

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

В.В. Кириленко

ЕКОНОМІКА
(навчальний посібник)

Усі цитати, цифровий і фактичний матеріал, бібліографічні дані перевірені.
2001 р.

Написання одиниць відповідає стандартам.

Зауваження рецензентів враховані.

Автор

_____ В.В. Кириленко

р.

ЗАТВЕРДЖЕНО на засіданні кафедри економічної теорії, протокол №5 від 20 листопада

Зав. кафедри, д.е.н., професор
_____ І.В. Буян

РЕКОМЕНДОВАНО до видання вченою радою Тернопільської академії народного господарства, протокол №3 від 12 грудня 2001

Вчений секретар, доцент
_____ В.С. Совінський

Вимогам, які поставлені до навчально-методичної літератури відповідає.

До друку і в світ дозволяю.

Проректор ТАНГ, професор

_____ О.С. Олексюк

Тернопіль-2002

ББК 65.01я 73

К43

Рекомендовано до друку Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Лист №14/18.2-1236 від 13.06.2002 р.

Рецензенти: Андрушків Богдан Миколайович – доктор економічних наук, професор, голова Тернопільської обласної ради профспілок;
Юрій Сергій Ілліч – доктор економічних наук, професор, директор інституту фінансів;
Мельник Алла Федорівна – доктор економічних наук, професор, зав. кафедри прогнозування і державного регулювання економіки.

Навчальний посібник створено в повній відповідності з програмою підготовки магістрів державної служби. У ньому розглядаються теоретичні аспекти ринкової економіки і макроекономіки. Досліджуються зміст та провідні моделі ринкової економіки, розкриваються сутність підприємства та підприємницької діяльності, загальні питання відтворення і нагромадження в народному господарстві, висвітлюються основні макроекономічні показники в системі національних рахунків та проблеми макроекономічної нестабільності, аналізуються ринковий механізм макроекономічного регулювання і механізм зовнішньоекономічної діяльності.

Видання може бути використано слухачами центру підготовки магістрів, студентами економічних спеціальностей, працівниками державних установ та комерційних структур, усіма бажаючими самостійно оволодіти знаннями з ринкової теорії і макроекономіки.

Кириленко В.В.

К43 Економіка. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193с.

ISBN

Зміст

Передмова.....	5
Модуль: В-4-1-Основи теорії ринкової економіки.....	7
Тема 1.1. Сутність та національні моделі ринкової економіки.....	7
1.1.1. Передумови переходу до ринкової економіки.....	7
1.1.2. Господарський кругообіг в умовах ринкової економіки....	12
1.1.3. Національні моделі ринкової економіки.....	17
Основні поняття.....	22
Тема 1.2. Ринок як особлива форма організації економіки.....	23
1.2.1. Сутність, функції та особливості виникнення ринку.....	23
1.2.2. Структура ринку: типи і види.....	26
1.2.3. Інфраструктура ринку.....	29
1.2.4. Механізм функціонування ринку.....	37
Основні поняття.....	45
Тема 1.3. Підприємство та підприємництво в ринковій економіці.....	47
1.3.1. Підприємство як первинна ланка ринкового господарства.....	47
1.3.2. Витрати виробництва, ціноутворення та прибуток підприємств.....	54
1.3.3. Система підприємництва в ринковій економіці.....	63
Основні поняття.....	67
Тема 1.4. Відтворення і нагромадження в ринковій економіці.....	69
1.4.1. Матеріальні основи відтворення і результативність національної економіки.....	69
1.4.2. Процес відтворення на макрорівні.....	76
1.4.3. Нагромадження та його ефективність.....	84
Основні поняття.....	90
Література.....	92

Модуль: В-4-2. Основи макроекономічної теорії.....	93
Тема 2.1. Основні макроекономічні показники в системі національних рахунків.....	93
2.1.1. Сутність системи національних рахунків.....	93
2.1.2. Валовий внутрішній продукт та методи його обчислення.....	97
2.1.3. Макроекономічні показники – похідні від ВВП.....	101
2.1.4. Макроекономічні показники з урахуванням зміни рівня цін	102
Основні поняття.....	106
Тема 2.2. Макроекономічна нестабільність.....	108
2.2.1. Циклічність розвитку ринкової економіки.....	108
2.2.2. Безробіття: основні визначення та вимірювання.....	115
2.2.3. Сутність та види інфляції.....	125
2.2.4. Взаємозв'язок між інфляцією і безробіттям.....	130
Основні поняття.....	136
Тема 2.3. Ринковий механізм макроекономічного регулювання.....	138
2.3.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція.....	138
2.3.2. Споживання та заощадження.....	153
2.3.3. Інвестиції як елемент сукупних витрат.....	159
2.3.4. Базові моделі економічної рівноваги.....	161
2.3.5. Мультиплікатори витрат і податків.....	171
Основні поняття.....	174
Тема 2.4. Механізм зовнішньоекономічної діяльності.....	176
2.4.1. Платіжний баланс.....	176
2.4.2. Валютний курс.....	179
2.4.3. Економічна рівновага в умовах відкритої економіки.....	185
Основні поняття.....	191
Література.....	192

Передмова

Серед дисциплін, які вивчають слухачі центру підготовки магістрів, важливе місце займає економіка. Це обумовлює необхідність підготовки відповідної навчальної літератури.

На жаль, посібника, який адресно відповідав би навчальній програмі (рекомендований Головним управлінням державної служби України та Міністерством освіти і науки), в Україні нині бракує.

У даному посібнику, підготовленому відповідно до навчальної програми, затвердженої Головним управлінням державної служби України та Міністерством освіти і науки, уперше зроблена спроба викласти слухачам центру підготовки магістрів, у формі опорного конспекту лекцій, цілісний погляд на економіку як систему знань. Він враховує як специфіку попередньої початкової економічної освіти у вузі, так і особливості перехідного стану української економіки.

Навчальний посібник складається з двох частин, 8 тематичних блоків, в яких досліджуються теоретичні аспекти ринкової економіки і макроекономіки. В першій частині “Основи теорії ринкової економіки” розглядаються сутність та моделі ринкової економіки, висвітлюється ринок як особлива форма організації економіки, розкривається зміст підприємства та підприємницької діяльності в ринковій економіці, дається характеристика головних елементів відтворення і нагромадження в сучасних умовах.

В другій частині аналізуються основні макроекономічні показники в системі національних рахунків; досліджуються проблеми макроекономічної нестабільності: циклічний характер розвитку економіки, безробіття, інфляція, взаємозв’язок між інфляцією і безробіттям; висвітлюються елементи ринкового механізму макроекономічного регулювання: сукупний попит і сукупна пропозиція, споживання та заощадження, інвестиції, базові моделі економічної рівноваги, мультиплікатори витрат і податків. Завершується розгляд цієї частини аналізом механізмів зовнішньоекономічної діяльності,

платіжного балансу, валютного курсу й економічної рівноваги в умовах відкритої економіки.

Всі тематичні блоки посібника логічно між собою пов'язані. Проблематику кожної теми визначає програмна анотація, яка допомагає орієнтуватися в процесі опанування матеріалом.

По завершенні кожної теми, для закріплення матеріалу, наводяться основні терміни, а після частин – додаткова література, яка може використовуватись при поглибленому вивченні матеріалу. Виклад складних теоретичних питань ілюструється прикладами застосування теорії у практичній діяльності.

При написанні посібника були використані сучасні вітчизняні та закордонні підручники з економічної теорії та макроекономіки, досвід подання в них матеріалу, розглядання проблем.

Матеріали посібника були апробовані при двохрічному викладанні курсу економіки в центрі підготовки магістрів у Тернопільській академії народного господарства.

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

Посібник буде корисним також працівникам державних установ та комерційних структур, усім бажаючим оволодіти знаннями з економіки.

Автор висловлює щиру подяку Єрмак Орисі Степанівні за редагування і Світлані та Василю Болейчукам за технічну допомогу в підготовці рукопису посібника.

Модуль: В-4-1-Основи теорії і ринкової економіки

Тема 1.1. Сутність та національні моделі ринкової економіки

ПЛАН

1.1.1. Передумови переходу до ринкової економіки

1.1.2. Господарський кругообіг в умовах ринкової економіки

1.1.3. Національні моделі ринкової економіки

Опорний конспект лекції

1.1.1. Передумови переходу до ринкової економіки

Програмна анотація

Приватна власність на засоби виробництва, ефективна конкуренція, вільний обмін товарами, вільне ціноутворення, розвинута грошово-кредитна система, достатня ємність ринку.

Командно-адміністративна система господарювання виявила нездатність забезпечити економічний розвиток, високий життєвий рівень населення. Вона привела до:

- тотального одержавлення економічної сфери;
- надмонополізації і деформації структури економіки з дуже високим ступенем мілітаризації;
- штучного стримання інфляції;
- прихованого безробіття;
- тотального дефіциту товарів і послуг, їх повсюдного раціонування;
- ліквідації (усунення) економічних мотивів до трудової і господарської діяльності;
- низької продуктивності та ефективності;
- панування соціального утриманства, споживацької психології у більшості населення.

Нездатність командно-адміністративної системи забезпечувати економічний розвиток і постійне зростання добробуту населення в умовах

науково-технічного прогресу викликали необхідність здійснення суспільних перетворень, заміни її ринковою економікою, в умовах якої розвиваються всі країни.

Ринкова економіка – це економічна система, в якій рішення стосовно розподілу ресурсів і виробництва приймаються на основі цін, які виникають в результаті добровільного обміну між виробниками, споживачами, робітниками і власниками чинників виробництва.

Рішення, які приймаються в такій економічній системі, є децентралізованими, тобто в більшості випадків вони приймаються не центральними плануючими органами, а незалежними групами і індивідуумами.

Ринкова економіка ґрунтується на принципах:

- вільного підприємництва;
- панування приватної власності на ресурси;
- ринкового ціноутворення;
- договірних відносин між суб'єктами господарювання;
- обмеженого втручання держави в господарську діяльність.

Сучасна вітчизняна економіка знаходиться в процесі поступового переходу до ринкових відносин. Відбуваються поступове звільнення від наслідків командно-адміністративних методів регулювання і становлення нових ринкових відносин.

Основними передумовами переходу до ринкової економіки є:

- роздержавлення і приватизація, створення приватної власності на економічні ресурси;
- свобода підприємництва і вибору;
- створення розвиненої грошово-кредитної системи;
- формування достатньо ємного ринку товарів і послуг.

Роздержавлення – ліквідація механізмів прямого державного управління економікою шляхом передачі відповідних повноважень на рівень підприємств без зміни характеру власності.

Приватизація – перетворення відносин власності шляхом передачі або продажу на різних умовах державної чи муніципальної (комунальної) власності приватним юридичним або фізичним особам.

У світі накопичено великий досвід приватизації.

Основне завдання приватизації – забезпечити критичну масу інституціональних змін, коли в приватному секторі економіки зосереджується найбільша частина виробництва продуктів і ресурсів.

Приватна власність – це форма власності приватних осіб і приватних інститутів на матеріальні ресурси. Практично до приватної власності відноситься як індивідуальна, так і корпоративна, акціонерна, недержавна власність.

Приватна власність створює умови для:

- незалежності і свободи. Підприємці можуть вільно укласти між собою юридичні контракти, купувати, контролювати, застосовувати і реалізовувати матеріальні ресурси;
- справжньої зацікавленості в результатах господарювання, що надає динамізму розвитку країни;
- виникнення конкуренції між товаровиробниками різних форм власності.

Інститут приватної власності у всіх країнах століттями підтримується *правом заповіту*, тобто правом володаря власності призначати спадкоємця цієї власності після своєї смерті.

Конкуренція – це змагання між економічними суб'єктами за кращі умови придбання ресурсів і продажу товарів з метою отримання більш високого прибутку, інших вигод. Конкуренція являє собою цивілізовану, легалізовану форму боротьби за існування і один із найбільш дієвих механізмів відбору і регулювання в ринковій економіці. Саме в конкурентній боротьбі між підприємствами за споживачів народжуються якісні товари, невисокі ціни і культура обслуговування.

Виникнення конкуренції сприяє формуванню раціональних співвідношень між різними формами власності, тобто доцільної структури форми власності. Ефективність конкуренції виявляється в тому, що вона витискає виробників і форми власності, які є неконкурентноспроможними, замінює їх іншими. Конкуренція між різноманітними формами власності сама по собі корисна, тому що стимулює кожен з них до удосконалення.

Свобода підприємництва і вибору дозволяє кожному окремому суб'єкту господарювання брати на себе відповідальність за вибір певних рішень, які враховуються і стають економічно ефективними завдяки існуванню вільних ринків.

Свобода підприємництва означає, що приватні підприємства мають право купувати ресурси, використовувати їх в процесі виробництва за власним вибором і так само продавати готові вироби. Ніякі перешкоди і обмеження, які встановлюються з боку держави або інших виробників, не повинні заважати підприємствам приймати рішення про вступ в ту чи іншу галузь або вихід з неї.

Свобода вибору означає, що власники економічних ресурсів самі вибирають бажаний, доцільний, вигідний, найкращий вид трудової чи господарської діяльності, який не забороняється законом країни. Закони призначені обмежувати і забороняти лише ті види діяльності (крадіжка, нелегальний продаж деяких товарів і послуг), які викликають реальну небезпеку життю і свободі людей, громадському порядку, суперечать нормам моралі. Все інше має бути дозволено. Ринкова економіка знімає заборони не лише на виробництво, але й на продаж, перепродаж, обмін товарів як самими товаровиробниками, так і будь-якими посередниками, що стоять між виробником і споживачем.

Економічна свобода передбачає вільне існування на рівноправних умовах підприємств різних форм власності. Мова йде про те, що не повинно бути якихось “особливих” сприятливих умов для підприємств однієї форми власності і не вигідних для підприємств інших форм власності. Економічна

свобода передбачає надання всім формам власності права на існування, права бути складовою частиною економіки.

Важливою ознакою свободи підприємництва і вибору є вільне ціноутворення. При вільному ціноутворенні ринкова ціна не обмежується зовнішніми чинниками. Вона не призначається згори, а формується в результаті продажу, на основі взаємного узгодження між продавцем і покупцем, взаємодії попиту і пропозиції.

Створення ринку неможливе без розвиненої грошово-кредитної системи.

Грошова система – форма організації грошового обігу в країні, тобто рух грошей в готівковій і безготівковій формах. Її створюють грошові знаки, грошові одиниці, правила емісії і форми обігу грошей, грошові відносини, законодавчо закріплені державою. Грошова система виконує дуже важливу функцію в ринковій економіці. Без грошей і грошового обігу розвинутий ринок неможливий або надзвичайно утруднений. Грошовий обіг – “кровоносна система” економіки. Від ступеня розвиненості грошової системи, її успішного функціонування залежать господарська активність, економічне зростання, добробут суспільства.

Кредитна система – сукупність кредитно-розрахункових відносин, форм і методів кредитування, а також система валютно-фінансових установ. Кредитна система забезпечує акумуляцію вільних грошових капіталів, доходів і заощаджень різних верств населення; надає їх в позику фірмам, уряду і приватним особам. Кредитна система опосередковує весь механізм суспільного відтворення і служить потужним чинником концентрації виробництва і централізації капіталу, сприяє швидкій мобілізації вільних грошових засобів і їх використанню в економіці країни.

Важливою часткою грошово-кредитної системи є ринок цінних паперів або фондовий ринок.

Ринок цінних паперів – це ринок, який забезпечує довгострокові потреби в фінансових ресурсах шляхом обігу на ньому акцій, облігацій,

деPOSITНИХ сертифікатів, казначейських зобов'язань та похідних від них. Цей ринок дозволяє продати або придбати право на власність, втілене в цінних паперах, і отримувати дохід з цієї власності. Фондовий ринок в командно-адміністративній системі був не потрібний, отже, й не використовувався. Формування фондового ринку в перехідний період є найважливішою необхідністю, без нього неможливе існування ринкової економіки. Цей ринок є верхівкою ринкової структури, найскладніший і чуттєвий механізм його регулювання.

В процесі реформування планової економіки створюються умови для виникнення *достатньо ємного ринку*. *Ємність ринку* – це потенційно можливий обсяг продажу певного товару на ринку протягом заданого періоду, він залежний від попиту на товар, рівня цін, загальної кон'юнктури ринку, доходів населення, ділової активності. Ємність ринку визначається співвідношенням попиту і пропозиції, кількістю товарів і послуг, що продаються, і максимально можливою кількістю виробів, яка може бути прийнята до продажу. Ємність ринку змінюється у часі.

1.1.2. Господарський кругообіг в умовах ринкової економіки

Програмна анотація

Сутність господарських одиниць, господарський кругообіг, матеріальні та грошові потоки.

Економічна структура будь-якого суспільства складається з великої кількості різноманітних господарських одиниць – суб'єктів господарювання.

Суб'єкти господарювання (економічні агенти) – це ті юридичні і фізичні особи, які самостійно приймають рішення, планують і реалізують в сфері господарської (економічної) діяльності практичні заходи. Серед них прийнято розрізняти перш за все домашні господарства, фірми (підприємства) і державу. Між ними виникає складна система зв'язків, яку важко уявити у повному обсязі водночас.

Домашні господарства – суб'єкти економічної діяльності, зв'язані з веденням домашнього господарства, тобто переважно зі споживанням. Вони охоплюють економічні об'єкти і процеси, які відбуваються там, де постійно проживають людина, сім'я.

Головними рисами домашнього господарювання є:

- приватна власність на економічні ресурси (трудові, капітальні і деякі види земельних ресурсів);
- здатність самостійно приймати власні рішення;
- прагнення до максимального задоволення своїх потреб.

Домашні господарства використовують доходи, отримані від продажу своїх ресурсів, для придбання товарів і послуг у фірм (підприємств).

Фірма (підприємство) – економічний агент, який здійснює певну господарську діяльність з метою отримання прибутку; самостійна господарська одиниця різних форм власності.

Головними рисами фірми (підприємства) є:

- самостійність у прийнятті рішень;
- використання економічних ресурсів для виготовлення і продажу продукції;
- бажання отримати максимальний прибуток при мінімумі витрат.

Фірми, як і домашні господарства, можуть володіти економічними ресурсами. Гроші, які отримують фірми від продажу товарів і послуг, використовуються для придбання економічних ресурсів в домашньому господарстві.

Держава – всі урядові установи, що мають юридичну і політичну владу для здійснення, у випадках необхідності, контролю над учасниками економічної діяльності для досягнення державних цілей (оборона, екологія, соціальна допомога, освіта тощо).

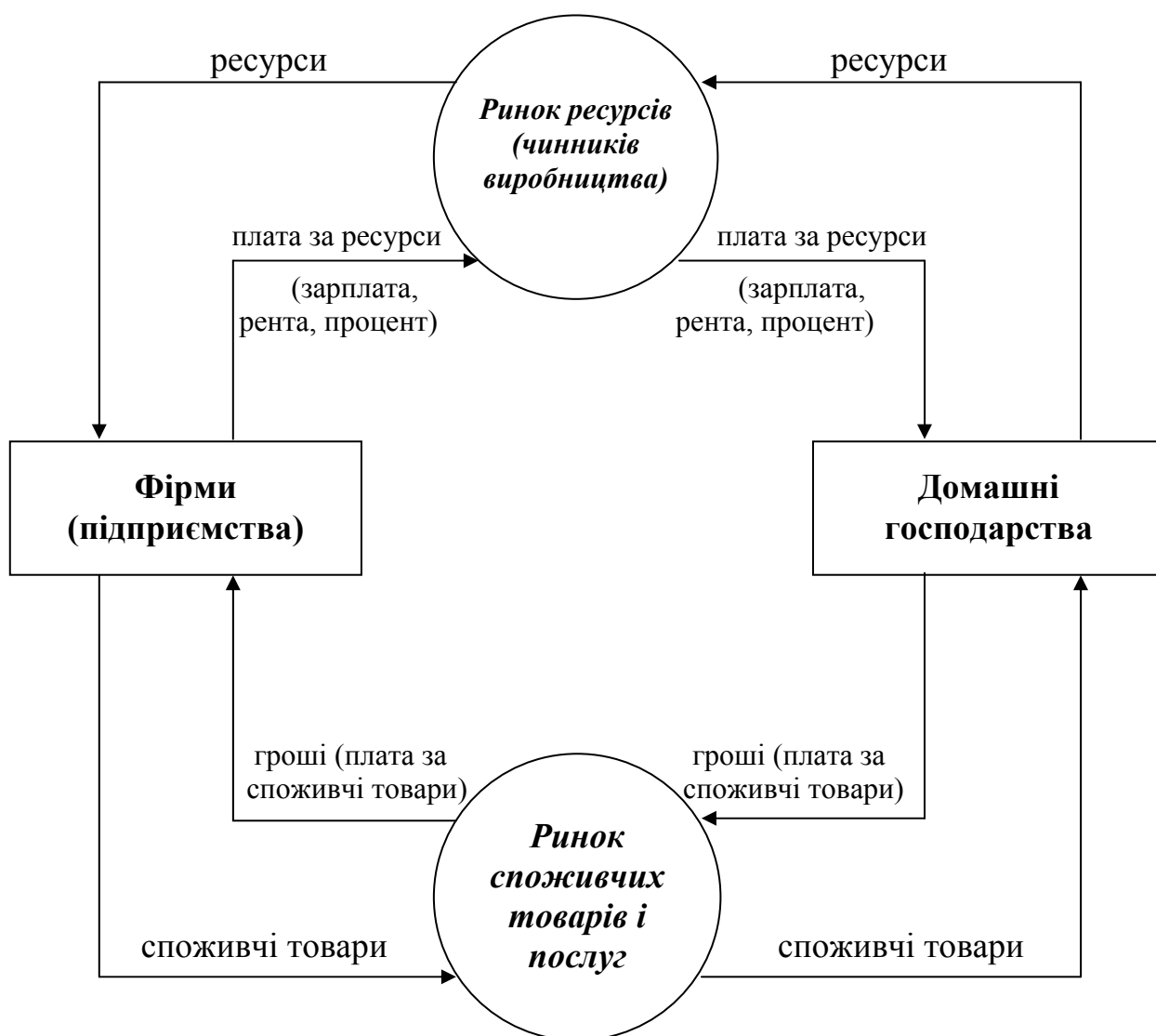
Взаємозв'язок учасників ринкової діяльності у спрощеному вигляді можна прослідкувати на основі схем (моделей) господарського кругообігу, тобто кругообігу ділової активності.

Господарський кругообіг – рух грошей, товарів і послуг в процесі виробництва й обігу, в ході яких вони здійснюють повний обіг, проходять весь цикл. Він являє собою сукупність договорів купівлі-продажу продуктів і економічних ресурсів.

В кожному окремому кругообігу частина доходу, що оплачується, відповідає витраченій частині витрат. Ця рівність зберігається в загальному показнику кругообігу, в якому підсумовуються всі договори за рік. Це припущення є вихідним пунктом вивчення поведінки господарських одиниць. Воно ґрунтується на тому, що учасники ринкової діяльності діють раціонально, тобто намагаються досягти максимальних результатів. Наприклад, домашні господарства прагнуть максимально задовольнити свої бажання й потреби, фірми – отримати максимальний прибуток, держава – досягти максимального добробуту в суспільстві.

В економічній літературі досліджуються різні варіанти (моделі) кругообігу ділової активності. В найбільш спрощеній моделі господарського кругообігу в якості основних суб'єктів ринкової діяльності виступають домашні господарства і фірми. Всю різноманітність ринків у цій моделі відображають два основних види ринків: ринок ресурсів (чинників виробництва) і ринок споживчих товарів та послуг (мал. 1.1.).

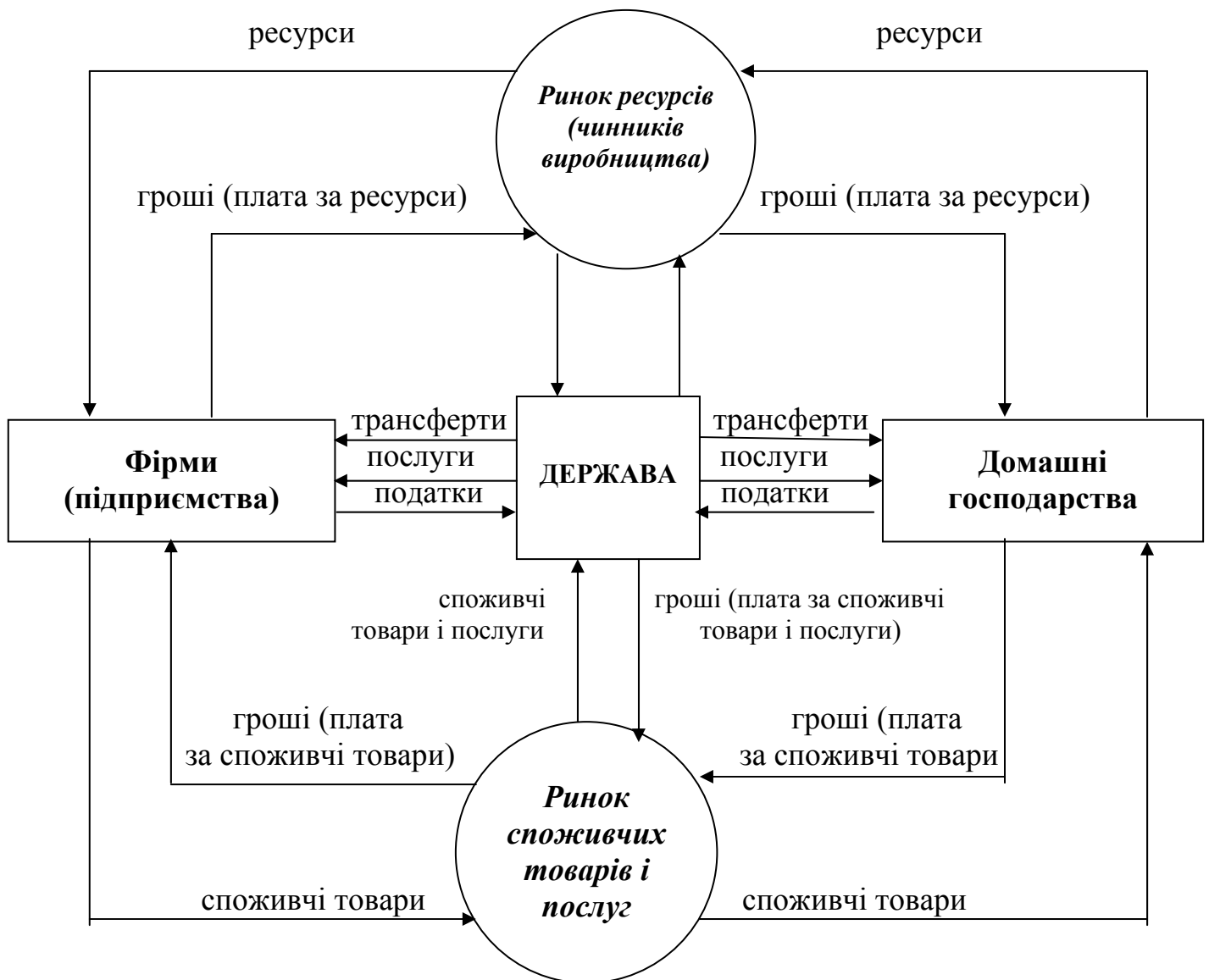
На ринку споживчих товарів і послуг продаються у великих масштабах різноманітні товари і послуги, які задовольняють потреби домашніх господарств. *На ринку ресурсів* продаються чинники виробництва: праця, земля, капітал. Ці ресурси необхідні для виробництва споживчих благ.



Мал. 1.1. Найпростіша модель господарського кругообігу

Більш складною моделлю господарського кругообігу є модель, яка відображена на малюнку 1.2. В неї, крім домашніх господарств і фірм (підприємств), включена держава, яка надає всім господарським структурам можливість користуватися своїми послугами (національна оборона країни, система загальної освіти, безкоштовне медичне обслуговування тощо). Для забезпечення цих послуг держава збирає необхідні грошові засоби у вигляді податків, які сплачують в державний бюджет домашні господарства і фірми (підприємства). Необхідні для своєї діяльності ресурси, споживчі товари і

послуги держава закуповує в домашніх господарствах і фірмах на відповідних ринках.



Мал. 1.2. Модель господарського кругообігу з участю держави

Крім надання різноманітних послуг, держава здійснює різні грошові виплати фірмам і домашнім господарствам (трансфертні платежі). До таких платежів відносяться: грошова допомога, пенсії, які отримують різні категорії громадян, державні субсидії фірмам тощо.

