати такі **причини нерівності доходів** у сучасному суспільстві:

- відмінності у факторах виробництва, якими володіють домогосподарства, у розмірах накопиченого майна;
- відмінності в оплаті праці, які, у свою чергу, пов'язані з відмінностями в інтелектуальних і фізичних здібностях,
- рівні освіти й професійної підготовки, а також трудовий мотивації (бажанні багато й продуктивно трудитися);
- відмінності в демографічних характеристиках домогосподарств: розмірі родини, співвідношенні працюючих і утриманців, стані здоров'я, а також у географічних і кліматичних умовах проживання;
- такі фактори, що приводять до зниження доходів, як стихійні лиха, хвороби, втрата годувальника, безробіття, дискримінація за статтю, віком, національністю або соціальним станом.

Ступінь нерівності доходів у суспільстві відбивається за допомогою ряду показників. Коефіцієнти диференціації доходів населення встановлюють розмір перевищення грошових доходів високоприбуткових груп у порівнянні з низько доходними групами населення. Використовують коефіцієнт фондів і децільний коефіцієнт. Коефіцієнт фондів – співвідношення між середніми значеннями доходів усередині порівнюваних груп або їх частками в загальному обсязі доходів. Децільний коефіцієнт – співвідношення між середніми доходами 10% самих забезпечених громадян і 10% самих бідних.

Наочно ступінь нерівності розподілу доходів відображає крива Лоренца (рис. 6.1).

Бісектриса кута осей координат відображає теоретичну можливість повної рівності доходів у суспільстві (10% усіх родин володіють 10% доходів, 20% родин – 20 відсотками доходів і т. д.). Крива Лоренца показує, скільки відсотків від загальних доходів фактично припадає на кожну процентну групу родин. Чим більше розрив між лінією абсолютної рівності та кривою Лоренца, тим більше ступінь нерівності в країні. Ступень відхилення фактичного обсягу розподілу доходів населення від лінії їх рівномірного розподілу відбивається

при допомоги коефіцієнта концентрації доходів (індексу Джини), який може змінюватися від нуля (повної рівності) до одиниці (повної нерівності).

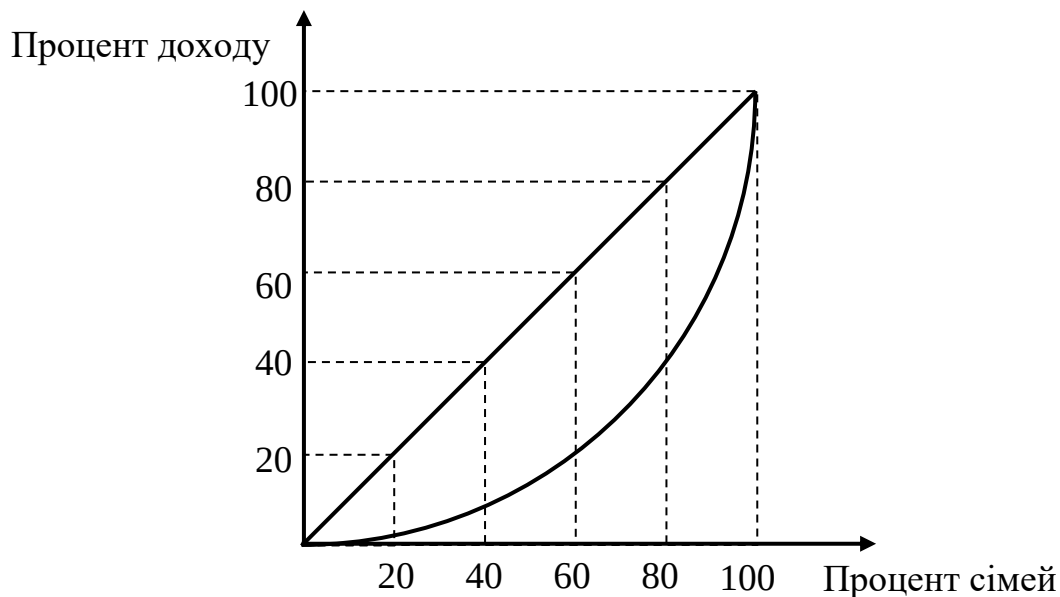


Рисунок 6.1 – Крива Лоренца [1]

Соціальний захист являє собою систему заходів, здійснюваних суспільством у цілому і його ланками по забезпеченню стійкості суспільно нормального матеріального та соціального стану громадян. Соціальний захист визначається як система заходів щодо захисту будь-якого громадянина країни від економічної бідності та соціальної деградації в результаті втрати або різкого скорочення доходів, безробіття, хвороби, інвалідності, старості.

Об'єктами соціального захисту є всі основні складові рівня життя людини: доходи, житло, послуги, освіта, охорона здоров'я та ін. Державна система соціального захисту населення проявляється в різноманітних формах:

- допомоги у зв'язку з безробіттям;
- пенсії;
- допомоги із хвороби, інвалідності;
- житлової допомоги;
- допомоги на одержання освіти;
- медичної допомоги;
- гарантування державою мінімального рівня доходів.

Основними напрямками формування ефективної системи соціального захисту вважаються: підтримка найбільш вразливих верств населення; гарантія права на працю; регулювання зайнятості.

В умовах кризи в соціальному захисті починає потребувати все більша частина населення, а не тільки найбільш вразливі шари. Кожна соціальна група потребує спеціальних розроблених заходів. Для збереження певного рівня життя громадян, особливо незаможних, проводиться індексація доходів, їх співвіднесення з підвищенням вартості життя. Індукуються бюджетні виплати:

соціальні пенсії, допомога, стипендії, заробітна плата працівників невиробничої сфери, грошове забезпечення.

Компенсація втрат від інфляції населенню, яке одержує доходи не з бюджету (працівники виробничої сфери), здійснюється на умовах, передбачених колективними договорами. Індесуються також усі виплати по компенсації втрат, нанесених каліцтвом або викликаних іншими ушкодженнями здоров'я, пов'язаними з виконанням трудових обов'язків.

Як правило, фінансування програм соціального захисту здійснюється з державного бюджету, а практична допомога – місцевими органами влади, суспільними та благодійними організаціями.

6.3 Держава та її економічні функції

Як уже говорилося вище, реальні економічні системи є «змішаними». У них поряд з ринковою системою активну роль в економіці відіграє уряд. Основні економічні функції уряду в змішаній економіці:

1. Підтримувати й полегшувати функціонування ринкової системи.

Це включає:

1.1 Забезпечення правової бази й суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи (визначення «правил гри», що регулюють відносини між учасниками ринку, застосування поліцейських сил для підтримки порядку й т. д.).

1.2 Захист конкуренції від монополії (ситуація, коли число продавців стає настільки малим, що кожен продавець уже в змозі вплинути на загальний обсяг пропозиції, а тому й на ціну виробленого продукту).

2. Підсилювати й модифікувати функціонування ринкової системи.

Це включає:

2.1 Перерозподіл доходу й багатства за допомогою:

а) прямого втручання у функціонування ринку (гарантовані ціни фермерам на сільськогосподарську продукцію, мінімальна заробітна плата й т. д.);

б) трансфертних платежів (допомоги малозабезпеченим, безробітним, пенсії інвалідам);

в) податкової системи.

2.2 Корегування розподілу ресурсів, яке необхідно або коли ринкова система провадить «не ті» кількості певних товарів (пов'язане з переливами ресурсів або побічними ефектами), або коли ринкова система взагалі не в змозі виробляти певні товари й послуги, що є державними або соціальними благами.

Коли виробництво або споживання товару породжує витрати, що не компенсуються, в третьої сторони (не є учасницею угоди), виникають побічні ефекти у вигляді витрат переливу (наприклад, забруднення навколишнього середовища). Витрати переливу приводять до надмірного надходження ресурсів у деякі галузі, які можуть бути усунуті шляхом законодавчих мір або введенням особливих податків.

Прикладами вигід переливу є медичні обстеження, освіта й т. і. Вигоди переливу супроводжуються дефіцитом ресурсів для деяких галузей, які можуть бути усунуті за допомогою субсидій або споживачам, або виробникам.

Державні, або суспільні блага звичайно є неподільними й спричиняють вигоди, від користування якими не можуть бути відсторонені споживачі, що не оплачують ці блага. Класичним прикладом є маяк, світлом якого можуть користуватися всі судна. До суспільних благ також відносяться: пожежна охорона, регулювання паводків і т. і. Забезпечувати такі послуги повинна держава.

3. Уряд повинен стабілізувати економіку. Допомогати їй забезпечувати повну зайнятість ресурсів і стабільний рівень цін.

Найбільш відчутно держава впливає на економіку через оподаткування й урядові витрати, хоча існує й багато інших шляхів втручання держави в економічне життя (регулююча роль держави в сфері виробництва, зайнятості, продуктивності праці, рівня цін і розміщення ресурсів).

Бюджет – це перелік доходів та витрат. Якщо витрати перевершують доходи має місце дефіцит бюджету, якщо витрати менше доходів виникає позитивне сальдо бюджету (профіцит).

Основні види державних витрат – це державні закупівлі товарів і послуг і трансфертні платежі.

Доходи держави забезпечуються в основному за рахунок податкових надходжень.

Залежно від різних ознак податки діляться на наступні групи:

від об'єкта оподаткування – на прямі й непрямі;

від органу, що здійснює стягнення й розпорядження податком – на державні й місцеві;

від порядку використання – на загальні й спеціальні;

від співвідношень між доходом і ставкою податку – на прогресивні, регресивні й пропорційні.

Прямі податки встановлюються на доход і майно юридичних і фізичних осіб (прибутковий податок, плата за землю, податок на доходи підприємств).

Непрямі податки – це платежі в бюджет, що включають у ціни товарів і послуг (податок на додану вартість, акцизний податок).

Державні податки встановлюються й стягуються центральними органами управління, а місцеві – місцевими органами управління.

Загальні податки знеособлені й надходять у єдину касу держави, яка визначає подальший порядок їхнього використання. Спеціальні податки використовуються для певних цілей (відрахування на соціальне страхування, відрахування в пенсійний фонд і т. д.)

Податок є **прогресивним**, якщо його ставка підвищується в міру зростання доходу, **регресивним**, якщо ставка податку в міру зростання доходу знижується, і **пропорційним**, якщо ставка податку не змінюється.

Існує два погляди на проблему податкового тягаря в економіці:

1. Принцип отриманих благ – цей принцип припускає, що ті, хто одержує більшу вигоду від пропонованих урядом товарів і послуг, повинен

платити податки, необхідні для фінансування цих товарів і послуг (податки на утримання доріг повинні платити власники транспортних засобів і т. д.)

2. Концепція платоспроможності – відповідно до якої вага податків повинна бути поставлена в залежність безпосередньо від конкретного доходу й рівня добробуту. Окремі особи або підприємці з більш високими доходами будуть виплачувати більш високі податки, як в абсолютному, так й у відносному вираженні.

6.4 Контрольні питання

1. Назвіть основні організаційні-правові форми підприємства.
2. Назвіть основні функції підприємства.
3. Розкрийте сутність підприємницької діяльності.
4. Наведіть основні функції підприємницької діяльності.
5. Назвіть доходи населення та їх форми.
6. Які основні принципи розподілу доходів існують?
7. Що відображає крива Лоренца?
8. Соціальний захист населення, його об'єкти.
9. Назвіть основні економічні функції уряду.
10. Дайте визначення поняття «державний бюджет».
11. Доходи та витрати держави.
12. Які види податків Ви знаєте?
13. Які погляди існують щодо проблеми податкового тягаря?

6.5 Вправи для самостійної роботи

1. Якого розміру, на ваш погляд, має бути підприємство, що виробляє автомобілі, меблі, зошити, комп'ютери, взуття, побутову техніку, й чому?

2. Які з наведених показників належать до відносних показників оцінки рівня життя населення:

А) ВВП на душу населення;

Б) індекс споживчих цін;

В) частка умовно вільної частини сукупного доходу;

Г) співвідношення середньодушового сукупного доходу і прожиткового мінімуму.

3. Соціальний захист населення здійснюється у вигляді:

А) пенсійного забезпечення громадян, що тимчасово втратили працездатність;

Б) соціального страхування працівників підприємств, що стали безробітними;

В) виплати державної допомоги сім'ям з дітьми;

Г) всі відповіді правильні.

4. Коефіцієнт Джині характеризує:

А) залежність між кількістю членів сім'ї та загальним рівнем їхніх доходів;

Б) ступінь нерівності розподілу суспільних доходів;

В) ступінь диференціації доходів працівників різних галузей;

Г) залежність між розміром доходу та рівнем споживання.

5. Основними принципами розподілу доходів населення є:

А) принцип розподілу за працею;

Б) принцип розподілу за здібностями;

В) принцип розподілу за вартістю робочої сили;

Г) принцип розподілу за потребами.

6. Номінальна заробітна плата – це:

А) грошова сума, одержана працівником за виконану роботу;

Б) кількість товарів і послуг, яку працівник може придбати на свій заробіток;

В) сума доходів громадян не нижче прожиткового мінімуму;

Г) заробітна плата, одержана залежно від результатів господарської діяльності.

7. Реальна заробітна плата залежить від таких трьох факторів:

А) кваліфікації працівника, кількості та якості праці;

Б) величини номінальної зарплати;

В) рівня цін на товари і послуги;

Г) розмірів сплачуваних податків.

8. Які фактори нашого часу викликають необхідність державного втручання в економіку? Обговорите такі причини:

А) ринок породжує монополію, а тому необхідний захист конкуренції;

Б) неконтрольована диференціація доходів загрожує соціальній стабільності;

В) ринковий механізм не може забезпечити достатню зацікавленість бізнесу у виробництві певних товарів і послуг.

9. Виберіть вірну відповідь. Економічними функціями держави в сучасних суспільних системах не можна вважати:

А) захист конкуренції;

Б) забезпечення доходів певних верств населення;

В) стабілізацію економіки;

Г) перерозподіл доходів;

Д) правильна відповідь не названа.

Поточний контроль до другого модуля

Тести

1. На попит не впливає:

А) кількість покупців на ринку

Б) мода

В) дохід покупця

Г) технологія виробництва товару

2. Закон попиту припускає, що (за інших рівних умов):

А) перевищення пропозиції над попитом викличе зниження ціни

Б) якщо доходи в споживачів зростають, вони зазвичай купують більше товарів

В) крива попиту зазвичай має позитивний нахил

Г) коли ціна товару падає, обсяг попиту на товар зростає за інших рівних умов

3. Конкуренція передбачає:

А) дуже велике число продавців і покупців на ринку

Б) можливість впливати на ринкову ціну

В) наявність бар'єрів для вступу в галузь

Г) відсутність повної інформації про пропоновані продукти і цінах на них

4. До недоліків корпорації належить:

А) об'єднання фінансових ресурсів значного числа осіб

Б) повна відповідальність

В) свобода дій

Г) подвійне оподаткування

5. До суспільних благ належать:

А) мости

Б) бібліотеки

В) медичне обслуговування

Г) все перераховане

Практичні завдання з рекомендаціями до виконання контрольної роботи

Завдання 1

Функція попиту на печиво описується формулою $Q_d = 240 - 25P$; функція пропозиції – $Q_s = 8 + 4P$, де Q_d , Q_s – обсяги попиту і пропозиції печива (кг в неділю); P – ціна печива (грн / кг). Дайте визначення й обчисліть:

А) рівноважну ціну;

Б) рівноважний обсяг печива;

В) рівноважний обсяг продаж печива в грошовому вимірі.

Розв'язок:

А) в умовах рівноваги обсяг попиту на печиво дорівнює обсягу пропозиції, тобто: $Q_d = Q_s$. Прирівняємо два рівняння, і знайдемо рівноважну ціну:

$$240 - 25P = 8 + 4P; P = 8 \text{ (грн/кг)}$$

Б) знайдемо рівноважний обсяг печива, підставивши знайдену ціну до одного з двох рівнянь:

$$Q_d = Q_s = 240 - 25P = 240 - 25 \times 8 = 40 \text{ кг}$$

В) знайдемо рівноважний обсяг продаж в грошовому вимірі, тобто виручку продавців:

$$40 \text{ кг.} \times 8 \text{ грн / кг.} = 320 \text{ грн}$$

Відповідь:

Рівноважна ціна – 8 грн/кг.

Рівноважний обсяг печива – 40 кг.

Рівноважний обсяг продаж печива в грошовому вимірі – 320 грн.

Завдання 2.

Для виробництва 100 одиниць продукції фірма може застосувати три технології. Витрати ресурсів, необхідні для випуску за кожною технологією, представлені в таблиці:

Ресурси	Ціна за одиницю, грош. од.	Технологія		
		№1	№2	№3
Праця	7	4	2	5
Земля	9	4	5	3
Капітал	5	4	6	3

За даних цін на ресурси яку технологію обере фірма?

Розв’язок:

Фірма обирає найбільш ефективну технологію, яка забезпечує менші витрати на одиницю випуску.

В нашому випадку випуск однаковий, тому порівнюємо загальні витрати за кожною технологією:

$$1) 7 \times 4 + 9 \times 4 + 5 \times 4 = 28 + 36 + 20 = 84$$

$$2) 7 \times 2 + 9 \times 5 + 5 \times 6 = 14 + 45 + 30 = 89$$

$$3) 7 \times 5 + 9 \times 3 + 5 \times 3 = 35 + 27 + 15 = 77$$

Відповідь: Фірма обере технологію №3.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. НАЦІОНАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО, МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ТА СТАБІЛІЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА

ТЕМА 7. ВИМІРЮВАННЯ ОБСЯГУ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА, НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ ТА РІВНЯ ЦІН

ПЛАН

7.1 Валовий національний продукт (ВНП)

7.2 Розрахунок ВНП за витратами

7.3 Розрахунок ВНП за доходами

7.4 Чистий національний продукт, національний доход, особистий доход, доход після сплати податків

7.5 Вимірювання рівня цін. Номінальний і реальний ВНП

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо вимірювання обсягу національного виробництва, національного доходу та рівня цін.

Основні терміни і поняття: Валовий національний продукт. Проблема повторного рахунку. Проміжний і кінцевий продукт. Додана вартість. Розрахунок ВНП за витратами. Чисті інвестиції. Розрахунок ВНП по доходах. Чистий національний продукт. Національний доход. Особистий доход. Доход після сплати податків. Індекси цін. ВНП-дефлятор. Номінальний та реальний ВНП. ВВП та суспільний добробут.

7.1 Валовий національний продукт

Валовий національний продукт – це основний показник економічного стану суспільства. Він визначається як сукупна ринкова вартість усього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за один рік. Показник ВНП є грошовим.

Щоб правильно розрахувати сукупний обсяг виробництва, необхідно, щоб всі продукти й послуги були враховані один раз (виключити повторний рахунок). Для цього враховується тільки кінцева продукція й виключається проміжна продукція.

Під кінцевим продуктом розуміють товари й послуги, які купуються для кінцевого використання.

Товари й послуги, які купують для перепродажу або для подальшої обробки або переробки, відносяться до проміжних продуктів. Вони виключаються із ВНП, тому що у вартість кінцевого продукту вже входять всі проміжні угоди, що мали місце. Таким чином, вартість кінцевого продукту складається з того, що «додають» фірми на кожній стадії обробки.

Різниця між ринковою ціною продукції, виробленої фірмою, і вартістю придбаних нею в постачальників сировини й матеріалів називається доданою вартістю. Якщо ми просумуємо додану вартість, вироблену всіма фірмами, ми одержимо ринкову вартість загального випуску продукції (ВНП).

При розрахунку показника ВВП виключаються непродуктивні угоди, які включають:

1. Чисто фінансові угоди (бувають 3-х видів):

а) трансфертні виплати з держбюджету (допомоги з безробіття, виплати по соціальному страхуванню й т. і.) – тому що їхні одержувачі не вносять ніякого внеску в створення поточного обсягу ВВП;

б) приватні трансфертні платежі (наприклад, щомісячні субсидії, одержувані студентами від батьків) – тому що вони є актом передачі коштів від однієї приватної особи іншому;

в) угоди з цінними паперами – тому що прямо не приводять до збільшення виробництва.

2. Продаж старих речей – тому що ці угоди не відображують поточного виробництва.

Отже, ми можемо оцінити ринкову вартість кінцевого продукту (а значить, ВВП), підрахувавши, скільки всі споживачі витрачають коштів на його придбання або просумувавши всю додану вартість, вироблену всіма фірмами (так як додана вартість являє собою суму заробітної плати, відсотка, ренти й прибутку, ми повинні просумувати доходи всіх учасників процесу виробництва).

Таким чином, ВВП може бути визначений або шляхом сумування всіх витрат на покупку всього обсягу виробленої в даному році продукції, або шляхом сумування всіх доходів, отриманих від виробництва всього обсягу продукції даного року. Рівноцінність даних методів розрахунку ґрунтується на тому, що те, що витрачено на виробництво продукту і є витратою для одних, є в той же час доходом для тих, хто надав свої ресурси для виробництва й реалізації даного продукту на ринку.

7.2 Розрахунок ВВП за витратами

Щоб виміряти ВВП за витратами необхідно просумувати всі види витрат на купівлю кінцевого продукту й послуг. Це включає особисті споживчі витрати (С), валові приватні внутрішні інвестиції (I_g), державні закупівлі товарів і послуг (G), чистий експорт (X_n).

1. Особисті споживчі витрати (С) включають:

а) витрати домогосподарств на предмети споживання тривалого користування (автомобілі, холодильники);

б) на товари поточного споживання (хліб, молоко);

в) на послуги (юристів, лікарів, перукарів).

2. Валові приватні внутрішні інвестиції (I_g) включають:

а) всі покупки машин й устаткування підприємцями;

б) все будівництво;

в) зміна запасів (якщо запаси збільшилися, значить продукція вироблена, але не продана, її потрібно врахувати у ВВП; якщо запаси зменшилися – значить фірми продали цього року більше, ніж виробили – це потрібно відняти від ВВП).

Розрізняють валові й чисті інвестиції.