В економічних підручниках використовуються і більш складні моделі господарського кругообігу.

В моделі господарського кругообігу чітко видно два протилежних потоки: матеріального і грошового.

Матеріальний потік – рух матеріальних цінностей, обмін за допомогою купівлі-продажу.

Грошовий потік – безперервний рух грошей в ході їх використання як засобу оплати праці, послуг, придбання товарів, здійснення розрахунків і платежів, видачі допомог, повернення боргів. Це – сукупність всіх платіжних засобів, які використовуються в країні у певний період часу.

1.1.3 Національні моделі ринкової економіки

Програмна анотація

Визначення моделі ринкової економіки, характеристика основних типів національних моделей ринкової економіки (саксонський, західноєвропейський, скандинавський та інші), модель ринкової економіки в умовах України.

Сучасна ринкова економіка є складною системою господарювання, в якій тісно взаємодіють ринкові закономірності і численні регулюючі інститути, що постійно змінюються. В силу об'єктивних і суб'єктивних причин, країни з ринковою економікою по-різному будували свою систему господарювання і сьогодні знаходяться в різних умовах в плані забезпечення свого ефективного розвитку. Результатом цього процесу стало виникнення різноманітних моделей ринку.

Під ринковою економічною моделлю розуміють спрощене відображення реальності, певного економічного явища. В межах моделі робиться спроба описати всі сторони дійсності. Іншими словами, ринкова модель – це умовний образ ринкової економіки, побудований з метою спрощення процесу його дослідження. Сила моделі – в усуненні деталей, які не мають відношення до справи, що дозволяє досліднику зосередити увагу на суттєво важливих рисах економічної реальності, яку він спробує зрозуміти. Ринкові

економічні моделі дають змогу виявити і проаналізувати особливості функціонування ринкового економічного об'єкту.

Серед різноманітних національних моделей ринкових економік вирізняють: американську, скандинавську, саксонську, японську, південнокорейську.

Американська модель – це ліберальна ринкова модель, про яку заговорили у 90-х роках, коли лідерство в економічному зростанні перейшло до США. Темпи росту ВВП тут у 1992-1999 рр. склали в середньому 3,9% в рік (5,2% у 2000 р.), тоді як в ЄС – 2,2% [МЭиМО. – 2002. - №1. – С.4].

Ця модель будується на системі сприяння усякому заохочуванню підприємницької активності, збагаченню найбільш активної частини населення, на стимулюванні розвитку нової техніки і технології, найбільш перспективних і ефективних виробництв. Господарське зростання в цей період було забезпечене також радикальною зміною структури економіки за рахунок стрімкого розширення інформаційного і комунального секторів (з 3,4 до 6,8% ВВП), підвищенням внутрішнього попиту (у середньому на 5,3 % щорічно), що перевищує динаміку ВВП, і гігантським притоком інвестицій. Малозабезпеченим громадянам створюється прийнятний рівень життя за рахунок часткових пільг і допомог. Забезпечується високий рівень соціальної диференціації. Цю модель характеризують високий рівень продуктивності праці і масової орієнтації на досягнення особистого успіху. Вплив держави спрямований на підтримку стабільної кон'юнктури і економічної рівноваги. Серед всіх інших моделей вона вважається найефективнішою.

Скандинавська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія) - колективістсько-універсалістська модель соціально-економічного розвитку на основі приватної власності і ринку. Вона відрізняється від багатьох інших моделей сильною цілеспрямованою, більш відкритою і стійкою соціальною політикою. В основі її лежить концепція функціональної соціалізації економіки, яка передбачає використання результатів приватнокапіталістичного підприємництва й економічного зростання на

соціальне вирівнювання, а також установлення виробничої демократії. Це означає широке державне втручання в економіку в дусі кейнсіанських рецептів, установлення високих норм оподаткування, суттєве посилення перерозподільчої і соціально законотворчої ролі держави. Доходи розподіляються на користь малозабезпечених громадян і розповсюджених різноманітних “вільних асоціацій”.

Свою назву ця модель отримала в зв'язку зі специфічним розвитком скандинавських країн, і в першу чергу Швеції, в 60-80 рр. ХХ століття. В цей період Швеція, Норвегія і Фінляндія досягли найвищих, серед інших розвинених країн, показників соціалізації економіки, особливо у розподілі: за часткою у ВВП соціальних витрат держави; за часткою в грошових доходах населення державних трансфертів; за ступенем рівномірності в розподілі доходів; за питомою вагою державного сектора соціальних послуг в загальній зайнятості; за часткою у ВВП кінцевого споживання держави, її послуг; за часткою соціальних внесків роботодавців в загальній масі податків; за зближеністю рівнів оплати праці; за меншою чисельністю осіб, які знаходяться нижче офіційної риси бідності.

Скандинавська модель почала давати перебої уже в першій половині 80-х років, коли стала розпадатися централізована система колективно-договірного регулювання, до мінімуму зменшився вплив держави в царині формування заробітної плати. В кінці 80-х років рівень інфляції виявився значно вищим, ніж в інших розвинених країнах. Рівень безробіття збільшився від 2-3% у 70-80 роках до 6-8% у 90-і роки.

Темпи економічного зростання Швеції у 80-і – першу половину 90-х років були значно нижчими, ніж в інших розвинених країнах. За ВВП на душу населення серед 24 розвинених держав Швеція за 1970-1991 роки перемістилася з 3-го місця на 12-е; за рівнем життя з початку 70-х по кінець 90-х років – з 4-го до 17-го місця. За період 1970-1996 років держбюджет був бездефіцитним лише три роки. Державний борг досягнув у середині 90-х років 70% ВВП.

Все це викликає необхідність вдосконалення скандинавської моделі – лібералізації економіки, перегляду стратегії розвитку, дерегулювання, приватизації і посилення ролі ринку.

Саксонська (німецька) модель – модель соціально ринкового господарювання, яка ґрунтується на наданні всім формам господарства (великим, середнім, дрібним) можливості стало розвиватися й успішно конкурувати між собою. При цьому особлива увага приділяється розвитку дрібних і середніх високотехнологічних підприємств, фермерських господарств. Стимулювання конкуренції пов'язується зі створенням особливої інфраструктури, яка стримує негативний вплив ринку і капіталу, з формуванням багатшарової інституціональної структури суб'єктів соціальної політики.

Японська модель – модель регульованого корпоративного капіталізму. Підставою для виникнення розмов про цю модель стало те, що у 50-і та 60-і роки Японія демонструвала щорічний приріст ВВП в середньому на 9,4%, в той час як в Західній Німеччині ця цифра не перевищувала 6,3, в Італії – 5,6, а у Франції – 5% [МЭиМО. – 2002. - №1. – С.4].

Ця модель будується на дуже високому рівні розвитку національної самосвідомості, переважанні інтересів нації над інтересами конкретної людини. Корпоративні принципи, ідеї і символи панують як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівнях. Держава забезпечує створення сприятливих умов для господарської діяльності, стимулює динамічний розвиток найбільш перспективних галузей економіки. Малий і середній бізнес спеціально не стимулюються, але й перешкод для їх розвитку не робиться. Прискорення промислового зростання, висока конкурентоспроможність корпорацій на світовому ринку в ті часи забезпечувалися також за рахунок імпортування нових технологій, нарощування обсягів праці і капіталу, що застосовувалися, відносно низьких витрат на виробництво продукції. Рівень заробітної плати, а, відповідно, і

рівень життя населення в цей період суттєво відставав від росту продуктивності праці.

У кінці 90-х років на господарському просторі Японії ситуація змінюється. Скорочуються темпи економічного зростання, частіше почали виникати кризові ситуації. Повільно зникає внутрішньо корпоративний дух народу під впливом лібералізації економіки, проникнення елементів американської моделі господарювання. Одним із результатів цього є суттєве наближення рівня життя людей до найбільш розвинених країн Європи.

В останні роки почали говорити про “слов’янську” модель економічного розвитку, маючи на увазі Україну і Росію. Характерними рисами цієї моделі є те, що:

- держава, навіть і після приватизації великої частки власності, залишається потужним власником у важливих галузях народного господарства. Частка малого і середнього приватного бізнесу залишається порівняно невеликою. Зберігається тісний зв’язок політичної влади і власності;

- відбувається постійний перерозподіл прав власності при активній участі неекономічних чинників. Багато підприємств приватизовані формально, знаходяться під контролем держави, на мають ефективного приватного власника – товаровиробника;

- фінансовий капітал переважає над промисловим. При цьому сформувалися стійкі протиріччя у відношенні розподілу доходів і капіталів. Банки, зосередивши основні фінансові ресурси, не вважають вигідним вкладати капітал у виробництво. В той же час керівництво приватизованих підприємств не бажає віддавати контроль над власністю в обмін на інвестиції з боку банків. Компроміс між банками і підприємствами розв’язується шляхом створення фінансово-промислових груп (ФПГ);

- надзвичайно нерівномірно відбувається перехід до ринкових відносин в різних галузях економіки. Якщо грошово-кредитна сфера розвивається в

напрямку розвинених ринкових країн, то в сільському господарстві, в основному, зберігаються колишні, застарілі форми організації виробництва;

- існують високий рівень криміналізації економічного життя, корумпованості, неповага до закону і недовіра до будь-якої влади;

- значна частина населення схильна до державного патерналізму (визнання значної ролі держави в перерозподілі доходів населення) і суспільних форм привласнення (безкоштовних освіти, медичного обслуговування тощо).

Основні поняття

- Передумови переходу до ринкової економіки
- Приватна власність на засоби виробництва
- Ефективна конкуренція
- Вільний обмін товарами
- Вільне ціноутворення
- Розвинута грошово-кредитна система
- Достатня ємність ринку
- Сутність господарських одиниць
- Господарський кругообіг
- Домашні господарства
- Матеріальні та грошові потоки
- Фінансові посередники
- Національні моделі ринкової економіки
- Американська модель ринкової економіки
- Скандинавська модель ринкової економіки
- Японська модель ринкової економіки
- Слов'янська модель ринкової економіки

Тема 1.2. Ринок як особлива форма організації економіки

ПЛАН

1.2.1. Сутність, функції та особливості виникнення ринку

1.2.2. Структура ринку: типи і види

1.2.3. Інфраструктура ринку

1.2.4. Механізм функціонування ринку

Опорний конспект лекції

1.2.1. Сутність, функції та особливості виникнення ринку

Програмна анотація

Визначення ринку, характеристика основних функцій ринку (регулююча, розподільча, стимулююча, санаційна та інші), типи ринкових структур (чиста конкуренція, монополістична конкуренція, монополія, олігополія), структура ринку за його об'єктами (ринок споживчих благ і послуг, ринок капіталу, ринок грошей, валютний ринок, ринок праці та інші), особливості функціонування окремих видів ринку.

В економічній літературі використовується багато визначень ринку, які в цілому правильно відображають його суть.

Ринок – це сукупність відносин (актів) купівлі-продажу товарів і послуг; спосіб взаємодії виробників і споживачів, заснований на децентралізованому, безособовому механізмі цінових сигналів. Він є механізмом розподілу товарів і послуг між членами суспільства шляхом добровільного обміну.

Головними *суб'єктами* ринку є домашні господарства, фірми (підприємства), держава.

Об'єктами ринкових відносин виступають різноманітні матеріальні і нематеріальні цінності (активи).

Важливішими умовами виникнення та успішного функціонування ринку є: суспільний розподіл праці і спеціалізація; економічна відокремленість суб'єктів ринкового господарювання, яку дає приватна власність; вільний обмін ресурсів; величина трансакційних витрат.

Суспільний розподіл праці означає, що в будь-якій господарській системі ніхто не може жити за рахунок повного самозабезпечення необхідними благами. Різні групи виробників займаються окремими видами господарської діяльності, що означає *спеціалізацію* у виробництві тих чи інших благ, цінностей. Спеціалізація, в свою чергу, визначається принципом *порівняльної* переваги, тобто здатністю виробляти блага при відносно меншій альтернативній вартості. Виробники мають різні навички, уміння, по-різному забезпечені обмеженими ресурсами. Це і примушує їх зосередитися (спеціалізуватися) на виробництві товарів, які мають *відносно меншу* альтернативну вартість у виробника.

Економічна відокремленість – сукупність умов господарювання, яка передбачає відокремлене економічне функціонування фірм, виходячи з їх інтересів. Господарюючі суб'єкти економічно відокремлені, якщо їх активи і пасиви, доходи і витрати відділені один від одного. Це дозволяє кожному виробнику вирішувати, що виробляти, як виробляти, кому і де продавати створену продукцію. Економічна відокремленість історично виникає на базі приватної власності. Надалі з розвитком ринку вона почала опиратися і на колективну власність, але обов'язково обмежену будь-яким локальним колом інтересів (кооперативи, товариства, акціонерні товариства і т. д.).

Вільний обмін ресурсів означає, що підприємці мають можливість самостійно встановлювати ціни на свою продукцію. Ціни, що вільно формуються, виступають своєрідним “сигналізатором”, який підказує господарюючим суб'єктам найбільш ефективні напрями їх діяльності. Вільний ціновий механізм координує розподіл і використання ресурсів на ринку. Завдяки наявності вільних цін, в ринковій економіці виробляється

саме та продукція, яка має попит і дає прибуток виробникам. Ціновий механізм ефективно працює тільки в умовах вільної конкуренції.

Ринок виконує багато функцій. Основними є: регулююча, розподільча, стимулююча, санаційна, інформаційна (мал. 1.2.1.).

Регулююча – найважливіша функція. Ринок – найбільш досконалий механізм саморегулювання товарного виробництва, формування основних пропорцій суспільного відтворення та розподілу ресурсів між окремими регіонами і галузями економіки. Він визначає “що”, “скільки”, “коли”, “для кого” і “як виробляти”. Він регулює зміни в економіці. Ринкова конкуренція шляхом переливу капіталу із однієї галузі в іншу сприяє формуванню оптимальної структури економіки, дає можливість розвиватися найбільш перспективним галузям народного господарства.

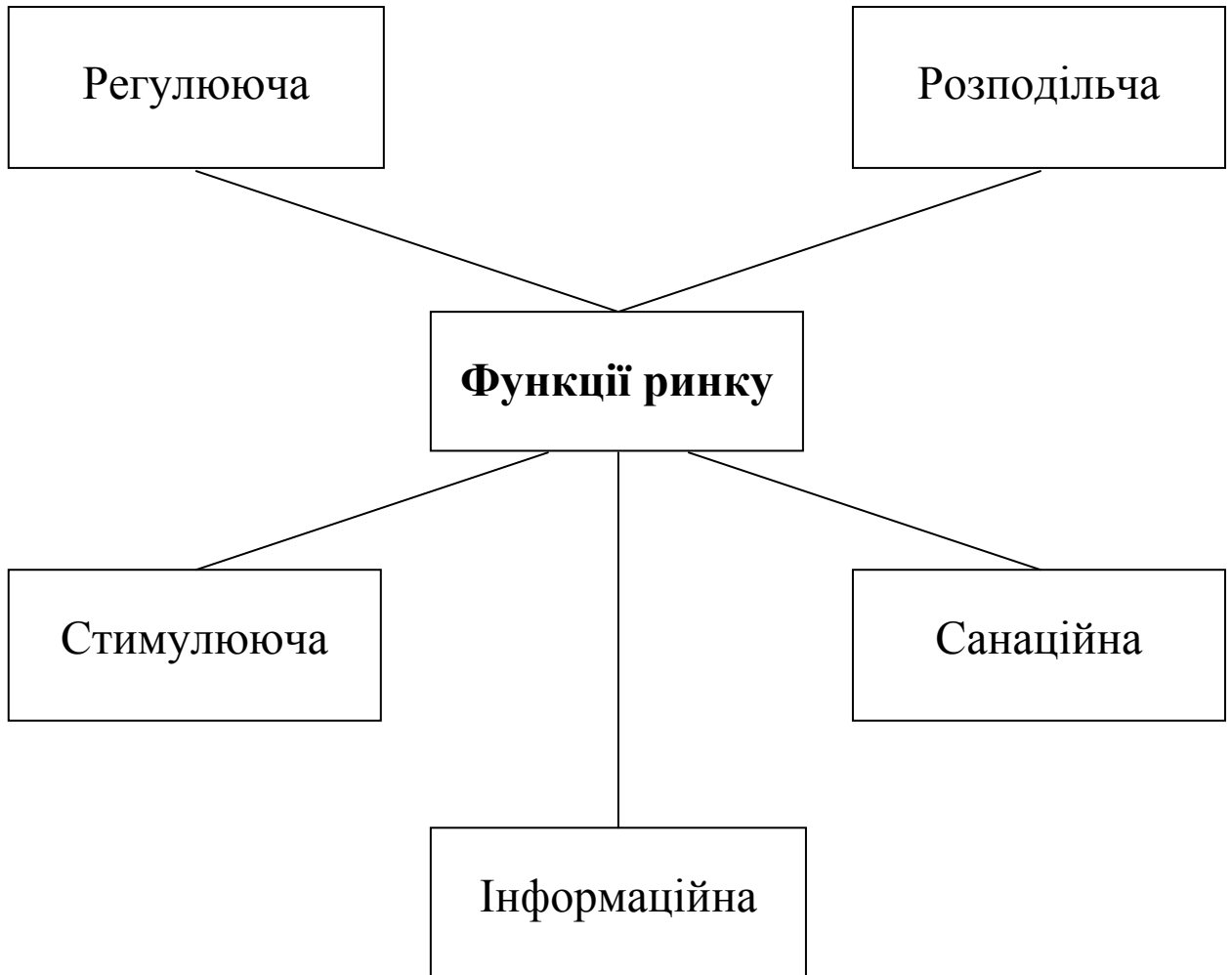
Розподільча функція. Ринок сприяє ефективному розподілу ресурсів, забезпечує ефективну безперервність відтворення пропорцій, збалансованість економіки.

Стимулююча функція. Ринок виступає стимулятором економічного розвитку, прискорення науково-технічного і суспільного прогресу. Примушує виробників створювати суспільно-корисні, необхідні споживачам товари з найменшими витратами. Спонукає виробників використовувати науково-технічні нововведення, знижувати витрати ресурсів на виробництво одиниці продукції, покращувати якість товарів і послуг.

Санаційна функція. Через ринкову конкуренцію відбувається очищення суспільного виробництва від економічно слабких, нестійких, нежиттєздатних підприємницьких структур і, навпаки, активно стимулюється розвиток ефективних. “Природний відбір” здійснюється твердо і навіть жорстко по відношенню до слабких підприємств.

Інформаційна функція. Ринок являє собою багате джерело інформації, знань про стан справ в господарському житті, необхідних всім його суб'єктам. Через ціни, які постійно змінюються, ринок дає об'єктивну інформацію про кількість, асортимент і якість товарів і послуг, які

доставляються на ринок. В результаті цього виробники можуть порівнювати свої індивідуальні витрати на вироблені товари з витратами конкурентів; споживачі – порівняти величину своїх доходів з ринковими цінами, з можливістю задовольнити свої потреби.



Мал. 1.2.1. Функції ринку

1.2.2. Структура ринку: типи і види

Програмна анотація

Сутність структури ринку. Типи і види ринків

Під структурою ринку розуміють кількість і потенціал покупців та продавців, співвідношення між покупцями і можливостями їх споживання, з

одного боку, і продавцями, їх здатністю створювати товари і надавати послуги, з іншого боку.

Оскільки кількість і потенціал покупців і продавців не однакові на різний товар і в різних регіонах, виникають різні типи ринкових структур, або моделі ринку. Аналіз кожної з них - дуже складна річ. Тому в економічній літературі розглядаються тільки деякі укрупнені ринкові структури (моделі). Досліджуються, в основному, чотири моделі ринку, які найбільш чітко відрізняються між собою: ідеальний або чисто конкурентний ринок, чисто монопольний, монополістично конкурентний і олігополістичний. Ці ринкові структури відрізняються між собою:

- кількістю фірм і часткою кожної з них у ринковому обсязі попиту або пропозиції;
- ступенем однорідності продукції на ринку;
- можливістю входження нових фірм на ринок та виходу з нього;
- умовами взаємодії продавців і покупців між собою, можливістю домовленості між учасниками ринку;
- можливістю отримання необхідної інформації для визначення поведінки на ринку.

Ринок ідеальної або чистої конкуренції – це такий тип ринку, на якому жоден з продавців або покупців не здатний суттєво впливати на формування рівня поточних цін.

Ідеальний ринок зустрічається на практиці дуже рідко. Найбільш повним критеріям такого ринку відповідають біржові ринки (наприклад, біржовий ринок окремих видів цінних паперів або біржовий ринок сільськогосподарської продукції). На таких ринках кількість продавців і покупців настільки велика, що жодна людина або група не в змозі контролювати ринок за окремими видами цінних паперів або сільськогосподарською продукцією.

Повною протилежністю ідеальної (досконалої) моделі ринку є чисто (абсолютно) монополізований ринок.

Ринок чистої (абсолютної) монополії – це така ринкова ситуація, при якій панує монополіст в особі одного продавця або одного покупця.

Ринок на якому багато покупців і лише один продавець продукції, якій немає заміни (рідкісна продукція), називається *ринком продавця*. Ситуація, коли на ринку багато продавців і є лише один покупець певного товару, називається *ринком покупця або моносонією*.

Ринок монополістичної конкуренції – це тип ринку, на якому відносно більша кількість невеликих фірм (виробників) пропонує схожу (подібну), але не ідентичну продукцію, підкреслюючи її специфічність або унікальність. Практично це така ринкова ситуація, коли договори складаються не за єдиною ринковою ціною, а в широкому діапазоні цін.

Олігополія (від грец. oligos – нечисленний і poleo – продаю, торгую) – це ситуація на ринку, при якій невелика кількість фірм (3-9) займає пануюче становище у виробництві певних товарів.

Крім розмаїття типів, поняття “ринок” об’єднує в собі також безліч різних видів ринків, які відрізняються між собою певними специфічними особливостями. Всі вони постійно взаємодіють між собою, пов’язуючи, таким чином, в єдину систему ринків всіх учасників ринкової діяльності. В економічних дослідженнях види ринків класифікують за різними ознаками.

За територіальним (географічним) положенням виділяють ринки місцевого, національного (внутрішнього) і світового рівня.

За функціональною ознакою або за економічним призначенням об’єктів ринкових відносин ринок можна умовно поділити на такі великі групи: ринок чинників виробництва, ринок товарів народного споживання, ринок послуг, ринок капіталу, ринок цінних паперів, ринок валюти, ринок інформації, ринок “ноу-хау”, ринок праці, ринок природних ресурсів.

За характером продажу або за видами учасників ринкових договорів розрізняють оптовий (гуртовий) ринок, ринок роздрібної торгівлі, ринок державних договорів (закупівель).

В залежності від того, продається реальний товар чи тільки контракт (документально оформлений договір) на цей товар, розрізняють ринок реального товару і ф'ючерсний ринок.

Розрізняють ринки прямого, безпосереднього продажу товарів і послуг споживачам і ринки непрямого, опосередкованого продажу, тобто через посередників.

В залежності від характеру впливу держави в особі урядових органів на основних учасників ринкового процесу і їх взаємодії на ринку, розрізняють три типи ринків: нерегульований, частково регульований і регульований.

За рівнем насичення ринки бувають рівноважні і нерівноважні. На рівноважному ринку попит і пропозиція на певний товар чи послугу збігаються, а на нерівноважному не співпадають.

За ступенем дотримання законності виділяють легальний і нелегальний (тіньовий) ринки.

Відповідно до рівня розвиненості, розрізняють зрілий (розвинений) і нерозвинений (примітивний) ринки.

1.2.3. Інфраструктура ринку

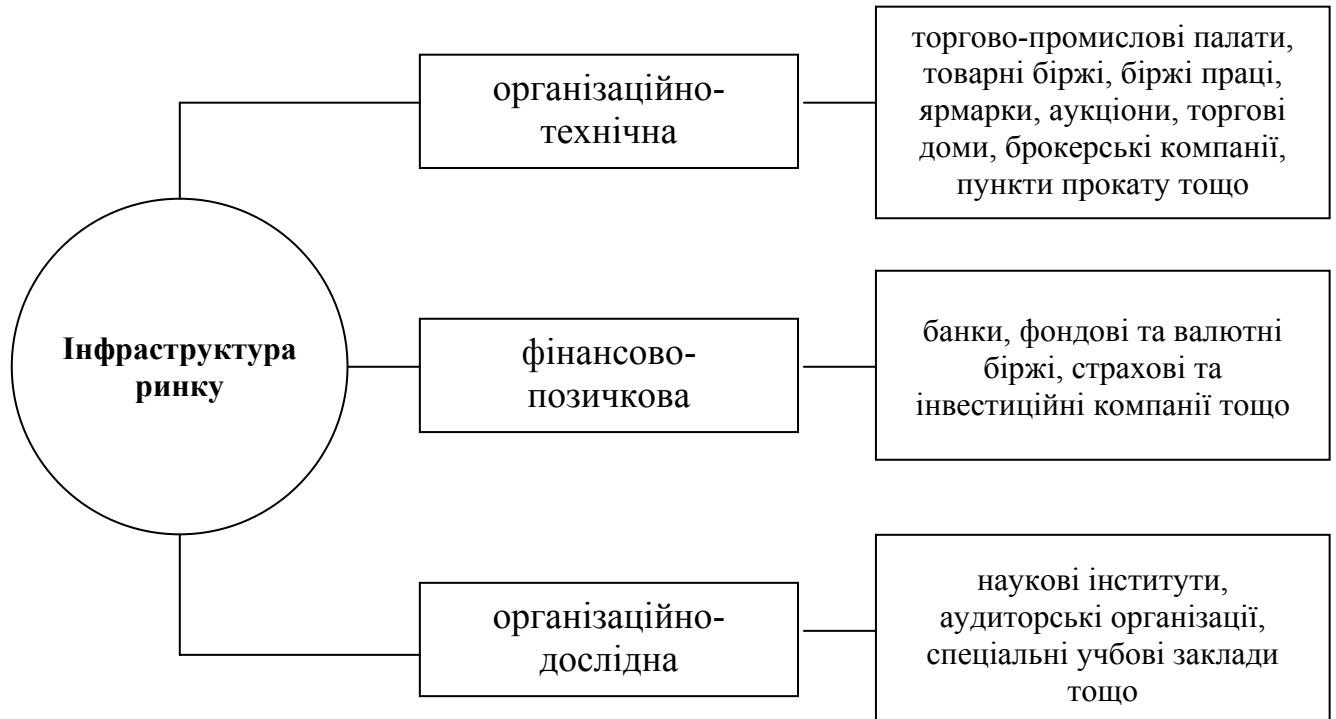
Програмна анотація

Сутність та призначення ринкової інфраструктури, основні елементи ринкової інфраструктури (торгово-промислові палати, товарні біржі, фондові біржі, служби маркетингу, брокерські, страхові, аудиторські, інвестиційні, холдингові компанії тощо); механізм функціонування товарних та фондових бірж.

Для забезпечення нормального функціонування ринку необхідне існування ряду підсистем, служб, підприємств, які обслуговують, опосередковують ринкові угоди. Без відповідної інфраструктури неможливе існування ринку.

Інфраструктура ринку – сукупність інститутів ринку, які обслуговують і забезпечують рух матеріальних і нематеріальних цінностей.

Схема 1. Інфраструктура ринку



Основними елементами ринкової інфраструктури є: торгово-промислові палати, біржі (товарні, фондові, праці), служби маркетингу, брокерські, страхові, аудиторські, інвестиційні, холдингові компанії тощо.

Торгово-промислова палата – це міжнародна суспільна або державна організація, що сприяє розвитку економіки і торгівлі, в першу чергу – зовнішньоторгових відносин між країнами. Вони допомагають об'єднати ділові круги фірм, установити торгові зв'язки, надають необхідну інформацію учасникам торгових операцій.

Біржа – (слово латинського походження і спочатку означало “шкіряний гаманець”) – регулярно функціонуючий, організаційно визначений оптовий ринок однорідних товарів, на якому укладаються договори купівлі-продажу великих партій товару.

Виконуючи роль посередника в торгових операціях, біржа сприяє установленню контактів між продавцями і покупцями товару і формуванню оптових ринкових цін через біржові торги.

В залежності від виду товарів, якими торгує біржа, розрізняють біржі товарні, фондові, валютні, універсальні і біржі праці.

Товарна біржа – установа, в якій здійснюються оптові угоди з купівлі-продажу товарів за зразками і стандартами на основі попередньої біржової експертизи. Тобто продаються і купуються, як правило, не самі товари, а контракти на їх постачання.

Служби маркетингу (від англ. market – ринок) – це сукупність спеціалізованих компаній, агентств і організацій, різноманітна діяльність яких пов'язана з ринком товарів, послуг і цінних паперів. Основне їх призначення – стимулювати збут товарів, розвивати і прискорювати просування товарів на ринку – з метою кращого задоволення потреб споживачів й отримання прибутку.

Діяльність служб маркетингу спрямована на організацію і вдосконалення продажу продукції. Для цього вони:

- розробляють товари, визначають види й установлюють їх характеристики;
- проводять маркетингові дослідження – вивчають ринок товарів і послуг, попит і пропозицію, поведінку споживачів, ринкову кон'юнктуру, динаміку цін;
- здійснюють різноманітні рекламні заходи, розраховані на певний період часу, район дії, ринок, коло осіб, займаються розробкою рекламних засобів і розміщенням реклами, надають послуги творчого й інтелектуального характеру.

Брокерські компанії (від англ. broker – комісіонер) – це брокерські фірми, контори, представництва, асоціації, які створені для спільного надання посередницьких послуг при проведенні торгових, біржових операцій. Завдання брокерських компаній:

- зводити разом покупців і продавців;
- діяти в якості агента продавця і покупця;
- здійснювати операції купівлі-продажу;

- отримувати за свої послуги платню – комісійну або брокерську винагороду.

Величина брокерської комісії звичайно пропорційна сумі угоди і регламентується біржовим комітетом (радою).

Страхові компанії – це комерційні організації, які надають послуги в царині страхування, виступають у ролі страховщиків майна і життя своїх клієнтів. Страхові компанії беруть на себе обов'язки відшкодувати останнім втрати в різних непередбачених обставинах, тобто при виникненні страхового випадку. За формою власності страхові компанії можуть бути державними, акціонерними, кооперативними, приватними.

Аудиторські компанії – це комерційні організації, які здійснюють незалежну фінансову і бухгалтерську експертизу, контроль за діяльністю господарюючих суб'єктів, аналітико-консультативні послуги. Мета аудиторських служб – дати об'єктивну оцінку фінансового стану господарюючого суб'єкта, правомірності проведених угод, дотримання законодавства, і в першу чергу податкового, а також достовірності представленої звітності.

Інвестиційні компанії – це кредитно-фінансові установи акціонерного типу, які акумулюють грошові засоби приватних інвесторів, що залучаються через продаж їм власних цінних паперів. Інвестиційні компанії є одночасно покупцями, держальниками, емітентами і продавцями акцій і облігацій. На зібрані засоби інвестиційні компанії купують акції різних акціонерних товариств, отримуючи дивіденди. Інвестиційні компанії чутливо реагують на зміни ситуації на фінансовому ринку, купують або продають цінні папери за сприятливим для них ринковим курсом. Отримані доходи дозволяють інвестиційним компаніям створювати значні фінансові резерви і виплачувати своїм акціонерам сталі за розмірами дивіденди при мінімальному ризику банкрутства.

Холдингові компанії – це акціонерні корпорації, які використовують свої капітали для придбання акцій інших компаній. Володіння частиною

акцій інших компаній дозволяє холдинг-компанії здійснювати фінансовий контроль за їх діяльністю. Холдингова компанія складається із головної (материнської) фірми, дочерних і внучатих фірм. При цьому *материнській компанії* не обов'язково володіти 51% акцій інших дочерних фірм, достатньо набагато меншої частки акцій, щоб ефективно контролювати їх діяльність. В результаті материнська фірма реально розпоряджається власністю, яка в декілька разів перевищує власність, що фактично належить їй. Холдингові компанії сприяють концентрації капіталу, полегшенню розв'язання крупних фінансових і господарських проблем, забезпеченню злагодженості дій багатьох взаємопов'язаних компаній.

Розглянемо механізм функціонування товарних і фондових бірж.

Товарна біржа має права юридичної особи, формує оптовий ринок і забезпечує можливість здійснення оптових договорів і біржової торгівлі в формі відкритих публічних торгів. Товарні біржі мають такі переваги:

- контрагенти добровільно вибирають один одного;
- ціни формуються під впливом попиту і пропозиції;
- торги проводяться за єдиними, встановленими біржею, правилами;
- типова форма контрактів спрощує до мінімуму проведення торгів.

Сама біржа не торгує, вона лише організовує оптову торгівлю. Її завдання створювати умови для здійснення торгової і посередницької діяльності іншим юридичним і фізичним особам.

Біржові договори не можуть складатися від імені і за рахунок біржі, їх здійснюють лише члени біржі особисто або через своїх уповноважених, а також біржові брокери за дорученням членів біржі. Джерело доходу брокера-посередника – комісійна винагорода, яка передбачена статутом відповідної біржі. Поруч з брокерами в торгах приймають участь і члени біржі, так звані біржові маклери (ділери), які ведуть і фіксують договори.

Зазвичай, торг починає провідний маклер, який дає інформацію про товари, які виставляються на продаж. Якщо інформація маклера викликала бажання у брокерів придбати товар, вони підтверджують це, піднімаючи

вгору руку з карткою, яка може бути синього або червоного кольору. Після оголошення всього списку і невеликої перерви починається обговорення пропозицій брокерів-продавців. В ідеальному випадку на пропозицію відкликається зацікавлений брокер-покупець, тобто контрагент, який бажає придбати всю партію товару. І договір зразу фіксується. Якщо такий варіант не проходить, то обговорюються зустрічні пропозиції брокерів-покупців про умови, на яких вони згодні придбати товар або його частину. Якщо і повторна спроба укласти договір виявляється невдалою, то вона відкладається, переходять до розгляду інших пропозицій.

У випадку досягнення домовленості між брокером-продавцем і брокером-покупцем, маклер фіксує договір записом в реєстраційній карті. Така реєстрація свідчить про те, що договір укладено.

На товарних біржах здійснюються два основних види договорів: на *реальний товар (spot) і строкові договори (futures)*. Договори “спот” мають місце, коли продається-купується реально існуючий товар. Продавець заздалегідь завіз товар на склад біржі і отримав на це свідоцтво, яке потім, при здійсненні угоди купівлі-продажу, передається покупцю для оплати.

Договори на реальний товар можуть бути з негайним постачанням і з відстрочкою його постачання. Договори з відстрочкою постачання (товар обов’язково буде доставлений в майбутньому) називаються *форвардними договорами*. Об’єктом такого договору може бути, наприклад, урожай майбутнього періоду.

Строкові (ф’ючерсні) договори мають об’єктом не реальний товар, а стандартні ф’ючерсні контракти, в яких уніфіковано якість і кількість товару, умови його постачання, платежу, упаковка і маркіровка. *Ф’ючерсний контракт* (ф’ючерс) – договір між продавцем і покупцем про купівлю-продаж товару в майбутньому за узгодженою сьогодні ціною. Система гарантій, яка існує на ф’ючерсному ринку, забезпечує виконання зобов’язань. Оскільки метою учасників ф’ючерсної торгівлі є, як правило, не придбання товарів, а гра на різниці цін, то зобов’язання за ф’ючерсним контрактом

виконується шляхом оплати або отримання різниці в ціні. Ф'ючерсний контракт не зв'язаний з конкретним продавцем або покупцем і може багато разів передаватися із рук в руки (третьому, четвертому і т. д. покупцеві).

Особливим видом ф'ючерсного договору є *опціон з премією*, тобто договір з обмеженим, порівняно зі звичайним ф'ючерсним договором, ризиком. *Опціон* являє собою договірне зобов'язання купити або продати певний вид ф'ючерсного контракту за завчасно установленною ціною в межах узгодженого періоду.

Сучасні ф'ючерсні договори здійснюються з метою спекуляції або страхування від цінових ризиків (хеджування). *Спекулятивні операції* – це гра на підвищенні або на пониженні ціни контракту. *Хеджування* являє собою страхування від цінових ризиків з метою уникнення втрат від зміни цін.

Фондова біржа – організований вторинний ринок цінних паперів, розміщений в певному місці, функціонуючий за встановленими правилами, на якому відбувається відкрите визначення цін за допомогою механізму *котирування*.

Фондова біржа концентрує і виявляє попит і пропозицію цінних паперів, забезпечує найбільш ефективний механізм укладання договорів на ринку цінних паперів.

Основні види цінних паперів, які обертаються на біржі, - це акції й облігації, державні боргові зобов'язання, а також похідні від них. Процедура допуску їх до котирування на фондовій біржі називається *лістингом*; вона здійснюється у відповідності з конкретними вимогами до їх *емітента*.

Цінні папери, які пройшли процедуру лістингу і дозволені для купівлі-продажу, називаються *фондовими цінностями* (активами). Торгівля ведеться або партіями, на певну суму, або за видами, при цьому договори укладаються “заочно”, без наявності на біржі самих цінних паперів.

Величезними біржами світу є Нью-Йоркська, Лондонська і Токійська; на них обертаються акції декількох тисяч великих корпорацій, які складають

більш 75% всього фінансового капіталу, що обертається в світі. Американський, англійський, японський і тайванський біржові ринки цінних паперів – найбільші в світі за сумою цін акцій, що котируються, і за обсягом укладених договорів.

Найрозповсюдженіша модель фондової біржі – закрите акціонерне товариство - об'єднує рівноправних членів, що купили місце для ведення операцій на біржі. Не членам цього акціонерного товариства не дозволяється здійснювати операції на фондовій біржі.

Фондова біржа не є комерційною організацією і не ставить за мету отримання прибутків. Її доходи формуються за рахунок продажу акцій, регулярних членських внесків, біржових зборів і штрафів. Доходи повністю йдуть на покриття витрат, на забезпечення і розвиток діяльності біржі.

Основними учасниками біржового ринку є *емітенти* (корпорації, що випускають цінні папери), *інвестори* (особи, які купують цінні папери) і *інвестиційні інститути* (посередник, фінансовий брокер, інвестиційний консультант, інвестиційна компанія, інвестиційний фонд).

Сигналом до укладання договору є доручення клієнта продати або купити певну кількість цінних паперів певного виду на певних умовах, яке передано посереднику (брокеру, ділеру) усно або письмово.

Цінні папери, як правило, продаються партіями (пакетами) по 100 або 1000 штук. Брокер або брокерська фірма передає доручення своєму представнику в біржовому залі, який сам або через маклера укладає договір з іншим брокером, що отримав відповідне доручення від свого клієнта. Договір реєструється електронною системою фондової біржі одразу після його укладення, грошові розрахунки між сторонами договору і посередниками здійснюються в межах встановленого часу (в США – протягом 5 робочих днів) за допомогою клірингових центрів.

Ціна цінних паперів на біржі формується в результаті подвійного *аукціону* або ранжирування заяв у межах ціни закупки (нижня межа) і ціни продажу (верхня межа). Кожний договір передбачає новий аукціон.

Біржові ціни фіксуються кілька разів на день і щоденно публікуються в пресі, так само як і інформація про укладені договори. Щорічні інформаційні збірники про фондову біржу випускаються Всесвітньою федерацією фондових бірж і Федерацією бірж Європейського Співтовариства.

Стан фондової біржі й економіки в цілому аналізується на основі різних показників фондового ринку – індексів. Кожна фондова біржа має свою власну систему індексів. Найбільш відомими є: індекс Доу-Джонса – Нью-Йоркська фондова біржа, індекс Ніккей – Токійська фондова біржа, індекс Дах – Німеччина.

1.2.4. Механізм функціонування ринку

Програмна анотація

Визначення основних елементів механізму функціонування ринку: попит, пропозиція, ціна; графічне зображення взаємодії попиту і пропозиції; рівноважна ціна; еластичність попиту та пропозиції; умови часткової рівноваги; короткостроковий і довгостроковий ефекти ринкового механізму.

Ринок ґрунтується на таких основних елементах, як ціна, попит, пропозиція і конкуренція. Через їх взаємодію в ринковій економіці розв'язуються питання: що виробляти? як виробляти? і для кого виробляти?

Ринковий механізм – це механізм взаємозв'язку і взаємодії основних елементів ринку, дії основних економічних законів ринку. Він формує ціни і здійснює розподіл ресурсів, забезпечує взаємодію продавців і покупців з приводу визначення кількості й якості товарів, структури виробництва.

В найзагальнішому вигляді ринковий механізм функціонує таким чином. Припустимо, що, внаслідок зростання доходів, люди стали більше купувати м'яса і менше картоплі. Ринок зреагував на це зростанням цін на м'ясо і зниженням ціни на картоплю. Оскільки виробництво м'яса стає вигідною справою, воно збільшується, а картоплі – не вигідною, воно

зменшується. Отже, співвідношення цін, яке постійно змінюється, й забезпечує збільшення або зменшення виробництва товарів, встановлення ринкової рівноваги.

Ціна – це певна кількість грошових одиниць, отриманих за товар. Розрізняють ціну продавця, ціну покупця і ринкову ціну. Ціна є орієнтиром для виробника. Якщо вона зменшується, то виробник зменшує обсяги виробництва. І, навпаки, якщо вона збільшується, то зростають обсяги виробництва за рахунок використання ефективних технологій. Ціни також визначають категорію людей, яка за даного рівня їхніх доходів споживатиме цей товар.

Попит означає платоспроможну потребу. Це - пред'явлені на ринку бажання і можливість споживача купити певну кількість даного товару чи послуги за певну ціну у даний період часу.

Пропозиція – це готовність виробника продати певну кількість даного товару або послуги за певну ціну у даний період часу.

Зміни співвідношення між попитом і пропозицією породжують коливання ринкових цін навколо так званої *ціни рівноваги*. Через ці коливання встановлюється той рівень цін, за якого забезпечується рівновага між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням.

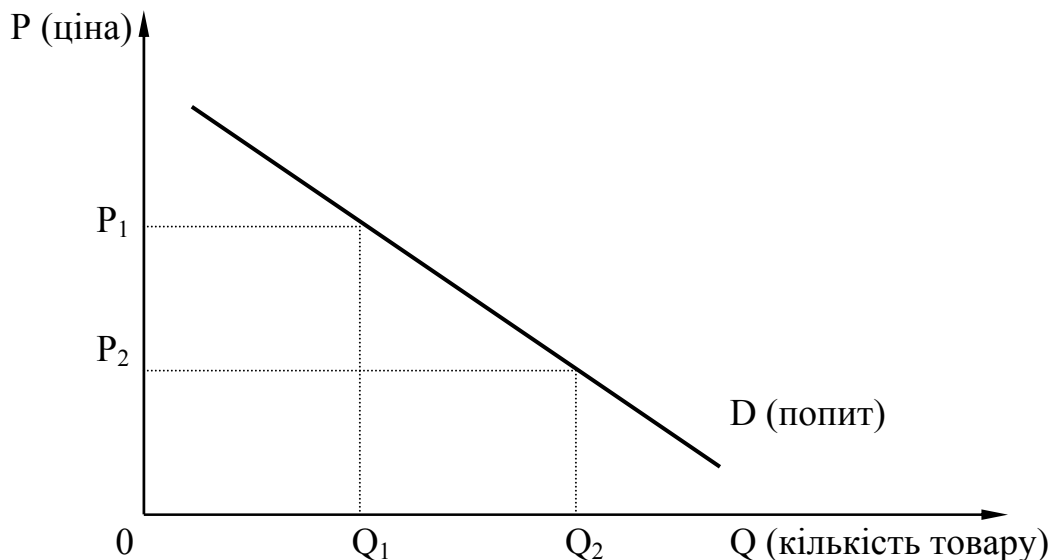
Конкуренція – це суперництво між учасниками ринку за кращі умови виробництва і реалізацію продукції, за отримання максимального прибутку при мінімальних витратах виробництва. Якщо пропозиція даного товару є більшою, ніж попит, то посилюється конкурентна боротьба між продавцями. Щоб продати свій товар, вони почнуть знижувати ціни або/та скорочувати обсяги виробництва. Якщо ж попит більший, ніж пропозиція, то конкурувати між собою починають вже покупці. Для придбання дефіцитного товару забезпечені громадяни починають пропонувати більш високу ціну, порівняно з їх суперниками. Однак, внаслідок підвищення ціни, стимулюється і збільшення пропозиції даного товару. Найбільший ефект від конкуренції спостерігається за умов вільного ринку (чистої конкуренції).

Розгляньмо, як діє механізм попиту і пропозиції на конкурентному ринку будь-якого товару і яким чином ринкова ціна зрештою встановлюється на такому рівні, коли попит і пропозиція дорівнюють одне одному.

Між ринковою ціною товару і обсягом попиту існує певна залежність, яка виражається *законом попиту*.

Згідно із законом попиту, чим вищою є ціна, тим менше людей здатні придбати цей товар (за інших рівних умов); і, навпаки, чим нижча ціна, тим більший на нього попит.

Залежність між ціною і величиною попиту можна відобразити графічно. На малюнку 1.2.1. вона представлена лінією попиту (лінія D). По вертикальній осі графіка позначено ціну товару (P); по горизонтальній – обсяг попиту на товар (Q), кількість одиниць.



Мал. 1.2.1. Крива попиту (лінія попиту)

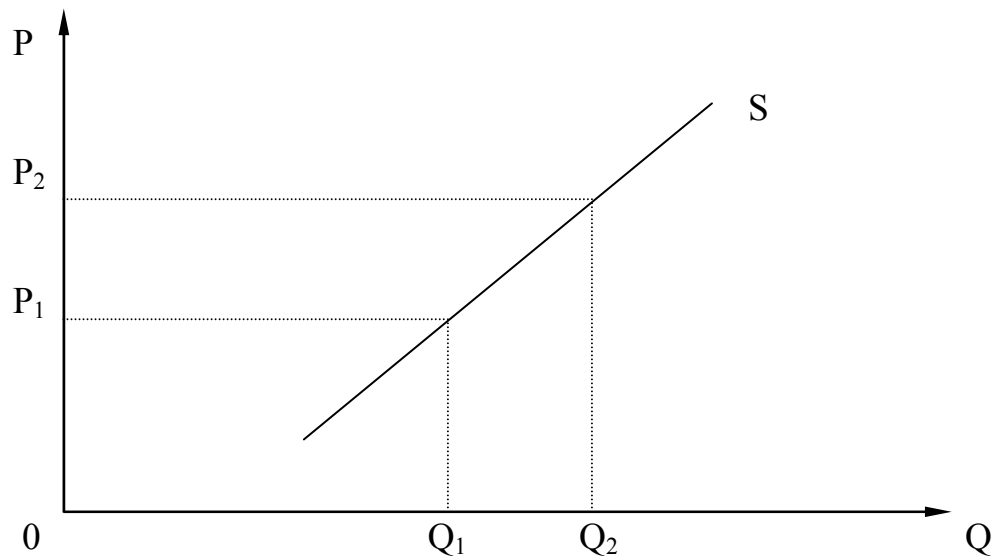
Лінія попиту (D) показує, як зі зміною ціни на товар змінюється обсяг попиту. Якщо за ціни P_1 обсяг попиту становить Q_1 , то за зниження ціни до P_2 , обсяги попиту збільшуються до Q_2 , і т.д.

Лінія попиту має від'ємний (спадний) нахил – згори зліва й донизу направо. Такий нахил лінія (функція) попиту має для більшості товарів і послуг.

Зворотна ж картина на ринку виявляється з боку продавця, тобто з боку пропозиції. Зв'язок між ціною і пропозицією виражається *законом пропозиції*.

Закон пропозиції проголошує, що, за інших рівних умов, обсяг пропозиції товару збільшується, якщо ціна на товар зростає (і навпаки). Графічно цю пряму залежність на малюнку 1.2.2. зображує лінія пропозиції S. На горизонтальній осі позначається кількість товару Q, що продається на ринку, а на вертикальній – рух ціни P.

Зауважмо, що в даних графіка по вертикалі позначається значення незалежної змінної (аргумент), а по горизонтальній лінії – вісь ординат (функція).



Мал. 1.2.2. Крива функції пропозиції (лінія пропозиції)

На кривій пропозиції (S) видно, як зі збільшенням ціни збільшується обсяг пропозиції. Якщо за ціни P_1 обсяг пропозиції був Q_1 , то при збільшенні ціни до P_2 обсяги пропозиції збільшуються до Q_2 .

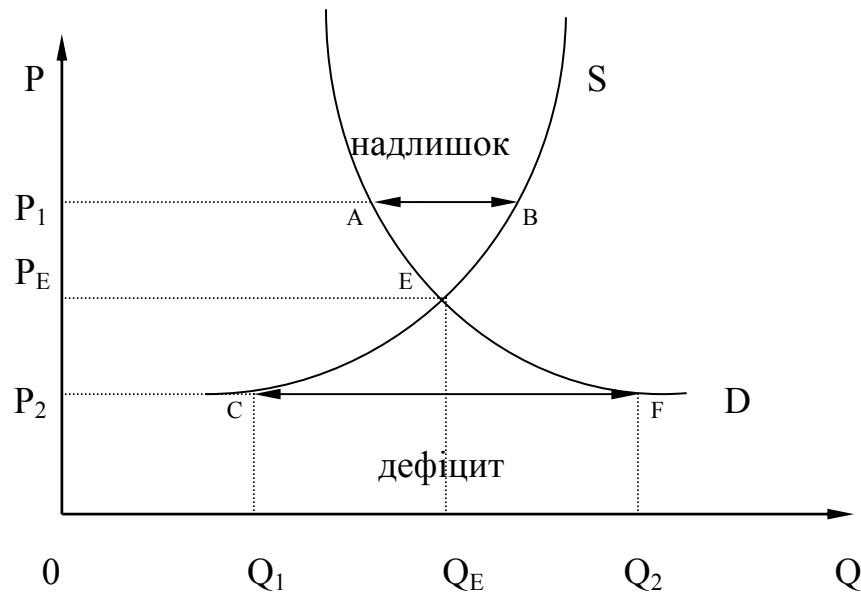
Криві попиту і пропозиції, представлені окремо, самі ще не визначають рівня й обсягу товару, за яких будуть установлені рівноважні ціни на ринку. Для визначення цього треба поєднати на одному графіку лінії попиту і пропозиції.

Як бачимо на поєднаному графіку (мал.1.2.3.), лінії попиту і пропозиції перетинаються лише в одній точці (точка E). У цій точці ціна, за якою

покупці згодні купувати певну кількість товару, дорівнює ціні, за якою виробники готові продати таку ж саму кількість товару. Точка перетину ліній D і S – точка E - називається *точкою ринкової рівноваги*. Коли ситуація з товаром на ринку знаходиться саме в цій точці, то ціна, яка встановлюється стихійно, влаштовує як покупців, так і продавців. У них немає причини вимагати її зміни. Такий стан ринку називається *ринковою рівновагою*; при ньому обсяг попиту точно дорівнює обсягу пропозиції.

Обсяг продажу в цій точці називається *рівноважним обсягом ринку* (Q_E).

Ціна в цій точці називається *рівноважною (ринковою) ціною* (P_E) або ж *ціною рівноваги*.



Мал. 1.2.3. Ринкова рівновага

Якщо ціна на ринку буде зростати, то виникне *надлишок товарів* (відрізок AB). Виробники, виявивши в себе нерозпродану продукцію, почнуть знижувати ціну товару і обсяги виробництва доти, доки обсяг попиту не зрівняється з обсягом пропозиції, тобто аж до рівня рівноважної ціни (P_E).

Якщо ціна на ринку зменшуватиметься і далі, то обсяг попиту буде перевищувати обсяг пропозиції, товар стане *дефіцитним*. У цьому випадку виробники почнуть збільшувати виробництво товару і підвищувати ціну

доти, доки обсяг попиту не стане рівним обсягу пропозиції і на ринку не встановиться рівновага, тобто до рівня рівноважної ціни (P_E).

Для визначення ступеня реакції попиту і пропозиції на зміну ціни в економічній науці використовується поняття “*цінова еластичність*”. Цінова еластичність показує, на скільки відсотків зміниться ціна при зміні на один відсоток попиту чи пропозиції.

Розрізняють еластичність попиту і еластичність пропозиції.

Цінова еластичність попиту показує, на скільки зміниться обсяг попиту на товар у відповідь на зміну ціни даного товару.

Якщо при зміні ціни обсяг попиту змінюється меншою мірою, ніж ціна, то попит на товар *нееластичний*. Якщо ж при зміні ціни обсяг попиту змінюється більшою мірою, ніж ціна, то попит на товар є *еластичним*.

Еластичність попиту можна визначити за допомогою коефіцієнту еластичності. *Коефіцієнт еластичності попиту за ціною* (E_D^P) показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту на товар при зміні ціни товару на 1%.

$$E_D^P = \frac{\text{відсоток зміни величини попиту на продукт}}{\text{відсоток зміни ціни продукту}}$$

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною завжди матиме від'ємне значення, тому що обсяг попиту і ціна рухаються в протилежних напрямках. Економісти, зазвичай, опускають знак мінус і звертають увагу лише на абсолютне значення еластичності попиту за ціною. Якщо $E_D^P > 1$, вважають, що попит *еластичний*. І, навпаки, якщо $E_D^P < 1$, то попит на продукт *нееластичний*.

Цінова еластичність пропозиції показує, як зміниться обсяг товару, що пропонується для продажу, у відповідь на зміну ціни даного товару.

Якщо при зміні ціни обсяг пропозиції зміниться меншою мірою, ніж ціна, то пропозиція товару *нееластична*. Якщо ж при зміні ціни обсяг пропозиції зміниться в більшій мірі, ніж ціна, то пропозиція товару *еластична*.

Коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною (E_S^P) розраховується за формулою, що аналогічна формулі коефіцієнту еластичності попиту за ціною:

$$E_S^P = \frac{\text{відсоток зміни пропозиції продукту}}{\text{відсоток зміни ціни продукту}}.$$

Коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною показує, на скільки відсотків зміниться обсяг пропозиції товару внаслідок зміни цього товару на 1%.

Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції на відміну від коефіцієнту цінової еластичності попиту завжди має додатне значення, тому що ціна і пропозиція завжди змінюються в одному і тому ж самому напрямку: при зростанні ціни росте і пропозиція. Якщо $E_S^P > 1$, то пропозиція є еластичною, якщо ж $E_S^P < 1$, то пропозиція нееластична.

На ринку відрізняють часткову і загальну рівноваги. *Часткова рівновага* – це ситуація рівноваги, що виникає на кожному окремому ринку продукту чи ресурсу. Вона утворюється через рівноважні ціни й обсяги виробництва на різноманітних специфічних ринках, які є складовими частинами загальної ринкової системи. Аналіз часткової рівноваги (приміром, ринок комп'ютерів) не враховує умови, що діють в інших сферах і галузях економіки, припускає їх незмінними.

Оскільки ж в економіці усі специфічні ринки взаємопов'язані між собою, туго сплетені мережею цін і зміни на одному ринку спричиняють численні і значні зміни на інших ринках, то існує й загальна рівновага. *Загальна рівновага* – це така ситуація, за якої всі різноманітні ринки одночасно знаходяться у стані рівноваги, тобто ціни і випуски продукції на них не змінюються. При аналізі загальної рівноваги економічна система розглядається в цілому і досліджується одночасне визначення цін і кількості всіх товарів і послуг всередині економічної системи.

Часткова рівновага може виникати під впливом багатьох нецінових чинників як з боку попиту, так і пропозиції.

На зміну попиту впливають: зміни в грошових доходах населення; зміни в цінах на товари-замінники (масло і маргарин); сезонні зміни; очікування покупців, зміни в моді, смаках тощо.

На зміну пропозиції впливають: зміни цін на чинники виробництва; зміни витрат виробництва внаслідок технічних нововведень, податкової політики тощо; зміни цін на інші товари, що приводять до переливу ресурсів; збільшення попиту на інші товари; природні, економічні і політичні чинники тощо.

Для розуміння особливостей формування рівноважної ціни велике значення має чинник часу. І для покупців, і для продавців важливо знати, який характер носить рівновага, що встановилася на ринку. Відповідно до цього розрізняють: миттєву, короткострокову і довгострокову рівноваги.