Чисті інвестиції (I_n) – це будь-які додавання до обсягу капіталу в економіці (будівництво нових заводів, фабрик, розширення існуючого виробництва).

Валові інвестиції включають чисті інвестиції й, крім того, виробництво всіх інвестиційних товарів, призначених для заміщення машин, устаткування й споруд, які спожиті в ході виробництва цього року (амортизація).

3. Державні закупівлі товарів і послуг (G). Державні закупівлі товарів і послуг включають всі державні витрати на кінцеву продукцію підприємств і витрати на всі прямі покупки ресурсів (у т.ч. і робочої сили). Не включають державні трансфери.

4. Чистий експорт (X_n).

Чистий експорт – це різниця між експортом й імпортом:

$$\text{ВНП} = C + I_g + G + X_n \quad (7.1)$$

7.3 Розрахунок ВНП за доходами

До складу ВНП, розрахованого по доходах, входять наступні елементи:

1. Відрахування на відшкодування спожитого капіталу (амортизація) – це відрахування на покупку інвестиційних товарів, спожитих у процесі виробництва ВНП даного року.

2. Непрямі податки на бізнес (загальний податок із продажів, акцизи, податки на майно, ліцензійні платежі й мита), тому що вони входять у ціну товарів, хоча й не відображають загальний обсяг доходу, створеного в кожному році.

3. Заробітна плата найманих робітників (сюди входить не тільки заробітна плата, але й внески приватних підприємців на соціальне страхування, відрахування в приватні пенсійні фонди й т. і.).

4. Рентні платежі.

5. Відсоток.

Залишається ще один вид доходу – прибуток, але при ближчому розгляді виявляється, що його можна розділити на прибуток некорпоративного сектора (одноосібних господарств і партнерств) і прибуток корпорацій. У свою чергу, прибуток корпорацій розпадається на три частини: та, котра йде на сплату податків; та, котра виплачується акціонерам як доход по акціях (дивіденд) і та, котра буде використана для збільшення капіталу корпорацій у майбутньому, а зараз не розподіляється серед акціонерів. Тому один вид доходу – «прибуток» – ураховується по 4-х позиціях:

6. Доход від індивідуальних вкладень.

7. Податки на прибуток корпорацій.

8. Дивіденди.

9. Нерозподілені прибутки корпорацій.

7.4 Чистий національний продукт, національний доход, особистий доход, доход після сплати податків

На основі показника ВНП одержують ряд інших важливих показників:

Чистий національний продукт (NNP) – це ринкова вартість річного обсягу виробництва товарів і послуг за винятком відрахувань на споживання капіталу.

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{амортизація} \quad (7.2)$$

Національний дохід (NI) – дохід, створений факторами виробництва в результаті їхньої участі в процесі виробництва поточного обсягу ВНП, або вартість ресурсів, використаних для виробництва обсягу продукції цього року. Розраховується шляхом вирахування із ЧНП непрямих податків на бізнес.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{непрямі податки на бізнес} \quad (7.3)$$

Особисті доходи (PI) – це доходи, отримані родинами й окремими індивідами до сплати особистих податків. Розраховується:

$$\begin{aligned} \text{НД} & - \text{внески на соціальне страхування} \\ & - \text{податки на доходи корпорацій} \\ & - \text{нерозподілені доходи корпорацій} \\ & + \text{трансферні платежі} \\ & = \text{особистий дохід} \end{aligned} \quad (7.4)$$

Дохід після сплати податків (дохід, що перебуває в особистому розпорядженні) (DI).

$$\text{Дохід після сплати податків} = \text{Особистий дохід} - \text{особисті податки}$$

7.5 Вимірювання рівня цін. Номінальний і реальний ВНП

Рівень цін необхідно вимірювати, щоб знати:

- а) чи є в суспільстві інфляція (зростання цін) або дефляція (падіння цін);
- б) щоб порівнювати ВНП по роках.

Рівень цін виражається у вигляді індексу. Індеси цін розраховують на основі порівняння специфічного набору (ринкового кошика) продукції в даному році стосовно ціни аналогічної продукції в базовому році.

Виражається у відсотках.

$$\text{Індекс цін} = \frac{\text{Ціна ринкового кошика в даному році}}{\text{Ціна аналогічної продукції в базовому році}} \times 100\% \quad (7.5)$$

Найбільш відомі індекси цін:

- індекс споживчих цін (розраховується по 300 товарам);
- індекс цін виробника (по 3200 товарам);
- індекс цін на експортну продукцію;
- індекс цін ВНП або ВНП-дефлятор – застосовується для коригування грошового обсягу ВНП із урахуванням зміни цін.

Розрізняють номінальний і реальний ВВП. Номінальний ВВП характеризує обсяг продукції в даному році виражений у цінах даного року. Реальний ВВП вимірює обсяг продукції в даному році, виражений у цінах базового року.

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін}} \times 100\% \quad (7.6)$$

Так як в наш час зростання цін стало звичним явищем, в більшості випадків номінальний ВВП у роки, що передують базисному, виявляється нижче, ніж реальний ВВП. І, навпаки, у роки, що йдуть за базисним, номінальний ВВП більше, ніж реальний. Тому, переходячи від номінального ВВП до реального в роки, що передують базисному, ми його збільшуємо – це називається інфлювати. Переходячи від номінального ВВП до реального, у роки, що впливають за базисним, ми його зменшуємо – це називається дефлювати.

7.6 Контрольні питання

1. Що вимірює показник ВВП?
2. Коли виникає проблема повторного рахунку при вимірюванні ВВП і що потрібно зробити, щоб уникнути її?
3. Чому фінансові угоди і перепродаж старих речей не враховують при обчисленні ВВП?
4. Що таке додана вартість?
5. Назвіть 4 складові ВВП і назвіть по одному прикладу для кожної.
6. В чому полягає різниця між валовими і чистими інвестиціями?
7. До складу якого показника включають витрати домогосподарств на купівлю житла на первинному ринку при розрахунку ВВП за витратами? А купівлю житла на вторинному ринку?
8. Як розраховуються індекси цін?
9. Які індекси цін використовують економісти?
10. Для яких цілей використовують показник номінальний ВВП, а для яких цілей використовують показник реальний ВВП?
11. Розгляньте дві країни з однаковим реальним ВВП. Чи можливо, що при цьому одна країна багата, а інша бідна? Поясніть чому.

7.7 Вправи для самостійної роботи

1. Назвіть причини, за якими показник ВВП не завжди точно характеризує добробут нації.
2. Які з перерахованих нижче угод будуть включені у ВВП, а які ні? Обґрунтуйте, чому:
 - А) сім'я продає свою стару квартиру за 200 тис. грош. од. і купує в недавно збудованому будинку за 250 тис. грош. од.;
 - Б) фірма купує 10 комп'ютерів, вже бувших у використанні, у іншої фірми;

В) сім'я купує акції компанії «А» на суму 10 тис. грош. од.;

Г) фірма випускає продукцію на суму 10 млн грош. од., половину цієї продукції вона продає через свій фірмовий магазин, а другу половину зберігає на складі.

3. Частина домогосподарок в країні вирішила працевлаштуватися, а для виконання домашньої роботи буде наймати прислугу. Як це відобразиться на величині ВВП?

4. Як відіб'ються на ВВП і ВВП країни поточного року наступні операції:

А) у поточному році ви придбали новий автомобіль, випущений вітчизняним автозаводом торік;

Б) професор місцевого університету одержав гонорар за курс лекцій, прочитаний у поточному році за кордоном;

В) у поточному році громадянин країни відкрив нову фірму в столиці і виробив продукції на 2 мільйони грошових одиниць, з яких 1 мільйон повинен бути виплачений іноземному банку в рахунок погашення кредиту.

5. У таблиці наведено приклад виробництва костюмів. Використовуючи дані таблиці, визначте, на скільки збільшився ВВП, використовуючи метод розрахунку ВВП за доданою вартістю.

Стадії виробництва	Ринкова вартість, грош. од.	Додана вартість, грош. од.
Вівцеферма	1080	
Суконна фабрика	2230	
Швацька фабрика	4500	
Оптова база	5950	
Роздрібний продаж	7890	
Усього		

6. За даними, приведеними у таблиці, в умовах гіпотетичної економіки, розрахуйте у якому році обсяг виробництва більший?

Товар	Ціна за одиницю, грош. од.	Кількість, тис. шт.	
		Перший рік	Другий рік
Столи	100	2	2,5
Стільці	20	12	16

7. За даними обчисліть обсяг валового національного продукту:

Рахунок	млрд грош. од.
Особисті споживчі витрати	106
Державні закупівлі товарів та послуг	35
Чисті приватні внутрішні інвестиції	20
Амортизація	8
Експорт товарів і послуг	5
Імпорт товарів і послуг	4

8. Припустимо, що індекс цін на споживчі товари враховує тільки два товари: їжу і житло. Частка витрат на їжу в споживчому кошику складає 25%, а на житло – 75%. Ціни на продукти виросли на 15%, а на житло – на 10%.

А) Які темпи інфляції за ІСЦ?

Б) Припустимо, що ІСЦ враховує багато товарів. Поясніть, чому обчислені відповідно до ІСЦ темпи інфляції ніколи не можуть бути вище індивідуального показника кожного з товарів, включених у розрахунок індексу.

ТЕМА 8. ЦИКЛИ. БЕЗРОБІТТЯ. ІНФЛЯЦІЯ

ПЛАН

- 8.1. Економічні цикли
- 8.2. Безробіття
- 8.3. Інфляція

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо проблем економічної нестабільності.

Основні терміни і поняття: Економічні цикли. Фази циклу. Вплив економічного циклу на різні галузі. Інфляція. Рівень інфляції. Інфляція попиту й інфляція витрат. Витрати на одиницю продукції. Номінальний і реальний доход. Напрямки перерозподілу доходу внаслідок інфляції. Номінальна і реальна відсоткова ставка. Безробіття. Фрикційне, структурне і циклічне безробіття. Природний рівень безробіття. Повна зайнятість. Потенційний обсяг виробництва. Рівень безробіття. Закон Оукена.

8.1 Економічні цикли

Економічні цикли – це підйоми і спади рівнів економічної активності, що змінюють один одного протягом декількох років.

В економічних циклах виділяють чотири фази:

1. Пік циклу – коли в економіці спостерігається повна зайнятість і виробництво працює на повну або майже повну потужність. У цій фазі рівень цін має тенденцію до підвищення, а зростання ділової активності припиняється.

2. Спад – виробництво й зайнятість скорочуються, однак, ціни не знижуються (ціни знижуються тільки в тому випадку, якщо спад серйозний і тривалий, тобто виникає депресія).

3. Нижча точка спаду – виробництво й зайнятість досягають найнижчого рівня. Одночасно це й той момент, коли починається поживавлення.

4. Поживавлення – рівень виробництва підвищується, зайнятість росте. Може супроводжуватися зростанням цін.

Графічне зображення фаз циклу дане на рис. 8.1.

Існує багато економічних теорій, що по-різному пояснюють причини коливання ділової активності (причини циклів). Більшість економістів вважає, що основним фактором, що безпосередньо визначає рівні виробництва й зайнятості, є рівень загальних (сукупних) витрат. Це пояснюється тим, що в економіці, орієнтованій на ринок, підприємства виробляють товари, тільки якщо їх можна вигідно продати. Якщо загальні витрати невеликі, то й обсяг виробництва невеликий. Загальні витрати ростуть – росте й обсяг виробництва. Але якщо буде досягнута повна зайнятість, реальний обсяг виробництва стає постійним і зростання витрат приводить тільки до зростання цін.

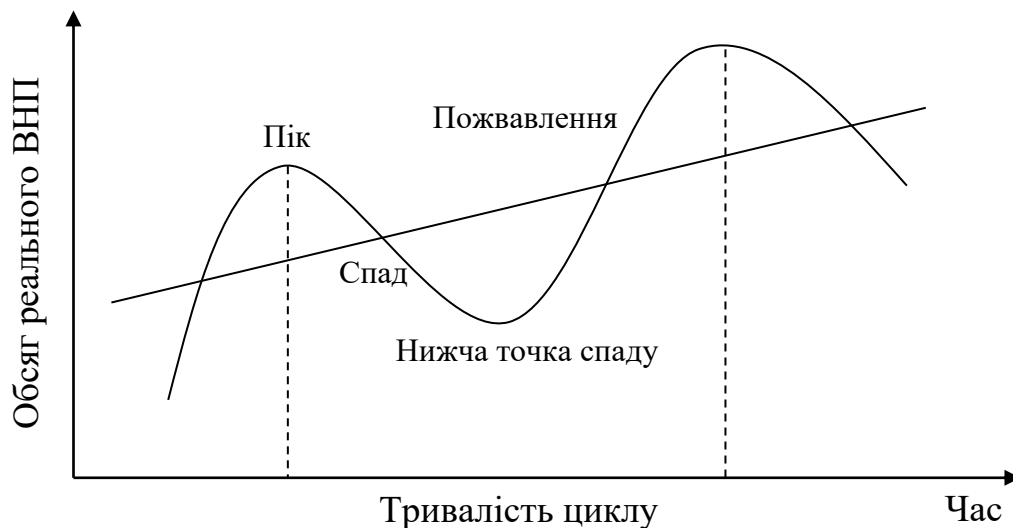


Рисунок 8.1 – Графічне зображення фаз економічного циклу [1]

Не всі коливання ділової активності можна пояснити за допомогою економічних циклів. Є сезонні коливання (у сільському господарстві, у будівництві, у роздрібній торгівлі – масові покупки подарунків перед святами.). Крім того, існують довгострокові тенденції в економіці, які визначають довгострокове (25, 50–100 років) підвищення або зниження ділової активності.

Різні галузі по-різному піддаються впливам економічного циклу. Цикл більше впливає на обсяги продукції й зайнятість у галузях, що виробляють інвестиційні товари й товари тривалого користування, ніж на аналогічні показники в галузях, що випускають товари короткочасного користування. Так, у випадку спаду, обсяги виробництва різко скорочуються в будівництві, виробництві автомобілів, холодильників й, навпаки, у фазі підйому саме ці галузі одержують максимальні стимули.

Це можна пояснити наступним:

1. Можливість відстрочки. В умовах спаду і фірми, і родини знижують обсяги придбання нового обладнання, товарів тривалого користування, відмовляються від будівництва нових будинків. У той же час покупки товарів короткочасного користування скорочуються незначно.

2. Влада монополій. Більшість галузей, що випускають інвестиційні товари й товари тривалого користування, є висококонцентрованими, коли основна частина виробництва зосереджена в невеликій кількості великих фірм. Такі фірми мають достатню монопольну владу, щоб протидіяти зниженню цін на свою продукцію, і у фазі спаду знижують не ціни, а обсяг виробництва. А в галузях, що виробляють предмети короткочасного користування, рівень концентрації нижче, менше економічна влада – і у фазі спаду тут в основному знижуються ціни, а не обсяг випуску продукції.

8.2 Безробіття

Безробіття виникає тоді, коли кількість бажаючих працювати перевищує кількість робочих місць. Кожну людину можна віднести до однієї із трьох груп:

- зайняті;

- безробітні;
- такі що не входять в сукупну робочу силу.

Безробітним вважається той, хто хоче й може працювати, самостійно й активно займається пошуками роботи, але не зміг працевлаштуватися через відсутність вільних робочих місць або недостатність професійної підготовки.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Чисельність безробітних}}{\text{Чисельність робочої сили}} \times 100\% \quad (8.1)$$

Недоліком виміру рівня безробіття є те, що в число безробітних не включаються люди, зайняті неповний робочий день, а також ті, хто зневірився й перестав шукати роботу.

Розрізняють наступні типи безробіття:

1. Фрикційне – пов'язане з пошуками або очікуванням роботи й вважається неминучим.

2. Структурне – виникає в результаті змін у споживчому попиті й технології, що тягне зміну попиту на окремі види професій (складови втратили роботу в результаті появи машин, що виготовляють пляшки). Також вважається неминучим.

3. Циклічне – безробіття, викликане спадом виробництва.

Так як структурне й фрикційне безробіття неминучі, рівень зайнятості не може становити 100% робочої сили. Сума рівнів фрикційного й структурного безробіття називається **природним рівнем безробіття**. Зайнятість, що дорівнює 100% мінус природний рівень безробіття називається повною. Реальний обсяг національного продукту, отриманий при повній зайнятості, називається **потенційним обсягом виробництва** або виробничим потенціалом економіки.

Природний рівень безробіття виникає при збалансованості ринку робочої сили, коли кількість шукаючих роботу дорівнює кількості вільних робочих місць. Якщо кількість шукаючих роботу більше кількості вільних місць, існує циклічне безробіття. Якщо навпаки – в економіці «напружена» ситуація, що підштовхує інфляцію.

Економіка не завжди функціонує при природному рівні безробіття. Якщо економіка перебуває у фазі спаду – безробіття вище природного рівня. У період другої світової війни безробіття в країнах-учасницях було нижче природного рівня.

Із часом природний рівень безробіття змінюється. Причини: зміна чисельності молоді в загальній чисельності робочої сили, збільшення допомоги з безробіття.

Високий рівень безробіття спричиняє значні економічні й соціальні витрати. Основним негативним наслідком безробіття є втрати у випуску продукції в результаті недовикористання суспільством ресурсів. У підсумку фактичний ВВП виявляється менше потенційного ВВП. Якщо безробіття на 1% вище природного рівня, фактичний ВВП на 2,5% нижче потенційного. Ця залежність відставання ВВП у результаті зростання безробіття називається **законом Оукена**.

Безробіття неоднаково проявляється в різних соціальних групах:

1. Безробіття менше серед «білих комірців», чим серед «синіх комірців». Це пояснюється тим, що значна частина «білих комірців» працює в галузях, що менше піддаються циклічним коливанням (медицина, наука, освіта, сфера послуг); підприємці звільняють їх в останню чергу, тому що на їхню підготовку потрібно багато коштів; багато хто з них самі є власниками фірм.

2. Рівень безробіття вище серед молоді, тому що молоді люди мають більш низьку кваліфікацію, а багато хто з них уперше вступає на ринок робочої сили.

3. Безробіття може відрізнятися в різних групах населення в результаті расової, етнічної, релігійної, соціальної дискримінації.

Існують значні розходження в рівнях безробіття між окремими країнами. Це пояснюється тим, що в різних країнах відрізняються природні рівні безробіття, і країни можуть перебувати в різних фазах циклу.

8.3 Інфляція

Інфляція – це підвищення загального рівня цін. Ми вже знаємо, що загальний рівень цін вимірюється за допомогою індексів цін, у яких ціни даного року порівнюються із цінами базового року. Знаючи індекси цін по окремих роках, можна розрахувати темпи інфляції в окремі роки.

$$\text{Темп інфляції для даного року} = \frac{\text{Індекс цін даного року} - \text{Індекс цін минулого року}}{\text{Індекс цін минулого року}} \times 100\% \quad (8.2)$$

Розрізняють два типи інфляції: інфляція попиту й інфляція витрат.

Інфляція попиту виникає, коли обсяг виробництва близький до потенційного й існує надлишковий попит, що і приводить до зростання цін («занадто багато грошей полює за занадто малою кількістю товарів»).

Розглянемо докладніше процес виникнення інфляції попиту.

Припустимо, що на першому етапі в нас низький сукупний рівень витрат ($C + I + G + X_n$) і ВВП сильно відрізняється від потенційного (велике безробіття й великі незавантажені потужності). Припустимо, що сукупний попит підвищився, тоді обсяг виробництва зросте. При цьому рівень цін зміниться незначно, тому що в дію вводяться раніше не використані ресурси, які вигідно застосовувати й при існуючих цінах.

У міру зростання попиту економіка вступає в другий етап. На цьому етапі вже може початися зростання цін, хоча повна зайнятість ще не досягнута. Це відбувається тому, що в окремих галузях економіки вже на даному етапі будуть вичерпані запаси виробничих потужностей (хоча в економіці в цілому до повного завантаження потужностей далеко), тому ціни на товари цих галузей ростуть. Звуження ринків робочої сили дає можливість профспілкам вимагати підвищення заробітної плати й т. д. Все це приводить до зростання цін. Інфляцію, що виникає на даному етапі, називають «передчасною» (виникає до досягнення рівня повної зайнятості).

На третьому етапі зростання сукупного попиту приводить до того, що повна зайнятість поширюється на всі сектори економіки. Реальний обсяг виробництва досягає максимуму. Всі галузі не можуть відповідати на збільшення попиту збільшенням продукту. Тепер зростання попиту викликає тільки зростання цін.

Графічне зображення інфляції дане на рис. 8.2.

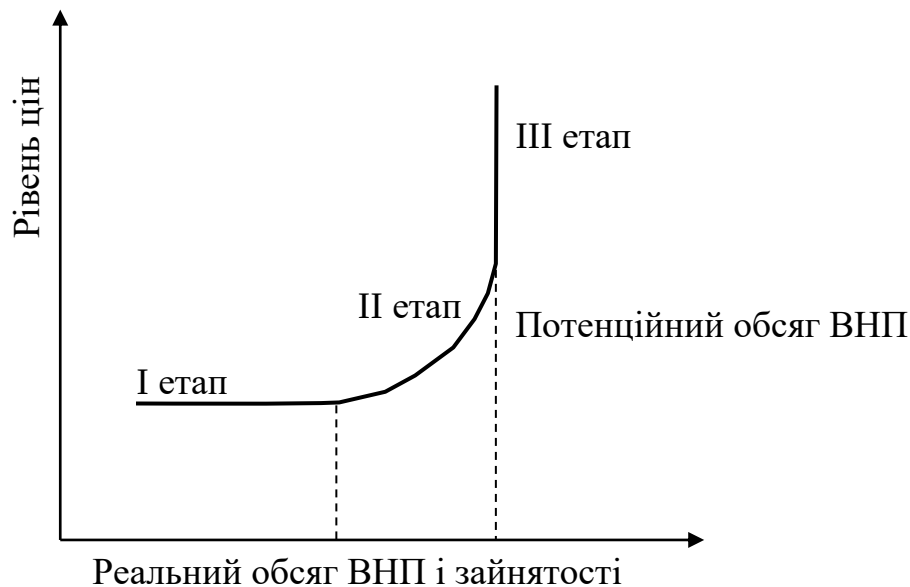


Рисунок 8.2 – Рівні цін і зайнятості [1]

Інфляція **витрат** – інфляція, викликана зростанням витрат або зменшенням сукупної пропозиції, виникає, коли ціни ростуть через збільшення витрат на одиницю продукції.

$$\text{Витрати на одиницю продукції} = \frac{\text{Загальні витрати}}{\text{Кількість одиниць продукції}} \quad (8.3)$$

Підвищення витрат на одиницю продукції скорочує прибуток й обсяг продукції, що фірми готові запропонувати при існуючому рівні цін. У результаті зменшується пропозиція товарів і послуг в економіці, а це зменшення приводить до зростання цін. Основними факторами зростання витрат є підвищення номінальної заробітної плати й зростання цін на сировину й енергію. Різновидом інфляції витрат є інфляція, викликана підвищенням заробітної плати.