В умовах миттєвої рівноваги пропозиція товарів фіксована, тобто кількість товару не змінюється. Це зв'язано з неможливістю швидкого, миттєвого реагування виробництва на ринкову ситуацію. Для збільшення виробництва і розширення пропозиції потрібний час, а його немає. В такому випадку, коли пропозиція залишається незмінною, ціна повністю залежить від попиту. Збільшення попиту приводить до зростання ціни, і, навпаки, його зниження веде до падіння ціни.

Короткострокова рівновага зумовлена можливістю збільшення виробництва і пропозиції без нарощування кількості обладнання і розширення виробничих потужностей. Цього можливо досягнути за допомогою використання тимчасово діючих чинників, до яких відносяться: понаднормова праця, робота у вихідні і святкові дні, збільшення чисельності робочих змін. В цій ситуації зростання цін, покликане збільшенням попиту, буде підштовхувати товаровиробників до розширення обсягів виробництва товару і збільшення його пропозиції. Завдяки своєчасній реакції товаровиробників на зростання попиту, на ринку встановлюється нова

рівноважна ціна, у відповідності з якою кількість пропонованого товару уже буде відповідати кількості попиту на нього.

Довгострокова рівновага зумовлена використанням чинників довготривалого характеру. Для задоволення зростаючого попиту необхідно здійснювати нові інвестиції, оновлювати і модернізувати виробництво, позбавлятися від зношеного і застарілого обладнання, створювати нові або додаткові виробничі потужності, робочі місця. В цих умовах може змінитися і кількість самих виробників за рахунок інвестицій інших підприємців, які були зайняті випуском менш рентабельної продукції.

В результаті, поступове насичення ринку даним товаром призведе до зниження ціни і встановлення нової довгочасної рівноваги, що буде відповідати нормальній (новій рівноважній) ціні. Стосовно ж попиту, то він залишиться попереднім і відповідатиме короткостроковій рівновазі.

Нормальна ціна пропозиції як для довгих, так і для коротких періодів визначається діленням сукупних витрат виробництва на кількість товару.

Основні поняття

- Ринок
- Суб'єкти й об'єкти ринку
- Суспільний розподіл праці
- Економічна відокремленість
- Вільний обмін ресурсами
- Основні функції ринку
- Регулююча функція
- Розподільча функція
- Стимулююча функція
- Санаційна функція
- Інформаційна функція
- Структура ринку
- Типи і види ринку

- Торгово-промислові палати
- Товарні біржі
- Фондові біржі
- Служби маркетингу
- Брокерські фірми
- Інвестиційні і холдингові компанії
- Механізм функціонування товарних та фондових бірж
- Попит і пропозиція
- Закони попиту і пропозиції
- Рівноважна ціна
- Еластичність попиту та пропозиції
- Умови часткової рівноваги
- Короткостроковий і довгостроковий ефекти ринкового механізму

Тема 1.3. Підприємство та підприємництво в ринковій економіці

ПЛАН

- 1.3.1. Підприємство як первинна ланка ринкового господарства
- 1.3.2. Витрати виробництва, ціноутворення та прибуток підприємств
- 1.3.3. Система підприємництва в ринковій економіці

Опорний конспект лекції

1.3.1. Підприємство як первинна ланка ринкового господарства

Програмна анотація

Сутність підприємства, система цілей підприємства, критерії класифікації підприємств, характеристика підприємств за економічним призначенням, масштабами виробництва, ступенем спеціалізації; види підприємств за організаційно-економічним критерієм (індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне, спільне, орендне).

В системі господарського кругообігу головним об'єктом економічного аналізу є підприємство (фірма). Саме підприємства виробляють основну масу товарів і послуг, які задовольняють потреби людей.

Терміни “фірма” і “підприємство” у вітчизняній економічній літературі розглядаються як синоніми, тотожні поняття, хоча на практиці це не завжди так. Підприємство – це основний агент планової економіки, тому що являє собою, власне, виробничо-технічний комплекс, ресурсами якого управляє представник держави. Підприємствами є хлібзавод і перукарня, автобусний парк і аеропорт, вугільна шахта і магазин і т.п. Фірма ж – це основний агент ринкової економіки, самостійна організаційно-економічна структура підприємницької діяльності. Вона характеризується системою взаємовідносин, при якій управління ресурсами залежить від підприємця. До складу фірми можуть входити одне або декілька різноманітних

організаційно-економічних структур. Так, до складу АвтоЗазу входять декілька заводів, але фірма одна – АвтоЗаз.

Фірма – це самостійно господарююча одиниця бізнесу, яка, на свій страх і ризик, перетворює економічні ресурси в продукцію з метою отримання максимально високого прибутку.

Фірни (підприємства) мають певні загальні ознаки (мал. 1.3.1.).



Мал. 1.3.1. Загальні ознаки підприємства

Виробнича фірма має товарний знак.

Фірма (підприємство) виконує такі основні функції:

- концентрує і через свою діяльність реалізує практично всі економічні інтереси, які виникають в національному господарстві;
- генерує як розробку і виробництво продукції, так і споживацькі здібності (можливості) для їх придбання;
- створює робочі місця як у себе, так і в постачальників та в державному секторі;
- забезпечує задоволення певних потреб суспільства і одночасно найбільш раціональне використання обмежених ресурсів.

Виникнення, функціонування і розвиток фірм (підприємств) пов'язується із здійсненням певної системи цілей. Головною кінцевою метою будь-якого підприємства практично є отримання максимально високого прибутку. Для досягнення цієї мети підприємству треба здійснити цілий набір тактичних і стратегічних цільових установок. Основними є:

- збільшення обсягів продажу товарів і послуг;
- досягнення більш високих темпів зростання;
- збільшення частки ринку;
- збільшення прибутку щодо вкладеного капіталу;
- збільшення доходу на акцію компанії (якщо це акціонерна компанія);
- збільшення ринкової вартості акції (якщо відкрите акціонерне товариство);
- зміна структури капіталу.

Характер цільових установок підприємства визначається станом економіки в цілому, тенденціями розвитку конкретної галузі, до якої відноситься його діяльність, а також стадією циклу життя самого підприємства.

Підприємства (фірми) прагнуть забезпечити певну *систему цінностей*. *Ефективне підприємство* – це підприємство, яке одержує стійкий прибуток від своєї господарської діяльності. Таке завдання-максимум може бути

реалізоване на сталій основі тільки через усвідомлення і найбільш повне задоволення суспільних потреб, або через створення системи цінностей для трьох суспільних груп: власників (акціонерів) фірми, споживачів її продукції, постачальників і персоналу підприємства. Власники (акціонери) фірми зацікавлені в постійному і всезростаючому потоці доходів і такому використанні власних і залучених засобів, які збільшують цінність власності, що належить йому. Персонал і постачальники зацікавлені в стабільній роботі підприємства, в розвитку довгострокових відносин з ним, в сприятливій робочій атмосфері. Для споживачів найвищими цінностями є товари і послуги, які задовольняють їх якістю і ціною.

Існує безліч фірм, кожна із них має свої особливі внутрішню структуру, статус, розміри і сферу діяльності, в якій вона найбільш ефективна. Фірми (підприємства) можуть бути класифіковані за певними критеріями. Найбільш розповсюджена класифікація за формою власності, характером та сферою діяльності, організаційно-правовим статусом.

Розподіл підприємств за *формою власності* характеризує малюнок 1.3.2.

За *характером діяльності* підприємства бувають виробничі, що виробляють матеріальні блага, і невиробничі, що надають різноманітні послуги.

За *ступенем спеціалізації* підприємства розрізняють: предметну спеціалізацію (виробництво готових продуктів); подетальну спеціалізацію (виробництво окремих частин, компонентів продуктів); технологічну або стадійну спеціалізацію (здійснення окремих операцій чи окремих технологічних процесів, зокрема, зварювання, термічна обробка, виробництво заготовок тощо).



Мал. 1.3.2. Різновиди підприємств за формою власності

За масштабами виробництва підприємства поділяються на малі, середні і великі. Для віднесення фірми до тієї чи іншої групи в різних країнах світу використовують такі критерії, як: чисельність зайнятих, розмір доданої вартості, річний обсяг виробництва (продажу), розмір капіталу, обсяг господарського обороту тощо.

Згідно з Законом України “Про захист економічної конкуренції” малим підприємством в нашій країні вважається підприємство з числом робітників до 50 чоловік, або виручка якого від реалізації продукції за останній фінансовий рік чи вартість активів не перевищує еквіваленту 500 тис. євро.

Частка малих підприємств у ВВП на протязі останніх років залишається на рівні 7-8%, тоді як в економічно розвинених країнах цей показник перевищує 40% (Бізнес. – 2000. - №13. – с.14).

За організаційно-правовою формою фірми поділяються на:

- одноосібні володіння (власна справа). Власник приймає всі рішення і несе повну відповідальність за них;
- партнерства (товариства) – об'єднання капіталів і талантів декількох осіб;
- корпорації – акціонерні товариства, які централізують кошти через продаж акцій.

Господарські товариства – це підприємства, організації й установи, створені на засадах договору юридичних осіб і громадян шляхом об'єднання їхнього майна і підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

Серед господарських товариств виділяються:

- акціонерні товариства (АТ) – товариства, які мають статутний фонд, поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, і несуть відповідальність за свої зобов'язання тільки майном підприємства;
- товариства з обмеженою відповідальністю (ТзОВ) – товариства, статутний фонд яких поділений на частки, а розміри їх визначені установчими документами;
- повні товариства – товариства, учасники яких здійснюють спільну підприємницьку діяльність і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання товариств усім своїм майном;
- командитні товариства – товариства, які, разом з одним чи кількома учасниками, що несуть відповідальність за зобов'язання товариства всім своїм майном, включають також одного чи кількох учасників, чия відповідальність обмежується певним вкладом у майно товариства.

Найрозвиненішою формою господарського товариства є акціонерне товариство. Розрізняють акціонерні товариства *відкритого типу*, акції яких можуть поширюватися шляхом відкритої передплати і купівлі-продажу на біржах, та *закритого типу*, акції яких розповсюджуються тільки поміж його засновниками.

Акціонерні товариства (корпорації) можуть мати горизонтальну, вертикальну і конгломеративну структури.

Корпорація з горизонтальною структурою володіє кількома підприємствами, які виробляють однакову продукцію. В залежності від складності вони можуть виступати в формах картелю, синдикату і тресту.

Корпорація з вертикальною структурою об'єднує декілька підприємств, кожне з яких здійснює свою стадію, відмінну від інших стадій виробництва. Основною формою вертикальної інтеграції є комбінат.

Корпорація з конгломеративною структурою являє собою фірму, яка виробляє широкий асортимент різних товарів і послуг для продажу на ринку. Якщо фірма виробляє, скажімо, одяг, взуття, папір, цукор, клей тощо, то її можна назвати конгломератом. Основною формою конгломерату є концерн.

Різні типи і форми монополістичних об'єднань постійно розвиваються (на основі концентрації і централізації капіталу), реорганізуються, вдосконалюються, на зміну старим приходять нові, які виникають внаслідок постійної або тимчасової домовленостей.

Основними принципами утворення та організації діяльності об'єднань підприємств є:

- добровільність входження фірм на підставі спільності інтересів;
- вільний вибір організаційної форми об'єднання;
- повне дотримання чинного законодавства;
- добровільність делегування визначених повноважень підприємств об'єднанню в цілому;
- самоврядування об'єднань;
- договірна основа організації відносин між учасниками об'єднання та об'єднанням у цілому.

1.3.2. Витрати виробництва, ціноутворення та прибуток підприємств

Програмна анотація

Визначення витрат виробництва, характеристика видів витрат (внутрішні і зовнішні, альтернативні, постійні, змінні та загальні, граничні та середні), закон спадної віддачі, граничний продукт, визначення ціни та характеристика її видів (базова, фактурна, оптова, роздрібна тощо), характеристика методів ціноутворення (витрати плюс прибуток, метод контрольної точки, метод показника цінової еластичності), сутність прибутку, особливості його розподілу в різних видах підприємств.

Усі ресурси, які потрібні для виробництва будь-якого продукту, по-перше, знаходяться у власності інших виробників і потребують платні, і, по-друге, вони обмежені, тобто їх завжди бракує, не вистачає.

Обмеженість ресурсів примушує виробників постійно робити альтернативний вибір, тобто відмовлятися від одних ресурсів на користь інших (наприклад, відмовлятися від металу на користь пластмаси), або виробляти із даного ресурсу той чи інший продукт (наприклад, із дерева можна виробляти меблі, будівельні матеріали, папір тощо) і на цій основі отримувати найбільший ефект в досягненні своєї мети. В графічній формі це відображається кривою виробничих можливостей.

Виходячи з цього, усі витрати на виробництво продукції є альтернативними.

Альтернативними витратами є витрати виробництва товарів і послуг, які вимірюються з точки зору утраченої (упущеної) можливості виробництва іншого виду товару або послуги, які вимагають таких же витрат ресурсів. Якщо при виборі із двох можливих благ споживач (покупець) віддає перевагу одному, жертвує іншим, то друге благо є *альтернативною ціною* першого. Отже, альтернативні витрати є ціна втрати, на яку готовий іти споживач, щоб отримати можливість придбати необхідне благо.

Альтернативні витрати бувають *прямі, явні або зовнішні і непрямі, неявні або внутрішні*.

Зовнішні (прямі або явні) витрати – це грошові витрати на оплату ресурсів, які фірма купляє в інших підприємств. До складу таких витрат входять заробітна плата найманим працівникам, витрати на придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, транспортні витрати, орендна плата за користування приміщенням, амортизаційні відрахування та інші, що пов'язані з виробництвом благ.

Внутрішні (непрямі або неявні) – це витрати власних ресурсів фірми або вкладень її власників. На відміну від зовнішніх витрат, внутрішні витрати не приймають форми конкретних платежів за контрактами. Це – грошові платежі, які могли б отримувати за свої ресурси власники даного підприємства при іншому способі їх застосування. Якщо фірма є власником певних чинників виробництва (наприклад, приміщення або частки обладнання), які використовує в процесі виробництва, то вона не може сама в себе їх купувати. Крім того, фірма втрачає можливість здати їх в оренду й отримувати за це відповідний дохід. Таким чином, витрачаючи власні ресурси в своїй справі підприємець втрачає грошову вигоду, відмовляючись від інших альтернативних можливостей, їх використання.

Крім зовнішніх і внутрішніх, витрати фірми у *короткостроковому періоді* поділяються на постійні і змінні. *Постійні витрати (FC)* – це витрати, величина яких не змінюється в залежності від змін обсягів виробництва продукції (Q). Постійні витрати пов'язані з існуванням самої фірми (її виробничого обладнання) і тому повинні бути оплачені, незалежно від того, виробляє вона продукцію чи ні. До них відносяться: орендна плата, відсотки за борговими зобов'язаннями, страхові внески, амортизаційні відрахування, платня керівникам і охоронцям фірми і т.п. Графічно постійні витрати відображені на мал.1 прямою лінією (лінія FC).

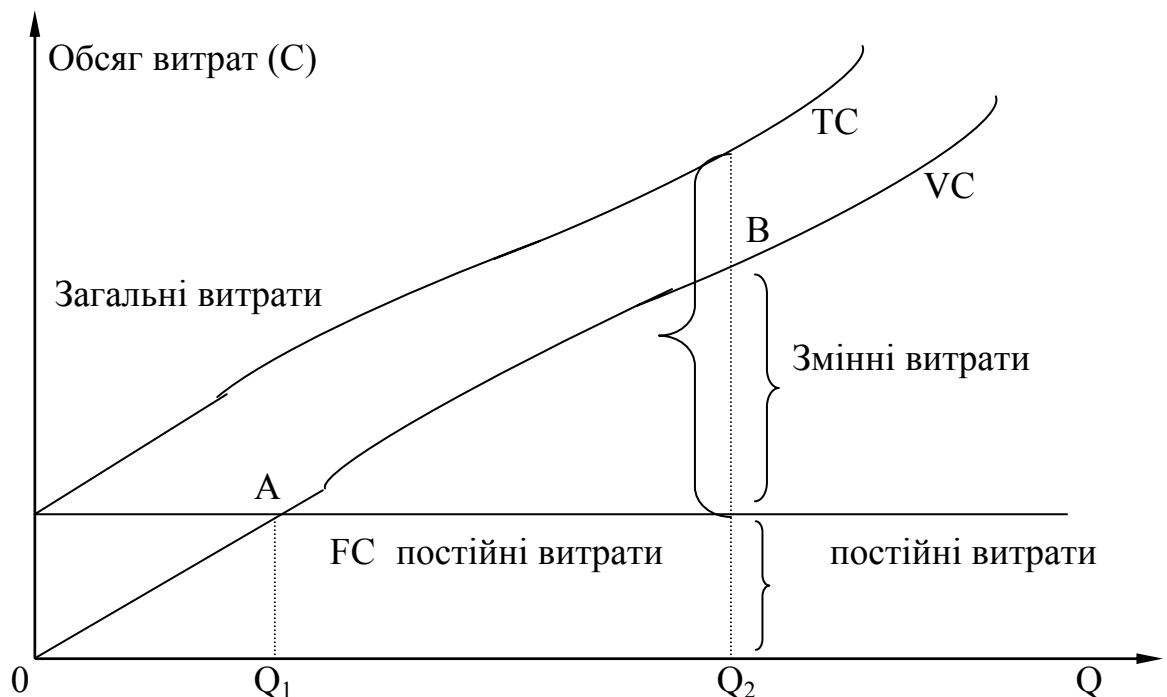
Змінні витрати (VC) – це витрати, величина яких змінюється в залежності від зміни обсягів виробництва (Q). До них відносяться витрати на придбання сировини, енергії, палива, транспортних послуг, оплата основної частини зайнятої робочої сили і т.п. Збільшення обсягів виробництва вимагає

зростання цих витрат і, навпаки, зменшення витрат є при зменшенні обсягів виробництва продукції. Графічно змінні витрати відображені на мал.1 кривою VC. Крива змінних витрат спочатку зростає достатньо швидко (від 0 до точки А). Потім, при певних обсягах продукції, що виробляється (від точки А до точки В), темпи зростання змінних витрат сповільнюються, тому що виникає певна *економія на масштабах виробництва*. Після точки В крива VC стає більш крутою в результаті дії закону спадної віддачі.

Сума постійних і змінних витрат на кожний певний обсяг продукції складає *загальні (валові) витрати (TC)*. Графічно загальні (валові) витрати відображені на мал.1 кривою лінією (лінія TC):

$$TC=FC+VC$$

Графік загальних витрат (TC) повторює конфігурацію змінних витрат (VC), підняту над початком координат на величину постійних витрат (FC).



Мал.1. Графічне зображення постійних, змінних і загальних витрат фірми

Розмежування між постійними, змінними і загальними витратами має суттєве значення для підприємців, тому що дозволяє визначити конкретні шляхи зниження виробничих витрат. Змінну частину підприємець може

контролювати на протязі короткострокового періоду часу шляхом маніпулювання обсягом виробництва. Тоді як постійна частина витрат не піддається ефективному контролю з боку адміністрації фірми, вона є обов'язковою і тому повинна бути оплачена незалежно від обсягів виробництва.

Крім розглянутих витрат для підприємства велике значення мають показники середніх і граничних витрат, тому що дозволяють контролювати його ефективність і дохідність.

Середні витрати – витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони показують, яка середня вартість витрат фірми на виробництво одиниці продукції. Тому саме показники середніх витрат, зазвичай, використовуються фірмою для порівняння з ціною, яка завжди дається в розрахунку на одиницю продукції. Розрізняють середні загальні витрати (ATC), середні змінні витрати (AVC) і середні постійні витрати (AFC).

Середні постійні витрати (AFC) – це постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони визначаються шляхом ділення постійних витрат (FC) на обсяги вироблюваної продукції (Q):

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

В процесі зростання обсягів виробництва продукції середні постійні витрати будуть зменшуватися. Це пояснюється тим, що з кожним новим зростанням обсягів виробництва дана сума постійних витрат буде розподілятися на все більшу кількість продукції.

Середні змінні витрати (AVC) – це змінні витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони визначаються шляхом ділення всіх змінних витрат (VC) на обсяги продукції (Q), що виробляється: $AVC = \frac{VC}{Q}$.

Позаяк середні змінні витрати розраховуються на базі загальних змінних витрат, які формуються під впливом закону спадної віддачі, то вони спочатку падають до певного мінімуму, а потім починають зростати.

Середні загальні витрати (ATC) – це всі (постійні і змінні) витрати в розрахунку на одиницю продукції. Їх можна розрахувати шляхом ділення суми загальних витрат (TC) на кількість виробленої продукції (Q), або шляхом складання AFC і AVC. Тобто:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC.$$

Для визначення максимуму загальної маси прибутку фірма використовує показник граничних витрат, який констатує доцільність додаткових витрат при збільшенні обсягів виробництва.

Граничні витрати (MC) – це додаткові або додатні витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї одиниці продукції. Інакше кажучи, граничні витрати - це та сума, на яку зростають загальні витрати при збільшенні обсягів виробництва продукції на одну одиницю.

Граничні витрати можна визначити для кожної додаткової одиниці продукції на основі відношення змін в загальних витратах до змін обсягів виробництва:

$$MC = \frac{\text{Зміна } TC}{\text{Зміна } Q} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Чинники виробництва, які знаходяться в розпорядженні фірми, повинні використовуватися з дотриманням певної пропорційності між постійними і змінними. Не можна необгрунтовано збільшувати кількість змінних чинників на одиницю постійного, тому що в цьому випадку вступає в дію *закон спадної віддачі*.

Згідно з законом спадної віддачі безперервне збільшення витрат в одному із *змінних чинників* при *незмінних витратах* на інші чинники на певному етапі приведе до припинення зростання віддачі від нього, а потім і до її скорочення. Отже, нові додаткові витрати лише в один змінний ресурс дають все менший обсяг додаткової продукції.

Інший результат спостерігається при однаковому, пропорційному збільшенні витрат на всі чинники виробництва. Відбувається збільшення

випуску продукції в тій же або навіть у більшій мірі, порівняно зі збільшенням витрат на чинники виробництва.

Приріст продукції за рахунок використання додаткової одиниці ресурсу називається *граничним продуктом* цього ресурсу. Розраховується граничний продукт як відношення зміни кількості продукту до кількості використаного ресурсу, що викликало його зміну.

Показником, який дозволяє зробити правильний вибір, є *ціна*, що означає кількість грошей, за яку продавець згідний продати, а покупець готовий придбати цей товар. Ціну певного товару складає його вартість, виявляється в процесі обміну на інші товари.

За різними ознаками ціни поділяються на окремі види, серед яких в господарській діяльності виділяються: базові, фактурні, оптові, роздрібні, закупівельні.

Базова ціна – це ціна товару стандартної якості, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару більш високої або низької якості.

Фактурна ціна – це ціна, яка вказана у фактурі (рахунку) на придбаний товар. Вона попередньо узгоджена з відповідним контрактом.

Оптова ціна – ціна товару, який продається великими партіями (гуртом). Звичайно, оптові ціни нижчі від роздрібних, в зв'язку з економією на торгових витратах.

Роздрібна ціна – це ціна на товар, який продається для особистого споживання в малих, одиничних обсягах; ціна товару в роздрібній торгівлі.

Закупівельна ціна – ціна, за якою держава здійснює закупку продукції у підприємств, організацій, населення.

Тарифи – ставки оплати за різноманітні послуги, які надаються підприємствам і населенню. Типовим прикладом тарифів є рівень оплати комунальних і побутових послуг, плата за телефон, за користування радіо і телебаченням.

В практиці ринкового господарювання використовуються різні методи (способи) ціноутворення. Найбільш розповсюдженими є затратний (за

витратами); метод на основі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку; метод на основі сприйняття цінності товару і методи встановлення ціни на основі рівня поточних цін і на основі закритих торгів.

Затратний метод – це метод “середні витрати плюс прибуток”, найпростіший метод ціноутворення. Він полягає в застосуванні галузевої націнки (надбавки) на витрати виробництва. Ціноутворення за цим методом працює лише у випадках, якщо встановлена ціна приводить до запланованого рівня продажу. Ця методика не враховує особливостей поточного попиту і пропозиції й не дозволяє вийти на оптимальну ціну. Незважаючи на це, даний метод ціноутворення залишається популярним у виробників з багатьох причин. По-перше, продавці більш поінформовані про свої витрати, ніж про попит. Прив’язуючи ціну до витрат, продавець спрощує для себе встановлення вихідної ціни, йому не приходится постійно відслідковувати зміни попиту. По-друге, якщо цим методом користуються всі фірми галузі, то їхні ціни будуть подібними і цінова конкуренція зводиться до мінімуму.

Метод ціноутворення на основі принципу беззбитковості або його різновиду – ціноутворення, спрямоване на забезпечення цільового прибутку - також зорієнтований на витрати. Компанія розробляє товар, підсумовує витрати на виробництво цього товару і встановлює ціну так, щоб покрити витрати і отримати цільовий прибуток. Такий метод вимагає від фірми розглядання різних варіантів ціноутворення, їх впливу на обсяги збуту, необхідні для подолання рівня беззбитковості й отримання цільового прибутку. Якщо ціна на товар виявляється дуже високою, компанії прийдеться знизити торгові надбавки або обсяг збуту, що (як в тому, так і в іншому випадку) приводить до скорочення прибутку.

Метод ціноутворення на основі сприйняття цінності товару орієнтується на ставлення покупця до товару. Основним чинником у даному випадку є не витрати продавця, а купівельне сприйняття. Для формування в свідомості споживачів уявлення про цінності товару компанії використовують нецінові прийоми впливу. В різних місцях ідентичний

(однаковий) товар буде мати різну ціну. Так, наприклад, ціна морозива буде значно відрізнятись в залежності від того, де воно продається: на вулиці, в кафе, в ресторані і т.д.

Методи встановлення ціни на основі рівня поточних цін і на основі закритих торгів засновані на конкуренції. При встановленні ціни на основі рівня поточних цін основним орієнтиром є ціна конкурентів. Фірма може призначати ціну, нижчу від рівня ціни своїх конкурентів, на рівні чи вищу. Все залежить від того, які цілі переслідує фірма і яку цінову політику вона проводить.

Встановлення цін на основі закритих торгів відбувається з урахуванням рівня цін конкурентів. Компанія орієнтується не на власні витрати виробництва або попит, а на припускні ціни конкурентів. Таке ціноутворення практикується тоді, коли фірма веде боротьбу за підряди в ході торгів. При певній ціні фірми відштовхуються від очікуваних цінових пропозицій конкурентів. Для того, щоб отримати контракт, фірмі необхідно запросити ціну нижчу, ніж у інших, але не нижчу від витрат виробництва.

Ціль усіх даних методик формування ціни – звужити діапазон ціноутворення, в межах якого і буде встановлена вихідна ціна.

Оптимально можливі ціни повинні повністю відшкодувати усі витрати на виробництво і збут товару, а також забезпечувати отримання певного прибутку.

Прибуток – це різниця між виручкою від реалізації продукції і сумою усіх витрат на її виробництво і реалізацію. Якщо витрати підприємства перевищують суму виручки від реалізації, то замість прибутку маємо *збиток*.

Прибуток виступає метою, рушійною силою підприємницької діяльності. Його максимізація наочно підтверджує об'єктивну властивість капіталу до зростання.

Підприємство в умовах ринку у своєму прагненні максимізувати прибуток володіє наступними ступенями свободи:

- встановлення цін;

- формування витрат;
- формування обсягів продукції;
- вибір номенклатури й асортименту продукції.

Розрізняють валовий (повний, балансовий) прибуток, чистий прибуток і нормальний прибуток.

Валовий (балансовий) прибуток – це загальна сума прибутку підприємства, яка характеризує кінцевий фінансовий результат його виробничо-господарської діяльності за певний період.

Чистий прибуток – це частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету. Він є джерелом коштів для розвитку та розширення виробництва, поповнення резервного фонду, нарахувань дивідендів за акції, задоволення соціальних потреб трудового колективу та стимулювання праці його робітників.

Нормальний прибуток – це мінімальний дохід на власну підприємницьку діяльність, тобто дохід, який має зробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Це плата за використання підприємницьких функцій. Практично це – дохід, який власник фірми міг би отримувати, вкладаючи свої ресурси в інше діло, використовуючи власні ресурси поза своєю фірмою.

Нормальний прибуток (NP) на інвестиційний капітал (I_k) визначається так:

$$NP = k \cdot I_k,$$

де k – рентабельність середньостатистичного підприємства.

1.3.3. Система підприємництва в ринковій економіці

Підприємництво як тип господарювання, принципи підприємницької діяльності, умови розвитку підприємництва, форми підприємництва (державне, колективне, приватне), види підприємництва (виробниче, комерційне, фінансове), обмеження у здійсненні підприємництва.

Організуючим чинником ринкового господарства є підприємництво. В економічній теорії термін “підприємництво” з'явився у XVIII столітті і спочатку асоціювався з поняттям “власник”. В сучасних умовах між підприємцем і власником немає жорсткого зв'язку, підприємництво в своїй основі не є функцією лише власника, в ньому можуть брати участь особи, які не є безпосередньо суб'єктами права власності.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, на власний ризик і під свою майнову відповідальність діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою одержання прибутку, а також інших вигод.

Основними ознаками підприємництва є: самостійність, відповідальність за прийняття рішень, їх наслідки, ризик, ініціативність, активний пошук нових, оригінальних рішень, орієнтація на досягнення комерційного успіху, прагнення до збільшення прибутків і т.п.

Сьогодні підприємництво є проявом науково-технічної, економічної (комерційної), організаційної творчості і новаторства. Сучасна західна література поділяє підприємницьку діяльність на три функції:

- ресурсну (мобілізація капіталу, трудових, матеріальних і інформаційних ресурсів);
- організаційну (організація виробництва, збуту, маркетингу, реклама);
- творчу (новаторство, генерація і використання ініціативи, вміння ризикувати).

Підприємництво здійснюється на основі певних принципів. Основними є:

- вільний вибір видів діяльності;

- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програм діяльності та вибір постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, встановлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем-юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем частки валютної виручки, що йому належить, на власний розсуд.

Розрізняють дві моделі підприємництва: класичну й інноваційну. Особливість *класичної моделі* в тому, що вона орієнтується на максимізацію віддачі від наявних у даній фірмі ресурсів. Економічна зацікавленість, одержання прибутку є основними мотивами цього виду підприємництва. Схема дій цієї моделі така: оцінка наявних ресурсів; вивчення можливостей досягнення мети; використання тієї можливості, яка забезпечує максимальну віддачу від наявних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва передбачає використання будь-яких можливостей (у межах закону). Схема дій тут така: формулювання мети; вивчення зовнішнього середовища і пошук альтернативних можливостей; оцінка своїх ресурсів і співставлення їх із знайденими можливостями; пошук у зовнішньому середовищі додаткових джерел, якщо бракує власних ресурсів; дія у відповідності з найбільш вигідним альтернативним варіантом та залучення своїх і зовнішніх ресурсів.

Для виникнення і розвитку підприємництва необхідні відповідні умови. Соціально-економічні передумови цивілізованого розвитку підприємництва можна об'єднати в 4 основні групи: економічні, політичні, психологічні й юридичні.

1. *Основні ключові економічні моменти* відродження підприємництва:
 - роздержавлення, приватизація, ліквідація монополізму;
 - необхідність існування ринкової інфраструктури (банки, біржі, постачально-збутові організації, транспортна система і т.п.);
 - самостійність, свобода вибору і прийняття рішень.
2. *Першочергові політичні умови:*
 - стабільність в країні і розвиток процесу демократизації;
 - підвищення авторитету уряду, довіри до нього народу.
3. *Наявність сприятливого психологічного клімату серед населення.*
4. *Наявність юридичних законів, які сприяють розвитку підприємництва, захищають його, підтримують.*

Підприємницька діяльність здійснюється в певних формах і видах. Основними формами підприємництва є *приватне, колективне і державне*. Використання тої або іншої форми підприємництва залежить від того, діє підприємець самостійно чи в кооперації з іншими підприємцями, використовує для бізнесу лише своє майно чи залучає і майно інших осіб, використовує лише особисту працю чи залучає і найманих робітників.

Підприємницька діяльність характеризується різноманітним характером конкретної діяльності і чинниками підприємництва, які при цьому використовуються. В залежності від змісту підприємницької діяльності й її зв'язку з основними стадіями процесу відтворення розрізняють такі види підприємництва: виробниче, комерційне, фінансове тощо. Всі вони мають свої підвиди.

Виробниче підприємництво – це будь-яка матеріальна, інтелектуальна, творча діяльність, яка пов'язана з виробництвом продукції, товарів, наданням відповідних послуг, створенням певних духовних цінностей. Зміст цього

виду підприємництва полягає в тому, що підприємець, використовуючи в якості чинників власні або придбані засоби праці і робочу силу, організовує виробництво продукції, послуг, духовних цінностей для подальшого продажу покупцям з метою отримання прибутку.

Виробниче підприємництво відноситься до числа найбільш суспільно необхідних і одночасно найскладніших видів бізнесу. Воно не приносить так швидко прибуток, як інші види бізнесу, його прибутковість, зазвичай, складає лише 10-12%. В зв'язку з цим воно не є дуже привабливим для початку діяльності сучасних вітчизняних підприємців. Головна функція виробничого підприємництва – організація виробництва (товарів, будівельних робіт, транспортних перевезень, послуг зв'язку тощо).

На розвиток виробничого підприємництва в Україні сьогодні суттєво впливають такі негативні явища, як відсутність нормальної законодавчої бази, недосконалість податкової системи, незахищеність підприємців тощо.

Комерційне підприємництво характеризується діяльністю, яка пов'язана з операціями й угодами з купівлі-продажу товарів і послуг. В цьому бізнесі підприємець виступає в ролі торговця, комерсанта, який купляє товари для подальшого перепродажу.

Товар закупається, звичайно, за оптовими (гуртовими) цінами, а продається – за більш високими договірними. За рахунок різниці між гуртовою і роздрібною ціною торговий підприємець створює для себе прибуток і покриває витрати, які пов'язані з реалізацією товару.

Комерційне підприємництво отримало найбільший розвиток в Україні (так само і в інших країнах СНД) в перші роки переходу до ринку. Воно стало стрімко розвиватися, в основному як приватне, індивідуальне підприємництво. Даний вид діяльності притягує швидшою віддачею і відносно високою прибутковістю, яка досягає 20-30% і навіть більше.

Фінансове підприємництво – це особливий вид комерційної діяльності, який пов'язаний з купівлею-продажем національної й іноземної валют і цінних паперів. Підприємець купляє дані фінансові ресурси у їх власників, а

потім з вигодою для себе перепродає покупцям. Різниця між цінами купівлі-продажу грошових ресурсів складає прибуток (маржу) фінансового підприємця.

Підприємницька діяльність може бути *обмежена*. В різних країнах світу питання обмеженості у здійсненні підприємництва розв'язуються по-різному. В Україні, відповідно до чинного законодавства, приватним особам забороняється займатися такими видами підприємницької діяльності, як виготовлення і реалізація наркотичних засобів, військової зброї та боєприпасів до неї, вибухових речовин, охорона об'єктів державної власності тощо. Здійснення недозволених видів бізнесу карається стягненням штрафу і позбавленням права обіймати певні посади або займатися тією чи іншою діяльністю терміном до трьох років.

Крім цього, в різних країнах встановлюється конкретна низка видів підприємницької діяльності, які можна здійснювати лише за умови отримання спеціального дозволу-ліцензії. Такі види підприємництва визначаються відповідними законами, в інтересах держави і громадян. В Україні система ліцензування регулюється цілою низкою Законів та інших нормативно-правових актів.

Основні поняття

- Підприємство, фірма
- Основні функції фірми
- Система цілей підприємства
- Критерії класифікації підприємств
- Система цінностей підприємств
- Витрати виробництва
- Ресурси виробництва
- Внутрішні й зовнішні витрати
- Постійні й змінні витрати
- Загальні, граничні та середні витрати

- Базова ціна
- Фактурна ціна
- Закупівельна ціна
- Тарифи
- Методи ціноутворення
- Затратний метод ціноутворення
- Метод ціноутворення на основі принципу беззбитковості
- Метод ціноутворення на основі сприйняття цінності товару
- Метод установлення ціни на основі рівня поточних цін
- Метод установлення цін на основі закритих торгів
- Прибуток
- Повний (валовий), чистий і нормальний прибутки
- Підприємництво
- Функції підприємництва
- Принципи підприємництва
- Моделі підприємництва
- Класична модель підприємництва
- Інноваційна модель підприємництва
- Соціально-економічні передумови цивілізованого розвитку підприємництва
- Основні форми підприємництва
- Приватне, колективне і державне підприємництво
- Види підприємництва
- Виробниче підприємництво
- Комерційне підприємництво
- Фінансове підприємництво

Тема 1.4. Відтворення і нагромадження в ринковій економіці

ПЛАН

- 1.4.1. Матеріальні основи відтворення і результативність національної економіки
- 1.4.2. Процес відтворення на макрорівні
- 1.4.3. Нагромадження та його ефективність

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

1.4.1. Матеріальні основи відтворення і результативність національної економіки

Програмна анотація

Національний продукт і його форми, структура національного продукту, валовий внутрішній продукт, національний дохід, національне багатство, визначення ефективності національної економіки, система показників ефективності національної економіки, ефективність праці, ефективність використання основного капіталу та матеріальних ресурсів.

Матеріальною основою безперервного відтворення і розвитку виробництва є національний продукт.

Національний продукт – сумарна вартість, грошовий вираз обсягу кінцевої продукції (товарів і послуг), виробленої країною протягом року.

Національний продукт містить у собі різноманітні товари, які можна представити у двох формах: речовій та послуг. Речова, або натуральна форма продукту створюється в матеріальній сфері виробництва; послуги ж надає сфера нематеріального виробництва. Між складовими національного продукту існують тісний зв'язок і взаємозалежність, їхній рух сприяє взаємному розвитку як матеріальної, так і нематеріальної сфер. Сучасною загальною закономірністю розвинених країн є зниження частки речового продукту (хоча абсолютна величина його є вищою, ніж в інших країнах) і швидке зростання частки послуг в національному продукті. Причому, чим

швидше здійснюються зміни в середині національного продукту, чим краще пристосовується його структура до вимог часу, тим успішніше розвивається економіка.

За своєю натурально-речовою структурою національний продукт поділяється на засоби виробництва і предмети споживання.

Засоби виробництва – знаряддя і предмети виробничої, трудової діяльності людей. До них відносяться основні засоби (виробничі будинки, споруди, машини, обладнання, інструменти, прилади) й оборотні засоби (сировина, матеріали, енергія, малоцінний інвентар), які використовуються у виробництві.

Предмети споживання – предмети, які використовуються для особистого, сімейного, домашнього та інших видів невиробничого (соціального) споживання.

Виходячи із функціональної ролі окремих складових елементів, їх фактичного використання, національний продукт можна поділити на три частини: фонд заміщення, фонд споживання і фонд нагромадження.

Фонд заміщення – частина національного продукту, яка призначена для заміни тих засобів праці, які протягом даного року вибули з процесу виробництва внаслідок фізичного чи морального зносу, і повної заміни предметів праці, які використовуються одразу протягом одного виробничого циклу. Природно, що фонд заміщення за своїм натуральним змістом складається із засобів виробництва (засобів і предметів праці).

Фонд споживання – частина національного продукту, яка призначена для задоволення споживчих потреб людей протягом року. До складу цього фонду входять виключно предмети особистого вжитку.

Фонд нагромадження – частина національного продукту, яка призначена для капіталовкладень, інвестицій, створення запасів. Він служить для майбутнього розширення масштабів суспільного виробництва.

Розширення виробництва можливе насамперед за рахунок залучення додаткових виробничих чинників: засобів виробництва і робочої сили. Тому

в структурі фонду нагромадження представлені додаткові засоби виробництва (додаткові до тих, що становлять фонд заміщення) і додаткові предмети споживання (додаткові до тих, що утворюють фонд споживання) для додаткової робочої сили.

Національний продукт охоплює вартість продукту, створеного як в самій країні, так і за її межами з використанням чинників виробництва, які належать даній країні. Частиною продукту, яка створена на економічній території країни, незалежно від національної приналежності виробництва, є *валовий внутрішній продукт (ВВП)*.

Валовий внутрішній продукт відрізняється від валового національного продукту (сучасна назва – валовий національний дохід) на суму сальдо факторних доходів (дохід найманих робітників, рентний дохід, позичковий відсоток, прибуток підприємств) від використання ресурсів в міждержавних економічних відносинах. Доходи від використання ресурсів даної країни за кордоном не враховуються у ВВП і враховуються у ВНП (ВНД). Одночасно аналогічні доходи іноземців, які вивезені з країни, враховуються лише у ВВП і не враховуються у ВНД.

Звичайно, при обчисленні ВНД до показника ВВП додається різниця (сальдо) між прибутками і доходами, отриманими підприємствами і фізичними особами даної країни за кордоном, з одного боку, і прибутками і доходами, отриманими іноземними інвесторами й іноземними робітниками в даній країні, з іншого боку.

Для провідних країн Заходу ця різниця (сальдо) невелика, похибка не більше 1% від ВВП. Якщо ця різниця дорівнює нулю, то ВВП і ВНД співпадають; якщо ж - більша нуля, то ВНД більший від ВВП; і, нарешті, коли сальдо менше нуля, ВВП більший за ВНД. У бідних країнах, що розвиваються, ця різниця є значною: або за рахунок витікання значної суми і частки факторних доходів за кордон, або ж внаслідок переказів додому заробітчан з-за кордону.

В основі валового внутрішнього продукту знаходиться національний дохід.

Національний дохід (НД) – це вартість створеного в країні протягом року продукту, що являє собою дохід, який приносять всі чинники виробництва (земля, праця, капітал, підприємництво). Національний дохід країни дорівнює ВВП за мінусом амортизаційних відрахувань (знос основних засобів) і непрямих податків. Національний дохід можна визначити також як суму всіх доходів за рік у вигляді заробітної плати, промислового і торговельного прибутку, відсотку на вкладений капітал і земельної ренти. НД є одним із важливих узагальнюючих показників економічного добробуту країни.

Найбільш узагальнюючим показником результативності суспільного виробництва, який враховує працю багатьох поколінь, а також залучені у виробництво природні ресурси, рівень освіти, обдарованість населення і деякі інші елементи, є *національне багатство*.

Національне багатство – це всі природні ресурси і блага, створені і нагромаджені в країні працею багатьох поколінь, які мають *ринкову цінність* і можуть *обмінюватися* на гроші або інші блага.

Національне багатство складається із фізичних благ і активів – фінансових активів, навичок, уміння, тобто всього того, що може приносити дохід, який є віддачею від цього багатства. Всі ці складові елементи можуть розглядатися як національне багатство лише тоді, коли вони можуть продаватися і купуватися на товарних або грошових ринках.

Багатство нації може бути поділено на два основних види – *речове багатство*, втілене в фізичних і фінансових активах, яке називається капіталом, і *неречове багатство*, яке називається людським капіталом.

Важливими складовими елементами речового національного багатства є:

- створений і нагромаджений в країні виробничий капітал (активи), які, в свою чергу, поділяються на основні й оборотні. До *основних* відносяться

засоби праці (споруди, будинки, обладнання, машини, верстати, прилади), які використовуються в декількох виробничих циклах. До *оборотних* – предмети праці (сировина, матеріали, електроенергія, паливо), які використовуються повністю на протязі одного виробничого циклу;

- основний невиробничий капітал (активи), тобто активи, які функціонують в соціальній сфері – житло і будинки, лікарні, школи, культурно-освітні і спортивні установи тощо;
- майно домашніх господарств – житло, предмети домашнього вжитку тривалого використання (меблі, автомобілі, побутова техніка, одяг тощо), засоби праці підсобних господарств, домашні тварини;
- товарні запаси народного господарства (резервні і страхові запаси, запаси готової продукції на складах);
- залучені в процес виробництва природні ресурси (земля, ґрунти, надра, води, ліси, розвідані корисні копалини, атмосфера, клімат).

До неречового багатства нації відносять нагромаджені виробничі, духовні і культурні цінності. До них належать:

- нагромаджений виробничий досвід людей, їх здібності;
- освітній і інтелектуальний потенціал нації;
- творчі здібності;
- мистецькі і літературні твори, досягнення культури;
- національні звичаї, традиції, мораль, етичні норми тощо.

Всі види національного багатства (речові і неречові) мають таку основну властивість, здатність приносити дохід, який уособлює собою віддачу від цього багатства.

Національне багатство тісно пов'язане із НД, адже саме частина останнього, нагромаджуючись, поповнює багатство нації. Національне багатство не лише зростає із часом, але й постійно і безперервно відновлюється, що стає передумовою і, водночас, результатом економічного і соціального прогресу.

Розглянувши показники, які характеризують *абсолютні* макроекономічні результати або ефект, національного виробництва, переходимо до розгляду *відносного* результату, тобто до макроекономічної ефективності виробництва.

Ефективність суспільного виробництва – економічна категорія, яка характеризує результативність виробництва у порівнянні (зіставленні) з затраченими (або наявними) виробничими ресурсами і нагальними суспільними потребами.

Для оцінки результативності всієї національної економіки в західній економічній літературі широко використовується поняття за ефективність Парето (італійський економіст, соціолог Вільфредо Парето (1848 – 1923) . За В. Парето, ефективним вважається такий стан національної економіки, коли найбільш повно задоволені потреби всіх членів суспільства за даних обмежених ресурсів. Точніше це положення формулюється так: *економічна ефективність національної економіки – це стан, при якому вже неможливо збільшити ступінь задоволення потреб бодай однієї людини, не погіршуючи при цьому становища іншого члена суспільства.*

В національній економіці широко використовується *система* конкретних показників економічної ефективності. Основні з них: продуктивність суспільної праці, ефективність використання основного капіталу та матеріальних ресурсів, трудомісткість, капіталомісткість і матеріаломісткість національного продукту тощо.

Продуктивність праці (Пп) – ефективність використання робочої сили або відношення виробленого продукту (П) до кількості праці:

$$Pn = \frac{P}{\text{кількість праці}}$$

При обчисленні цього показника, в залежності від потреби, в чисельнику можуть бути і національний продукт, і ВВП, і національний дохід. Кількість праці вимірюється кількістю відпрацьованого часу (у

людино-годинах), або середньостатистичною кількістю зайнятих у національній економіці за рік.

Продуктивність праці характеризує обсяг продукту, виробленого за одиницю часу або одним працюючим.

Ефективність використання основного капіталу (“продуктивність” капіталу), або капіталовіддачу, характеризує обсяг суспільного продукту (Π), що припадає на одиницю основного виробничого капіталу (основних виробничих активів). Вона обчислюється, як частка від ділення виробленої за рік продукції на вартість використаних (або наявних) основних засобів:

$$\text{Капіталовіддача} = \frac{\Pi}{\text{вартість основного капіталу}}$$

Ефективність використання матеріальних ресурсів, або матеріаловіддача, показує, який обсяг продукту виробляється у даному році на одиницю матеріалів (оборотного виробничого капіталу, що міститься у природних ресурсах, – сировині, матеріалах, паливі й енергії):

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\Pi}{\text{вартість матеріалів}}$$

Трудомісткість продукту – показник, протилежний показнику продуктивності праці, який характеризує витрати праці (робочого часу) на виробництво одиниці продукції у даному році:

$$\text{Трудомісткість продукту} = \frac{\text{кількість праці}}{\Pi}$$

Капіталомісткість – показник, протилежний показнику ефективності використання основного капіталу (активів) – відношення вартості основного капіталу до річного випуску продукції з допомогою цих засобів. Він характеризує витрати (кількість) основного капіталу (активів) на одиницю продукту:

$$\text{Капіталомісткість} = \frac{\text{вартість основного капіталу}}{\Pi}$$

Матеріаломісткість продукту – показник, протилежний показнику матеріаловіддачі, характеризує витрати матеріалів в розрахунку на

натуральну одиницю або на гривню вартості виробленої продукції. Вимірюється у фізичних одиницях, у грошовому виразі або у відсотках, які складають вартість матеріалів у загальних витратах виробництва продукції:

$$\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{вартість матеріалів}}{П}$$

Для порівняльної оцінки ефективності національної економіки в різних країнах використовується *показник виробництва валового внутрішнього продукту або національного доходу на душу населення*. Такі показники більш повно характеризують рівень розвитку народного господарства, зміни в рівні життя сімей і окремих індивідів у країні. Наприклад, національний дохід може суттєво збільшитися, але якщо при цьому населення також зростає швидкими темпами, то рівень життя в розрахунку на душу населення може бути відносно стабільним (постійним) або навіть зменшуватися. Таке становище в Індії, Китаї і ін.

Отже, такі показники обчислюються шляхом ділення ВВП (або НД) чи інших подібних макроекономічних величин на середньорічну кількість населення країни.

1.4.2. Процес відтворення на макrorівні

Програмна анотація

Визначення відтворення, відтворення національного продукту, відтворення робочої сили, відтворення капіталу і природних ресурсів, відтворення виробничих відносин, типи відтворення, форми інтенсивного типу зростання, якість економічного зростання в умовах НТР.

Відтворення – це процес відновлення використаних чинників виробництва (природних ресурсів, робочої сили, засобів виробництва), шляхом їх подальшого виробництва. Відтворення означає безперервне повторення процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Суспільство не зможе існувати і розвиватися, якщо не буде постійно відтворювати всі чинники виробництва – сировину, засоби виробництва, робочу силу.

В ринкових умовах господарювання відтворення можливе за умови, що всі товари, які виробляються, будуть продані, а всі засоби виробництва і предмети споживання - відшкодовані. Ця умова передбачає дотримання певних народногосподарських пропорцій.

В економічній теорії розроблено декілька моделей відтворення (господарського кругообігу). Найбільш відомими є: модель відтворення Франсуа Кене (перша відома спроба розглянути процес виробництва в масштабах суспільства), марксистська теорія відтворення суспільного капіталу, моделі економічного обороту продуктів і доходу.

Модель відтворення Франсуа Кене (1694-1774), французького економіста, засновника школи фізіократів, базується на його теорії класів, які він виділив в залежності від їх участі в створенні і привласненні чистого продукту. Згідно з цією теорією нація складається із трьох класів: продуктивного, власників і безплідного. Продуктивний клас, до яких він відносив виробників сільськогосподарської продукції (фермерів і найманих ними робітників), створює чистий продукт. Клас власників (король, сеньйори, церква) привласнюють чистий продукт. Безплідний клас – це громадяни, які не зайняті в сільському господарстві, не привласнюють і не створюють чистий продукт, вони лише перетворюють сільськогосподарський продукт в іншу натуральну форму.

Чільне місце в цій теорії відтворення посідає проблема реалізації сільськогосподарської продукції, створеної продуктивним класом, промислової продукції, створеної безплідним класом, грошових засобів, які отримали в попередньому періоді за оренду землі земельні власники. Весь процес реалізації охоплює п'ять актів.

Модель відтворення Ф. Кене показує, що повторення процесу виробництва можливе за умови певної пропорційності, яка досягається за

рахунок конкуренції і вільної гри цін, тобто на основі природного порядку (ладу). Втручання ж держави у цей процес порушує стихійний порядок.

В теорії відтворення суспільного капіталу К. Маркса (1818-1883), німецького економіста, засновника марксизму, центральною проблемою суспільного відтворення є реалізація всього сукупного продукту, створеного в суспільстві. Його відтворення пов'язується зі співвідношенням між структурою виробництва і структурою суспільних потреб, тобто показується через певну пропорційність між ними.

Дана теорія базується на певних припущеннях - умовах, яких повинні дотримуватися. Все суспільне виробництво поділяється на два підрозділи: I – виробництво засобів виробництва; II – виробництво предметів споживання. Переваги надаються випереджальному розвитку першого підрозділу порівняно із другим.

Моделі економічного обороту продуктів і доходу – сучасні моделі функціонування безперервного виробництва в масштабах всього суспільства. Основними складовими елементами цих моделей, як ми вже знаємо (див. тему 1), є господарські суб'єкти і ринки купівлі-продажу продуктів і ресурсів. Вони забезпечують обіг економічних благ в грошовій і натуральній формах, рух яких відбувається в протилежних напрямках. Постійне оновлення, повторення і продовження процесу руху продуктів, ресурсів і грошей складають зміст суспільного відтворення.

Процес відтворення охоплює відтворення: національного продукту, робочої сили, капіталу, природних ресурсів, виробничих відносин. Таке уявлення є доволі умовним, в реальній дійсності ж вони існують в єдності і взаємодії.

Відтворення національного продукту – безперервне відновлення витрачених обсягів продукції, товарів і послуг шляхом їх подальшого виробництва. Відтворення матеріальних і духовних благ необхідне в будь-якому суспільстві, тому що людям необхідно постійно і безперервно задовольняти свої потреби.

Відтворення робочої сили – безперервне відновлення і підтримання фізичних сил і здібностей людей до праці. Особливість відтворення робочої сили полягає в тому, що людина відтворює себе не тільки стосовно своїх фізичних й інтелектуальних здібностей, але й як працівник певної якості (кваліфікації) або типу (фаху). Економічний розвиток в країні визначає потреби відтворення певної кількості робочої сили, рівня її освіти і кваліфікації. Для відтворення відповідної необхідної робочої сили суспільство повинно створювати умови для відшкодування витрат, пов'язаних з народженням, фізичним і культурним розвитком людей, їх освітньою і професійною підготовкою.

Відтворення (обіг) капіталу – безперервне відновлення (обіг) засобів виробництва, що використовуються у виробництві товарів і послуг, і доставка їх до кінцевого споживача. Воно передбачає постійне створення більш якісних і досконалих машин, обладнання, механізмів, інструментів, програмного забезпечення тощо.

Відтворення природних ресурсів – це безперервне їх витрачання і відновлення. Природні ресурси не є невичерпними і вічними, якщо їх постійно витрачати; тому для забезпечення процесу відтворення необхідно: бережливо і раціонально використовувати все те, що дає нам природа (зокрема, стосовно невідтворюваних природних ресурсів); там, де ще можливо, відроджувати їх (поновлювати і підвищувати природну родючість землі, висаджувати ліси, відтворювати запаси водоймищ); максимально використовувати вторинну сировину, інші відходи виробництва та знешкоджувати їхній негативний вплив на природу і здоров'я людей (застосовувати безвідходні технології); всілякими способами підтримувати екологічну чистоту виробництва і природокористування.

Відтворення виробничих відносин – безперервне відновлення певних економічних відносин, в які постійно вступають люди. Вони визначаються власністю, особливістю поділу, кооперації і комбінування праці тощо, які утворюють соціально необхідне повторення виробництва.

Відтворення може відбуватися в різних варіантах (масштабах або пропорціях). Розрізняють такі *типи відтворення*: просте, розширене і звужене.

Просте відтворення – відтворення за незмінних масштабів виробництва, коли весь отриманий дохід (продукт) нації використовується в особистому (кінцевому) споживанні. При такому відтворенні нагромадження відсутнє, запас капіталу залишається незмінним, економіка характеризується сталістю: немає ні зростання, ні спаду (тут обсяг заміщення капіталу, який вибув, дорівнює чистим інвестиціям).

Розширене відтворення – відтворення при зростаючих масштабах виробництва. При ньому частка отриманих доходів використовується для придбання додаткових ресурсів, за рахунок яких виробництво відновлюється і зростає.

Звужене, або регресивне відтворення – повторення процесу виробництва в скороченому обсязі через відсутність його доходів або недоцільність розвитку даного виду (індивідуальне виробництво). При звуженому відтворенні на споживання йде не лише національний дохід, а й частина фонду заміщення, тобто валових заощаджень – за рахунок коштів, що мали б піти на заміщення зношеного капіталу. "Проїдання" виробничого капіталу веде до зниження ВВП і доходів, а відтак призводить до економічного спаду, а це небезпечно для майбутнього країни.

Характеризують стан суспільного відтворення наявність або відсутність економічного зростання.

Економічне зростання – такі кількісні і якісні зміни в національній економіці в певний період часу, які характеризуються стійким розширенням масштабів виробництва національного продукту, його удосконаленням (покращенням структури). Економічне зростання означає, що на кожному даному відрізку часу певною мірою полегшується розв'язання проблеми обмеженості ресурсів і стає можливим більш повне забезпечення потреб людей в товарах і послугах.

На характер економічного зростання впливають різноманітні чинники, їх основні групи: чинники пропозиції, чинники попиту і чинники розподілу.

До чинників пропозиції відносяться такі:

- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг капіталу (активів), зайнятого у виробництві;
- рівень технології й організації національного виробництва;
- розвиненість інфраструктури;
- кількість і якість природних ресурсів.