Інфляція приводить до перерозподілу доходів. Перш ніж розглянути основні напрямки перерозподілу доходів, звернемо увагу на те, що розрізняють номінальний дохід (дохід, отриманий у грошовій формі) і реальний (визначається кількістю товарів і послуг, які можна придбати на суму номінального доходу).

$$\text{Реальний дохід} = \frac{\text{Номінальний дохід}}{\text{Індекс цін}} \quad (8.4)$$

Основні напрямки перерозподілу доходу в результаті впливу інфляції:

1. Інфляція зменшує доходи громадян, що одержують фіксований дохід і збільшує їх в інших груп населення (наприклад: землевласник, що одержує фіксовану ренту або пенсіонер з кожним місяцем інфляції можуть усе менше товарів купити на свій дохід.) У той же час люди, що одержують нефіксовані доходи, можуть виграти (наприклад: якщо профспілки доможуться випереджальних темпів зростання заробітної плати).

2. Інфляція зменшує реальну вартість заощаджень.

3. Інфляція перерозподіляє доходи між дебіторами (тими, хто бере позичку) і кредиторами (тими, хто дає позичку) на користь перших.

Тягар інфляції залежить від того, чи можуть люди передбачати інфляцію й чи можуть скорегувати свої номінальні доходи з урахуванням майбутнього підвищення цін. Наприклад, профспілки включають тепер у колективні договори вимоги автоматичного підвищення заробітної плати відповідно до зростання вартості життя. Банки видають кредити під відсотки, у яких ураховується очікуваний темп інфляції. Якщо процентна ставка дорівнює 10%, а очікувана інфляція 6%, банки будуть видавати кредит виходячи з 16% ставки. У цьому випадку 10% – це реальна процентна ставка, а 16% – номінальна.

Номінальна процентна ставка – це виражене у відсотках збільшення грошової суми, що одержує кредитор.

Реальна процентна ставка – це виражене у відсотках збільшення купівельної спроможності, що одержує кредитор.

$$\begin{array}{l} \text{Зміна} \\ \text{реального} \\ \text{доходу (\%)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Зміна} \\ \text{номінального} \\ \text{доходу (\%)} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Зміна} \\ \text{рівня цін (\%)} \end{array} \quad (8.5)$$

Дефляція (падіння цін) викликає зворотні процеси.

Дотепер ми вважали, що обсяг виробництва залишається постійним і досліджували, як інфляція перерозподіляє вже створений дохід. У дійсності інфляція впливає на обсяг виробництва. Правда, серед економістів немає єдності в оцінці наслідків впливу інфляції на обсяг виробництва й зайнятості.

Частина економістів вважає, що якщо суспільство хоче мати високий рівень виробництва й зайнятості, воно повинне змиритися з помірною інфляцією. Це пояснюється в такий спосіб. При низькому рівні сукупних витрат рівень цін стійкий, але обсяг виробництва нижче потенційного й безробіття високе (етап 1 на рис. 8.2). Якщо сукупні витрати збільшаться, то на 2-му етапі ми будемо мати більш високий рівень виробництва й зайнятості, але при цьому виростуть і ціни. Існує зворотна залежність між інфляцією й безробіттям. Необхідно відзначити, що в останні роки ця точка зору зазнає критики.

Прихильники концепції інфляції витрат думають, що якщо в економіці досягнуті повна зайнятість і ціни стабільні, і в такій ситуації починають рости витрати, обсяг виробництва і зайнятість скорочуються.

Маючи помірну інфляцію, економісти завжди бояться, що вона може перерости в гіперінфляцію. **Гіперінфляція** – це інфляція з дуже високими темпами. Вона, як правило, є результатом нерозумної політики уряду й може привести до краху всієї фінансової системи.

8.4 Контрольні питання

1. Дайте визначення економічних циклів і поясніть, як змінюється обсяг виробництва, зайнятість й рівень цін в кожній фазі циклу.

2. У чому полягають причини коливань рівнів економічної активності (причини економічних циклів)?

3. В якій галузі під час спаду сильніше скоротяться обсяги виробництва й зайнятості: в верстатобудуванні, чи в виробництві взуття? Чому?

4. Кого можна вважати безробітним?

5. Чи можна вважати безробітними студентів, які навчаються на денному відділенні?

6. Які типи безробіття розрізняють економісти?

7. Що таке природний рівень безробіття?

8. Чому природний рівень безробіття є різним в різних країнах? Від чого він залежить?

9. Що таке «закон Оукена»?

10. В чому різниця між показниками індексу цін і темпу інфляції? Для чого ці показники використовують?

11. Дайте визначення інфляції попиту. Поясніть, чому економісти вважають, що справжня інфляція спостерігається коли обсяг виробництва близький до потенційного?

12. Дайте визначення інфляції витрат. Поясніть, в яких випадках підвищення номінальної заробітної плати може викликати інфляцію витрат.

13. В чому різниця між номінальним і реальним доходом?

8.5 Вправи для самостійної роботи

1. Згідно даних Держкомстату України у 2007 році чисельність робочої сили становила 20606,2 тис. осіб, зайнятих нараховувалося 19189,5 тис. осіб. Визначити рівень безробіття.

2. У таблиці наведені дані про трудові ресурси і зайнятість у 2001 та 2004 роках (у тис. чоловік):

Показники	2001 рік	2004 рік
Робоча сила	84889	95453
Зайняті	80796	87524
Безробітні		
Рівень безробіття (%)		

А) Розрахуйте чисельність безробітних і рівень безробіття в 2001-му і 2004-му роках.

Б) Як пояснити одночасне зростання зайнятості і безробіття?

В) Чи можна стверджувати, що в 2004 році існувала повна зайнятість?

Чому?

3. Означте статус осіб, перерахованих нижче, з точки зору їх відношення до зайнятості і до робочої сили, якщо вони класифікуються в такий спосіб:

– зайняті (З),

– безробітні (Б),

– не відносяться до складу робочої сили (Н).

А) Працівник, звільнений за власним бажанням, який став на облік у центр зайнятості.

Б) Працівник, переведений на режим роботи неповного робочого дня.

В) Лікар, що за станом здоров'я більш не може працювати.

Г) Звільнений робітник, що протягом тривалого часу не міг знайти роботу і тому припинив її пошуки.

Д) Студент, який навчається на денному відділенні учбового закладу.

Е) Електрик, який навчається на заочному відділенні навчального закладу.

Ж) Юнак 18-ти років, який проходить строкову службу у війську.

З) Бухгалтер, який перебуває на лікарняному.

4. За даними гіпотетичної економіки: Чисельність зайнятих складає 50 млн чоловік, чисельність безробітних – 7 млн чоловік.

А) Розрахуйте рівень безробіття.

Б) Місяць потому із 50 млн чоловік, що мали роботу, були звільнені 3 млн чоловік.; 2 млн з числа офіційно зареєстрованих безробітних припинили пошуки роботи. Розрахуйте, яка тепер чисельність зайнятих, кількість безробітних і рівень безробіття.

5. Міністерство статистики країни має наступну інформацію щодо складу населення, загальна чисельність якого становить 50 млн осіб:

– особи у віці до 16 років, пенсіонери, домогосподарки, бродяги та особи, що перебувають у тривалій ізоляції становили 14,5 млн осіб;

– 0,2 млн страйкуючих шахтарів вимагали виплати заборгованості по заробітній платі;

– строкову службу у війську проходили 0,6 млн юнаків;

– внаслідок епідемії грипу не працювали, перебуваючи на лікарняному 0,3 млн осіб;

– на обліку у центрах зайнятості як безробітні перебували 3,3 млн осіб;

– 0,4 млн осіб були звільнені з роботи і не шукали її за даного рівня заробітної плати;

– у вищих навчальних закладах на денній формі навчання здобували освіту 1 млн студентів;

– 0,7 млн осіб, зайнятих неповний робочий день, шукали роботу на повну ставку.

Визначте фактичний рівень безробіття.

6. Рівень фактичного безробіття 10%, природного – 6%. Фактичний ВВП становить 126 млрд грош. од. Обчислити втрати ВВП від циклічного безробіття.

7. Рівень фактичного безробіття становив 10%, рівень природного безробіття – 6,4%. Потенційний ВВП становив 50 млрд грош. од. Обчислити фактичний ВВП, скориставшись законом Оукена (коефіцієнт 2,5).

8. Фактичний ВВП деякої країни становив 258 млрд грош. од. При цьому, рівні безробіття в цій країні становили: структурного – 2%; фрикційного – 6%; циклічного – 3%. Коефіцієнт Оукена дорівнює 2,5.

Визначте:

А) фактичний рівень безробіття;

Б) природний рівень безробіття;

В) розмір потенційного ВВП.

9. За даними гіпотетичної економіки фактичний ВВП у n-му році склав 1000 млрд грошових одиниць. Природний рівень безробіття склав у цьому ж році 5%. Фактичний рівень безробіття склав 9%. Розрахуйте обсяг потенційного ВВП у n-му році.

10. У таблиці представлені дані гіпотетичної економіки, що характеризують обсяги фактичного і потенційного ВВП (млрд грош. од.). У 2000 році економіка розвивалася в умовах повної зайнятості при рівні безробіття 3%.

Рік	Потенційний ВВП	Фактичний ВВП
2000	5000	5000
2001	5500	5225
2002	5990	5540,75

Використовуючи закон Оукена, визначте рівень безробіття в 2001 та в 2002 роках.

11. Припустимо, що в даному році природний рівень безробіття склав 4%, а фактичний рівень 12%.

А) Визначите величину відставання обсягу ВВП у відсотках.

Б) Якщо номінальний ВВП складав 900 млрд грош. од., який обсяг продукції було втрачено через безробіття?

12. Номінальний дохід збільшився на 6%, рівень цін – на 7%. Як і на скільки змінився реальний дохід?

13. Ви вклали 1000 грош. од. у банк при річній ставці 12%. Яку суму ви одержите через два роки?

14. Ви вклали 2000 грош. од. комерційний банк при 10%-ій ставці на один рік. Індекс цін у цьому ж році становив 118%. Як і на скільки змінилась реальна вартість ваших заощаджень через рік?

17. Індекс цін у 1999 р. становив 99,5%, у 2000 р. – 102,78%. Обчислити темп інфляції у 2000 р. порівняно з 1999 р.

18. В економіці виробляються два товари X и Y. Споживачі половину свого доходу витрачають на купівлю товару X, а іншу половину – на купівлю товару Y. За рік ціни на товар X зросли на 8%, а на товар Y – на 12%. Розрахуйте індекс цін споживчих товарів (індекс цін попереднього року = 100).

19. Вирішуючи питання про визначення частки заробітної плати, що направляється на заощадження на старість, на який процентний дохід від своїх

нагромаджень повинен орієнтуватися працівник – розрахований з урахуванням номінальної чи реальної процентної ставок? Поясніть.

20. Припустимо Ви отримали кредит у 10000 грош. од. за нульового рівня інфляції. При цьому кредитор розраховує отримати 11100 грош. од. Але в економіці почалися інфляційні процеси і рівень інфляції становить 19%. Хто за цих умов отримає вигоду, а хто понесе втрати. Обрахуйте ці втрати.

ТЕМА 9. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

ПЛАН

- 9.1 Дискреційна фінансова політика
- 9.2 Недискреційна фінансова політика. Вбудовані стабілізатори
- 9.3 Проблеми, що виникають у процесі здійснення фінансової політики
- 9.4 Державний борг

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо фінансової політики держави.

Основні терміни і поняття: Дискреційна фінансова політика. Вплив податків та державних витрат на рівень реального обсягу виробництва. Стимулююча політика. Стримуюча політика. Дефіцит бюджету. Фінансування дефіциту бюджету. Недискреційна фінансова політика. Циклічний і структурний дефіцит бюджету.

9.1 Дискреційна фінансова політика

Фінансова політика – це політика урядових витрат й оподаткування. Під дискреційною фінансовою політикою розуміють свідоме маніпулювання податками й урядовими витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва й зайнятості, контролю над інфляцією й прискоренням економічного зростання.

Раніше ми з'ясували, що збільшення урядових витрат збільшує рівноважний дохід в мультиплікованому вираженні. А збільшення податків зменшує рівноважний дохід також в мультиплікованому вираженні.

Причому однакове збільшення урядових витрат і податків веде до приросту ЧНП на величину, яка дорівнює приросту G і T . Це значить, що мультиплікатор збалансованого бюджету дорівнює одиниці. Це пояснюється таким чином: зміна урядових витрат має більш сильний вплив на сукупні витрати, тому що є компонентом сукупних витрат. Тому, якщо урядові витрати виросли на ΔG , то й сукупні витрати виростуть на ΔG , ЧНП у результаті дії мультиплікатора збільшиться на $\Delta G \times \text{MULT}$. А зміна податків впливає на сукупні витрати опосередковано, через зміну споживання. При цьому зміна в споживанні буде менше, ніж зміна в податках, тому що вона визначається MPC , яка завжди менше 1. У підсумку зростання ЧНП у результаті збільшення державних витрат завжди буде більшим, ніж зменшення ЧНП у результаті введення податків на таку ж суму. При цьому чистий приріст ЧНП буде дорівнювати первісному приросту G і T .

Отже, ми переконалися, що фінансова політика може бути використана для стабілізації економіки. У найбільш спрощеній формі фінансова політика в різних фазах циклу може бути зведена до наступного. У фазі спаду з метою збільшення виробництва й ліквідації безробіття уряд повинен проводити стимулюючу фінансову політику. Для цього треба:

- а) збільшити державні витрати;

- б) зменшити податки;
- в) поєднувати а) і б).

Очевидно, що ці міри ведуть до збільшення дефіциту державного бюджету.

У фазі підйому, для ліквідації інфляції, викликаній надлишковим попитом, уряд повинен проводити стримуючу фінансову політику. Для цього треба:

- а) зменшити урядові витрати;
- б) збільшити податки;
- в) поєднувати а) і б).

Така політика приводить до появи бюджетних надлишків (позитивного сальдо урядового бюджету).

Дієвість стимулюючої фінансової політики залежить не лише від величини дефіциту державного бюджету, але й від методів його фінансування, яке можна проводити за рахунок позик у населення (за допомогою продажу цінних паперів); або за рахунок випуску нових грошей. Ці методи фінансування дефіциту державного бюджету впливають на сукупні витрати.

Коли держава позичає кошти в населення, вона вступає в конкурентну боротьбу з приватними особами за фінансові кошти. Наслідком цього стає зростання процентної ставки, що, в свою чергу, знижує інвестиції й споживання. Якщо держава фінансує дефіцит бюджету, випускаючи нові гроші, цього вдається уникнути. Таким чином, створення нових грошей є більш стимулюючим засобом фінансування дефіцитних витрат у порівнянні з позиками.

Дефляційний вплив бюджетних надлишків залежить від того, як уряд буде їх використати. Якщо уряд використає бюджетний надлишок для погашення свого внутрішнього боргу, він тим самим поверне свої надлишкові податкові надходження на грошовий ринок, чим знизить процентну ставку й збільшить інвестиції й споживання. Якщо уряд просто вилучить надлишкові суми з обігу, він доможеться більшого антиінфляційного ефекту.

Яке конкретне сполучення мер повинне вибрати уряд у кожній фазі циклу? Це залежить від політичної орієнтації. Економісти, що виступають за активне втручання держави в економіку, рекомендують збільшення державних закупівель у фазі спаду й збільшення податків у період інфляції. Економісти, що виступають за зменшення державного втручання в економіку, рекомендують зростання сукупних витрат за рахунок зниження податків у фазі спаду й скорочення сукупних витрат за рахунок зниження урядових закупівель у період інфляції.

9.2 Недискреційна фінансова політика. Вбудовані стабілізатори

Може створитися враження, що стабілізація економіки досягається тільки за допомогою маніпулювання податками й державними витратами. Однак це не так. І податкові надходження, і державні витрати мають тенденцію змінюватися автоматично разом зі зміною ЧНП. Так, при зростанні ЧНП зростають податкові надходження, тому що росте заробітна плата й прибуток, і одночасно

знижуються виплати допомога з безробіття, малозабезпеченим родинам і т. д. І, навпаки, в період спаду податкові надходження скорочуються, а виплати зростають. Таким чином, в економіці присутня вбудована стабільність, яка допомагає автоматично переборювати спади за рахунок утворення дефіцитів і сприяє подоланню інфляції за рахунок автоматичної появи бюджетних надлишків у період підйому. Проілюструємо це графічно (рис. 9.1).

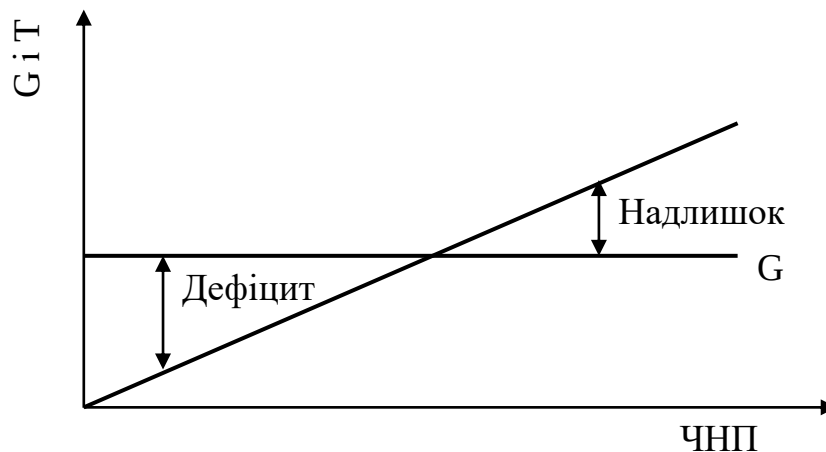


Рисунок 9.1 – Вбудована стабільність [1]

Урядові витрати затверджуються парламентом заздалегідь і не залежать від фактичного ЧНП. Тому графік урядових витрат представлений горизонтальною прямою G . Але парламент не визначає надходження — він визначає ставку податку, а величина податкових надходжень буде залежати від величини ЧНП. За низьких значень ЧНП урядові витрати будуть більше податкових надходжень (утвориться дефіцит), а при досить високому ЧНП утвориться надлишок.

В цілому **вбудований стабілізатор** — це будь-яка міра, що має тенденцію збільшувати дефіцит державного бюджету (або скорочувати його позитивне сальдо) у період спаду й збільшувати його позитивне сальдо (або зменшувати дефіцит) у період інфляції без необхідності прийняття будь-яких спеціальних кроків з боку уряду.

Вплив убудованих стабілізаторів залежить від сприйнятливості змін у податках до зміни величини ЧНП. Якщо податкові надходження швидко зростають із зростанням ЧНП або зменшуються з падінням ЧНП, дефіцити або надлишки будуть більшими. Швидкість зміни податкових надходжень залежить від ступеню прогресивності податкової системи.

Вбудована стабільність пом'якшує вагу економічних коливань, однак вона не здатна скорегувати небажані зміни ЧНП, тому прихильники кейнсіанського напрямку вважають за необхідне здійснення дискреційної фіскальної політики.

За наявності або відсутності дефіциту державного бюджету ще не можна робити висновків про те, яку фіскальну політику проводить уряд — стимулюючу або стримуючу. Справа в тому, що дефіцит державного бюджету може виникати не лише в результаті стимулюючої фіскальної політики, але й у

результаті спаду. Тому розрізняють циклічний і структурний дефіцит державного бюджету.

Циклічний дефіцит державного бюджету не є результатом антициклічних кроків, що вживаються урядом, і викликається спадом в економіці.

Структурний дефіцит державного бюджету є результатом дискреційної фінансової політики – і означає, що, податкові надходження були б менше державних витрат, навіть якби економіка досягла повної зайнятості.

Наявність структурного дефіциту в економіці визначають за бюджетом повної зайнятості, що показує, які були б бюджетні надлишки або дефіцити, якби економіка функціонувала при повній зайнятості протягом року.

9.3 Проблеми, що виникають при здійсненні фінансової політики

На жаль, існує більша різниця між фінансовою політикою в теорії й на практиці. Це зв'язано як із практичними, так і з теоретичними проблемами, що виникають при розробці й реалізації фінансової політики. Основні проблеми наступні:

1. Проблеми часу:

а) часовий лаг розпізнавання – потрібне певний час, щоб переконатися, що в економіці має місце спад або інфляція (іноді до 6 місяців з моменту їхнього початку);

б) адміністративна затримка – парламенти приймають рішення дуже повільно (від моменту внесення закону на розгляд і до його прийняття можуть проходити місяці й роки, а за цей період ситуація може змінитися);

в) функціональне запізнювання – виникає часовий лаг між прийняттям парламентом рішення про фінансові міри й моментом, коли міри почнуть впливати на економіку.

2. Політичні проблеми:

а) наявність інших цілей – стабілізація економіки не є єдиною метою уряду. Наприклад, у період Другої світової війни зростання урядових витрат викликало інфляцію, однак військова перемога була більше важливою метою, ніж економічна стабільність.

б) прихильність до стимулюючих цілям – скорочення податків або зростання витрат є більш привабливим в політичному плані, ніж збільшення податків – звідси націленість на дефіцити.

в) діловий цикл, обумовлений політичними мотивами – багато економістів вважають, що ціль політиків – це не інтереси національної економіки, а перспективи бути переобраними. Тому напередодні виборів вони проводять стимулюючу фінансову політику, яка незабаром після виборів приведе до зростання інфляції, тоді вони починають проводити стримуючу фінансову політику. Це не впливає на симпатії виборців, тому що до виборів ще залишається 2-3 роки, а симпатії виборців виробляються на основі оцінки діяльності в останні 12 місяців до виборів.

3. Ефект витіснення. Існує ряд теоретичних аргументів проти фінансової політики як такої. До них відноситься ефект витіснення, суть якого зводиться до наступного: стимулююча (дефіцитна фінансова політика) буде в тенденції

вести до зростання процентних ставок і скорочення інвестиційних витрат, послабляючи в такий спосіб або зводячи нанівець весь стимулюючий ефект фінансової політики.

Це пояснюється в такий спосіб: припустимо, що держава вирішила збільшити державні витрати. Для цього воно виходить на грошовий ринок з метою фінансування дефіциту й тим самим підвищує попит на гроші. В результаті зростає процентна ставка, і знижуються інвестиції. Якщо інвестиції скорочуються на ту ж величину, на яку державу збільшує витрати, ефект дорівнює 0.

Не всі економісти згодні з таким сценарієм. Ряд економістів указує, що в випадку високого безробіття витиснення буде незначним, тому що зростання державних витрат збільшить очікувані прибутки. Інше заперечення полягає в тому, що якщо держава паралельно збільшить пропозицію грошей, процентна ставка зростати не буде й не відбудеться витиснення інвестицій.

4. Проблема сукупної пропозиції й інфляції полягає в тому, що за даної кривої сукупної пропозиції, яка має позитивний нахил, деяка частина потенційного впливу фінансової політики може бути розпилена у формі інфляції. Це добре видно на графіку (рис. 9.2).

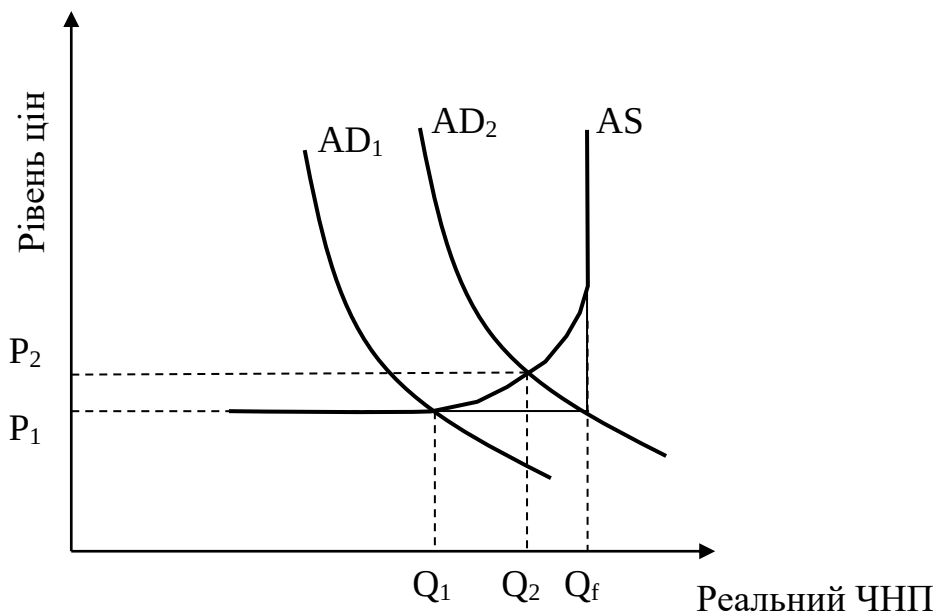


Рисунок 9.2 – Фінансова політика й інфляція [1]

Якби крива пропозиції складалася лише з кейнсіанського й класичного відрізків, збільшення сукупного попиту з AD_1 до AD_2 привело б економіку до стану повної зайнятості Q_f , але тому що є перехідний відрізок, зростання сукупного попиту з AD_1 до AD_2 приводить до збільшення виробництва тільки з Q_1 до Q_2 – тобто частина ефекту з'їдається інфляцією.

5. Вплив фінансової політики на пропозицію.

Чи впливає фінансова політика на пропозицію? Прихильники теорії пропозиції вважають, що скорочення податків приводить не лише до

збільшення сукупного попиту, але й одночасно до зростання обсягу пропозиції, що в підсумку дозволяє досягти більшого обсягу виробництва й більш низького рівня цін.

6. Вплив зовнішньоекономічних факторів:

а) вплив непередбачених міжнародних змін попиту – наприклад, ми проводимо стимулюючу фінансову політику, яка дозволила збільшити сукупний попит та забезпечити повну зайнятість. Але в цей час починає енергійно рости економіка країни, що є нашим торговельним партнером. У результаті наш X_n швидко збільшується, і сукупний попит зростає так, що починається інфляція попиту;

б) ефект чистого експорту, який ґрунтується на тому, що дискреційна фінансова політика впливає на процентну ставку, а та, у свою чергу, на курс вітчизняної валюти, що впливає на чистий експорт і зводить нанівець ефект від фінансової політики. Це видно з відомостей, наведених у таблиці 9.1:

Таблиця 9.1 – Фінансова політика й вплив чистого експорту

Стимулююча фінансова політика	Стримуюча фінансова політика
Проблема: спад, повільне зростання ▼	Проблема: інфляція ▼
Стимулююча фінансова політика ▼	Стримуюча фінансова політика ▼
Більш висока внутрішня ставка відсотка ▼	Зменшення попиту на національну валюту ▼
Зростання зовнішнього попиту на вітчизняну валюту ▼	Більш низька внутрішня ставка відсотка ▼
Зростання курсу вітчизняної валюти ▼	Зниження курсу національної валюти ▼
Скорочення чистого експорту ▼	Збільшення чистого експорту ▼
У результаті: сукупний попит знижується, що протидіє стимулюючій фінансовій політиці	У результаті: сукупний попит зростає, що протидіє стримуючій фінансовій політиці

9.4 Державний борг

Державний борг – це накопичена сума дефіцитів і бюджетних надлишків.

Існують три концепції регулювання бюджету:

а) бюджет на щорічній основі. Такий бюджет збільшує коливання економічного циклу, тому що в період спаду для зменшення дефіциту необхідно проводити стримуючу політику, а в період інфляції – стимулюючу;

б) бюджет, що балансується циклічно. Оскільки підйоми й спади в економічному циклі не однакові за глибиною, бюджетні надлишки короткого періоду підйому не перекриють дефіцит періоду спаду;

в) функціональне фінансування. За цією концепцією проблеми дефіциту бюджету є другорядними, головна мета – ліквідація безробіття й інфляції.

Державний борг – неминуче породження дефіциту бюджету, причини якого зв'язані зі спадом виробництва, зростанням реальних витрат, незабезпеченою емісією грошей, зростанням витрат з фінансування військово-промислового комплексу, зростанням обсягів тіньової економіки, невиробничих витрат, втрат, розкрадання й т. д. Державний борг, як правило, вимірюється у відсотках від ВВП. Критичним моментом, що загрожує стабільності економіки й нормальному грошовому обігу, вважається ситуація, коли заборгованість перевищує величину річного ВВП.

Державний борг поділяється на внутрішній і зовнішній. Наслідки розміщення боргових зобов'язань усередині країни й серед іноземних кредиторів зовсім різні.

Внутрішній борг являє собою величину заборгованості своїм громадянам і підприємствам. Він існує у вигляді суми випущених і непогашених боргових зобов'язань. Борг громадян країни самим собі – одночасно є й суспільним активом. Однак, розподіл власності на урядові облігації є нерівномірним. Значна їхня частина концентрується в найбільш заможних людей. Тому виплата відсотків по державному боргу збільшує нерівність у доходах.

Негативним наслідком боргу є також те, що позики на внутрішньому ринку збільшують процентну ставку. Це веде до зниження інвестицій, а також скорочення експорту, тому що приплив капіталу в країну, викликаний високою ставкою відсотка, веде до зростання валютного курсу.

Незважаючи на значний внутрішній борг, державу не може збанкрутувати, тому що уряд має можливість установлювати податки й випускати нові гроші. Крім того, уряд може не сплачувати борг, а лише рефінансувати його. Таким чином, основний тягар боргу зводиться до виплати відсотків за випущеними позиками.

Зовнішній борг – заборгованість громадянам й організаціям іноземних держав. Зовнішній борг є безумовним тягарем. Виплата основної суми боргу й відсотків вимагає передачі частини нашого реального випуску продукції в розпорядження інших країн. Сплатити зовнішній борг уряд може за рахунок:

- збільшення податків;
- збільшення випуску продукції;
- продажу активів.

Збільшення податків приведе до зниження випуску продукції, тому що знизиться саме бажання працювати.

Таким чином, існують дві основні причини того, чому державний борг може стати серйозною проблемою. По-перше, зростання державного боргу може скоротити запас капіталу в економіці. Той, хто володіє цінними паперами уряду, міг би фінансувати інвестиції у фізичний капітал. Якщо в міру зростання

бюджетного дефіциту заощадження не збільшуються, то наявність державного боргу зменшує акціонерний капітал щодо його потенційної величини, а це значить, що потенційний випуск продукції буде менше, що у свою чергу приведе до зниження рівня життя в майбутньому. Витиснення інвестицій відбувається також і внаслідок зростання ставки відсотка, викликаного фінансуванням дефіциту. Скорочення виробничого потенціалу економіки можна уникнути, якщо урядові витрати мають вигляд вкладень інвестиційного характеру. Не викликає істотного ефекту витиснення зростання державних закупівель, якщо економіка перебуває в стані спаду.

Друга причина – інфляція, що може виникнути, якщо уряд буде фінансувати дефіцит бюджету за рахунок випуску нових грошей.

Обтяжливість державного боргу й нав'язування умов при його формуванні приводить до того, що в сучасних умовах країни намагаються перейти від політики дефіцитного фінансування до бездефіцитних бюджетів. Нова бюджетна політика, насамперед, знаходить вираження в змінах дохідної частини державних бюджетів, стимулюванні інвестиційної діяльності й розширенні податкової бази за рахунок зростання доходів і рентабельності національної економіки.

9.5 Контрольні питання

1. В публікаціях на економічну тематику використовують терміни «фіскальна політика» й «бюджетна політика». Який зміст вкладають в ці терміни?
2. Що розуміють під дискреційною і недискреційною фіскальною політикою?
3. Чому зміни в урядових витратах більше впливають на ЧНП, ніж зміни в податках?
4. Поясніть, чому мультиплікатор збалансованого бюджету дорівнює одиниці?
5. Які заходи входять до складу стимулюючої фіскальної політики? Що саме стимулюють?
6. Які заходи входять до складу стримуючої фіскальної політики? Що саме стримують?
7. Які наслідки для державного бюджету має проведення стимулюючої фіскальної політики?
8. Що таке вбудовані стабілізатори? Наведіть приклади вбудованих стабілізаторів.
9. В чому полягає різниця між структурним та циклічним дефіцитом державного бюджету?
10. При реалізації стимулюючої фіскальної політики виникає ефект витиснення. Поясніть: хто і що витісняє? В яких випадках цей ефект буде мінімальним?
11. Як ви розумієте «бюджет, що балансується щорічно» і «функціональне фінансування»? За яку концепцію бюджетного регулювання

виступають прихильники класичної економічної теорії, а за яку – прихильники кейнсіанської теорії?

12. В чому полягає різниця між наслідками зовнішнього і внутрішнього державного боргу?

9.6 Вправи для самостійної роботи

1. Чи існує зв'язок між розміром бюджетного дефіциту, національним боргом та грошовою емісією. Поясніть свою відповідь.

2. Розрахуйте розмір дефіциту (чи надлишку) державного бюджету, якщо фактичний ВВП складає 4000 грош. од., чисті податкові надходження – 50% від ВВП, державна закупівля товарів і послуг – 2300 грош. од.

3. Потенційний ВВП складає 45 млрд грош. од., а фактичний ВВП дорівнює 40 млрд грош. од. Сума податкових надходжень у бюджет складає 40% від обсягу ВВП (інших надходжень у бюджет немає). Державні витрати на товари і послуги – 20 млрд грош. од. Визначте розмір структурного дефіциту держбюджету.

4. Економіка знаходиться у стані рівноваги. Як зміниться рівноважний ЧНП, якщо держава збільшить свої закупівлі на 20 млрд грош. од., не змінюючи податкових надходжень? Відомо, що гранична схильність до споживання дорівнює 0,75. Прикладом якої політики уряду є такий захід?

5. Економіка знаходиться у стані рівноваги. Як зміниться рівноважний ЧНП, якщо держава збільшить податкові надходження на 20 млрд грош. од., не змінюючи державних закупівель? Відомо, що гранична схильність до споживання дорівнює 0,75. Прикладом якої політики уряду є такий захід?

6. Економіка знаходиться у стані рівноваги. Як зміниться рівноважний ЧНП, якщо держава одночасно збільшить і державні закупівлі і податкові надходження на 20 млрд грош. од.? Яке правило демонструє дана задача?

7. Фактичний обсяг виробництва в економіці 65 млрд грош. од., а потенційний – 68 млрд грош. од. Гранична схильність до споживання – 0,8. Як повинні змінитися урядові витрати (за інших рівних умов), щоб економіка досягла обсягу виробництва при повній зайнятості?

ТЕМА 10. БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

ПЛАН

- 10.1 Операції комерційного банку
- 10.2 Розширення банківських депозитів. Грошовий мультиплікатор
- 10.3 Цілі й інструменти кредитно-грошової політики
- 10.4 Кредитно-грошова політика і її ефективність

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо банківської справи та кредитно-грошової політики держави.

Основні терміни і поняття: Розширення грошових депозитів. Грошовий мультиплікатор. Мета і інструменти грошової політики. Операції на відкритому ринку. Резервна норма. Облікова ставка. Політика дорогих та дешевих грошей. Механізм грошової політики.

10.1 Операції комерційного банку

Комерційні банки – це спеціалізовані фінансові установи, основними функціями яких є:

1. Зберігання заощаджень клієнтів.
2. Видача позик.
3. Переказ грошей.
4. Створення кредитів.
5. Зберігання цінностей.
6. Надання брокерських послуг.
7. Здійснення міжнародних валютних операцій.
8. Консультування.
9. Надання ділової інформації про клієнтів.

Найвідомішою функцією комерційних банків є зберігання заощаджень своїх клієнтів. Для цього банками відкриваються поточні (розрахункові), ощадні й строкові рахунки.

Для того щоб зрозуміти, як працює грошова й банківська система познайомимося зі змістом балансового звіту комерційного банку.

Балансовий звіт комерційного банку – це перелік активів і вимог до банку. Вимоги, що заносять у балансовий звіт банку, поділяються на дві групи: власний капітал – вимоги, пред'явлені власниками банку до його активів, зобов'язання – вимоги не власників.

Балансовий звіт банку перебуває в рівновазі, тобто:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал} \quad (9.1)$$

Щоб зрозуміти, як функціонує банк, розглянемо його основні функції. Почнемо зі створення банку.

Угода 1: народження банку. Ініціативна група жителів містечка N одержала дозвіл на створення банку й приступила до продажу акцій на суму 250 млн грош. Од.

Балансовий звіт 1: Банк А

Активи (млн грош. Од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. Од.)	
Готівка	250	Акції	250

Угода 2: становлення банку. На 240 млн грош. Од. банк придбав будинок і конторське встаткування.

Балансовий звіт 2: Банк А

Активи (млн грош. Од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. Од.)	
Готівка	10	Акції	250
Власність	240		

Угода 3: прийом внесків. Банк почав приймати внески. Для простоти припустимо, що всі вкладники кладуть гроші на карткові (безстрокові рахунки). У банк вклали 100 млн грош. Од.

Балансовий звіт 3: Банк А

Активи (млн грош. Од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. Од.)	
Резерви	110	Безстрокові внески	100
Власність	240	Акції	250

У результаті останньої угоди загальна пропозиція грошей не змінилося, але змінилася її структура. Банківські гроші (безстрокові внески) зросли на 100 млн грош. Од., а готівка зменшилися на 100 млн грош. Од. (готівка в банку не знаходиться в обігу, тому грошима не є).

Угода 4: резервні внески до центрального банку. Всі комерційні банки й ощадні установи, що відкривають поточні рахунки повинні мати встановлені законом резерви. Розмір установлених законом резервів дорівнює певному відсотку зобов'язань банку по внесках, який він повинен тримати у вигляді внеску в центральному банку або у вигляді касової готівки. Цей обов'язковий відсоток називається **резервною нормою**.

$$\text{Резервна норма} = \frac{\text{Обов'язкові резерви комерційного банку}}{\text{Зобов'язання комерційного банку по безстрокових внесках}} \quad (9.2)$$

За резервної норми 20% і безстрокових внесках 100 млн грош. од., банк А повинен мати 20 млн грош. од. обов'язкових резервів. Але, припустимо, що директор банку очікує в майбутньому приросту безстрокових внесків населення й замість 20 млн відраховує в резерв 110 млн грош. од.

Балансовий звіт 4: Банк А

Активи (млн грош. од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. од.)	
Готівка	0	Безстрокові внески	100
Резерви	110	Акції	250
Власність	240		

Величина, на яку фактичні резерви банку перевищують його обов'язкові резерви, представляє собою надлишкові резерви. У цьому випадку в банку А фактичні резерви (110 млн грош. од.) = обов'язкові резерви (20 млн грош. од.) + надлишкові резерви (90 млн грош. од.).

Необхідно враховувати, що обов'язкові резерви, які зберігаються в центральному банку, банк не має права використати навіть при виникненні критичної ситуації. Основна функція резервів – контроль над діяльністю комерційних банків з боку центрального банку. Мета полягає в запобіганні надлишку або нестачі банківського кредиту. Інша функція резервів полягає в полегшенні інкасації («обліку чеків»).

Угода 5: клієнт розрахувався карткою банку. Припустимо, що один із клієнтів банку А, що має безстроковий внесок, купує обладнання на 50 млн грош. од. у компанії, розташованій в іншому місті. Основні етапи цієї операції будуть виглядати в такий спосіб:

а) клієнт сплачує карткою банку А суму 50 млн грош. од. на користь компанії В;

б) компанія В збільшує свій рахунок у банку Б;

в) банк Б інформує про це центральний банк і збільшує свої резерви на 50 млн грош. од. за рахунок резервів банку А;

г) банк А зменшує поточний рахунок клієнта на 50 млн грош. од. і приймає до відома, що його резерви зменшилися на 50 млн грош. од.

Балансовий звіт 5: Банк А

Активи (млн грош. од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. од.)	
Резерви	60	Безстрокові внески	50
Власність	240	Акції	250

Якщо хто-небудь із клієнтів банку А отримає грошовий переказ з рахунку в іншому банку, то в результаті банк А збільшить і резерви й безстрокові внески на суму банківської операції.

Угода 6: припустимо, що клієнт банку А бере в ньому позичку на 50 млн грош. од. і поміщає ці гроші на свій поточний рахунок. У той момент, коли видана позичка:

Балансовий звіт 6: Банк А

Активи (млн грош. од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. од.)	
Резерви	60	Безстрокові внески	100
Позички	50	Акції	250
Власність	240		

Видаючи позичку своєму клієнтові, банк А створив гроші. Дійсно, клієнт прийшов у банк із борговим зобов'язанням, що не є грошима, а вийшов відтіля з поточним рахунком в 50 млн грош. од. Як ви пам'ятаєте, поточні (карткові) рахунки є грошима, тому що гроші з цих рахунків приймаються як засіб обігу.

Клієнт витрачає позичку на придбання будівельних матеріалів і розраховується карткою банку А на суму 50 млн грош. од. Фірма, що продала ці будматеріали, збільшує на 50 млн грош. од. свій розрахунковий рахунок у банку Б.

Банк Б інформує про це центральний банк, резерви банку Б збільшуються на 50 млн грош. од. і на цю же суму скорочуються резерви банку А. Одночасно банк А довідається, що його клієнт зняв гроші з рахунку.

Балансовий звіт 7: Банк А

Активи (млн грош. од.)		Зобов'язання й власний капітал (млн грош. од.)	
Резерви	10	Безстрокові внески	50
Позички	50	Акції	250
Власність	240		

Після цього банк А втратив надлишкові резерви й більше не має можливості надавати позичку. (Якщо частина грошей, виданих за рахунок позики, вкладені назад до банку А, тоді він може позичати суму, що трохи перевищує первісні надлишкові резерви). Банк, що позичає, повинен передбачати втрату резервів на користь інших банків на суму, що дорівнює його позичці.

Якщо комерційні банки, надаючи позички, створюють поточні рахунки, тобто гроші, то при поверненні позички кількість грошей зменшується.

Досить легко простежити, що такий же ефект створення й знищення грошей буде спостерігатися й при купівлі-продажу банком державних цінних паперів у населення. Купуючи в населення цінні папери, банк зараховує їх у свої активи й одночасно збільшує на суму покупки поточні рахунки клієнтів (тобто створює на цю суму гроші). Навпаки, продаючи державні цінні папери, банк зменшує поточні рахунки клієнтів (знищує гроші).

Отже, можна зробити наступні висновки:

1. Окремий комерційний банк може позичити лише суму, яка дорівнює первісним надлишковим резервам, що були до моменту видачі позички.

2. Щораз, коли гроші з рахунку в одному банку переказуються на рахунок іншого банку, це спричиняє втрату як резервів, так і поточних (розрахункових) рахунків банком, з рахунку в якому переказані гроші.