Саме вони роблять економічне зростання фізично можливим. Але їх наявність ще не зумовлює зростання як такого, тому що це ще лише потенціал. Реальне зростання стає можливим лише за умови освоєння і введення в оборот наявних ресурсів, їхнього ефективного використання.

Фактори попиту – чинники, які реально можуть бути залучені для економічного зростання. Зростання неможливе без існування відповідного сукупного попиту на готову продукцію і ресурси, що є наявними в країні. Для забезпечення економічного зростання треба стимулювати сукупний попит, зокрема на виробничі ресурси.

Фактори розподілу – чинники, які сприяють оптимальному (ефективному) розподілові доходу та виробничих ресурсів по галузях і секторах економіки. Для зростання виробництва і доходу недостатньо тільки нарощувати виробничі ресурси або ж збільшувати обсяги споживання товарів і послуг, не цікавлячись при цьому, ким (якими групами населення і підприємств) вони переважно споживаються.

Отже, економічне зростання можливе тоді, коли максимально ефективно задіяні усі його чинники – пропозиції, попиту і розподілу. Якість економічного зростання залежить від того, як використовуються чинники зростання національного продукту.

Економічне зростання можна забезпечити двома способами:

- шляхом використання у відтворювальному процесі більшої кількості виробничих ресурсів;

- шляхом більш раціонального й ефективного використання обмежених (рідкісних) економічних ресурсів.

У залежності від того, яким способом досягається більший економічний результат, розрізняють два типи економічного зростання – *екстенсивний та інтенсивний*.

Екстенсивне економічне зростання означає збільшення масштабів виробництва суспільного продукту за рахунок використання додаткових одиниць праці, капіталу, природних ресурсів, коли технологічна база виробництва і кваліфікаційно-освітня підготовка працівників незмінні. Приріст товарів і послуг відбувається шляхом збільшення чисельності зайнятих, тривалості робочого часу, зростання обсягів інвестицій, використання більшої кількості сировини, матеріалів, палива, розширення посівних земель тощо. Цей спосіб господарювання є затратним, а форма відтворення – капіталомістка і ресурсомістка. Можливості екстенсивного шляху розвитку, в кінцевому рахунку, обмежені наявністю природних, капітальних і трудових ресурсів.

Інтенсивне економічне зростання – зростання суспільного продукту за рахунок більш раціонального й ефективного використання кожної одиниці ресурсного потенціалу. Досягається воно внаслідок якісних змін чинників виробництва (підвищення продуктивності праці, кращого використання матеріалів, енергії тощо), переходу виробництва на нову технологічну основу під впливом науково-технічного прогресу.

Інтенсивні та екстенсивні чинники взаємопов'язані між собою, знаходяться в певному співвідношенні, доповнюють один одного. Межа між ними відносна, рухлива. В реальному житті екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання в чистому вигляді не існують, тому можна говорити лише про переважаюче значення тих чи інших. В умовах науково-технічної революції переважаючим типом розвитку стає інтенсивне економічне зростання.

Інтенсивний тип економічного зростання можна здійснювати в різних формах. Найбільш відомі: капіталомістка, капіталозберігаюча, нейтральна.

Капіталомістка (ресурсомістка) форма характеризується підвищенням результативності виробництва за рахунок зростання витрат основних капітальних засобів на одиницю вартості продукції, зростання його капіталомісткості. При цьому темпи зростання основного капіталу переважають над темпами зростання національного продукту.

Капітало – або ресурсозберігаюча форма характеризується економією виробничих ресурсів на одиницю вартості виробленого продукту (зниження його капітало – або матеріаломісткості). При цьому темпи зростання національного продукту перевищують темпи зростання основного капіталу чи інших видів матеріальних ресурсів.

Нейтральна форма економічного зростання характеризується тим, що, при зростанні результативності (віддачі) ресурсів досягається за рахунок додаткових капіталовкладень, економія на основних засобах праці компенсує ці витрати. В таких умовах обсяг залучених виробничих ресурсів і капіталоозброєність зростають такими ж темпами, як і національний продукт.

Фондомістка форма інтенсивного економічного зростання має місце у виробництвах з низькою капіталоозброєністю, капіталозберігаюча – в галузях і виробництвах з її високим рівнем.

В сучасних умовах, завдяки НТП, створюються нові можливості для зміни якості економічного зростання. Електронна автоматизація матеріального виробництва й обігу, розвиток біотехнологій (генної і клітинної інженерії) і науково-технічної творчості сприяють появі нових видів продуктів, зниженню енерго- і матеріаломісткості в багатьох галузях суспільного виробництва. Завдяки НТП стають можливими швидка зміна питомої частки і темпів виробництва того чи іншого блага, суттєве підвищення його ефективності (корисності).

1.4.3. Нагромадження та його ефективність

Програмна анотація

Фонд споживання і фонд нагромадження, структура фонду нагромадження, норма нагромадження, об'єктивні межі норми нагромадження, суть інвестицій, види інвестицій, валові та чисті інвестиції, ефективність нагромадження та її показники, структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення.

Розширене відтворення передбачає виділення у національному доході не тільки фонду споживання, а й фонду нагромадження, за рахунок якого відбуваються виробниче і невиробниче нагромадження, створення резервів і страхових фондів.

Виробниче нагромадження – збільшення або створення нових додаткових засобів виробництва (будівництво нових підприємств, залізниць, електростанцій, машин, обладнання тощо) і покращення їх якості.

Невиробниче нагромадження – збільшення предметів особистого і суспільного вжитку для нових робітників (будівництво житла, установ освіти, охорони здоров'я, культури).

Створення резервів і страхових фондів – додаткові засоби виробництва і предметів споживання, які призначені для забезпечення безперервності виробництва за різних непередбачуваних обставин.

Масштаби нагромадження пов'язані з пропорціями розподілу національного доходу на частки, що споживаються і нагромаджуються. Чим більше виділяється засобів на розширення виробництва, тим вища міра нагромадження, і навпаки. Частка засобів, які виділені на нагромадження в загальному обсязі національного доходу, називається *нормою нагромадження* (НН). Вона визначається співвідношенням фонду нагромадження (ФН) до національного доходу (НД) і виражається у відсотках:

$$НН = \frac{\Phi Н}{НД} \times 100\%$$

В господарській практиці обчислюється також норма виробничого нагромадження, яка безпосередньо визначає економічний розвиток країни. Норма виробничого нагромадження (НВН) визначається як відношення фонду виробничого нагромадження (ФВН) до національного доходу:

$$НВН = \frac{\Phi ВН}{НД}$$

Чим вища норма нагромадження, тим швидші темпи економічного зростання, і навпаки. Це - загальна закономірність. Але це не означає, що треба механічно збільшувати частку нагромадження в національному доході. Існують *об'єктивні межі норми нагромадження*, які примушують знаходити оптимальний, найбільш прийнятний варіант співвідношення між споживанням і нагромадженням національного доходу. З одного боку, надмірно великий фонд споживання, тобто низька форма нагромадження, не дає можливості здійснювати розширене відтворення, підвищувати рівень життя населення. З іншого боку, надмірне нагромадження частки створеного національного доходу, тобто висока норма нагромадження, стримує споживання людей. При обмеженні споживання підриваються стимули до праці, формується тип економіки, яка не орієнтується на задоволення потреб та інтересів людей, виникають негативні процеси.

В різних країнах світу по-різному вирішується проблема оптимального співвідношення між споживанням і нагромадженням національного доходу. В залежності від завдань і мети інвестиційної політики це співвідношення може відхилитися на користь тієї чи іншої частки національного доходу.

З приводу встановлення оптимальної норми нагромадження більшість економістів, посилаючись на історичний досвід, вказують на 5-30%. Але при цьому зауважують, що звичайно норма нагромадження знаходиться в межах 10-20%.

При встановленні тієї чи іншої норми нагромадження враховуються багато чинників, зокрема: де знаходиться економіка у довготривалому циклі -

в стадії підвищення чи пониження; яка необхідність структурних перетворень в народному господарстві тощо.

Процес нагромадження здійснюється через інвестиції.

Інвестиції – усі види засобів (активів), які вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу. Вони можуть здійснюватися у вигляді грошових засобів, банківських вкладів, паїв, акцій та інших цінних паперів, вкладів у рухоме і нерухоме майно, інтелектуальну власність, майнові права та інші цінності.

Інвестиції в процес відтворення основного капіталу і пов'язані з цим вкладення на розвиток обігового капіталу називаються *капіталовкладеннями*. До капітальних вкладень відносяться витрати на створення нових і реконструкцію діючих підприємств тощо.

Джерелами фінансування інвестиційної діяльності є:

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, грошові нагромадження, збереження населення тощо);
- позичені фінансові засоби інвесторів (засоби від продажу облігацій, банківські і бюджетні кредити);
- залучені фінансові засоби інвестора (засоби, отримані від продажу акцій, паєвих та інших внесків фізичних і юридичних осіб);
- бюджетні асигнування.

Розрізняють такі види інвестицій: *державні*, що створюються за рахунок засобів державного бюджету, із інших державних фінансових джерел; *іноземні* – це вклади іноземних інвесторів (банків, компаній, підприємців); *приватні*, що створюються із засобів приватних, корпоративних підприємств і організацій, громадян, враховуючи як власні, так і залучені засоби.

Виділяють *виробничі* інвестиції, спрямовані на нове будівництво, реконструкцію, розширення, технічне переозброєння діючих підприємств, та *інтелектуальні*, вкладені в створення інтелектуального, духовного продукту.

Інвестиції бувають нефінансові і фінансові. *Нефінансові інвестиції* – негрошові інвестиції в формі вкладення прав, ліцензій, ноу-хау, майна, в проект, в підприємство, в справу. *Фінансові інвестиції*, портфельні – інвестиції, що вкладаються в акції, облігації та інші цінні папери і сформовані у вигляді портфеля цінних паперів.

Основними формами інвестицій є валові і чисті інвестиції. *Валові інвестиції* – загальні інвестиції в економіку, що спрямовані на підтримку і збільшення основного капіталу і запасів. Валові інвестиції складаються із двох частин. Одна частина, *амортизація*, являє собою інвестиційні ресурси, необхідні для заміщення спрацьованого основного капіталу, його ремонту, оновлення до вихідного рівня, відповідного виробничому використанню. Друга складова – чисті інвестиції – є вкладенням капіталу з метою збільшення, нарощування основних засобів через будівництво будинків і споруд, виробництва і встановлення нового додаткового обладнання, модернізації діючих виробничих потужностей. Отже, чисті інвестиції – це валові інвестиції за відрахуванням амортизації.

Якісними характеристиками реальних інвестицій є обсяг нагромадження і норма нагромадження. *Обсяг нагромадження* – капіталовкладення в грошовому виразі, а норма нагромадження – відношення обсягу інвестицій до продукту, створеного в країні. Якісна характеристика нагромадження визначається *коефіцієнтом приросту капіталомісткості*, який обчислюється як співвідношення валових інвестицій в основний капітал і приросту національного продукту за певний проміжок часу.

Для визначення ефективності інвестиційного проекту використовуються два показники: економічний і соціально-економічний. *Економічний показник* характеризує співвідношення результату, що отримується, до затрат, які здійснюються у відповідності з інвестиційним проектом. *Соціально-економічний показник*, крім економічного ефекту, включає також і соціальний – покращення умов життя людей, стану зовнішнього середовища, зниження рівня безробіття тощо.

Обчислення соціально-економічного показника ефективності інвестицій практично неможливе, тому найбільша увага приділяється економічному показнику ефективності капіталовкладень та чинникам, які на нього впливають. В конкретній ситуації використовується ціла система показників, які характеризують ефективність інвестиційного проекту: прибутковість, ліквідність, чиста приведена вартість, внутрішня норма доходності (або окупності), найменші витрати.

Прибутковість є основним показником, який характеризує ефективність інвестицій на довготривалому проміжку часу, а ліквідність – на короткостроковому відрізку часу. Кількісно *прибутковість* обчислюється часткою від ділення прибутку на затрати, на витрати ресурсів. *Ліквідність* – здатність перетворення активів підприємства, цінностей у готівку, мобільність активів, платоспроможність фірми. Якщо очікуваний прибуток перевищує передбачувані витрати, інвестиційний проект вважається ефективним.

Чиста приведена вартість – більш точний показник загальної ефективності інвестиційного проекту, визначається різницею між поточною приведеною вартістю сукупних майбутніх доходів і поточною приведеною вартістю майбутніх витрат на реалізацію інвестиційного проекту та експлуатацію певного об'єкту на протязі всього періоду його існування.

Внутрішня норма доходності (чи окупності) визначається як розрахункова процентна ставка, при якій чиста приведена вартість дорівнює нулю. Інакше кажучи, це - розрахункова процентна ставка, при якій доходи від інвестиційного проекту дорівнюють витратам на нього. Обчислюється внутрішня норма доходності шляхом вибору із декількох різних процентних ставок.

Показник найменших витрат характеризується величиною витрат на інвестиційний проект за найдешевшим варіантом, а *рентабельність* визначається як співвідношення між всіма дисконтованими доходами від інвестиційного проекту і всіма дисконтованими витратами на цей проект.

Дисконтування – це зворотній процес нарахування складного проценту. Дисконтування витрат означає приведення майбутніх витрат до сьогодні, встановлення сьогоднішнього еквіваленту суми, яка буде виплачуватися в майбутньому. Теперішня вартість майбутньої суми визначається з допомогою дисконтуючого множника, залежного від норми банківського проценту і строку дисконтування. Дисконтуючий множник дорівнює $(1+r)^t$, де r – річний процент (норма дисконту) і t – кількість років вкладання. Наприклад, заплановано придбати (або побудувати) будинок через 2 роки за 10 млн. доларів США. Якщо ці гроші покласти в комерційний банк, який виплачує 50% річних, то через 2 роки сума збільшиться в 2,25 рази ($1,5 \times 1,5$). Це і є дисконтуючий множник або коефіцієнт дисконту. З допомогою цього коефіцієнту визначаємо нинішній еквівалент майбутньої суми в 10 млн. доларів, яка складає $(10 : 2,25) = 4,44$ млн. доларів.

Для розрахунку нинішньої поточної вартості, яку дисконтують в практиці, використовується формула:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t},$$

де V_p - теперішня вартість майбутньої суми грошей і V_t – майбутня вартість теперішньої суми грошей.

З інвестуванням відбуваються *структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення*. Ці зрушення в певних кількісних співвідношеннях між макроекономічними елементами національного (народного) господарства. Вони визначають збалансованість відтворення за будь-яких економічних умов, з метою більшого пристосування до сучасних потреб людей. Структурні зрушення в народному господарстві - це впровадження у виробництво нових форм розвитку матерії, нових технологій, здійснення революційних і еволюційних змін.

Незважаючи на те, що в результаті структурних зрушень економіка втрачає стабільність і рівновагу (виникають економічні спади, безробіття, інфляція тощо), вона в той же час переходить до свого нового якісного стану,

в основі якого - енерго-, матеріало- і працезберігаючі технології. Структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення дають поштовх для розвитку автоматизованого способу виробництва, характерними особливостями якого є широке використання електронно-обчислювальної техніки, верстатів з числовим програмним управлінням, промислових роботів, гнучких виробничих систем, формування робітника нового типу, модифікація пріоритетних цілей розвитку суспільства та ін.

Основні поняття

- Національний продукт
- Засоби виробництва
- Предмети споживання
- Фонд заміщення
- Фонд споживання
- Фонд нагромадження
- Структура фонду нагромадження
- Валовий внутрішній продукт
- Національний дохід
- Національне багатства
- Речеве і неречеве багатства
- Елементи речового національного багатства
- Елементи неречового національного багатства
- Ефективність суспільного виробництва
- Продуктивність праці
- Ефективність використання основного капіталу
- Капіталовіддача
- Матеріаловіддача
- Капіталомісткість
- Трудомісткість
- Матеріаломісткість

- Відтворення
- Модель відтворення Ф. Кене
- Модель відтворення суспільного капіталу К.Маркса
- Відтворення національного продукту і робочої сили
- Відтворення капіталу і природних ресурсів
- Типи відтворення
- Економічне зростання
- Чинники економічного зростання
- Чинники пропозиції
- Чинники попиту
- Чинники розподілу
- Способи економічного зростання
- Типи економічного зростання
- Форми інтенсивного типу економічного зростання
- Виробниче і невиробниче нагромадження
- Норма нагромадження
- Інвестиції
- Капіталовкладення
- Джерела інвестицій
- Види інвестицій
- Фінансові і нефінансові інвестиції
- Валові і чисті інвестиції
- Коефіцієнт приросту капіталомісткості
- Основні показники ефективності інвестицій
- Чиста приведена вартість
- Внутрішня норма дохідності
- Показник найменших витрат
- Структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення

Література

Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономическая теория. Учеб. пособие. – М.: «Юриспруденция», 2001. – 400 с.

Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Загальна економічна теорія. Підручник для студентів економ. спеціальностей вищих навч. закладів. – К.: Ніка – Центр Ельга, 2000. – 527 с.

Економічна теорія: (Політекономія): Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2001. – 581 с.

Козырев В.М. Основы современной экономики. Для вузов. 2-е изд., перераб., дополн. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 432 с.

Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.

Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 656.

Основы экономической теории. Учебник. Под. ред. И.П. Николаевой. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2001. – 231 с.

Основы экономической теории: политэкономический аспект: Учебник / Отв. ред. Г.Н. Клишко. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Знання, 2001. – 646с.

Основы экономической теории: Учебник / Под общ. ред. С.В. Мочерного; 2-е изд., испр. и доп. – К.: Знання, 2002. – 662 с.

Селезнев В.В. Основы рыночной экономики Украины. Учебное пособие. – К.: А.С.К., 1999. – 544 с.

Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. В.И. Видянина, Г.П. Журавлевой. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2000. – 592 с.

Модуль: В-4-2 – Основи макроекономічної теорії

Тема 2.1. Основні макроекономічні показники в системі національних рахунків

ПЛАН

- 2.1.1. Сутність системи національних рахунків
- 2.1.2. Валовий внутрішній продукт та методи його обчислення
- 2.1.3. Макроекономічні показники - похідні від ВВП
- 2.1.4. Макроекономічні показники з врахуванням зміни рівнів цін

Опорний конспект лекції

2.1.1. Сутність системи національних рахунків

Програмна анотація

Зміст системи національних рахунків; сектори економіки: нефінансові підприємства, фінансові установи, урядові установи, некомерційні організації, домашні господарства, інший світ; поділ національних рахунків на: поточні рахунки, рахунки нагромадження та баланси активів і пасивів на початок і кінець періоду; національні рахунки для економіки в цілому: рахунок виробництва, рахунок створення доходів, рахунок розподілу доходів, рахунок використання доходів, рахунок капіталу, фінансовий рахунок.

Для аналізу економічних подій, складних господарських взаємозв'язків, які *відображаються* як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях, необхідна система надійних, взаємодоповнюючих показників, які *між собою узгоджуються*. Наявність такої добротної системи взаємопов'язаних між собою показників, ступінь достовірності й оперативності інформаційних потоків, визначають якість управління економікою як на макро-, так і на мікрорівні.

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов'язаних статистичних макроекономічних показників, які характеризують стан і динаміку економіки. СНР являє собою систему упорядкування інформації про макроекономічні процеси і в цьому розумінні є національним обліком в

межах країни в цілому. Вона побудована у відповідності з принципами, що застосовуються в бухгалтерському обліку, тобто виконує таку ж саму функцію, що і бухгалтерський облік на окремому підприємстві.

В СНР, поданої в формі таблиці, віддзеркалюються ресурси та їх використання. Їх облік здійснюється за принципом двох записів по кожній операції. Це означає, що кожна господарська операція записується один раз як надходження ресурсів одержувачу і другий раз – як витрати платника (витрати використання). В *подвійній бухгалтерії* всі показники обліковуються за допомогою рахунків, які ведуться за єдиними правилами і можуть порівнюватися та зіставлятися.

Система національних рахунків, розроблена статистичною комісією ООН і з кінця 60-х років пропонується всім країнам як стандартна система обчислення статистичних показників національної економічної діяльності. Суттєвий внесок в розробку сучасної СНР зробили американський економіст Саймон Кузнец (1901-1985 рр.) і англійський економіст Ричард Стоун. Першими країнами, які почали використовувати СНР, були Англія, США, Франція, Німеччина, скандинавські країни. Сьогодні систему національних рахунків використовують практично всі країни світу.

Значення системи національних рахунків дуже велике. Статистичні показники, що входять у неї, дозволяють:

- вимірювати обсяги виробництва за конкретний період часу (місяць, квартал, рік);
- розкривати провідні макроекономічні чинники, що зумовлюють функціонування економіки;
- визначати тенденції економічного розвитку на перспективу;
- формувати і впроваджувати в життя економічну політику держави.

СНР відбиває ідею загальної економічної рівноваги в країні, коли забезпечується рівність наявних ресурсів та їх використання; показує рівновагу сукупних операцій обміну між господарюючими суб'єктами.

Господарюючі суб'єкти, або інституційні одиниці, групуються у сектори економіки. *Сектори економіки* – це сукупність економічних агентів, зайнятих певним видом основної діяльності. Вони групуються в сектори за ознаками однорідності виконуваних функцій або однорідності виробленої продукції. Для структуризації внутрішньої економіки виділяються 6 секторів: нефінансові підприємства, фінансові установи, урядові установи, некомерційні організації, домашні господарства, інший світ.

Нефінансові підприємства – це всі підприємства, які виробляють матеріальні блага і послуги нефінансового характеру. Витрати виробництва вони покривають, в першу чергу, за рахунок виручки від продажу товарів і послуг.

Фінансові інститути – це всі інституційні одиниці, які здійснюють фінансові операції. Функціонують переважно за рахунок доходів, що отримують від фінансово-посередницької діяльності.

Урядові установи – органи загального державного управління. Існують за рахунок бюджетних коштів і доходів від власності, яку вони мають (що нею володіють).

Некомерційні організації – суспільні, політичні, профспілкові, релігійні організації, головною функцією яких є надання неринкових послуг учасникам цих організацій. Ці організації фінансуються за рахунок внесків, пожертвувань, доходів від власності.

Домашні господарства – населення, що веде домашнє господарство, тобто займається діяльністю споживчого характеру. Сюди також включаються власники дрібних підприємств (ферм, магазинів, кафе, майстерень і т.д.) і особи вільних професій. Існують вони за рахунок оплати праці, доходів від власності, перерозподілених надходжень, а також за рахунок виручки від реалізації продукції.

Інший світ – відображає зовнішньоекономічні зв'язки і фінансові взаємовідносини з іншими країнами.

Система рахунків для економіки в цілому і для секторів внутрішньої економіки є єдиною і найбільш повною. За своєю формою рахунки СНР подібні до рахунків бухгалтерського обліку. Збалансованість рахунків забезпечується за допомогою балансового методу: сума записів, які відносяться до ресурсної частини рахунка, дорівнює сумі записів, які відносяться до використання.

Національні рахунки будуються для кожного сектора економіки окремо і за змістом поділяються на: *поточні рахунки, рахунки накопичення і баланси активів і пасивів* на початок та кінець періоду.

Основу національних рахунків для економіки в цілому складають шість рахунків: рахунок виробництва, рахунок створення доходів, рахунок розподілу доходів, рахунок використання доходів, рахунок капіталу, фінансовий рахунок.

Рахунок виробництва відображає результати виробничої діяльності, тобто витрати, проміжне споживання, виробництво нової (доданої) вартості. Має вигляд балансу споживання сировини, матеріалів і послуг для виробничих цілей. *В його підсумку – додана вартість в ринкових цінах.*

Рахунок створення доходів характеризує процес створення прибутку, заробітної плати, доходів від власності, соціальних виплат, інших доходів.

Рахунок розподілу доходів показує, як доходи розподіляються між основними одержувачами – домашніми господарствами, фірмами, установами, адміністративними структурами.

Рахунок використання доходів віддзеркалює процес створення кінцевого споживання і валового нагромадження з наявного валового доходу.

Рахунок капіталу (капітальних витрат, операцій з капіталом) містить показники заощадження, зміни запасів, амортизації основного капіталу, перерахування капіталу. Має вигляд балансу фінансування інвестицій.

Фінансовий рахунок показує підсумкові зміни фінансових активів і пасивів, створення сальдо боргових вимог і зобов'язань. Інакше кажучи, це

підсумковий баланс, який показує, хто надає необхідні капітали (фінансові ресурси) і кому передані надлишки фінансових ресурсів.

В перших трьох рахунках реєструються, в загальному вигляді, операції, які характеризують процес виробництва національного продукту, створення і первинний розподіл сукупних доходів. Подальші поточні рахунки відображають процеси перерозподілу і використання доходу, який залишився після перерозподільчих операцій. Через сальдовий показник рахунку використання доходу, що залишився після перерозподільчих операцій, поточні рахунки узгоджуються з рахунками нагромадження, а останні – з балансом активів і пасивів.

Отже, національні рахунки являють собою струнку систему з високим рівнем деталізації її внутрішньої структури. В сполученні з відповідною організацією збору й обробки статистичної інформації вони стають незмінною основою для проведення розрахунків на макроекономічному рівні. В умовах посилення інтеграційних процесів вони виступають також ефективним інструментом загального механізму регулювання економіки різних країн.

2.1.2. Валовий внутрішній продукт та методи його обчислення

Програмна анотація

Валовий випуск, кінцева та проміжна продукції, ВВП та методи його обчислення: виробничий, метод витрат, метод доходів.

Найбільш узагальненим показником створення благ в суспільстві є валовий випуск.

Валовий випуск – (ВВ) – сукупна ринкова вартість продукції, товарів і послуг, вироблених в країні протягом року в базових цінах. При цьому базова ціна представлена лише як сума витрат і прибутку. В неї не входять продуктові податки – акцизний збір, податок на додану вартість, мито та ін.

Згідно з діючою з 1993 року стандартною системою національного рахівництва Організації Об'єднаних Націй (ООН), розрізняють два типи валового випуску: ринковий і неринковий.

До ринкового валового випуску відносяться:

- товари і послуги, що реалізуються за допомогою грошей і за бартером;
- товари і послуги в натуральній формі, які отримують працівники в якості оплати праці;
- товари і послуги, що виробляються одним підрозділом даного підприємства, яке знаходиться на самостійному балансі, і надаються іншим підрозділам цього ж підприємства для використання у виробництві;
- готова продукція і незавершене виробництво, які надходять у запаси матеріальних оборотних засобів виробника і призначені для ринкового використання.

До неринкового валового випуску відносяться:

- товари і послуги, що вироблені господарюючими одиницями (економічними суб'єктами, агентами) для їх власного кінцевого споживання і нагромадження;
- товари і послуги, що надаються безкоштовно інституційним одиницям і суспільству в цілому;
- продукція і незавершене виробництво, що призначені для неринкового використання і надходять до запасів матеріальних коштів виробника;
- послуги, які здійснює домашній найманий робітник.

Валовий випуск має охоплювати результати всіх форм і видів діяльності в економіці країни. Однак реально здійснити це дуже важко і практично не можливо. Особливо це стосується доходів тіньового бізнесу, бартерного обміну, оплати у вигляді чайових, роботи домогосподарок в своєму домашньому господарстві і т.п.

Кінцева продукція – це товари і послуги, які купуються для кінцевого споживання, тобто такі, що не використовуються для перепродажу або

подальшої обробки чи переробки. До кінцевого продукту можна, наприклад, віднести частину продукції сільського господарства, яка: купується приватними особами і споживається в домашніх господарствах; йде на приріст запасів зерна, збільшення поголів'я худоби; закупається державою для задоволення споживчих потреб; продається за кордон.

Проміжна продукція – це товари і послуги, що є ресурсом для виробництва іншої продукції, тобто вони проходять подальшу переробку або перепродаються декілька разів, перш ніж опиняються у кінцевому споживанні. Наприклад, зерно, яке вирощене в сільському господарстві, перш ніж перетвориться в кінцевий продукт – хліб, проходить декілька стадій обробки: збір, обмолот, очистка, сушка і збереження на елеваторах, помол у млинах, випічка хліба на хлібо заводах.

Продукція більшості галузей народного господарства за своєю матеріальною формою може бути використана і як кінцева, і як проміжна. Наприклад, електроенергія, що використовується підприємствами для виробництва продукції, є проміжним продуктом, але електроенергія, яка безпосередньо купується споживачем для освітлення приміщень, включається в кінцевий продукт.

Проміжна продукція пов'язується з подвійним рахунком, який неправильно відображає реальний обсяг вироблених товарів і послуг. Завищення вартості продукції викликається тим, що багато продуктів перепродадуться декілька разів, перш ніж вони будуть перероблені й увійдуть в кінцевий продукт. Виключити подвійний рахунок можна за допомогою показника *доданої вартості*, який являє собою ринкову ціну товарів і послуг підприємств за мінусом вартості спожитих ресурсів.

Валовий внутрішній продукт (ВВП), або кінцевий продукт - це різниця між валовим випуском і проміжною продукцією суспільства.

Валовий внутрішній продукт – це узагальнюючий макроекономічний показник, що виражає сукупну вартість кінцевого продукту, створеного в середині країни, в ринкових цінах за рік. Він складається лише з товарів і

послуг, проданих на ринку; а продукти ж, які не перетворилися в товар, тобто не продані – в нього не включаються. В нього не входять також непродуктивні угоди, до яких відносяться суто фінансові угоди і продаж уживаних товарів.

Валовий внутрішній продукт відноситься до найважливіших показників СНР, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності інституційних одиниць країни, широко використовується в макроекономічному аналізі і міжнародних порівняннях.

Валовий внутрішній продукт обчислюється трьома методами (способами): виробничим, методом витрат, методом доходів.

Виробничий метод обчислення ВВП зводиться до визначення валової доданої вартості у всіх галузях економіки. Валова додана вартість визначається як різниця між валовим випуском і проміжним споживанням. Сюди додаються податки за відрахуванням субсидій на продукти і послуги, включаючи імпортні. Сума доданої вартості всіх галузей і є ВВП.

Метод витрат обчислення ВВП полягає в підрахунку всіх витрат на придбання (споживання) кінцевого продукту. Сюди включаються: споживчі витрати населення (C), валові (приватні і державні) інвестиції в національну економіку (I_q), державні закупки товарів і послуг (G). Формула ВВП за методом витрат має наступний вигляд:

$$\text{ВВП} = C + I_q + G.$$

Метод розрахунку ВВП за доходами – це підсумок доходів фізичних і юридичних осіб, інституційних одиниць. ВВП тут обчислюється як сума винагороди власникам чинників виробництва (заробітна плата, процент, прибуток, рента). Сюди також включаються непрямі податки на підприємства, амортизація, доходи від власності.

При правильних розрахунках усі три методи обчислення ВВП мають дати однаковий кінцевий результат.

У розвинених країнах сьогодні питома вага продукції сфери послуг у ВВП складає 70-75%, в Україні ж – лише 52%.

2.1.3. Макроекономічні показники-похідні від ВВП

На основі ВВП розраховуються багато інших показників системи національних рахунків. Серед них виділяють: валовий національний дохід (ВНД), валовий національний наявний дохід, особистий дохід, безподатковий дохід.

Валовий національний дохід (ВНД) – це грошова оцінка товарів і послуг, які стають доступними для країни внаслідок здійснення економічної діяльності. Він визначається як сума ВВП в цінах кінцевого використання (споживання) і сальдо первинних доходів (X_n), отриманих із-за кордону. Формула валового національного доходу має такий вигляд:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + X_n = C + I_q + G + X_n.$$

В системі національних рахунків окремо виділяється показник *валовий національний наявний дохід (ВННД)*, який визначається як сума валового національного доходу і сальдо поточних трансфертів, отриманих із-за кордону. *Сальдо поточних трансфертів* – це різниця між поточними платежами, які перерозподіляються на міждержавному рівні.

Найбільшу частину валового національного доходу складає *особистий дохід (ОД)*, який є доходом громадян, отриманим до сплати ними податків державі. Особистий дохід можна порахувати, якщо відрахувати з валового національного доходу три види доходів, які *зароблені*, але не отримані людьми (внески на соціальне страхування, податок на прибуток фірм, нерозподілений прибуток фірм), і додати доходи, які отримані громадянами, але не є результатом їх трудової діяльності (соціальна допомога, пенсії та інші трансфертні (переказні) платежі).

Отже, особистий дохід формується за рахунок фонду заробітної плати, доходів підприємців, дивідендів, орендної плати і проценту, що отримують громадяни до сплати ними податків державі.

Особистий дохід складає основу попиту на кінцеві товари і послуги особистого споживання, якщо попередньо “очистити” його від податків.

Особистий дохід після сплати податків стає доходом, яким розпоряджаються громадяни, або *безподатковим доходом*. За допомогою нього обчислюється величина фактичних доходів сімей і індивідів. Цей дохід використовується не тільки на споживання, а й на заощадження.

2.1.4. Макроекономічні показники з урахуванням зміни рівня цін

Програмна анотація

Номінальний та реальний ВВП, поточні та незмінні ціни, темп зростання та темп приросту реального ВВП, індекси цін, дефлювання ВВП.

Макроекономічні показники динамічні, вони можуть змінюватися як за рахунок збільшення (зменшення) маси товарів і послуг, так і за рахунок підвищення (зниження) їх цін. При аналізі динаміки ВВП можна розмежувати вплив обох чинників і визначити, на скільки в дійсності зросло виробництво товарів і послуг, незалежно від змін загального рівня цін. Для отримання реальних результатів робиться переобчислення всієї виробленої за рік продукції за цінами базового періоду. *Базова ціна* – це ціна певного періоду, яка приймається за *незмінну*, і на базі якої робляться порівняння реального випуску товару чи послуги в грошовому виразі.

Використання цін базового періоду (незмінних цін) дозволяє зробити кількісні порівняння обсягів продукції у різні періоди часу, тому що вони стають співставними. Для розрахунку ВВП у співставних цінах необхідно взяти ціни певного базового року за постійну величину (100%) і за ними обчислити вартість продукту, виробленого або до цього року, або ж у наступні періоди: приміром, якщо за базові приймаються ціни 2000 року, то, перемножуючи його ціни на відповідні обсяги виробництва товарів і послуг, можна визначити значення ВВП і для 1997, 1998, 1999, 2001, 2002 років. ВВП різних періодів в одних і тих самих постійних цінах (в нашому прикладі - в

цінах 2000 року) стає співставним, і тому можна виявити реальні зміни (зростання або скорочення) в його обсязі (в межах періоду, що аналізується).

Ступінь впливу цінового чинника на ВВП можна визначити, використовуючи показники номінального і реального ВВП.

Номінальний ВВП – це сукупна вартість вироблених товарів і послуг, яка обчислена в цінах, коли даний продукт був вироблений. Розрахований на основі поточних цін, він не враховує зміни в рівні цін, нескоригований на інфляцію (підвищення цін) або дефляцію (зниження цін).

Реальний ж ВВП – вартість вироблених товарів і послуг, яка враховує зміни в рівні цін, тобто скоригована на інфляцію чи дефляцію.

Розраховується реальний ВВП шляхом ділення номінального ВВП на індекс цін. Формула його обчислення має такий вигляд:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{номінальний ВВП}}{\text{індекс цін}} \times 100.$$

Індекс цін – показник динаміки (рівня) цін, їх загального збільшення або зменшення за певний період часу. Він показує, яким чином змінився рівень цін протягом аналізованого нами періоду, чи відбувалися інфляція або дефляція та які їхні розміри.

Індекс цін є вимірником співвідношення між сукупною поточною ціною певного набору товарів і послуг, який називається ринковим кошиком і сукупною ціною ідентичних або схожих груп товарів і послуг в базовому періоді. Формула індексу цін має такий вигляд:

$$\text{Індекс цін в даному році} = \frac{\text{ціна ринкового кошика в даному році}}{\text{ціна ринкового кошика в базовому році}} \times 100.$$

Наприклад, якщо ціна ринкового кошика змінилася за 2000-2003 роки з 50 млрд. доларів до 60 млрд. доларів, то індекс цін 2003 року дорівнює 120% ($\frac{60}{50} \times 100$). В даній ситуації маємо інфляцію. Якщо б ціна ринкового кошика за цей період не зросла на 10 млрд. доларів (60-50), а, навпаки, зменшилася і

склала б 45 млрд. доларів, то індекс цін 2003 року дорівнював би 90% ($\frac{45}{50} \times 100$). При такій ситуації маємо дефляцію.

Індекс цін за умов інфляції називається дефлятором.

Дефлятор – коефіцієнт, який використовується для переобчислення економічних показників, виміряних в грошах, з метою приведення їх до рівня цін попереднього періоду.

Дефлятор ВВП розраховується на основі співвідношення між номінальним і реальним валовим внутрішнім продуктом:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номінальний ВВП}}{\text{реальний ВВП}} \times 100.$$

Він показує зміну ВВП за рахунок зміни рівня цін.

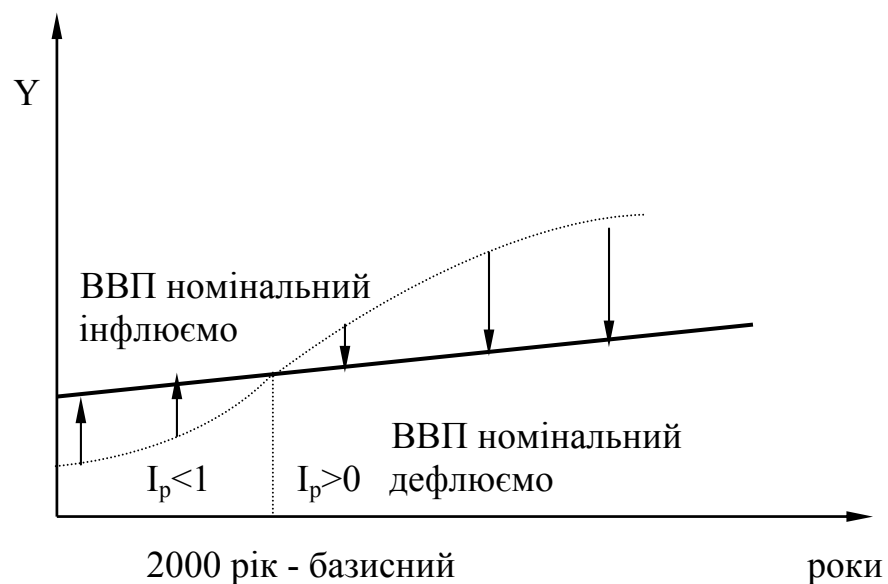
Щоб отримати співставний, реальний ВВП для декількох років, проводяться операції *інфлювання і дефлювання ВВП*. При цьому використовуються фактичні дані про рівень номінального ВВП для окремих років, які коригуються на базі індексу загального рівня цін для цих років.

Позаяк довгостроковою економічною тенденцією є тенденція до зростання цін, то проводиться *інфлювання*, тобто збільшення показника ВВП для років, які були попередніми для базового року (в нашому випадку – 2000 рік). Такий перегляд рівня номінального ВВП в бік підвищення пов'язується з тим, що ціни до 2000 року були нижчі, а тому показники номінального ВВП занижували реальний обсяг продукції цих попередніх років. Інакше кажучи, величина індексу цін тут менша від 100% ($I_p < 100$). Однак підвищення рівня цін відносно базового 2000-го в наступні роки призводить до збільшення обсягів реального виробництва. Для того, щоб оцінити ВВП у 2001, 2002, 2003 рр. і т.д., якщо б ціни збереглися на рівні 2000 року, необхідно показники виробництва цих років зменшити, тобто дефлювати. В даній ситуації величина індексу цін більша від одиниці ($I_p > 1$). Наприклад, у 2003 році номінальний ВВП буде складати 60 млрд. доларів, а індекс цін дорівнюватиме 120%, тобто буде на 20% вищим, ніж у 2000 році. Для того, щоб ВВП 2003 року був співставним з ВВП 2000 року і їх можна було

порівняти, необхідно поділити 60 млрд. доларів на індекс цін 2003 року в десятковій формі (1,20). Отриманий ВВП 2003 року в обсязі 50 млрд. доларів ($\frac{60}{1,20}$), після дефлювання стає співставним з показником ВВП для базового 2000 року в розмірі також 50 млрд. доларів і показує, що змін в обсязі виробництва не було, а змінився лише рівень цін. Графічно процес коригування номінального ВВП відображає мал. 2.1.

Для аналізу динаміки реального ВВП застосовують такі показники, як абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту.

Абсолютний приріст реального ВВП показує, на скільки його обсяги в поточному періоді відрізняються від обсягів базового періоду. Абсолютний приріст реального ВВП дорівнює його обсягові у звітному періоді мінус обсяг продукту базового періоду. Наприклад, якщо у 1995 році реальний ВВП склав 45 млрд. доларів, а у 2000 році – 50 млрд. доларів, то абсолютний приріст реального ВВП дорівнював 5 млрд. доларів (50-45).



Мал. 2.1. Інфлювання та дефлювання номінального ВВП

Темп (індекс) зростання ($T_{зр}$) показує, у скільки разів (чи відсотків) реальний ВВП поточного періоду відрізняється від ВВП базового періоду:

$$T_{зр} = \frac{\text{ВВП поточного періоду}}{\text{ВВП базового періоду}}$$

Якщо одержаний коефіцієнт темпу зростання (відсоток зростання) буде більшим від одиниці (а індекс – більшим 100%), це означає, що відбулося зростання ВВП за цей період; коли ж він дорівнює одиниці, то не відбулося ані зростання, ані спаду, тобто обсяги ВВП не змінилися; якщо ж цей коефіцієнт буде меншим від одиниці (а індекс – меншим 100%), то це свідчить про наявність економічного спаду. Використовуючи дані попереднього прикладу, темп зростання отримаємо шляхом ділення ВВП поточного періоду на ВВП базового періоду:

$$T_{зр} = \frac{ВВП\ 2000\ року}{ВВП\ 1995\ року} = \frac{50}{45} = 1,111, \text{ або } 111,1\%.$$

Темп приросту ($T_{пр.}$) показує, на скільки разів чи відсотків змінюється обсяг ВВП за період, який аналізується. Формула має такий вигляд:

$$T_{пр.} = \frac{ВВП\ поточного\ року - ВВП\ базового\ року}{ВВП\ базового\ року}.$$

Виходячи з наших даних, обчислимо темп приросту:

$$T_{пр.} = \frac{ВВП\ 2000\ року - ВВП\ 1995\ року}{ВВП\ 1995\ року} = \frac{50 - 45}{45} = \frac{5}{45} = 0,111, \text{ або } 11,1\%.$$

Основні поняття

- Система національних рахунків (СНР)
- Сектори економіки
- Національні рахунки
- Валовий внутрішній продукт (ВВП)
- Валовий випуск
- Кінцева та проміжна продукції
- Методи розрахунку ВВП (виробничий, метод витрат, метод доходів)
- Додана вартість
- Особисті споживчі витрати
- Валові приватні інвестиції
- Амортизація
- Державні закупки товарів і послуг

- Чистий експорт
- Непрямі податки на бізнес
- Валовий наявний національний дохід
- Особистий дохід
- Безподатковий дохід
- Номінальний і реальний ВВП
- Поточні та постійні ціни
- Потенційний ВВП
- Темп зростання та темп приросту реального ВВП
- Індекс цін
- Дефлювання та інфлювання ВВП

Тема 2.2. Макроекономічна нестабільність

ПЛАН

2.2.1. Циклічність розвитку ринкової економіки

2.2.2. Безробіття: основні визначення та вимірювання

2.2.3. Сутність та види інфляції

2.2.4. Взаємозв'язок між інфляцією і безробіттям

Опорний конспект лекції

2.2.1. Циклічність розвитку ринкової економіки

Програмна анотація

Зміст і загальні риси економічного циклу, фази циклу, довготривалі цикли Кондратьєва, середньотривалі цикли Жугляра, короткотривалі цикли Китчина. Причини циклічності економічного розвитку; сучасна модель економічного циклу.

Макроекономічна рівновага – явище нестабільне. Її порушення пов'язані з трьома основними причинами: циклічним розвитком економіки, неповною зайнятістю й інфляцією.

Циклічність економічного розвитку – це регулярні коливання рівнів ділової активності, при яких зростання активності (виробництва) замінюється спадом, який, у свою чергу, потім замінюється зростанням. Її характеризують підйоми і спади в економіці, що періодично повторюються протягом ряду років. Такі коливання відбуваються відносно столітнього, або довгострокового тренда (умовної лінії, яка характеризує загальну спрямованість змін економічних показників).

Періоди підвищення економічної активності супроводжуються в основному екстенсивним розвитком, а періоди пониження – початком переважно інтенсивного розвитку. В наслідок цього цикл є постійною динамічною характеристикою ринкової економіки, без нього не відбувається економічного розвитку. *Економічний цикл* – це форма руху і розвитку ринкової економіки, природний спосіб економічного саморегулювання, коли ринок стихійно відновлює пропорційність економіки і втрачену рівновагу.

Враховуючи основний елемент економічного циклу – економічні кризи, можна дати й іншу назву економічному циклу – рух виробництва від однієї економічної кризи до початку іншої.

Економісти вперше звернули увагу на циклічний характер макроекономічних процесів, зіткнувшись із періодичними кризами перевиробництва в Англії у 20-х роках ХІХ століття. Виявилось, що хід і тривалість економічних циклів підкоряються певним закономірностям.

В економічній літературі виділяються такі цикли: за одне століття, за декілька десятиліть, нормальні економічні цикли, малі цикли, специфічні коливання всередині окремих галузей економіки (наприклад, сільського господарства) і т.д.

Цикли різної тривалості отримали назви за іменами їх дослідників: Миколи Дмитровича Кондратьєва (1892-1938), російського економіста; Клементу Жугляра (1819-1908), французького фізика й економіста, Джозефа Китчина (1861-1932), англійського економіста, статистика; Саймона Кузнеца (1901-1985), американського економіста, статистика. Так, цикли тривалістю 45-60 років (довгі або великі) отримали назву *цикли Кондратьєва*; 15-20 – річні – *цикли Кузнеца*; 7-12 – річні (середні цикли) – *цикли Жугляра*; 3-4 роки, короткі або малі – *цикли Китчина*.

Представники різних напрямів і шкіл політичної економії наводять різні об'єктивні і суб'єктивні причини циклічності економічного розвитку, які можна згрупувати як *зовнішні і внутрішні*, виходячи з їхнього впливу на характер циклу, його тривалість, специфіку проявів окремих фаз.

Серед зовнішніх причин можна виділити:

- війни, революції та інші політичні потрясіння;
- відкриття великих родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів;
- освоєння нових територій і пов'язана з цим міграція населення, коливання чисельності населення земної кулі;

- потужні прориви в технології, винаходи й інновації, які дозволяють докорінно змінити структуру суспільного виробництва.

Серед внутрішніх причин виділяють:

- особисті потреби, скорочення або зростання яких відбивається на обсягах виробництва і зайнятості;
- інвестування, тобто вкладення засобів в розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
- економічну політику держави, яка прямо і непрямо впливає на виробництво, попит і споживання.

Розглянуті причини взаємопов'язані, можуть викликати як підйом, так і спад економічної активності через певні проміжки часу.

Розрізняють класичний і сучасний економічні цикли.

Класичний економічний цикл, зазвичай, включає чотири фази (періоди), які послідовно змінюються: криза (спад), депресія, поживлення, піднесення (зростання).

Економічна криза – це різке погіршення економічного стану країни, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні усталених виробничих зв'язків, банкрутстві підприємств, зростанні безробіття і, внаслідок цього, - зниженні життєвого рівня, добробуту населення.

Криза (спад) є основною фазою економічного циклу, вона є його ключовою характеристикою. Нею завершується попередній періодичний цикл і починається новий, наступний. Без кризи не було б циклу; її періодичне повторення надає ринковій економіці характеру циклічності.

Спад в економіці починається з труднощів у збуті виробленої продукції, що згодом веде до скорочення виробництва і зайнятості та попиту на інвестиції. Ціни різко знижуються, але зростає попит на ліквідність (готівку), тому до максимально збільшується ставка позичкового відсотку. Курс акцій і інших цінних паперів на фондових біржах швидко падає; тимчасово закриваються або навіть банкрутують багато фірм, передусім

дрібних (у випадку глибокої і тривалої кризи). Ринкова кон'юнктура стає вкрай несприятливою.

Внаслідок дії кризи поступово ліквідуються порушення макроекономічної стабільності і рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією, інвестиціями і заощадженнями, виробництвом і споживанням, тобто знову забезпечується певна пропорційність економічного розвитку, але за низького рівня сукупного попиту, неповної зайнятості виробничих ресурсів, високого безробіття.

В процесі руху до своєї найнижчої точки спаду криза створює імпульс для нового розвитку економіки. В цей період виникають спонукальні мотиви до скорочення витрат виробництва і збереження прибутку, посилюється конкуренція. Створюється стимул для оновлення морально зношених засобів виробництва на новій технологічній основі. Коротше кажучи, криза дає початок переважно інтенсивному розвитку економіки, нею закінчується попередній період розвитку і починається наступний.

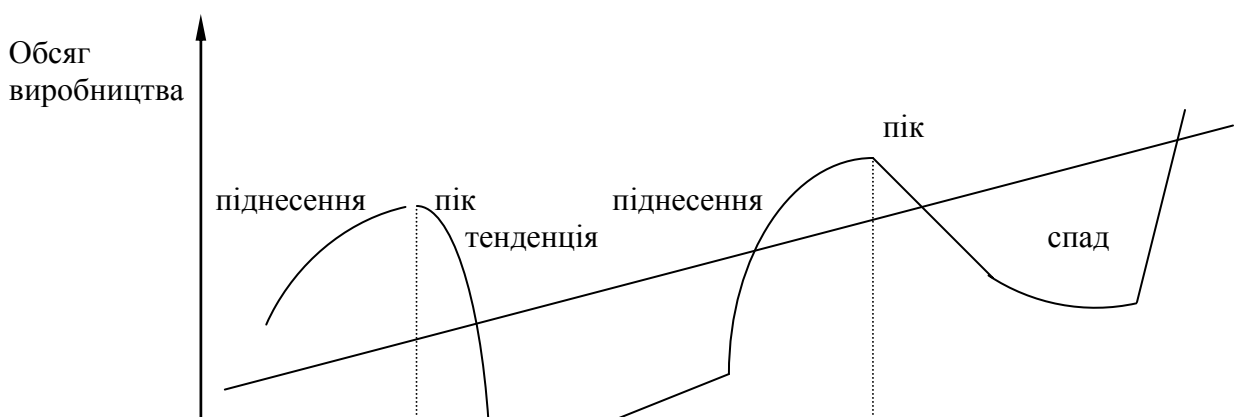
Але перехід до розгортання обсягів виробництва, його технологічного оновлення не відбувається в один момент. Тому на зміну кризи приходить фаза депресії. *Депресія* (від лат. depressio – придушення) – застій в економіці, який характеризується відсутністю підйому виробництва і ділової активності, низьким попитом на товари і послуги, значним безробіттям. Депресія означає, що економічна криза перейшла у завершальну фазу. Національний продукт вже не зменшується, але й ще не зростає. На низькому рівні стабілізуються ціни; безробіття дуже високе, але більше не зростає; відсоткова ставка падає до свого мінімального значення. Товарні запаси (нереалізована продукція) поступово зникають, зростає сукупний попит і готуються умови для пожвавлення виробництва, ділової активності.

Пожвавлення – фаза економічного циклу, яка характеризує початок підйому в економіці після кризи, застою, депресії. В цей період, хоча і незначно, зростають рівень виробництва і платоспроможний попит людей, помітно скорочується рівень безробіття. Поступово підвищуються ціни і

позичкові відсотки. На ринку економічних ресурсів зростає попит на нове промислове обладнання, нові капітали втягуються в господарський оборот. В кінці фази пожвавлення закінчується період інтенсивного розвитку. В наступній фазі циклу – піднесенні – знову починається екстенсивний розвиток.

Піднесення – стан економіки країни, який характеризується зростанням виробництва, підвищенням його ефективності, пожвавленням ділової активності в різних сферах, підвищенням рівня життя. В цей період рівень виробництва набагато переважає досягнутий в попередньому періоді, суттєво зростають темпи його розвитку. Створюються нові підприємства, зростають зайнятість, попит на прогресивні капітальні ресурси і споживчі блага, збільшуються доходи (заробітна плата, прибуток, проценти, рента), швидко зростають ціни. На фазі піднесення посилюються диспропорції, які були закладені ще на фазі пожвавлення, готується ґрунт для наступного спаду. Економіка підходить до наступного витка, до нового економічного циклу.

Описана картина змін в економіці на різних етапах циклу носить класичний характер і найбільш спрощено виглядає так (мал. 2.2.1.):



зростання

спад

пожвавлення

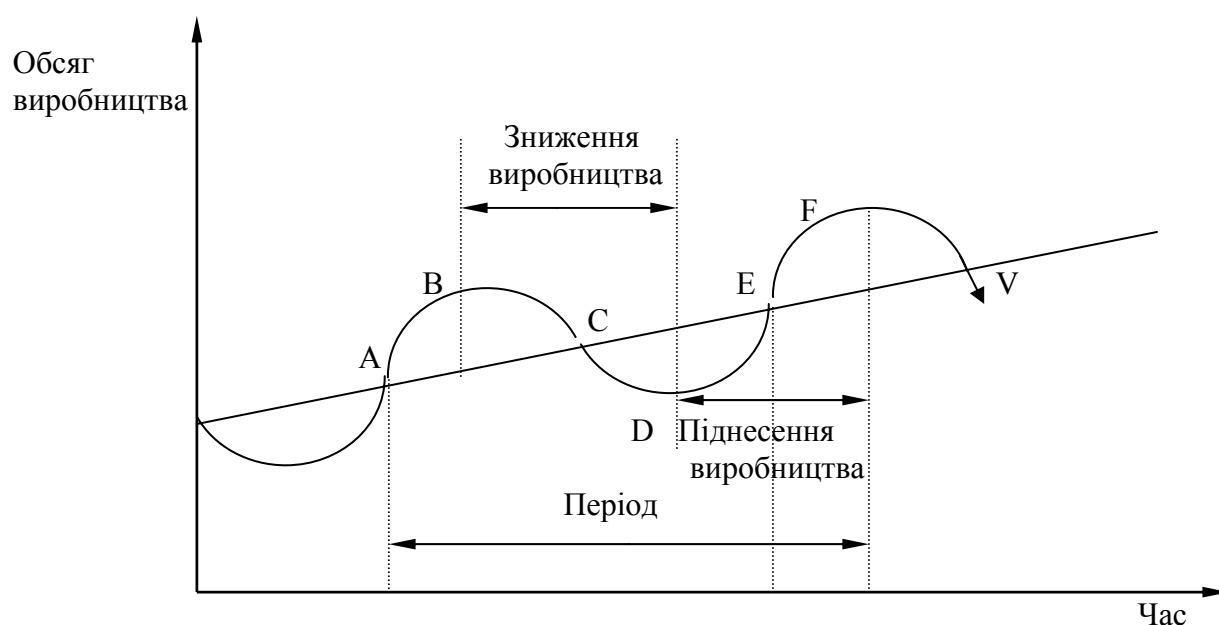
депресія

Цикл (час)

Мал. 2.2.1. Циклічний розвиток економіки

Сучасні економічні цикли суттєво відрізняються від циклів XIX і першої половини XX століття. Загальні закономірності мають чимраз менше відомих проявів. Деякі фази економічного циклу зазнають значних метаморфоз, а то й зникають узагалі.

Більшість сучасних дослідників виокремлюють в економічному циклі лише дві фази: висхідну і спадну (мал. 2.2.2.):



Мал. 2.2.2. Економічний цикл

Змінюються також і форми прояву сучасних циклів і криз. Це виражається в:

- синхронізації циклічного руху в різних країнах, що обмежує можливості пом'якшення кризових процесів за рахунок розширення експорту;
- прискоренні циклічних криз (вони стали виникати частіше) і скороченні тривалості циклу;
- відносному зменшенні глибини криз;
- нестійкості (несталості) фаз пожвавлення і піднесення;
- незмінності показників масштабів і глибини криз.

Отже, циклічний характер розвитку економіки зумовлений конфліктом між умовами виробництва й умовами реалізації, протиріччям між виробництвом, яке прагне до розширення, та зростанням платоспроможного попиту, який не встигає за ним. Економічна криза не тільки порушує пропорції суспільного відтворення, але й дає поштовх до рівноваги і збалансованості економіки. Механізмом циклічного руху виступає падіння цін (відповідно, знецінення основного капіталу і зниження заробітної плати).