Розглядаючи роботу комерційного банку, ми бачили, що він може суттєво впливати на склад й обсяг грошової пропозиції в країні:

а) коли банк приймає гроші готівкою, то збільшується обсяг банківських грошей або внесків (готівка в банку не вважається частиною грошової пропозиції в економіці) і зменшується обсяг готівки в обігу – тобто змінюється склад грошової пропозиції;

б) видаючи кредит (кошти, виписані з поточного рахунку, приймаються в якості засобу обігу – тобто грошей) банк збільшує кількість грошей в обігу;

в) купуючи державні облігації в населення, банк збільшує кількість грошей в обігу.

10.2 Розширення банківських депозитів. Грошовий мультиплікатор

У попередньому питанні ми з'ясували, що окремий банк може давати позичку в обсязі долар до долара надлишкових резервів. Тепер нам необхідно розглянути на прикладі, як спрацьовує позичковий потенціал всієї банківської системи. Зробимо ряд припущень:

1. Резервна норма – 10%.

2. Весь приріст внесків банки, після нарощування резервів відповідно до резервної норми, направляють на видачу позичок.

3. Після одержання позички всі позичальники виписують чек на інший банк на всю суму позички, і банк-позичальник втрачає резерви на користь іншого банку.

Припустимо, що хтось вклав на свій рахунок у банку А 1000 грн. Із цих 1000 грн – 100 є обов'язковими резервами, а 900 – надлишковими, які банк А може видати в позичку. Якщо позичальник витрачає всю суму з рахунку і переказує ці гроші клієнту банку Б, то банк А втрачає 900 грн у резервах і рахунках, а банк Б їх одержує. З 900 грн, отриманих банком Б, 90 грн – обов'язкові резерви, а 810 грн – надлишкові. Якщо банк Б видає їх у позичку, а позичальник їх використає, вони з'являються в банку В. Подальший процес можна простежити за даними таблиці 10.1.

Хоча резерви втрачаються індивідуальним банком, у банківській системі в цілому втрат бути не може. Внесення на рахунок банку А 1000 грн готівкою дозволяє банківській системі за допомогою видачі позичок створити 900 грн на поточному рахунку. Таким чином, 100 грн резервів підтримують суму грошей в 1000 грн (100 грн + 900 грн).

Таблиця 10.1 показує нам ефект багаторазового розширення кредитування.

Мультиплікатор рахунків ґрунтується на тім, що резерви й рахунки, втрачені одним банком, переходять до іншого банку.

$$\text{Грошовий мультиплікатор} = \frac{1}{\text{Необхідна резервна норма}} \quad (9.3)$$

або символічно:

Таблиця 10.1 – Розширення пропозиції грошей системою комерційних банків

Банк	Отримані резерви й рахунки (грн)	Обов'язкові резерви (грн)	Надлишкові резерви (1) – (2) (грн)	Кількість грошей, що банк може дати в позичку, знову створені гроші = (3) (грн)
Банк А	100	10	90	90
Банк Б	90	9	81	81
Банк В	81	8,1	72,9	72,9
Банк Г	72,9	7,29	65,61	65,61
Банк Д	65,61	6,56	59,05	59,05
Банк Е	59,05	5,90	53,14	53,14
Банк Є	53,14	5,31	47,83	47,83
Банк Ж	47,83	4,78	43,05	43,05
Банк І	43,05	4,30	38,74	38,74
Банк ІІ	38,74	3,87	34,87	34,87
Інші банки	313,81	31,38	282,43	282,43
Загальна кількість створених грошей				900

$$m = \frac{1}{R} \quad (9.4)$$

де m – максимальна кількість кредитних грошей, що може бути створена одним доларом надлишкових резервів при даній величині R .

Визначити максимальну кількість нових грошей на поточному рахунку, яка може бути створена банківською системою на основі будь-якого даної кількості надлишкових резервів можна за формулою:

$$\text{Максимальне збільшення грошей на поточних рахунках} = \frac{\text{Надлишкові резерви}}{\text{Мультиплікатор}} \times \text{Грошовий} \quad (9.5)$$

$$\text{або } D = E \times m \quad (9.6)$$

Крім вилучення обов'язкових резервів на кожному етапі процесу кредитування можуть мати місце два інших види вилучення грошей у комерційних банків, які своїм існуванням зменшують здатність банківської системи до створення грошей:

1. Втрата готівки. Позичальник може зажадати, щоб частина суми була виплачена готівкою. Це приведе до падіння надлишкових резервів і понизить кредитний потенціал банківської системи.

2. Надлишкові резерви. Чим більше надлишкових резервів тримають банкіри, тим менше буде сумарний потенціал банківської системи. Готовність банків давати позички на основі надлишкових резервів циклічно міняється:

- у період процвітання банки розширюють свої кредити до максимуму, що сприяє надмірному сукупному попиту й нагнітання інфляції;

- в умовах погрози спаду банки збільшують надлишкові резерви грошової пропозиції й різко скорочують кредитування. Таке зниження грошової пропозиції стримує сукупний попит і підсилює спад.

Таким чином, зміни грошової пропозиції з боку банків підсилюють циклічні коливання. З цієї причини центральний банк повинен мати у своєму розпорядженні певні кошти, призначені для керування грошовою пропозицією в антициклічному дусі.

10.3 Цілі й інструменти кредитно-грошової політики

Основною метою кредитно-грошової політики є допомога економіці в досягненні загального рівня виробництва, що характеризується повною зайнятістю й відсутністю інфляції. Кредитно-грошова політика полягає в зміні грошової пропозиції з метою стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості й рівня цін. Вона викликає збільшення грошової пропозиції під час спаду для заохочення витрат, а під час інфляції – обмежує пропозицію грошей для обмеження витрат.

Існує три основних засоби кредитно-грошового контролю:

1. Операції на відкритому ринку.
2. Зміна резервної норми.
3. Зміна облікової ставки.

Найбільш важливий засіб контролю грошової пропозиції – операції на відкритому ринку – це купівля й продаж центральним банком на відкритому ринку державних облігацій комерційним банкам і населенню. Покупка облігацій центральним банком у населення на відкритому ринку збільшує фактичні резерви комерційних банків, і їхня здатність до кредитування збільшується.

Коли центральний банк продає цінні папери на відкритому ринку, резерви комерційних банків та їхній позичковий потенціал знижуються.

Другим інструментом кредитно-грошового контролю є зміна резервної норми. Зміна резервної норми впливає на здатність банківської системи до створення грошей двома шляхами:

- вона впливає на розмір надлишкових резервів;
- вона змінює розмір грошового мультиплікатора.

Цей прийом, що має потужну дію, використовується нечасто. Якщо резервна норма збільшується, частина надлишкових резервів стає обов'язковими, тобто зменшується здатність банків до кредитування. До того ж скоротиться грошовий мультиплікатор. Якщо резервна норма зменшується, то обов'язкові резерви переводяться в надлишкові, а також зростає грошовий мультиплікатор, що в цілому значно збільшує можливість банків створювати нові гроші.

Третій інструмент кредитно-грошового контролю – облікова ставка. **Облікова ставка** – це процентні платежі по позичках, які комерційні банки беруть у центральному банку.

Комерційний банк, що бере в центральному банку позичку, може збільшити свої надлишкові резерви на всю суму позички, що розширює його можливості по кредитуванню населення й збільшує грошову пропозицію. Падіння облікової ставки заохочує банки до позик у центральному банку й збільшує грошову пропозицію. Зростання облікової ставки скорочує грошову пропозицію.

Розглянемо два варіанти кредитно-грошової політики, що приводить до зміни процентної ставки, інвестицій, реального ЧНП (табл. 10.2).

Таблиця 10.2 – Кредитно-грошова політика: кейнсіанська інтерпретація

Політика дешевих грошей	Політика дорогих грошей
Проблема: безробіття, спад ▼ Центральний банк: купує облігації, знижує резервну норму або знижує облікову ставку ▼ Грошова пропозиція зростає ▼ Процентна ставка падає ▼ Інвестиційні витрати зростають ▼ Реальний ЧНП зростає на суму, кратну збільшенню інвестицій	Проблема: інфляція ▼ Центральний банк: продає облігації, збільшує резервну норму або підвищує облікову ставку ▼ Грошова пропозиція скорочується ▼ Процентна ставка зростає ▼ Інвестиційні витрати скорочуються ▼ Інфляція зменшується

Існує ефект зворотного зв'язку, що ускладнює кредитно-грошову політику й впливає на її ефективність: зростання ЧНП, викликане політикою дешевих грошей, у свою чергу, збільшує попит на гроші, частково гальмуючи зусилля по зниженню відсоткової ставки. Політика дорогих грошей знижує ЧНП, що зменшує попит на гроші й послабляє первісний результат політики дорогих грошей, що складається в підвищенні відсотка.

10.4 Кредитно-грошова політика і її ефективність

У наш час ефективність кредитно-грошової політики – предмет великих суперечок.

Сильні сторони кредитно-грошової політики:

1. Швидкість і гнучкість. У порівнянні з фіскальною політикою кредитно-грошова політика може швидко змінюватися.
2. Ізоляція від політичного тиску.

3. Монетаризм. Існує група економістів, представників школи монетаризму, які вважають фіскальну політику відносно неефективною, а зміни грошової пропозиції – ключовим фактором економічної активності.

Кредитно-грошова політика зіштовхується з рядом складностей:

1. Циклічна асиметрія. Політика дешевих грошей може забезпечити комерційним банкам можливість надавати позички, однак вона не в змозі гарантувати, що банки дійсно видадуть позички й пропозиція грошей збільшиться.

2. Зміна швидкості обігу грошей. З погляду грошового обігу загальні витрати можуть розглядатися як грошову пропозицію, помножена на швидкість обігу грошей. Деякі кейнсіанці вважають, що швидкість обігу грошей має тенденцію мінятися в напрямку, протилежному пропозиції грошей, тим самим ліквідуючи зміни в пропозиції грошей, викликані кредитно-грошовою політикою.

3. Вплив інвестицій. Сполучення відносно пологої кривої попиту на гроші з відносно крутою кривою попиту на інвестиції означає, що дана зміна грошової пропозиції не викличе дуже великої зміни інвестицій і рівноважного ЧНП.

4. Дилема політики. Оскільки неможливо одночасно стабілізувати процентну ставку й грошову пропозицію, існують розбіжності щодо того, яка із цілей важливіша.

Зв'язки між народними господарствами різних країн миру ускладнюють кредитно-грошову політику. Розглянемо це по таблиці 10.3.

Таблиця 10.3 – Кредитно-грошова політика й ефект чистого експорту

Політика дешевих грошей	Політика дорогих грошей
Проблема: спад, повільне зростання	Проблема: інфляція
▼	▼
Політика дешевих грошей (більш низька процентна ставка)	Політика дорогих грошей (більш висока процентна ставка)
▼	▼
Скорочується попит на долари за кордоном	Зростає попит на долари за кордоном
▼	▼
Долар знецінюється	Вартість долара підвищується
▼	▼
Чистий експорт розширюється (розширюється сукупний попит)	Чистий експорт скорочується (скорочується сукупний попит)

Висновок: Викликані змінами процентної ставки всередині країни потоки міжнародного фінансового капіталу підсилюють кредитно-грошову політику усередині країни.

10.5 Контрольні питання

1. Що таке балансовий звіт комерційного банку? З яких частин складається балансовий звіт?
2. Сформулюйте головне правило балансового звіту.
3. Що таке резервна норма?
4. Як комерційні банки створюють гроші?
5. Що таке грошовий мультиплікатор? Як його можна розрахувати?
6. Які існують перешкоди для створення грошей банківською системою?
7. Що таке кредитно-грошова політика? Які цілі вона переслідує?
8. Назвіть основні інструменти кредитно-грошової політики та стисло охарактеризуйте їх.
9. Охарактеризуйте політику дорогих грошей.
10. Охарактеризуйте політику дешевих грошей.
11. Назвіть сильні сторони кредитно-грошової політики.
12. Назвіть складності, з якими зіштовхується кредитно-грошова політика.

10.6 Вправи для самостійної роботи

1. Початковий приріст депозитів комерційного банку «N» складає 1000 грош. од., а його обов'язкові резерви збільшилися на 200 грош. од. На яку величину збільшилася пропозиція грошей?
2. Попит і пропозиція на грошовому ринку дорівнюють відповідно 130 і 100 млрд грош. од., норма обов'язкового резервування складає 20%. Зобразіть ситуацію графічно і визначте, на яку величину потрібно збільшити грошову пропозицію, щоб урівноважити грошовий ринок без зміни процентної ставки?
3. Банк має депозит на суму 7 000 грош. од.
 - А) Яку суму банк може видати у вигляді позики, якщо норма обов'язкових резервів становить 10%?
 - Б) Визначте грошовий мультиплікатор.
 - В) Визначте максимальну суму кредитів, виданих банківською системою, за умови, що збільшення обсягів позик що надаються не призводить до зростання суми готівки.
4. За даними нормами обов'язкового резервування розрахуйте невідомі показники таблиці.

Норма обов'язкового резервування, %	Грошовий мультиплікатор	Максимальний обсяг зростання позик на кожен гривню надлишкових резервів	
		окремим банком	банківською системою
12,5			
16,67			
20			
25			
33,33			

5. Норма обов'язкового резервування комерційних банків становить 20% від суми внесків до запитання. Припустимо, що вкладники збільшили суму коштів по внесках до запитання в комерційному банку «А» на 100 000 грош. од.

А) Як зміняться у цьому випадку банківські резерви? На яку суму банк зможе збільшити обсяг позик?

Б) Припустимо, що банк «А» надав позику на максимально можливу величину підприємцю Петренку, який на ці кошти закупив товар у фірми N. Ця фірма внесла всю суму на рахунок у свій банк «Б». Покажіть як змінився балансовий рахунок банку «А».

В) На яку суму банк «Б» може збільшити обсяг позик?

Г) Припустимо що банк «Б» надав максимально можливу позику громадянину Іванову для купівлі земельної ділянки у громадянина Сидорова, який вніс отримані кошти на рахунок у банк «В». Як вплинула ця банківська операція (з урахуванням депозитів фірми N) на балансовий звіт банку «Б»? Як при цьому змінився балансовий звіт банку «В»? На яку суму банк «В» може збільшити обсяг позик?

Д) Яку суму грошей створила банківська система?

6. Раніше довіра до грошей та їх стабільної вартості створювалась тим, що вони забезпечувались золотом і сріблом. Для грошового обігу України подібного законодавчого положення більше не існує.

А) На чому заснована довіра громадян до української гривні?

Б) Хто в Україні приймає рішення про регулювання грошової маси?

Поточний контроль до третього модуля

Тести

1. Трансфертні платежі – це:

А) тільки виплати допомоги багатодітним сім'ям

Б) кошти, призначені для задоволення особистих потреб непрямым чином

В) тільки виплати урядом дотацій окремим фірмам

Г) виплати домашнім господарствам, не обумовлені наданням з їх боку товарів і послуг

2. До робочої сили належать:

А) всі працездатні

Б) все населення мінус непрацездатні і мінус безробітні

В) безробітні плюс зайняті

Г) всі зайняті

3. Зростання безробіття з одночасним скороченням сукупних витрат і випуску продукції характеризує:

А) підйом

Б) спад

В) пожвавлення

Г) пік

4. Свідоме маніпулювання податками і урядовими витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва та зайнятості, контролю за інфляцією і прискорення економічного зростання називається:

- А) соціальною політикою
- Б) дискреційною фінансовою політикою
- В) недискреційною фінансовою політикою
- Г) кредитно-грошовою політикою

5. До інструментів кредитно-грошової політики не відноситься:

- А) зміна норми обов'язкових резервів
- Б) операції на відкритому ринку
- В) зміна ставки податку на прибуток
- Г) зміна облікової ставки

Практичні завдання з рекомендаціями до виконання контрольної роботи

Завдання 1

На основі наведених даних (у млрд грн) обчисліть величину ВВП за доходами і витратами: особисті споживчі видатки – 130; орендна плата – 12, внески на соціальне страхування – 28, доход від власності – 26, дивіденди – 6, непрямі податки на бізнес – 19, індивідуальні податки – 21, прибутки корпорацій – 22, трансфертні платежі – 63, валові приватні внутрішні інвестиції – 115, проценти – 14, заробітна плата найманих працівників – 165, нерозподілені прибутки корпорацій – 13, чисті приватні внутрішні інвестиції – 95, податок на прибуток корпорацій – 3, державні закупки товарів та послуг – 20, чистий експорт – 13.

Розв'язок:

$VNP_{дох.} = \text{амортизація} + \text{непрямі податки на бізнес} + \text{заробітна плата найманих робітників} + \text{проценти} + \text{рента (орендна плата)} + \text{доход від власності} + \text{прибутки корпорацій}$

Обираємо відповідні компоненти доходу і підставляємо в формулу. Суму амортизації знаходимо, знаючи, що

$$Ig = In + \text{амортизація, отже амортизація} = 115 - 95 = 20$$

$$VNP_{дох.} = 20 + 19 + 165 + 14 + 12 + 26 + 22 = 278 \text{ млрд грн}$$

$$VNP_{вит.} = C + Ig + G + Xn = 130 + 115 + 20 + 13 = 278 \text{ млрд грн}$$

Відповідь: ВВП за доходами і за витратами складають 278 млрд грн

Завдання 2.

Потенційний ВВП становить 1000 грош. од., а фактичний – 850 грош. од. Податкові надходження в бюджет становлять 10% ВВП (інші надходження до бюджету відсутні). Державні закупівлі товарів і послуг становлять 90 грош. од. Визначте величину фактичного, структурного та циклічного дефіцитів державного бюджету.

Розв'язок:

Розрахуємо потенційні податкові надходження:

$$T_{nom} = BHP_{nom} \times t = 1000 \times 0,1 = 100$$

Розрахуємо фактичні податкові надходження:

$$T_{факт} = BHP_{факт} \times t = 850 \times 0,1 = 85$$

Фактичний дефіцит – це різниця між державними закупівлями та фактичними податковими надходженнями:

$$D_{факт} = G - T_{факт} = 90 - 85 = 5 \text{ грош. од.}$$

Структурний дефіцит – це різниця між державними закупівлями та потенційними податковими надходженнями:

$$D_{стр} = G - T_{nom} = 90 - 100 = -10 \text{ грош. од.}$$

Циклічний дефіцит – це різниця між потенційними та фактичними податковими надходженнями:

$$D_{цикл} = T_{nom} - T_{факт} = 100 - 85 = 15 \text{ грош. од.}$$

Відповідь:

Фактичний дефіцит – 5 грош. од, структурний дефіцит – -10 грош. од. (тобто надлишок), циклічний дефіцит – 15 грош. од.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ Й ЕКОНОМІЧНО ВІДСТАЛІ КРАЇНИ

ТЕМА 11. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПЛАН

- 11.1 Світове господарство
- 11.2 Міжнародна торгівля
- 11.3 Валютна система. Валютний курс

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Основні терміни і поняття: Міжнародний поділ праці. Світова торгівля: сутність та структура. Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі. Теорія порівняльних переваг. Торговельна політика, її види та інструменти. Торговельний і платіжний баланс. Зміст і структура світової валютної системи. Валютні курси. Валютні ринки.

11.1 Світове господарство

Сучасна економіка по своїй суті є міжнародною економікою, що ґрунтується на міжнародному поділі праці й розподілі факторів виробництва між країнами. Вихід за межі національних кордонів має у своїй основі потребу країни в вирішенні внутрішніх проблем за рахунок зовнішніх зв'язків. Важливою категорією міжнародної економіки є **світове господарство (СГ)** – сукупність національних економік, які знаходяться в тісній взаємодії та взаємозалежності.

В розвитку СГ можна виділити 4 основні етапи:

1. Великі географічні відкриття XV–XVI ст. – промислова революція (кінець XVIII – початок XIX ст.).
2. Промислова революція – кінець XIX – початок XX ст.
3. Кінець XIX – початок XX ст. – 60-ті роки XX ст.
4. 60-ті роки XX ст. – теперішній час.

Міжнародна економічна система (МЕС) являє собою сукупність елементів світової економіки з властивими кожному із них характеристиками; у процесі дії елементів світової економіки виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи.

Основними елементами МЕС є окремі країни, групи країн. Зараз вся сукупність національних економік у світі складає близько 200 держав. Організація Об'єднаних Націй, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк дають найбільш повну характеристику даної сукупності. При цьому ООН основну увагу приділяє соціальним і демографічним аспектам розвитку країн. я Світової банк і МВФ більш цікавляться ступенем економічного розвитку країн.

Використовують різні класифікації країн світу. Країни можуть бути систематизовані за регіональною (географічною) ознакою: європейські, північноамериканські, країни Близького Сходу, Південно-Східної Азії, африканські тощо.

Систематизація країн за організаційною ознакою розподіляє країни по групах в залежності від участі в міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо.

Найбільш поширеним є поділ країн на такі групи:

Розвинені економіки – Міжнародний валютний фонд визначає 41 високорозвинену економіку у світі. Найпотужнішу групу серед цих економік складають країни так званої «Великої сімки»: Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі і зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі.

Країни, де економіка формується або розвивається – більше 150 країн Азії, Африки, Латинської Америки. Через їх велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їх географічного положення.

На сучасному етапі функції ядра глобальної економіки переходять до низки найрозвинутіших країн, які відрізняються розвинутим соціально-ринковим господарством; найбільшою вичерпаністю джерел і факторів індустріального розвитку; провідною роллю у світовій економіці, що дає змогу активно залучати до господарського обігу власні і чужі ресурси.

Країни з перехідною економікою – країни, що здійснювали перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки. За даними ООН в 2024 році в цьому стані перебувають Азербайджан, Албанія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Північна Македонія, Росія, Сербія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна, Чорногорія. Завершили перехід за оцінками МВФ та Світового банку (2019 рік) такі країни: Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія.

БРІКС (BRICS). Об'єднання дев'яти країн, які прагнуть змінити систему міжнародної економіки та політики. До 2024 року до БРІКС входили Бразилія, Росія, Індія, Китай та Південна Африка, на початку 2024 року до них додалися Ефіопія, Єгипет, Іран та Об'єднані Арабські Емірати.

Крім того МЕС складається із підсистеми різних міжнародних ринків і підсистеми національних і міжнародних інститутів, які регулюють МЕС; підсистеми міжнародних економічних відносин.

Між країнами існують різні відносини: політичні, наукові, культурні. **Міжнародні економічні відносини (МЕВ)** – одна із форм міжнародних відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин.

Економічні відносини в системі всесвітнього господарства здійснюються в наступних формах:

- Зовнішня торгівля;
- вивіз капіталу;

- міграція трудових ресурсів;
- ринок позичкових капіталів;
- міжнародна валютна система.

11.2 Міжнародна торгівля

Міжнародна торгівля займає особливе місце в системі світогосподарських зв'язків. Зі сфери товарного обороту почалася інтернаціоналізація господарського життя. У цей час вона охоплює практично всі види міжнародного співробітництва.

Міжнародна торгівля є причиною спеціалізації й обміну. Країна, що торгує з іншими країнами, спеціалізується на виробництві певних товарів в обсягах, що перевищують внутрішній попит. Надлишок експортується в обмін на товари, які хочуть купувати жителі країни, але які не виробляються тут у достатній кількості.

Спеціалізація й обмін дозволяють підвищувати рівень життя в країні двома шляхами. По-перше, за допомогою торгівлі витягається вигода з різниці у витратах у різних країнах. Ці вигоди виникають із різниці в технологіях, різного ступеня доступності сировини або інших виробничих факторів. По-друге, за допомогою торгівлі легше одержати економію від масштабу, тобто знизити витрати за рахунок збільшення випуску продукції. Міжнародна торгівля дає можливість країнам спеціалізуватися в тих сферах виробництва, де витрати мінімальні, і купувати за кордоном те, що дорого виробляти самим.

Міжнародна торгівля має деякі специфічні риси.

1. Міжнародна торгівля виступає як заміник міжнародної мобільності ресурсів.

Мобільність ресурсів (здатність до переміщення) між країнами істотно нижче, ніж усередині країни. Якщо робітники бажають переїхати з одного населеного пункту в інший у межах однієї країни, вони можуть це зробити. Міграцію трудових ресурсів між країнами обмежують тверді імміграційні закони. Також регулюється й переміщення капіталу через національні кордони.

2. Кожна країна використовує різну валюту.

3. Міжнародна торгівля піддається політичному втручання й контролю, які помітно відрізняються по ступеню й характеру від тих, що застосовуються відносно внутрішньої торгівлі.

Міжнародну торгівлю характеризують три важливих параметри: сукупний обсяг (товарообіг), товарна структура й географічна структура.

Для виміру сукупного обсягу міжнародної торгівлі ми можемо просумувати експорт всіх країн, або імпорт всіх країн; результат буде той же, оскільки те, що одна країна експортує, якась інша країна повинна імпортувати. За другу половину ХХ століття світовий товарообіг виріс в 12 разів, в період з 2001 по 2022 роки він зріс ще майже в чотири рази (з 6,21 трлн. до 23,7 трлн. доларів). Питома вага продовольства у 2022 році складала майже 9%, палива – 16%. Близько 1/3 всієї світової торгівлі у 2022 році – це торгівля машинами, устаткуванням та транспортними засобами.

68% світового експорту припадає на долю двадцяти найбільших експортерів, майже 50% світового експорту при цьому припадає на долю десяти найбільших країн-експортерів. Невеликий обсяг торгівлі між слаборозвиненими країнами говорить про те, що більша частина їхнього експорту складається із сировини й матеріалів, використовуваних у виробництві промислово розвинених країн.

Теорії зовнішньої торгівлі

Меркантилізм – економічне вчення й економічна політика, що відображають інтереси торговельної буржуазії в період розкладання феодалізму й становлення капіталізму. Прихильники вчення стверджували, що наявність золотих запасів є основою процвітання нації. Зовнішня торгівля, вважали меркантилісти, повинна бути орієнтована на одержання золота, оскільки у випадку простого товарного обміну обидва товари, будучи використаними, перестають існувати. Торгівля при цьому розглядалася, як гра з нульовою сумою, коли виграш одного учасника автоматично означає програш іншого й навпаки. Вигідним уважався тільки експорт. Рекомендації, що підготовлялися відносно торговельної політики, зводилися до того, щоб стимулювати експорт й обмежувати імпорт, уводячи мита на іноземні товари й одержуючи замість своїх товарів золото й срібло.

Наприкінці вісімнадцятого сторіччя з'явилася теорія «абсолютних переваг» А. Сміта. Автор сформулював наступний висновок: вигоду одержують країни, що активно беруть участь у міжнародному поділі праці. Міжнародний поділ праці повинен здійснюватися з урахуванням тих абсолютних переваг, якими володіє та або інша країна. Кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві того товару, що вона може провадити дешевше, тобто по якому вона має абсолютну перевагу. Концентрація ресурсів на виробництві таких товарів і відмова від виробництва інших товарів приводять до збільшення загальних обсягів виробництва, зростання обміну між країнами продуктами своєї праці. Втручання держави в зовнішньоторговельний обмін допускалося лише в рідких випадках: з метою нейтралізації державної підтримки експорту в іншій країні; у зв'язку з необхідністю забезпечити безпеку або зміцнити обороноздатність країни. Висновок Сміта суперечив висновкам меркантилістів: вигідно не тільки експортувати, але й імпортувати. У часи Сміта не було досить ясно, яка спеціалізація може приректи слабку країну на залежність, а яка дозволить експлуатувати інші країни.

Теорія порівняльних переваг

Чи вигідно вести зовнішню торгівлю, якщо країна не має абсолютних переваг ні по яких товарах? Сміт уважав, що ні. Д. Рікардо довів, що й у цьому випадку торгівля може бути взаємовигідною. Він сформулював принцип порівняльних переваг. Теорія торгівлі Рікардо говорить, що країна буде мати зиск з торгівлі, якщо вона буде спеціалізуватися на виробництві тих товарів, виробництво яких у цій країні обходиться відносно дешевше, тобто з меншими нав'язаними витратами. У цьому випадку навіть країни, що мають абсолютні більше високі рівні витрат виробництва по обох товарах, можуть виграти від торговельного обміну. Розглянемо приклад порівняльних переваг Рікардо.

Припустимо, що виробництво вина й сукна в Англії й Португалії здійснюється відповідно до індивідуальних витрат.

Кількість праці (в одиницях), необхідна для виробництва:

	Сукна (1 штука)	Вина (1 барель)
Португалія	90	80
Англія	100	120

З прикладу видно, що Португалія має абсолютну перевагу по всіх видах товарів, вона може зробити дешевше як 1 барель вина, так й 1 штуку сукна. Однак саме торгівля вином для Португалії є вигідною, оскільки її перевага у виробництві вина вище, ніж у виробництві сукна. Розходження в порівняльних перевагах дозволяють кожним націям вигравати при обміні.

Продавши 1 барель вина, що обійшлася в 80 одиниць, за 120 одиниць в Англії, і купивши там сукно, португальська фірма одержить $120/100 = 1,2$ шт. сукна. Якби аналогічна кількість праці (80 одиниць) використовувалася для виробництва сукна в Португалії, воно б дало 0,9 (80/90) шт. сукна. Таким чином, виграш Португалії складе 0,3 шт. сукна.

Від зовнішньої торгівлі виграє й Англія. Спеціалізуючись на виробництві сукна, вона при його успішному продажі в Португалії зможе придбати 9/8 бареля вина в порівнянні з 5/6 бареля, які вона одержала б, якби провадила вино самостійно. Виграш Англії складе в цьому випадку $(9/8 - 5/6 = 7/24)$ 0,29 бареля вина.

Проілюструємо принцип порівняльних переваг з використанням кривої виробничих можливостей.

Припустимо, що світова економіка складається із двох країн: Польщі й України. Кожна з них здатна виробляти як пшеницю, так і вугілля. Причому, якщо Польща направить всі свої ресурси на виробництво пшениці, вона зможе зробити її 60 млн т, а якщо на виробництво вугілля, то його видобуток складе 40 млн т. Для України ця альтернатива має вигляд: або 30 млн т пшениці, або 15 млн т вугілля.

Співвідношення витрат виробництва для Польщі:

1т вугілля = 1, 5т пшениці, а 1т пшениці = 2/3т вугілля.

Співвідношення витрат виробництва для України:

1т вугілля = 2т пшениці, а 1т пшениці = 0,5т вугілля.

Очевидно, що в Польщі нижче витрати виробництва вугілля. Щоб зробити 1т вугілля Польща повинна відмовитися від 1,5т пшениці, а Україна – від 2т. З іншого боку, нав'язані витрати виробництва пшениці нижче в Україні – 0,5т вугілля проти 2/3т вугілля в Польщі. Це означає, що Польща має порівняльну перевагу у виробництві вугілля й повинна спеціалізуватися на ньому. А Україна має порівняльну перевагу у виробництві пшениці і їй варто спеціалізуватися на цьому.

У випадку спеціалізації країн на виробництві того продукту, по якому в неї нижче нав'язані витрати, буде отриманий найбільший сукупний обсяг виробництва. У нашому прикладі – 0 млн т вугілля й 30 млн т пшениці.

Однак споживачі в кожній із країн захочуть мати як вугілля, так і пшеницю. Тому спеціалізація породжує потребу в торгівлі цими двома продуктами. Коефіцієнт обміну товарами буде перебувати в наступних границях: $1,5 \text{ т пшениці} < 1 \text{ т вугілля} < 2 \text{ т пшениці}$.

Якщо 1 т вугілля буде обмінюватися на 1,5 т пшениці – весь виграш одержить Україна. Якщо 1 т вугілля буде обмінюватися на 2 т пшениці – весь виграш одержить Польща. Коефіцієнт обміну 1 т вугілля на 1,75 т $((1,5 + 2)/2)$ пшениці є однаково вигідним для обох країн. Фактичний коефіцієнт обміну буде залежати від співвідношення світового попиту та пропозиції на дані товари.

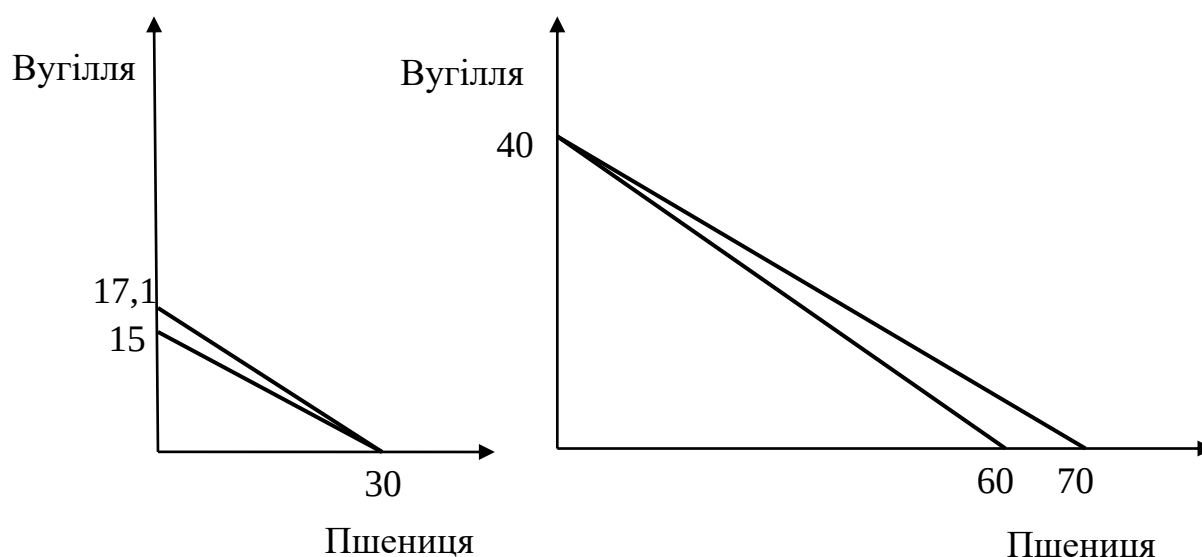
Виграш від торгівлі

Припустимо, що міжнародний обмінний коефіцієнт становить 1 т. вугілля = 1,75 т. пшениці. Торгівля на таких умовах дозволяє ввести в аналіз додатково до лінії виробничих можливостей – лінію торговельних можливостей. Пряма торговельних можливостей показує варіанти вибору, які є в країні, при спеціалізації на одному продукті і його обміні (експорті) для одержання іншого продукту. Наприклад, Україна, спеціалізуючись на виробництві пшениці, може зробити у відповідності зі своїми виробничими можливостями 30 млн т пшениці. При обміні цієї кількості пшениці на вугілля Україна може одержати $30/1,75 = 17,1$ млн т. вугілля. Всі можливі сполучення двох продуктів, які може мати Україна у випадку спеціалізації й торгівлі, будуть перебувати на лінії, що з'єднує ці точки: 30 млн т. пшениці й 17,1 млн т. вугілля. Лінія торговельних можливостей лежить вище лінії виробничих можливостей.

Таким чином, використовуючи переваги міжнародної спеціалізації й торгівлі, і Україна, і Польща можуть перевершити обсяги виробництва, обумовлені їх внутрішніми виробничими можливостями. Наприклад, Україна може пересунутися від точки А на лінії внутрішніх виробничих можливостей до точки В на лінії торговельних можливостей (рис. 11.1).

При розгляді умовного прикладу спеціалізації Польщі й України ми не враховували дію закону зростання нав'язаних витрат. Разом з тим, при збільшенні виробництва пшениці, Україні треба буде використовувати все менш і менш підходящі для цього ресурси. Це приведе до зростання витрат – відмові від виробництва все більшої кількості вугілля за кожен додаткову тону пшениці. Цей ефект зростаючих витрат обумовлює границі для спеціалізації.

У цілому завдяки вільній торгівлі світова економіка може досягти більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня матеріального добробуту в кожній з вільно торгуючих країн. Побічна вигода від вільної торгівлі укладається в тім, що остання стимулює конкуренцію й обмежує монополію.



Торговельні бар'єри й протекціонізм

– імпорتنі квоти – максимальний обсяг товарів, що може бути імпортований за якийсь період часу. Ця міра часто буває більше ефективна, чим мита.

б) міри, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі які відносяться більше до адміністративних формальностей, наприклад, вимоги до упакування, невиправдані стандарти якості й санітарні норми, ін.

в) міри, що побічно впливають на зовнішню торгівлю, наприклад, бюрократична тяганина в митних процедурах і т. і.

3. Добровільні експортні обмеження. У цьому випадку іноземні фірми «добровільно» обмежують обсяг свого експорту в певні країни. Експортери йдуть на це в надії уникнути більш жорстких торговельних бар'єрів.

Аргументи на користь використання обмежень у зовнішній торгівлі.

1. Необхідність забезпечення оборони.
2. Збільшення внутрішньої зайнятості.
3. Зниження залежності національної економіки від коливань на світовому ринку.
4. Захист молодих галузей від жорсткої конкуренції з боку більш ефективних іноземних фірм.
5. Захист від демпінгу.
6. Захист від проникнення дешевої робочої сили.

Економічні наслідки введення тарифів (рис. 11.2).

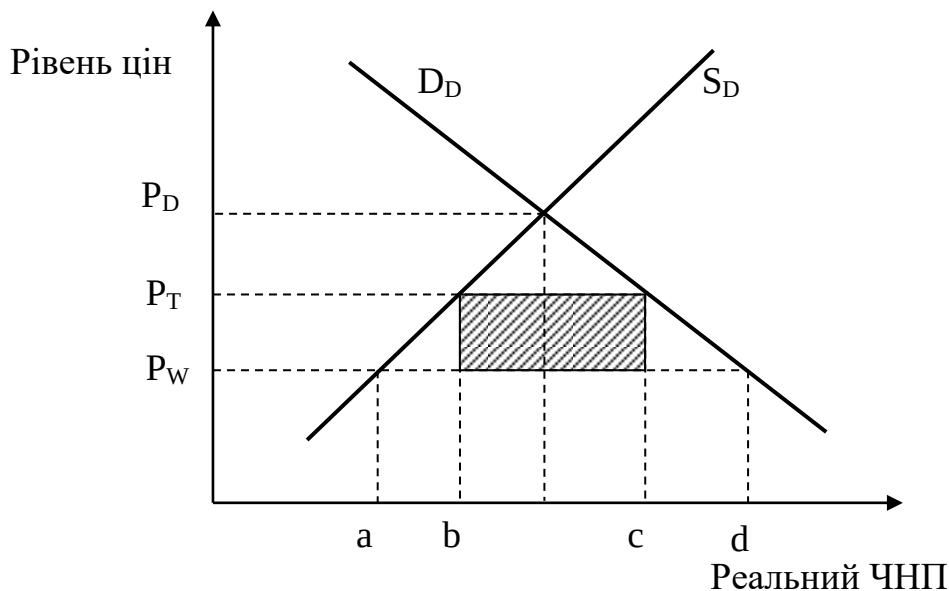


Рисунок 11.2 – Економічні наслідки введення тарифів [1]

1. Мита скорочують імпорт і внутрішнє споживання
 D_D – внутрішній попит;
 S_D – внутрішня пропозиція;
 P_D – внутрішня ціна при відсутності міжнародної торгівлі;

Q – обсяг виробництва при відсутності міжнародної торгівлі;

P_W – світова ціна (ціна при вільній торгівлі);

P_T – ціна з урахуванням мита;

$P_W P_T$ – величина мита.

Мито, що дорівнює $P_W P_T$, знизить внутрішнє споживання з d до c . Місцеві виробники отримають можливість продати більше продукції (b у порівнянні з a) за більш високою ціною (P_T у порівнянні з P_W). Іноземні експортери зазнають збитків, тому що зможуть продати своєї продукції менше (bc у порівнянні з ad).

2. Мита сприяють розширенню неефективних галузей, які не мають порівняльні переваги, і непрямим образом викликають згортання ефективних галузей, що мають порівняльні переваги. Це означає, що мита служать причиною передислокації ресурсів у невірному напрямку.

Крім того, тому що всі країни не можуть одночасно одержати позитивний ефект від введення імпорتنих обмежень, введення мит (і інших торговельних бар'єрів) означає рішення власних проблем за рахунок розорення партнерів. Постраждалі від імпорتنих обмежень країни почнуть відповідні дії, що приведе до скорочення обсягів світової торгівлі й реального світового виробництва.

Фінансування міжнародної торгівлі. Платіжний баланс

Підсумки зовнішньої торгівлі кожної країни відображаються в торговельному балансі. Операції, відбивані в торговельному балансі – це продаж і покупка товарів. Якщо імпорт перевищує експорт, то утвориться зовнішньоторговельний дефіцит або негативне сальдо торговельного балансу. Якщо експорт перевищує імпорт, то виникає позитивне сальдо торговельного балансу.

Остаточні розрахунки між країнами визначаються не торговельним, а платіжним балансом.

Платіжний баланс – це систематизований запис підсумків всіх угод між резидентами однієї країни й іншим світом.

Угоди між країною й іншим світом поділяються на дві групи: поточні операції й операції з капіталом. У платіжному балансі ці угоди відображаються відповідно на рахунку поточних операцій і рахунку руху капітальних коштів (капіталів). На рахунку поточних операцій відображаються покупка й продаж товарів і послуг, а також однобічні трансферти й доходи від інвестицій.

Однобічні трансферти – це платежі, спрямовані однією країною на адресу іншої країни без одержання у відповідь товару або послуги, наприклад, гуманітарна допомога.

На рахунку руху капіталів ураховується міжнародний рух фінансових ресурсів у формі капіталів і кредитів.

Всі операції, що приводять до надходження коштів у країну, ураховуються в платіжному балансі зі знаком «+». Операції, пов'язані з виплатою грошей іноземним партнерам, ураховуються зі знаком «-». Якщо країна витрачає на товари й послуги з-за кордону в сумі із трансфертами за кордон більше величини своїх доходів від продажу товарів і послуг за кордон,

то вона має дефіцит по рахунку поточних операцій. Країна фінансує дефіцит поточного балансу шляхом продажу іноземцям своїх активів або за рахунок позик в іноземних компаній і банків. (Ці операції враховуються на рахунку руху капіталів.) Під активами розуміються як матеріальні (земля, нерухомість, компанії), так і фінансові активи (акції, облігації й т. і.). Продаж активів і позики в іноземців ураховуються в платіжному балансі як приплив капіталу, оскільки приводять до надходження коштів у країну.

У випадку позитивного сальдо по поточному рахунку платіжного балансу країна купує активи за кордоном або надає позики іноземцям, що враховується в платіжному балансі як відтік капіталу. Таким чином, дефіцит поточного балансу повинен у точності відповідати позитивному сальдо балансу руху капіталів (або позитивне сальдо поточного балансу повинно дорівнювати дефіциту балансу руху капіталів), щоб надходження від всіх угод балансували один одного. Однак у такому балансуванні немає необхідності, якщо в роботу валютних ринків втручаються центральні банки, купуючи й продаючи іноземну валюту. Центральний банк може продати частину валюти, наявної в його офіційних резервах, з метою фінансування дефіциту поточного балансу, або поповнити свої резерви, якщо поточний баланс у сумі з балансом руху капіталів зводиться з позитивним сальдо. У цьому випадку три частини платіжного балансу – рахунок поточних операцій, рахунок руху капіталів й офіційних резервів повинні в сумі скласти нуль. Оскільки офіційні резерви кожної країни обмежені, у випадку стійких і тривалих дефіцитів платіжного балансу необхідно почати спеціальні міри для його коректування, наприклад, використати торговельні бар'єри або змінити курс національної валюти.

Платіжний баланс

Рахунок поточних операцій

- 1) товарний експорт
- 2) товарний імпорт
- 3) сальдо балансу зовнішньої торгівлі
- 4) експорт послуг
- 5) імпорт послуг
- 6) сальдо балансу товарів і послуг
- 7) односторонні трансферти за кордон, чисті
- 8) доходи від інвестицій
- 9) сальдо балансу по поточних операціях

Рахунок руху капіталів

- 10) приплив капіталу
- 11) відтік капіталу
- 12) баланс руху капіталів
- 13) баланс по поточних операціях і руху капіталів

Офіційні резерви

11.3 Валютна система. Валютний курс

Під міжнародною валютною системою розуміється форма організації міжнародних розрахунків при функціонуванні грошей у міжнародному обігу.

Основними елементами міжнародної системи є: міжнародний грошовий товар; валютний курс, валютний ринок.

Міжнародний грошовий товар – це такий товар (валюта), що функціонують як кошти міжнародних розрахунків.

Період, коли як кошти міжнародних розрахунків використовувалося винятково золото, називався «золотим стандартом». Він тривав з 1816 р. по 1921 р. Друга світова валютна система була оформлена міждержавною угодою на конференції в Генуї (1922 р.). Як кошти міжнародних розрахунків використовувалося золото, а також валюти (девізи) 30 країн. Дана валютна система одержала назву «золото-девізного стандарту». Третя, Бреттон-Вудська, валютна система була оформлена в 1944 р. Як кошти міжнародних розрахунків у цей період використовувалося золото й долар США й англійський фунт стерлінгів, що отримали статус резервних валют. Валютна система була названа «золото-доларовий стандарт». Четверта, діюча понині, валютна система оформлена Ямайською угодою (1976–1978 р.). По цій системі золото не діє в якості міжнародного грошового товару. У якості такого використовуються валюти провідних країн і спеціальні колективні валюти. Система одержала назву «багатовалютного стандарту». У цей час як одиниця фіксації цін у міжнародних розрахунках широко використовується долар США, євро, йена. Як колективна валюта, застосовуваної в міжнародних розрахунках, служать СПЗ (спеціальні права запозичення) – грошова одиниця, яку випускає Світовий банк.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни. Існують два варіанти систем валютних курсів:

1. Система жорстко фіксованих валютних курсів, при якій зміні валютних курсів перешкоджає державне втручання. Фіксовані валютні курси були характерні для золотого, золото-девізного й золото-доларового стандартів. Фіксовані валютні курси припускають здійснення обміну однієї валюти на іншу на основі золотого паритету. Золотий паритет визначається рівністю золотого змісту валют. Фіксований валютний курс може коливатися навколо золотого паритету залежно від попиту та пропозиції валюти. Однак ці коливання звичайно не повинні перевищувати 1% паритету. У протилежному випадку держава змушена буде підвищити або понизити золотий зміст своєї валюти.

2. Система гнучких або плаваючих валютних курсів, при якій курси обміну національних валют один на одного визначаються попитом та пропозицією. Валютні курси виражають паритет (рівність) купівельної спроможності національних валют. Припустимо, що 1000 євро забезпечує купівельну спроможність для придбання стандартного ринкового набору споживчих товарів і послуг (споживчого кошика) у країнах ЄС. Якщо аналогічний ринковий набір в Україні коштує 28000 гривень, то обмінний валютний курс в 28 гривень за 1 євро буде відповідати паритету купівельної спроможності.

Гнучкі валютні курси характерні для сучасного багатовалютного стандарту.

Система гнучких валютних курсів

Розглянемо, як визначається обмінний курс в умовах системи гнучких курсів. Припустимо, що міжнародного кредитування й запозичення не існує. Ця передумова має на увазі, що іноземна валюта використовується тільки в угодах з імпорту або експорту товарів і послуг. Імпортери повинні одержати іноземну валюту, щоб оплатити свої рахунки за кордоном. Отже, імпорт є джерелом попиту на іноземну валюту. Експорт, навпроти, приносить іноземну валюту й, таким чином, представляє джерело її пропозиції. На ринку пропозиція іноземної валюти з боку експорту зустрічається з попитом на іноземну валюту з боку імпорту, і, таким чином, встановлюються обмінні курси. Рисунок 9.3 ілюструє ринок іноземної валюти. На вертикальній осі ми відкладаємо обмінний курс, або ціну одиниці іноземної валюти – у цьому випадку євро – у гривнях. Чим вище валютний обмінний курс, тим більше гривень ми повинні заплатити за одиницю іноземної валюти. Зростання обмінного курсу відповідає здешевленню гривні (подорожчання євро), а рух униз відображає подорожчання гривні (здешевлення євро). На горизонтальній осі ми відкладаємо кількість іноземної валюти. Пропозиція іноземної валюти являє собою загальну вартість експортних доходів у гривнях. Попит на іноземну валюту – загальну вартість імпорту в гривнях. Якщо обсяг сукупного попиту іноземців, а також рівень внутрішніх і зовнішніх цін залишаються постійними, то зростання обмінного курсу приводить до відносного здешевлення наших товарів за кордоном. У цій ситуації попит на наші товари й витрати на експорт зростуть. У той же час зростання валютного курсу веде до скорочення витрат на імпорт. При системі плаваючих валютних курсів обмінний курс є тією ціною, що приводить валютний ринок у стан рівноваги (рис. 11.3).

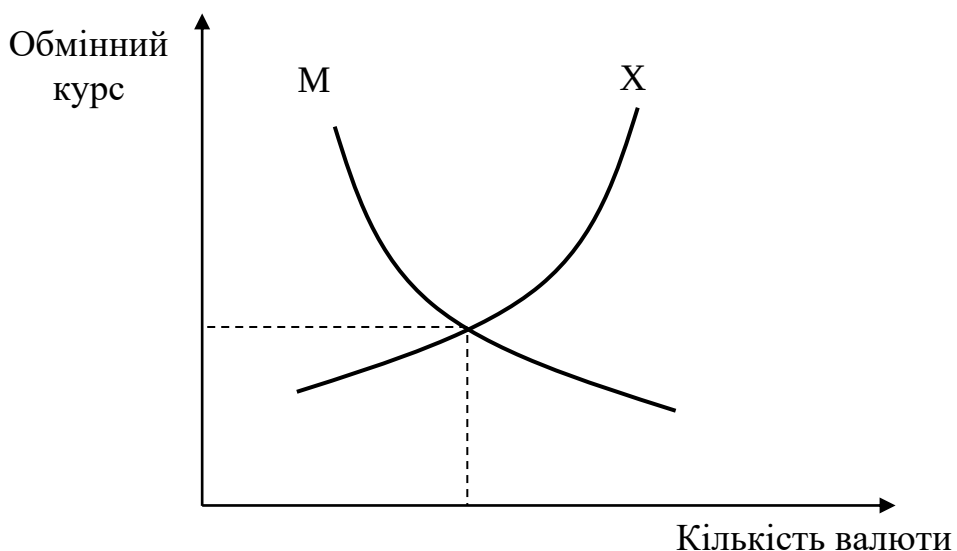


Рисунок 11.3 – Валютний ринок [1]

Головні фактори, що визначають величину гнучких курсів.

1. Темпи інфляції.

Один з найважливіших факторів динаміки обмінного курсу валюти – різниця між темпами інфляції усередині країни й за рубежом. Якщо інфляція в нашій країні перевершує інфляцію за кордоном, то за інших рівних умов наша валюта буде мати тенденцію до здешевлення. Теорія паритету купівельної спроможності стверджує, що цей вплив є головним поясненням зміни валютних курсів.

2. Стан платіжного балансу.

При гнучкому валютному курсі коливання, що викликають позитивне сальдо в торгівлі (новий експорт, заміщення імпорту, відкриття нафтових або газових родовищ), ведуть до подорожчання валюти й до зростання відносних цін товарів цієї країни.

3. Коливання циклічного характеру.

Спад має тенденцію збільшувати експорт і скорочувати імпорт, створюючи при незмінному валютному курсі активне сальдо в торгівлі. При гнучких валютних курсах спад має тенденцію викликати подорожчання національної валюти. Підйом, навпроти, викликає дефіцит торговельного балансу при фіксованому курсі й веде до здешевлення національної валюти.

4. Розходження в процентних ставках і переливи капіталу.

Зростання процентних ставок усередині країни притягає капітал і викликає тим самим подорожчання національної валюти, що веде до скорочення експорту й збільшенню імпорту, тобто до торговельного дефіциту.

Система фіксованих валютних курсів

Дію системи фіксованих валютних курсів розглянемо на прикладі золотого стандарту. Золотий стандарт характеризується трьома відмітними рисами:

1. Держава фіксує ціну золота, а отже вартість своєї грошової одиниці в золотому вираженні.

2. Держава підтримує конвертованість вітчизняної валюти в золото. Інакше кажучи, держава зобов'язана купувати й продавати вітчизняну валюту за золото й по паритетній вартості. Паритетна вартість золота – це встановлена державою ціна золота в національній валюті.

3. Держава дотримується політики золотого забезпечення, або стовідсоткового покриття, тобто в неї є запаси золота, принаймні, рівні за вартістю випущеному в обіг кількості грошей. Держава тільки тоді створює гроші, коли купує золото в населення, а знищує їх тільки тоді, коли продає золото населенню.

Дія золотого стандарту являє собою процес автоматичного регулювання. Це має на увазі, що в країні з активним сальдо платіжного балансу пропозиція грошей розширюється, витрати й ціни зростають, отже, імпорт збільшується, а експорт скорочується. У підсумку позитивне сальдо платіжного балансу автоматично ліквідується. У країні, що має дефіцит платіжного балансу, зменшення резервів золота веде до скорочення грошової маси, зменшенню витрат і зниженню цін, а, отже, до зменшення імпорту й збільшенню експорту,

що приведе до ліквідації негативного сальдо платіжного балансу. Таким чином, процес грошової стабілізації має тенденцію відновлювати платіжний баланс.

Порівняння достоїнств фіксованих і гнучких валютних курсів незручно виявити переможця. Гнучкі обмінні курси, як правило, нестійкі з погляду короткострокового періоду, але в довгостроковому плані вони мають необхідну гнучкість. Навпроти, фіксовані обмінні курси гарні з погляду короткострокової стабільності, але надмірно нееластичні в довгостроковій перспективі. Жодна із цих систем не має явну перевагу в справі забезпечення стабільності цін і повної зайнятості.

11.4 Контрольні питання

1. Суть світового господарства, етапи його розвитку.
2. Міжнародна економічна система, поділ країн на групи.
3. Міжнародні економічні відносини, та їх форми.
4. Міжнародна торгівля, її характерні риси.
5. Теорії зовнішньої торгівлі.
6. Торгівельні бар'єри та протекціонізм.
7. Фінансування міжнародної торгівлі. Платіжний баланс.
8. Міжнародні валютні системи, періоди існування.
9. Валютний курс. Системи гнучких та фіксованих валютних курсів.

11.5 Вправи для самостійної роботи

1. Принцип порівняльної переваги вперше сформулював:
 - А) Томас Мальтус;
 - Б) Давід Рікардо;
 - В) Альфред Маршал;
 - Г) Пол Самуельсон.
2. Складова частина платіжного балансу країни – рахунок поточних платежів – не включає:
 - А) зміни в активах країни за кордоном;
 - Б) транспортні послуги іноземним державам;
 - В) товарний експорт;
 - Г) чисті доходи від інвестицій.
3. Країна А може виробляти 1 т пшениці чи 4 т вугілля, використовуючи одну одиницю ресурсів. Країна Б може виробляти 2 т пшениці чи 5 т вугілля, використовуючи також одну одиницю ресурсів.
 - А) країна А не буде експортувати та імпортувати пшеницю;
 - Б) країна А буде експортувати пшеницю та імпортувати вугілля;
 - В) країна Б буде експортувати пшеницю та імпортувати вугілля;
 - Г) країна Б не буде експортувати та імпортувати вугілля.
4. Прихильники протекціонізму стверджують, що мито, квоти та інші торговельні бар'єри необхідні для:
 - А) захисту молодих галузей від іноземної конкуренції;
 - Б) запобігання демпінгу;
 - В) збільшення внутрішньої зайнятості;

Г) усі відповіді правильні.

5. В таблиці представлені дані про обсяги виробництва сукна та вина в двох країнах А та Б (використовується тільки один ресурс – праця).

Виробництво в годину	Країна А	Країна Б
Сукно (в метрах)	5	15
Вино (в літрах)	10	20

Порівнюючи обидві країни та аналізуючи можливості торгівля між ними, буде вірним стверджувати, що країна А має:

- А) Абсолютну перевагу в виробництві вина.
- Б) Абсолютну перевагу в виробництві сукна.
- В) Порівняльну перевагу в виробництві вина.
- Г) Порівняльну перевагу в виробництві сукна.

6. Результати зовнішньоекономічної діяльності характеризуються такими даними (млн грош. од.):

Дивіденди і проценти виплачені іноземним інвесторам	200
Отримані з закордону дивіденди і проценти	160
Притік капіталу	170
Відтік капіталу	160
Експорт товарів	400
Імпорт товарів	300
Купівля населенням іноземної валюти перед від'їздом закордон	70

Визначити сальдо платіжного балансу.

7. У системі золотого стандарту вартісне відношення (паритет) двох різних валют визначається кількістю золота в грошових одиницях. Так, перед світовою війною одна марка відповідала $1/2790$ кг, а голландський гульден – $1/1653$ кг золота. Визначте грошовий паритет марки і гульдена.

ТЕМА 12. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ Й ЕКОНОМІЧНО ВІДСТАЛІ КРАЇНИ

ПЛАН

12.1 Економічне зростання і фактори, що його визначають.

12.2 Економічно відсталі країни.

Мета: оволодіти системою фундаментальних знань щодо проблем економічного зростання та економічно відсталих країн.

Основні терміни і поняття: Сутність економічного зростання. Темп економічного зростання. Типи і фактори економічного зростання. Державне регулювання економічного зростання. Багаті і бідні держави. Економічне зростання та економічний розвиток. Показники рівня економічного розвитку.

12.1 Економічне зростання і фактори, що його визначають

Економічне зростання визначається й вимірюється двома взаємозалежними способами:

- а) як збільшення реального ВВП або ЧНП за деякий період часу;
- б) як збільшення за деякий період часу реального ВВП або ЧНП на душу населення.

Використовуватися можуть обидва показники. Наприклад, якщо ми хочемо охарактеризувати військово-політичний потенціал країни – краще використовувати перший показник, а якщо рівень життя населення – другий. Так, ВВП Індії майже в чотири рази перевершує ВВП Швейцарії, але за рівнем життя населення Індія відстає від Швейцарії майже в 40 разів.

Звичайно, виходячи з кожного із цих визначень, економічне зростання вимірюється річними темпами зростання в %.

$$\text{Річні темпи зростання (в \%)} = \frac{\text{Реальний ВВП даного року} - \text{Реальний ВВП минулого року}}{\text{Реальний ВВП минулого року}} \times 100\% \quad (12.1)$$

Що є джерелами економічного зростання? Економічне зростання будь-якої країни визначається шістьма основними факторами, чотири з яких пов'язані з фізичною здатністю економіки до зростання. До них відносяться:

1. Кількість і якість природних ресурсів.
2. Кількість і якість трудових ресурсів.
3. Обсяг основного капіталу.
4. Технологія.

Ці чотири фактори відносяться до факторів пропозиції. Саме вони роблять зростання виробництва можливим. Однак варто розрізняти здатність до зростання й зростання само по собі, для якого важливі фактори попиту (5) і фактори розподілу (6).

Фактори попиту, що забезпечують збільшення сукупних витрат, необхідні, щоб уможливити залучення у виробництво зростаючого обсягу ресурсів. Фактори розподілу забезпечують такий розподіл зростаючого обсягу ресурсів, що дає максимальну віддачу.

Співвідношення факторів пропозиції, з одного боку, і факторів попиту й розподілу з іншої, показує крива виробничих можливостей. Вона показує максимальну кількість продукції, що може бути вироблена при даній кількості і якості природних, трудових ресурсів й основного капіталу. Зростання (кількісне або якісне) кожного з факторів пропозиції зміщує криву виробничих можливостей праворуч (рис. 12.1), що означає збільшення виробничого потенціалу економіки.

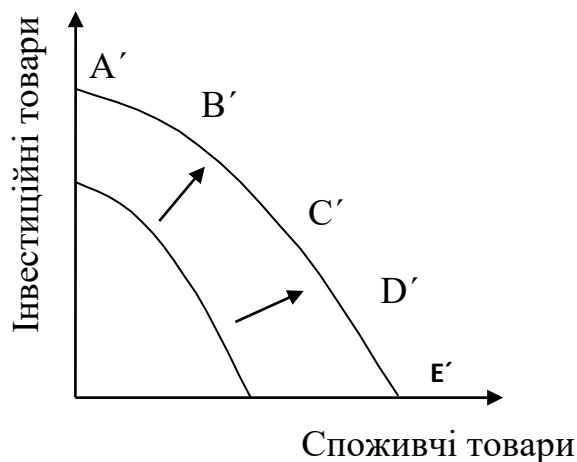


Рисунок 12.1 – Економічне зростання і крива виробничих можливостей [1]

Але, щоб ця можливість реалізувалася в реальне економічне зростання, необхідно, по-перше, щоб сукупні витрати збільшилися в ступені, достатньому для досягнення повної зайнятості, по-друге, щоб додаткові ресурси використовувалися ефективно, забезпечуючи максимально можливе збільшення випуску продукції. Якщо цього не відбудеться, реальне зростання виробництва буде менше можливого. І ситуація в економіці буде характеризуватися точкою всередині кривої виробничих можливостей.

Реальний ВВП у будь-який час визначається як витрати праці (у людино-годинах), помножені на продуктивність праці.

$$\text{ВВП} = \text{число відпрацьованих людино-годин} \times \text{продуктивність праці} \quad (12.2)$$

Величина витрат праці залежить від чисельності зайнятих і від тривалості середнього робочого тижня. У свою чергу, чисельність зайнятих залежить від чисельності населення в працездатному віці й рівня залученості робочої чинності у виробництво. Середній робочий тиждень визначається правовими й інституціональними факторами, а також колективними договорами.

Продуктивність праці залежить від наступних факторів:

1. Технічний прогрес
2. Обсяг капіталовкладень

3. Освіта й профпідготовка
4. Ефективність розміщення ресурсів
5. Інші фактори

Економічне зростання називається екстенсивним, якщо він здійснюється за рахунок залучення додаткових ресурсів і не міняє середню продуктивність праці в суспільстві. Інтенсивне зростання пов'язане із застосуванням більш досконалих факторів виробництва й технологій, тобто здійснюється не за рахунок збільшення обсягів витрат ресурсів, а за рахунок зростання їхньої віддачі. До екстенсивних факторів відносять зростання витрат праці, капіталу й природних ресурсів. До інтенсивних – технологічний прогрес, економію на масштабах виробництва, зростання освітнього й професійного рівня працівників, підвищення мобільності й поліпшення розподілу ресурсів, удосконалення управління виробництвом, що відповідає поліпшенню законодавства й т. д.

Як причини, що стримують економічне зростання, часто називають ресурсні й екологічні обмеження, широкий спектр соціальних витрат, пов'язаних зі зростанням виробництва, а також неефективну економічну політику.

В останні роки виникли серйозні сумніви щодо бажаності економічного зростання для країн, що вже досягли добробуту.

Аргументи проти зростання:

1. Забруднення навколишнього середовища. (Практично все, що втягується в виробництво, згодом повертається в навколишнє середовище у вигляді відходів. Чим значніше економічне зростання, тим більше відходів повинно буде поглинати навколишнє середовище).

2. Економічне зростання само по собі не вирішує внутрішні й міжнародні соціально-економічні проблеми (наприклад, проблему бідності), тому що це, в основному, проблеми розподілу, а не виробництва.

3. Економічне зростання породжує занепокоєння людей і непевність у завтрашньому дні (наприклад, технічний прогрес породжує страх втратити роботу).

4. Економічне зростання часто суперечить певним загальнолюдським цінностям (люди перетворюються в придатки машин, що натискають кнопки).

Але багато економістів виступають на захист економічного зростання як важливої суспільної мети, приводячи наступні аргументи:

1. Економічне зростання є основною умовою матеріального достатку й підвищення рівня життя. Воно пом'якшує протиріччя між необмеженими потребами й обмеженими ресурсами.

2. Обмеження економічного зростання саме по собі не вирішить проблем забруднення навколишнього середовища.

3. Економічне зростання є єдиним реальним способом досягнення більшої рівності в доходах (люди не згодні більше віддавати бідним із уже наявного доходу, але погоджуються віддавати більшу частку приростання доходу).

4. Економічне зростання може зробити більше для реалізації загальнолюдських цінностей, ніж стагнація.

12.2 Економічно відсталі країни

Країни світу дуже сильно розрізняються за рівнем економічного розвитку. Серед них виділяються індустріально розвинені країни, на іншому полюсі – численна група найменш розвинених країн (з рівнем валового національного доходу на душу населення менш, ніж 1050 дол. США).

Щоб визначити причини економічного відставання, проведемо аналіз стану й використання основних факторів економічного зростання в цих країнах.

Природні ресурси. Природні ресурси дуже нерівномірно розподілені серед економічно відсталих країн. Деякі з них мають у своєму розпорядженні значні запаси окремих видів природних ресурсів, але:

- а) часто родовища перебувають або у власності, або під контролем багатонаціональних корпорацій, яким і дістається прибуток;
- б) коливання цін на сировинні ресурси на світових ринках приводять до нестабільності доходів країни.

Найбідніша частина економічно відсталих країн як правило має невеликі запаси природних ресурсів, що створює серйозні перешкоди на шляху економічного зростання. (Цю перешкоду не треба абсолютизувати, так, наприклад, Швейцарія і Японія досягли високого рівня економічного розвитку не маючи значних запасів природних ресурсів).

Трудові ресурси. Ситуація із трудовими ресурсами в економічно відсталих країнах як правило характеризується:

- а) перенаселеністю;
- б) широким поширенням безробіття й неповним використанням робочої сили;
- в) низькою продуктивністю праці.

Багато хто з економічно відсталих країн має велику чисельність населення й високі темпи його зростання. Це є однією із причин низьких доходів на душу населення.

$$\begin{array}{l} \text{Рівень життя} \\ \text{населення} \\ \text{в розрахунку на} \\ \text{душу населення} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Обсяг виробництва} \\ \text{споживчих товарів} \\ \text{(продовольства)} \end{array}}{\text{Чисельність населення}} \quad (12.3)$$

Здавалося б, підняти рівень життя можна просто збільшивши виробництво споживчих товарів (у першу чергу, продовольства). Але це одночасно збільшує й чисельність населення, тому що зі зростанням рівня життя знижується смертність, а народжуваність при цьому залишається високою або навіть ще збільшується. У результаті ВВП на душу населення залишається колишнім.

Інші негативні наслідки високих темпів зростання населення:

- а) велика чисельність родини знижує схильність до заощадження, що обмежує можливість нагромадження капіталу.
- б) при високих темпах зростання населення важко підтримувати відповідний рівень реального капіталу на душу населення, (якщо темпи

зростання населення вище, ніж темпи інвестицій, на одного працівника буде доводитися все менше машин й устаткування, що приведе до зниження продуктивності праці)

в) через велику залежність від сільського господарства, високі темпи приростання населення в економічно відсталих країнах приводять до виснаження сільськогосподарських земель.

Необхідно враховувати, що не всі економічно відсталі країни страждають перенаселеністю. Точно так само не можна вважати, що більша чисельність населення обов'язково означає економічну відсталість. Але значні розміри й швидкі темпи зростання населення можуть бути істотною перешкодою на шляху економічного зростання.

Безробіття в економічно відсталих країнах викликані нестачею капіталовкладень і земель для ефективного додатка праці. Продуктивність праці низка в результаті недостатності інвестицій у людський капітал (освіта, охорона здоров'я й т. д.).

Нагромадження капіталу. Це один із ключових факторів для економічно відсталих країн. Дійсно, рівень життя в цих країнах низький через низьку продуктивність праці, а вона низька через низьку капіталоозброєність праці (кількість машин й устаткування на одного працівника). Таким чином, щоб підвищити рівень життя, необхідно збільшити нагромадження капіталу, що здійснюється за рахунок збільшення інвестицій. Але для зростання інвестицій необхідні:

а) збільшення заощаджень;

б) наявність стимулів для інвестицій;

і тут в економічно відсталих країнах виникають більші проблеми.

В економічно відсталих країнах можна виділити наступні основні перешкоди на шляху нагромадження капіталу:

1. У багатьох країнах потенційні можливості для заощаджень практично відсутні через низький рівень доходів на душу населення.

2. Спостерігається відтік капіталу з економічно відсталих країн у результаті того, що населення воліє переводити свої внески й інвестувати заощадження в індустріально розвинені країни.

3. Недостатньо розвинений підприємницький клас (неготовність брати на себе ризики, недостатня підготовка управлінського персоналу).

4. Низькі стимули для інвестицій, через політичну нестабільність, високі темпи інфляції й т. д.

5. Недостатньо розвинена інфраструктура (дороги, мости, газ і водопостачання й т. д.), що приводить до значного подорожчання інвестиційних проектів.

Можливим виходом з даної ситуації в економічно відсталих країнах може бути нагромадження капіталу в натуральній формі або використання нефінансових джерел інвестування.

Технічний прогрес. Процес впровадження сучасних технологій в економічно відсталих країнах, з одного боку, спрощується у зв'язку з

можливістю запозичення світового досвіду в даній області. З іншого боку, ускладнюється:

а) відсутністю необхідної для застосування сучасної техніки кваліфікованої робочої чинності й розвигий інфраструктури;

б) працезберігаючим характером нових технологій (це може загострювати проблему безробіття);

в) несприйнятливостю «традиційної економіки» до нововведень.

Соціокультурні й інституціональні фактори. Найважливішим фактором економічного зростання є «воля до розвитку» (приклади – Південна Корея, Тайвань). Але соціокультурні й інституціональні фактори можуть і перешкоджати економічному зростання. Соціокультурні перешкоди:

1. Нездатність держави забезпечити необхідні умови для розвитку національної економіки, (етнічні, релігійні конфлікти, громадянські війни й т. д.).

2. Дотримання релігійних звичаїв й обрядів, які вимагають багато часу й коштів.

3. Формальне й неформальне збереження кастової побудови суспільства. Це приводить до того, що розподіл праці здійснюється за традиційними критеріями, а не по здатності.

До інституціональних перешкод ставляться корупція, хабарництво, некомпетентне керівництво, неефективна податкова система, необхідність земельної реформи й т. д.

Необхідно відзначити, що багато перераховані вище рис економічно відсталих країн одночасно є й причинами й наслідками їхньої бідності. Ці держави потрапили в порочне коло бідності. Вони продовжують залишатися бідними, тому що споконвічно бідно. На рис. 12.2 зображена схема «Порочного кола бідності».

Основною ознакою всіх економічно відсталих країн є низький дохід на душу населення. Низькі доходи означають неможливість відкладати заощадження й низький попит на товари й послуги. Це означає, що немає ні коштів, ні стимулів для інвестицій у фізичний і людський капітал. У результаті продуктивність праці залишається низкою, що визначає й низькі доходи кожного працівника. Частина економістів вважає, що розірвати «порочне коло бідності» можна за допомогою збільшення темпів зростання нагромадження капіталу, але властивий багатьом економічно відсталим країнам швидкий зростання населення, швидше за все, зведе нанівець потенційні вигоди від прискорення нагромадження капіталу.

Серед економістів немає єдності в думках щодо того, яку роль повинна грати держава в економічно відсталих країнах. З одного боку, відсутність підприємницького класу, нерозвиненість інфраструктури, низький рівень заощаджень й інвестицій, негативний вплив соціокультурних факторів викликає необхідність активного державного втручання для стимулювання процесу економічного зростання. З іншого боку, широке поширення корупції й погане управління економікою роблять державне регулювання в економічно відсталих країнах неефективним.

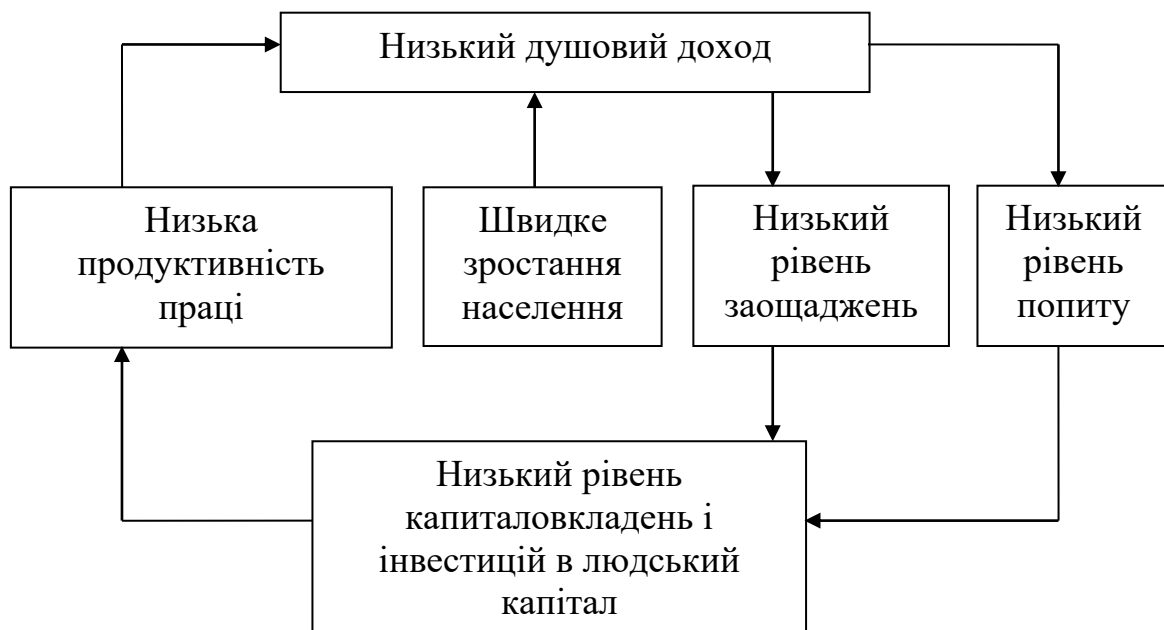


Рисунок 12.2 – Порочне коло бідності [1]

Індустріально розвинені країни можуть надати допомогу економічно відсталим країнам у прискоренні економічного зростання завдяки:

1. Усуненню торговельних бар'єрів.

2. Наданню допомоги у вигляді безоплатних субсидій і позик як від урядів розвинених країн, так і від міжнародних організацій (МВФ, МБРР й ін.)

Приплив приватного капіталу різко скоротився в 80-х рр. XX століття. Це було викликано кризовою ситуацією із заборгованістю економічно відсталих країн. Виникненню «боргової кризи», що проявились як у зростання розміру боргу так й у нездатності багатьох відсталих країн повернути його, сприяли наступні фактори:

1. Зростання цін на енергоносії (багато хто економічно відсталі країни є імпортерами нафти).

2. Тверда кредитно-грошова політика розвинених країн.

3. Зниження експортних цін на сировину й сільськогосподарську продукцію.

Шляхи рішення проблеми зовнішньої заборгованості економічно відсталих країн:

1. Списання частини боргу.

2. Продовження строків погашення заборгованості.

12.3 Контрольні питання

1. Які показники використовуються для вимірювання економічного зростання?

2. Якими основними факторами визначається економічне зростання?

3. Як графічно показати економічне зростання?

4. Які фактори впливають на продуктивність праці?

5. Які є аргументи проти економічного зростання?

6. Які є аргументи на користь економічного зростання?

7. Що таке економічно відсталі країни? Назвіть основні характерні риси цих країн.

8. Опишіть ситуацію з трудовими ресурсами в економічно відсталих країнах.

9. Опишіть ситуацію з капітальними ресурсами в економічно відсталих країнах.

10. Що таке «порочне коло бідності»?

11. Як індустріально розвинені країни можуть допомогти відсталим країнам прискорити темпи зростання?

12.4 Вправи для самостійної роботи

1. Обчислити темп приросту ВВП у 2020 р. відносно 2019 р., якщо $VNP_{2019} = 40$ млрд грош. од., $VNP_{2020} = 44$ млрд грош. од.

2. Яку продукцію експортують економічно відсталі країни? Чи можна використовувати принцип порівняльних переваг для пояснення характеру експорту цих країн?

3. У чому суть «боргової кризи» економічно відсталих країн? Як виникла така ситуація? Які вирішення цієї проблеми пропонуєте Ви?

4. Як ви розумієте вираз «Багатим багатство, а бідним – дітей»? Чи згодні Ви з ним?

5. Обсяг виробництва споживчих товарів у країні N становить 800 млрд дол., чисельність населення 120 млн осіб. Обчисліть рівень життя населення у цій країні.

6. Використовуючи дані про реальний ВВП України, розраховані у попередній задачі, розрахуйте реальний ВВП на душу населення і темп приросту ВВП на душу населення (інформація Держстату України). Заповніть таблицю.

Рік	Чисельність населення, тис. осіб	Реальний ВВП, млн грн	Реальний ВВП на душу населення, грн	Темп приросту ВВП на душу населення (у відсотках до попереднього року)
1996	51297,1			—
1997	50818,4			
1998	50370,8			
1999	49918,1			
2000	49429,8			
2001	48923,2			
2002	48457,1			
2003	48003,5			
2004	47622,4			
2005	47280,8			
2006	46929,5			

7. Чи суттєва різниця між темпами економічного зростання 2% та 3%. Припустимо темп економічного зростання країни А – 2%, а країни Б – 3%. Визначте, через скільки років подвоїться ВВП країни А і країни Б.

8. Продуктивність праці у країні становить 150 грош. од. на людину-годину, за рік було відпрацьовано 800 млн людину-годин. Визначити реальний ВВП.

9. У таблиці наведено статистичну інформацію про ВВП України за 1996-2006 рр. Обчисліть реальний ВВП і темп зростання реального ВВП.

Рік	ВВП у фактичних цінах (номінальний), млн грн	Індекс-дефлятор (у відсотках до попереднього року)	Реальний ВВП, млн грн	Темп приросту (у відсотках до попереднього року)
1996	81519	166,2		–
1997	93365	118,1		
1998	102593	112,1		
1999	130442	127,3		
2000	170070	123,1		
2001	204190	109,9		
2002	225810	105,1		
2003	267344	108,0		
2004	345113	115,1		
2005	441452	124,5		
2006	544153	114,8		

10. У таблиці наведені дані про обсяги виробництва споживчих товарів та чисельність населення в Україні у 2001-2003 рр. Обчисліть показник рівня життя населення. Заповніть таблицю.

Рік	Виробництво товарів народного споживання, млн грн	Чисельність населення, тис. осіб	Показник рівня життя населення
2001	33524	48923,2	
2002	37933	48457,1	
2003	48336	48003,5	

Поточний контроль до четвертого модуля

Тести

- В сучасних умовах обмін між країнами в більшій мірі здійснюється:
 - сировиною
 - готовими виробами
 - технологіями
 - послугами
- До нетарифних бар'єрів відноситься:

- А) фіскальна мито
- Б) всі відповіді вірні
- В) протекціоністська мито
- Г) ліцензійна система

3. Яка валютна угода діє в даний момент:

- А) Генуезька
- Б) Ямайська
- В) Паризька
- Г) Бреттон-Вудська

4. Темп економічного зростання показує:

- А) в скільки разів реальний ВВП поточного року більше реального ВВП минулого року
- Б) в скільки разів номінальний ВВП поточного року більше номінального ВВП минулого року
- В) на скільки відсотків номінальний ВВП поточного року більше номінального ВВП минулого року
- Г) на скільки відсотків реальний ВВП поточного року більше реального ВВП минулого року

5. Економічне зростання схематично можна зобразити як:

- А) немає вірної відповіді
- Б) зміною кута нахилу кривої виробничих можливостей
- В) зміщення кривої виробничих можливостей праворуч
- Г) зміщення кривої виробничих можливостей ліворуч

Практичні завдання з рекомендаціями до виконання контрольної роботи

Завдання 1

Варіант 1

У таблиці представлені дані про витрати праці на виробництво товарів X і Y у країнах А і Б:

	X	Y
A	140	210
B	120	200

Визначити:

- А) Яка країна має абсолютні переваги у виробництві товару X?
- Б) У виробництві якого товару має порівняльні переваги країна А?

Розв'язок:

А) Абсолютну перевагу у виробництві товару X має країна Б, оскільки на виробництво цього товару вона витрачає меншу кількість праці (120 од.).

Б) Використаємо принцип порівняльних переваг, тобто порівняємо нав'язані витрати виробництва товарів X і Y у країнах А і Б:

– у країні А маючи 210 од. праці можна виробити 1 шт. товару Y або 1,5 шт. товару X ($210/140$);

– у країні Б маючи 200 од. праці можна виробити 1 шт. товару Y або 1,67 шт. товару X (200/120).

Тобто, для А: $1Y = 1,5X$

для Б: $1Y = 1,67X$

Бачимо, що нав'язані витрати виробництва товару Y менші у країні А. Отже країна А має порівняльні переваги у виробництві товару Y.

Країна Б, відповідно, має порівняльні переваги у виробництві товару X. Доведемо це: для А: $1X = 0,67Y$ (1/1,5)

для Б: $1X = 0,6Y$ (1/1,67)

(Нав'язані витрати виробництва товару X менші у країні Б)

Варіант 2

Використовуючи всі свої ресурси для виробництва товару X, країна А може випустити 80 одиниць X, використовуючи всі свої ресурси для виробництва товару Y, вона може випустити 40 одиниць Y. Аналогічні показники для країни Б – 60 X і 60 Y. Які товари повинна експортувати країна А?

Розв'язок:

Використаємо принцип порівняльних переваг, тобто порівняємо нав'язані витрати:

Країна А: зароди виробництва 1Y повинна відмовитися від 2-х товарів X, а 1X відповідно дорівнює 0,5Y.

Країна Б: $1Y = 1X$. Отже країні А вигідніше виробляти і спеціалізуватися на виробництві товару X (менші нав'язані витрати), а країні Б – відповідно на виробництві товару Y.

Отже, країна А буде спеціалізуватись і експортувати товар X.

Завдання 2

Варіант 1

На основі даних наведених у таблиці, обчисліть реальні ВВП і темп приросту реального ВВП у 2001 році.

Рік	Номінальний ВВП, млн грош. од.	Індекс цін (у відсотках до попереднього року)	Реальний ВВП, млн грош. од.	Темп приросту (у відсотках до попереднього року)
2000	81500	165		—
2001	93300	120		

Розв'язок:

Обчислимо реальний ВВП за формулою:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін}} \times 100\%$$

– у 2000 році реальний ВВП = $81500 : 165 \times 100\% = 49393,94$ млн грош. од.

– у 2001 році реальний ВВП = $93300 : 120 \times 100\% = 77750$ млн грош. од.

Визначимо темп приросту реального ВВП за формулою:

$$\text{Річні темпи приросту реального ВВП} = \frac{\text{Реальний ВВП даного року} - \text{Реальний ВВП минулого року}}{\text{Реальний ВВП минулого року}} \times 100\%$$

$$\text{Темп приросту реального ВВП} = (77750 - 49393,94) : 49393,94 \times 100\% = 57,41\%$$

Варіант 2

На основі даних наведених у таблиці визначити темп приросту реального ВВП на душу населення.

Рік	Чисельність населення, тис. осіб	Реальний ВВП, млн грош. од.	Реальний ВВП на душу населення, грош. од.	Темп приросту ВВП на душу населення (у відсотках до попереднього року)
2000	51297,1	49393,94		–
2001	50818,4	77750		

Розв'язок:

Розрахуємо реальний ВВП на душу населення:

$$\text{Реальний ВВП на душу населення} = \frac{\text{Реальний ВВП}}{\text{Чисельність населення}} \times 100\%$$

у 2000 році реальний ВВП на душу населення = $49393940000 : 51297100 = 962,9$ грош. од.

у 2001 році реальний ВВП на душу населення = $77750000000 : 50818400 = 1529,9$ грош. од.

Розрахуємо річний темп приросту реального ВВП на душу населення:

Темп приросту реального ВВП на душу населення = $(1529,9 - 962,9) : 962,9 \times 100\% = 58,88\%$

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Феофанова І.В., Феофанов Л.К., Троян О.В. Економічна теорія : навч.-метод. пос. Запоріжжя : ЗДІА, 2017. 391 с.
2. Феофанов Л. К., Меліхов Є. В. Фінансовий аналіз на підставі проведеної аналітичної роботи для вирішення управлінських завдань на мікроекономічному рівні в системі корпоративної соціальної відповідальності. Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 3. С. 92-96. DOI: https://doi.org/10.32702/2306_6814.2024.3.92.
3. Сірко А. Економічна теорія. Політекономія : навч. пос. Київ : КНУ, 2019. 448 с.
4. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : навч. посіб. Київ : Знання, 2019. 702 с.
5. Базиліук А. В., Дерій Ж. В., Концева В. В., Хломенко І. О. Економічна теорія: Практикум : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2020. 312 с.
6. Галушка З.І., Поченчук Г.М. Економіка: теорія і практика : підр. Чернівці : ЧНУ, 2020. 232 с
7. Кокарев І. В. Основи економічної теорії : навч. посібник / І. В. Кокарев. Дніпро: Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2020. 100 с.
8. Мащенко М. А., Бріль М. С., Кліменко О. М. Економічна теорія : навч. пос. Харків : ХНЕУ, 2022. 266 с.
9. Ревак І. О., Кіржецький Ю. І., Мельник С. І. Основи економічної теорії : навч. пос. Львів : ЛДУВС, 2019. 191 с.
10. Сідорова В.І., Воробйова Є.М. Економічна теорія : посібник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. 464 с.
11. Стефанишин О.В., Квак М.В., Кічурчак М.В., Теребух М.І. Економічна теорія : навч. пос. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2015. 336 с.
12. Тарасевич В. М. Економічна теорія. Політекономія : підруч. Київ : Знання, 2012. 208 с.
13. Томашик Л. С., Перепьолкіна О. О., Шевчик Б. М. Економічна теорія : навч. посіб. Львів : Вид-во Львів. торг.- екон. ун-ту, 2018. 263 с.
14. Яворська Ж. Б. Основи економічної теорії : навч. пос. Львів : ЛМА, 2023. 119 с.
15. Якобчук В.П., Ходаківський Є.І., Литвинчук І.Л. Економічна теорія : підруч. Дніпро : Ліра-К, 2020. 450 с.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Андрющенко А.М., Бурляй А.П., Костюк В.С. та ін. Економічна теорія : навч. пос. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 520 с.
2. Архієреєв С. І. Основи економічної теорії : навч. посібник. Харків : ХПІ, 2018. 120 с.
3. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка : навч. пос. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 688 с.
4. Каменева Н. М., Косич М. В., Фролов О. І. Економічна теорія : навч. пос. Харків : УкрДУЗТ, 2019. 163 с.
5. Ковбатюк М. В., Шевчук В. О. Економічна теорія : навч. посіб. Київ. : КВЩ, 2016. 568 с.
6. Мочерний С.В. Економічна теорія : навч. пос. Київ : Академія, 2009. 640 с.
7. Мочерний С.В., Скотний В.Г. Основи економічної теорії : підруч. Львів : Новий Світ-2000, 2011. 600 с.
8. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії : навч. пос. Київ : Академія, 2009. 504 с.
9. Самуельсон П. Економіка : монографія. Львів : Світ, 1993. 495 с.
10. Семененко В.М., Коваленко Д.І., Бугас В.В., Семененко О.В. Економічна теорія. Політекономія : навч. пос. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 360 с.
11. Чепінога В.Г. Економічна теорія : підруч. Київ : Юрінком Інтер, 2011. 656 с.
12. Юрій С.І. та ін. Економічна теорія : політична економія : підруч. Київ : Кондор, 2009. 602 с.

Навчальне видання
(українською мовою)

Феофанов Лев Костянтинович

Меліхов Євгеній Валентинович

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник
для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньо-професійної програми
«Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством»

Рецензенти: *Є. В. Міщук, В. В. Бобиль*
Відповідальний за випуск *Т. О. Меліхова*

Коректор А. П. Макаренко