Сучасна ринкова економіка (змішана) знаходиться під значним впливом держави, що здатна суттєво змінювати хід економічного циклу, характер економічної динаміки: глибину і частоту криз, тривалість фаз циклу і співвідношення між ними. За активного впливу держави видозмінюється самий механізм циклічного руху. Завдяки державному регулюванню пом'якшуються циклічні коливання.

Важливішими важелями, за допомогою яких держава впливає на економічний цикл, є кредитно-грошові і бюджетно-податкові інструменти. Під час кризи державою використовуються заходи, які спрямовані на стимулювання виробництва, і, навпаки, в час піднесення – на його стримання. Так, з метою послаблення “перегріву” економіки у фазі піднесення держава стимулює подорожчання кредиту, запроваджує нові податки і підвищує ставки існуючих, відмінняє прискорену амортизацію і податкові пільги на нові інвестиції. В умовах же кризи, навпаки, державні

заходи спрямовані на здешевлення кредиту, скорочення податків, на прискорену амортизацію і податкові знижки на нові інвестиції.

2.2.2. Безробіття: основні визначення та вимірювання

Програмна анотація

Повна зайнятість і потенційний ВВП, неповна зайнятість і безробіття, види безробіття: фрикційне, структурне, циклічне, природне; втрати ВВП від циклічного безробіття.

Збалансоване (рівноважне) економічне зростання економіки безпосередньо пов'язане із зайнятістю і безробіттям.

Зайнятість – участь населення в трудовій діяльності, яка забезпечує задоволення особистих, колективних і суспільних потреб, тобто розширене відтворення робочої сили. Зайнятістю прийнято вважати суспільно корисну діяльність громадян, яка приносить їм, зазвичай, заробіток.

У відповідності з Законом України “Про зайнятість”, прийнятим Верховною Радою України у 1991 році, до зайнятих відносяться особи, які:

- працюють за наймом;
- самостійно забезпечують себе роботою (підприємці, особи творчої праці, інженерно-технічні працівники, члени кооперативів, фермери);
- обрані, призначені або затверджені на посади в органах державної влади, що оплачуються, в суспільних об'єднаннях;
- проходять дійсну службу у Збройних Силах;
- отримують професійну підготовку або перепідготовку з відривом від виробництва;
- є учнями і студентами денних форм навчання;
- направлені на виконання громадських робіт, що оплачуються;
- виховують малолітніх дітей;
- доглядають за хворими і людьми похилого віку;

- є громадянами інших країн, що працюють в народному господарстві України.

В економічній теорії використовують два види показників, які можуть характеризувати об'єктивний стан економічної нестабільності на ринку праці. Це – рівень зайнятості і середня тривалість незайнятості.

Рівень зайнятості, тобто залучення до трудового процесу, залежить від співвідношення між кількістю працездатного населення і робочих місць, а також від можливостей надати ці робочі місця бажаним, згідно здобутих ними професії, спеціалізації, досвіду роботи, знань та умінь. *Тривалість незайнятості* показує середній час перерви в роботі.

Розрізняють декілька видів зайнятості. Основні: повна, неповна, раціональна, ефективна, подвійна, випадкова та зайнятість, що не відповідає кваліфікації.

Повна зайнятість – це ситуація, за якої є достатня кількість робочих місць для задоволення запитів на роботу всього працездатного населення країни. Практично, це – відсутність довготривалого безробіття, можливість надавати всім бажаним робочі місця, які відповідають їх професійній орієнтації, освіті, досвіду.

Таке розуміння повної зайнятості характерне для ринкової економіки. З позиції планової економіки повна зайнятість сприймається як “загальна”, “поголовна” зайнятість працездатного населення.

Зворотним явищем повної зайнятості є *незайнятість* – наявність працездатного населення, яке з різних причин не працює. Незайнятість може носити тимчасовий або стійкий (сталій, постійний) характер.

Неповна (часткова) зайнятість – наявність в країні, регіоні осіб, які мають можливість і бажання працювати, але в силу незалежних від них причин (виробничих, організаційних і т.д.) не можуть бути зайняті на повну норму. Часткова зайнятість передбачає можливість влаштування на роботу *на неповний робочий день*, на сезонний період. Вона може бути явною або прихованою.

Явна неповна зайнятість зумовлена соціальними причинами, зокрема необхідністю здобути освіту, професію, підвищити кваліфікацію тощо. Її можна виміряти безпосередньо, використовуючи дані про заробіток, відпрацьований час, або ж за допомогою спеціальних відбіркових обстежень.

Прихована неповна зайнятість відбиває порушення рівноваги між робочою силою та іншими виробничими чинниками. Вона пов'язана, зокрема, зі зменшенням обсягів виробництва, реконструкцією підприємств і виявляється в низьких доходах людей, неповному використанні професійної компетенції або низькій продуктивності праці.

В Україні прихована неповна зайнятість поки що не регламентована законом; вона набула загрозливих розмірів.

Раціональна зайнятість – зайнятість в народному господарстві з урахуванням доцільності перерозподілу і використання трудових ресурсів, їх статево-вікової й освітньої структури. Особливістю цього виду є те, що зайнятість не завжди буває ефективною, позаяк здійснюється з метою покращення статево-вікової структури, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів та ін.

Ефективна зайнятість – зайнятість, яка здійснюється у відповідності з вимогами інтенсивного типу відтворення, критеріями економічної доцільності і соціальної результативності, зорієнтована на скорочення ручної, непривабливої і важкої фізичної праці.

Подвійна зайнятість – ситуація, яка має місце тоді, коли людина працює більш ніж в одному місці одночасно і не залежить від єдиного джерела доходу. Класичними прикладами такої є зайнятість поштових робітників, продавців молока і шкільних учителів. В США приблизно 5% всіх зайнятих працюють не лише в одному місці. В слаборозвинених країнах подвійна зайнятість – звичайне явище.

Випадкова зайнятість – робота від випадку до випадку, без певного робочого часу і постійної заробітної плати. Таке становище є радше винятком, ніж правилом, в розвинених країнах і правилом – в країнах, що

розвиваються. На таких засадах працює багато людей, які мають свій бізнес, утворюючи, таким чином, неофіційний сектор економіки.

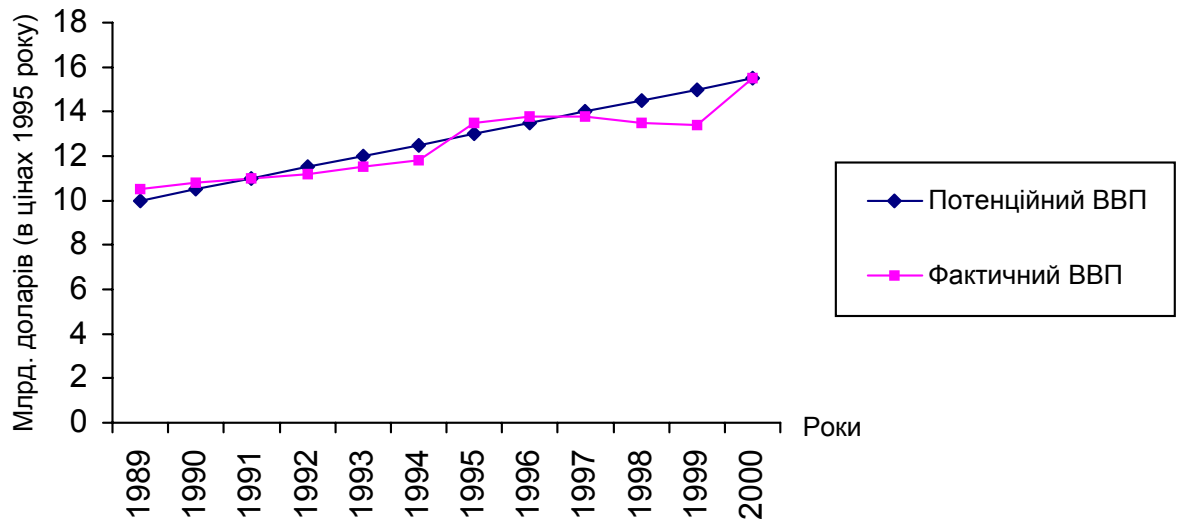
Зайнятість, яка не відповідає кваліфікації – це ситуація, коли, з одного боку, на ринку праці є багато робітників, які або уже опанували кваліфікацію, необхідну для задовільної роботи, або здатні отримати її за звичайну плату, а з іншого боку, при наявності бар'єрів для доступу на ринок вони вимушені виконувати некваліфіковану роботу і, тим самим, не бути недозавантаженими. Недозавантаженими вважаються ті робітники, які цінять дохід вище, а дозвілля нижче, ніж звичайні робітники: вони згодні працювати більшу кількість годин, ніж пропонує їм стандартний робочий тиждень, нерідко шукають роботу на стороні – за умов неповного робочого часу і як додаток до своєї основної роботи.

Між зайнятістю і ВВП існує взаємозалежність, яка знаходить відображення в певних обсягах продукції, що виробляється. Повна зайнятість позитивно впливає на рівень ВВП. Якщо економіка в змозі створити достатню кількість робочих місць для всіх, хто бажає і може працювати, забезпечується досягнення потенційного можливого рівня виробництва товарів і послуг. І, навпаки, якщо вона не в змозі цього зробити, то потенційне виробництво товарів і послуг втрачається безповоротно. Відсутність повної зайнятості заважає суспільству постійно рухатись вгору по кривій своїх потенційних можливостей. Ця втрачена продукція розглядається як *відставання обсягу ВВП*, тобто це – обсяг, на який *фактичний ВВП* менший, ніж потенційний ВВП. Останній визначається, виходячи із припущення про те, що існує природний мінімальний сталий рівень зайнятості при “нормальних” темпах економічного зростання.

Мінімальний сталий рівень зайнятості – це рівень, при якому чинники, які впливають на підвищення і пониження заробітної плати і ціни, знаходяться в рівноважному стані. Це найвищий рівень зайнятості, який

відповідає потенційному ВВП. Згідно концепції мінімального сталого рівня зайнятості потенційний ВВП досягається при повному завантаженні основного капіталу. Мається на увазі ситуація, коли індекс використання виробничих потужностей обробної промисловості дорівнює приблизно 86%.

На малюнку 2.2.3. показано відставання фактичного обсягу ВВП від потенційного і тісний взаємозв'язок між фактичним рівнем зайнятості і відставанням обсягу ВВП. Чим вищий рівень зайнятості, тим менше відставання ВВП, і, навпаки, чим він нижчий, тим більше відставання. Цифри умовні.



Мал. 2.2.3. Відставання реального ВВП від потенційного

Неповна зайнятість служить основою, джерелом безробіття.

Безробіття – соціально-економічна ситуація, при якій частина активного, працездатного населення не може знайти роботу, яку ці люди здатні виконувати. Воно обумовлене перевищенням кількості людей, які бажають знайти роботу, над фактично існуючою кількістю робочих місць, що відповідають профілю і кваліфікації претендентів на них.

В Законі України “Про зайнятість” безробітними вважаються працездатні громадяни, які шукають роботу, зареєстровані на біржі праці і не

мають реальної можливості отримати працю у відповідності зі своїми освіченістю, профілем, трудовими навичками.

Стан безробіття характеризують його рівень і тривалість.

Рівень (норма) безробіття – показник, який відображає співвідношення між кількістю безробітних і загальною кількістю робочої сили. До робочої сили відносять всіх людей, які можуть і хочуть працювати, тобто працюючих і безробітних, але таких, що активно шукають роботу. (Робоча сила = число зайнятих + число безробітних). Рівень безробіття – це відсоток безробітної частини робочої сили.

$$\text{Рівень(норма) безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{робоча сила}} \times 100\% .$$

Тривалість безробіття – час, протягом якого працездатна, що бажає людина працювати, залишається безробітною. Якщо загальний час безробіття поділити на кількість зайнятих, можна одержати показник *середньої тривалості безробіття* у розрахунку на одного працюючого за рік. Наприклад, якщо рівень безробіття 5%, то протягом року кожний працівник пересічно є безробітним 5% робочого часу, що складає близько 2,5 тижня на рік. В реальній же дійсності одні працівники постійно зайняті, інші втрачають роботу на недовгий час, а деякі отримують її час від часу.

Існує багато видів і форм прояву безробіття, які характеризуються певними специфічними ознаками. За критерієм відкритості розрізняють відкрите і приховане безробіття.

Відкрите безробіття – ситуація, при якій людина визнає, що вона не має роботи, і реєструється на біржі праці, якщо така для нього доступна. Цей термін використовується, зазвичай, стосовно країн, що розвиваються.

Приховане безробіття – ситуація, при якій частина безробітних людей не облікована в офіційних даних. Позаяк чисельність робочої сили змінюється (постійно коливається), то при підрахунку безробіття зменшується фактична чисельність безробітних внаслідок не врахування

людей, які припинили пошук роботи; вони і створюють ситуацію прихованого безробіття. Такі люди могли би працювати, якщо б не вважали, що пошуки роботи є марними. Виходячи з цього, оцінка прихованого безробіття повинна додаватися до офіційних даних про безробіття – для отримання реальної картини в'ялості ринку праці.

Виходячи із виявленої ініціативи, виділяють добровільне і вимушене безробіття.

Добровільне безробіття – безробіття, пов'язане з тим, що частина працездатного населення не бажає працювати за ставку заробітної плати, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції в умовах ринку. Вона існує при наявності вільних робочих місць, коли потенційного робітника не влаштовує рівень заробітної плати або характер праці (важка, нецікава, непрестижна).

Вимушене безробіття – безробіття, пов'язане з тим, що частина людей у працездатному віці, яка може і бажає працювати, не має роботи і трудового доходу з незалежних від неї причин. Воно виникає з установленням заробітної плати, вищої від точки ринкової рівноваги, коли намічається розрив між попитом на працю і її пропозицією. Вимушене безробіття можна ліквідувати через підвищення сукупного попиту, який спричиняє зростання цін і зниження реальних ставок оплати праці.

Сучасна західна економічна наука виділяє такі форми безробіття: фрикційну, структурну, циклічну.

Фрикційне безробіття – тимчасова незайнятість, яка пов'язана з добровільним переходом робітника з однієї роботи на іншу. Для того, щоб людина знайшла роботу, потрібний час: внаслідок цього безробіття і незаповнені вакансії завжди існують одночасно. Виникає у зв'язку з регіональними, професійними і віковими переміщеннями працівників (отримання нової професії, кваліфікації, догляд за дітьми, навчання, переїзд на нове місце проживання і т.п.). В демократичному суспільстві, де немає примусової праці і режиму прописки, фрикційне безробіття не усунене.

Структурне безробіття – безробіття, яке пов’язане зі змінами в структурах споживчого попиту і технології виробництва. Воно є результатом співіснування і невідповідності безробітних і вільних вакансій. Безробітні або не володіють необхідною професією, або живуть в таких місцях, які не дозволяють їм посісти вільні вакансії. Така ситуація є найбільш явною формою фрикційного безробіття, яка може бути ліквідована або шляхом перепідготовки робітників, чи зміною місця розташування промисловості чи місця проживання безробітних, проте не збільшенням сукупного попиту. Якщо відносні ставки заробітної плати адаптуються до того зрушення попиту, який викликав зміну структури попиту на працю, то ця форма безробіття зникне.

Елементом структурного безробіття виступає *сезонне безробіття*, яке є наслідком сезонного характеру роботи в деяких галузях виробництва. Сільське господарство, будівництво і туристичний бізнес традиційно демонструють значну сезонність в характері зайнятості.

Циклічне безробіття – короткострокове безробіття, пов’язане із циклічними спадами виробництва. Його виникнення обумовлюється недостатнім сукупним попитом. При спаді, коли суттєво зменшуються загальні, або сукупні витрати, зменшується і сукупний попит на товари і послуги, скорочується зайнятість і зростає безробіття. Циклічне безробіття знижується в час економічного підйому і збільшується в період криз.

Різниця між фрикційним і структурним безробіттям остаточно не визначена. Суттєва відмінність полягає в тому, що у “фрикційних” безробітних є навички, які вони можуть продати, а “структурні” безробітні не можуть одразу отримати роботу – без перепідготовки, додаткового навчання чи і зміни місця проживання. Фрикційне безробіття носить більше короткостроковий характер, а структурне – частіше довгостроковий і тому вважається серйознішим.

У вітчизняній літературі суму фрикційного і структурного безробіття називають поки що терміном “природне” безробіття, що визначає його *природний рівень*.

Природний рівень безробіття розраховується як процентне відношення числа безробітних, які визначені структурними і фрикційними чинниками до загальної чисельності робочої сили:

$$\text{Природний рівень безробіття} = \frac{\text{природне безробіття}}{\text{робоча сила}} \times 100\%.$$

В західній літературі термін “природний рівень безробіття” в сучасних умовах звичайно не використовується. Замість нього вживають термін “*мінімальний сталий рівень безробіття*”. Відмову пов'язують з тим, що нічого природного в стані, описаному цим рівнем, немає.

Мінімальний сталий рівень безробіття – це рівень, який може підтримуватись довготривалий час, не впливаючи на зростання інфляції.

Цей рівень безробіття вказує, що в будь-який момент в економіці присутні інерційні (непорушні, незмінні) або очікувані темпи інфляції. Якщо немає надлишкового попиту, то безробіття характеризується таким сталим рівнем, при якому тиск на ріст заробітної плати внаслідок наявності вакансій практично урівноважується тиском на зниження заробітної плати, обумовленим кількістю безробітних. Відсутність шоків в пропозиції означає відсутність будь-яких неочікуваних змін в витратах виробництва, пов'язаних з заробітною платою, вартістю інших ресурсів; тому сукупна пропозиція буде зростати інерційними темпами.

Серед конкретних чинників, що забезпечують цей рівень безробіття, є відносно сталі обсяги плинності кадрів, міграції, демографічних змін. Фрикційне і структурне безробіття, яке взагалі не можна ліквідувати, зберігається навіть і при повній зайнятості, лежить в основі певного мінімального сталого рівня безробіття. При повній зайнятості немає циклічного безробіття – існує лише стале.

Дослідження, які проводяться в різних країнах, показують, що мінімальний сталий рівень безробіття не є постійним: він, зазвичай, зростає. Якщо в 60-х роках неминучий мінімум фрикційного і структурного безробіття складав 4% робочої сили, у 80-х – 5-6%, то наприкінці 90-х – 7-8%. Підвищення мінімального сталого рівня безробіття пов'язується з *демографічними змінами в складі робочої сили* (зростанням на ринку робочої сили частки жінок і молоді) та інституційними змінами (в законах, соціальних програмах допомоги безробітним), які дозволяють збільшувати час на пошуки роботи.

При всіх змінах мінімальний сталий рівень безробіття, все-таки залишається меншим порівняно з фактичним рівнем безробіття, що свідчить про наявність втрат певних обсягів ВВП. Чим більша різниця між фактичним рівнем безробіття і мінімальним сталим, тим більша частка ВВП суспільству не додається.

Провідному американському економісту Артуру Оукену (1928-1980) вдалося математично виразити залежність між ВВП і циклічним безробіттям - нині відому як *закон Оукена*: якщо фактичний рівень безробіття перевищує мінімальний сталий рівень на один відсоток, то відставання обсягу фактичного ВВП від потенційного становить 2,5%. За допомогою коефіцієнта 2,5, названого *коефіцієнтом Оукена*, можна обчислювати абсолютні втрати продукції, пов'язані з будь-яким рівнем безробіття. Наприклад, якщо в даному році мінімальний сталий рівень безробіття 4%, фактичний 6%, то різниця складає 2% (6-4). Помноживши ці 2% на коефіцієнт Оукена (2,5), отримуємо відставання обсягу ВВП на 5% ($2\% \times 2,5$). Інакше кажучи, суспільство отримало продукції на 5% менше, ніж мало отримати без циклічного безробіття. Наприклад, якщо фактичний номінальний ВВП дорівнював в даному році 45 млрд. доларів, то суспільство отримало продукції на 2,25 млрд. доларів менше ($45 \times 5\%$). Таким чином, якщо б не було циклічного безробіття, потенційний ВВП досягнув би 47, 25 млрд. доларів ($45 + 2,25$).

Розуміння мінімального сталого рівня безробіття дуже важливе для аналізу проблем економічного зростання, інфляції.

2.2.3. Сутність та види інфляції

Програмна анотація

Сутність інфляції; темп інфляції та методи його обчислення на основі індексів цін базового та попереднього періодів; види інфляції: помірна, галопуюча, гіперінфляція; інфляція попиту, інфляція витрат; очікувана, неочікувана; стагфляція.

До важливих аспектів макроекономічної нестабільності відноситься інфляція.

Інфляція – (від лат. *Inflatio* – надуття) – знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності. Це відбувається внаслідок переповнення сфери обігу надмірною масою грошових знаків при відсутності адекватного збільшення товарної маси чи поліпшення її якості. Знецінення грошей відбувається тому, що в обігу їх стає більше, ніж потрібно.

Для інфляції характерні наступні ознаки:

- зростання цін (роздрібних, гуртових, закупівельних і т.д.);
- перевищення платіжного попиту над пропозицією внаслідок випереджаючого зростання доходів населення і підприємств над випуском товарів;
- товарний дефіцит;
- бюджетний дефіцит через надмірне фінансування інвестицій, на утримання апарату управління, армії тощо;
- вимивання асортименту дешевих товарів і послуг дорогими.

Головним і найбільш наочним показником інфляції, її глибини є індекс цін, який, як вже нам відомо, визначається як відношення рівня цін поточного року (P_n) до рівня цін базового періоду (P_0) або ж попереднього року.

Рівень інфляції, що показує зміни цін в економіці, обчислюється за допомогою індексів цін (індексу споживчих цін, дефлятора ВВП тощо) як різниця між значенням цього індексу за певний період (у відсотках) та 100%. Ціни базового періоду приймаються за 100%, а ціни поточних років оцінюються до цих 100%. Так, якщо індекс цін на споживчі товари у 2000 році складав 120%, а в базовому 1995 році – 100%, то ціни за цей період зросли на 20% (120-100). Інакше кажучи, вартість даного набору товарів (в США, наприклад, споживчий кошик враховує 400 видів товарів і послуг, які одержує середня міська сім'я за певний проміжок часу) у 1995 році складала 100 доларів, а у 2000 році – 120 доларів.

Рівень інфляції = індекс цін поточного року – індекс цін базового року (100%).

Кількісна характеристика інфляції може бути розглянута через показник *темпу інфляції*.

Темп інфляції – це виражений у відсотках темп зростання загального рівня цін протягом певного періоду часу. Він показує, як змінилася інфляція за певний період (прискорилося чи сповільнилося).

Існує два методи обчислення темпу інфляції: на базі індексу цін базового періоду і на базі індексу цін попереднього періоду. При вивченні динаміки широко використовуються індексні ряди. При першому методі обчислення база для порівняння є постійною, а індексні ряди – базовими. При другому методі – база порівняння змінна, а індексний ряд ланцюговий. Вибір бази порівняння залежить від мети дослідження. Ряди базисних індексів дають уявлення про загальну тенденцію явища, а ряди ланцюгових індексів – про докладнішу картину послідовних змін даного явища в часі.

Виходячи з цього, темп інфляції можна обчислити на основі як базисного, так і попереднього (ланцюгового) індексу.

Отже, *темпу інфляції* дорівнює різниці індексів цін поточного періоду ($I_{цін}^1$) і базового (попереднього) періоду ($I_{цін}^0$), поділений на індекс цін базового (попереднього) періоду, і все це помножене на 100. Формула темпу інфляції має такий вид:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_{\text{цін}}^1 - I_{\text{цін}}^0}{I_{\text{цін}}^0} \cdot 100.$$

Припустимо, що у 2000 році індекс цін на споживчі товари дорівнював 113,6, а у 2001 році – 118,3. За допомогою формули підрахуємо темп інфляції для 2001 року, він буде дорівнювати 4,1% ($\frac{118,3-113,6}{113,6} \times 100$). Це не означає, що ціни 2001 р. зросли на 4,1% (вони зросли на $118,3-100,0 = 18,3\%$), а те, що вони зросли на 4,1% більше, ніж у 2000 році.

Існують різноманітні причини інфляції, зростання цін. Загальною причиною називають довготривалу нерівність, тобто дисбаланс між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Попит на товари і послуги не перевищує розміри товарообігу, що створює умови для того, щоб виробники і постачальники піднімали на них ціни незалежно від рівня витрат. Дисбаланс між сукупним попитом і пропозицією, перевищення доходів над споживчими витратами можуть виникати внаслідок:

- дефіциту державного бюджету (витрати держави перевищують її доходи);
- надмірного інвестування (обсяг інвестицій, особливо на військові цілі, перевищує можливості країни);
- випереджаючого зростання заробітної плати порівняно зі зростанням обсягу національного виробництва і продуктивності праці;
- державного втручання в процес формування цін, що викликає перекося в обсязі і структурі попиту;
- монополізму великих фірм на визначення цін і власних витрат та ін.

Всі причини, що викликають дисбаланс національного господарства й інфляцію, взаємопов'язані, і кожна по-своєму може привести до зростання або ж до зменшення попиту і пропозиції. Виходячи з різноманіття причин, розрізняють декілька форм і видів прояву інфляції.

Найбільш вивченими в західній економічній літературі є: інфляція попиту й інфляція пропозиції (витрат).

Інфляція попиту означає порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією з боку попиту. Інакше кажучи, перевищення попиту над пропозицією веде до зростання цін. Вона виникає, коли показник використання ресурсів вищий від оптимального.

Інфляція пропозиції означає зростання цін на ресурси, внаслідок чого збільшуються витрати виробництва й обігу, а з ними – і ціни на продукцію, яка випускається.

Види інфляції, що виділяються, пов'язані з певними специфічними ознаками. За критерієм відкритості розрізняють відкриту і затамовану (пригнічену). *Відкрита інфляція* – інфляція за рахунок зростання цін на товари і послуги. Виникає на ринках, де відбувається вільне ціноутворення. *Затамована (прихована) інфляція* виникає внаслідок товарного дефіциту, який супроводжується прагненням державних органів стримувати ціни на попередньому рівні. Це досягається шляхом блокування (замороження) цін.

В залежності від темпів розвитку розрізняють три види інфляції: повзучу (помірну), галопуючу і гіперінфляцію.

Помірна (повзуча) – характеризується повільним, тривалим зростанням цін, але не більше ніж на 10% за рік. Ця інфляція притаманна більшості країн з розвинутою ринковою економікою і розглядається як звичайне явище. *Галопуюча інфляція* характеризується швидким зростанням цін. Темпи знецінення грошей досягають від 20 до 300% в рік. Такі швидкі темпи у 80-х роках ХХ століття мали місце, наприклад, в ряді країн Латинської Америки (Аргентина, Бразилія), деяких країнах Південної Азії, а в першій половині 90-х років – в країнах колишнього СРСР, в тому числі в Україні. Ціни в Україні у 1992 році зросли більш ніж в 20 разів. У 1993 році зростання цін виявилось ще більш значним (більш ніж в 100 разів). В Україні лише у 1994-1997 роках відбулося зниження темпів зростання цін, але в цілому вони залишалися високими.

Гіперінфляція – характеризується дуже високими темпами зростання цін, які перевищують 1000% на рік. Її особливість в тому, що ситуація зі

зростанням цін стає некерованою. Звичайні функціональні взаємозв'язки і звичні важелі управління цінами не діють. Як приклад можна навести Нікарагуа, де за період громадянської війни середньорічний приріст цін досягав 33000%. При гіперінфляції гроші починають втрачати здатність виконувати свої функції, падає їх роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків, поширюються бартерні операції, порушуються фінансовий і кредитний механізми, розвиваються неорганізовані, стихійні процеси в економіці тощо. При гіперінфляції виникає стагфляція.

Стагфляція (від лат. stagno – роблю нерухомим і inflatio – надуття) – сполучення, поєднання стагнації та інфляції, стан економіки, при якому відбуваються одночасно спад виробництва, зростання цін і безробіття, поєднання економічної кризи з інфляцією.

В залежності від прогнозування розрізняють очікувану і неочікувану інфляції.

Очікувана інфляція – прогнозоване зростання цін в якомусь періоді. Це передбачуваний рівень; темп інфляції, який очікується через певний період часу в майбутньому.

Неочікувана (непередбачена) інфляція характеризується рівнем, який виявився вищим ніж очікуваний за певний період. Якщо очікуваний темп інфляції 10% в рік, а фактичний - 15% за той же період, то непередбачений темп інфляції складає 5%.

2.2.4. Взаємозв'язок між інфляцією і безробіттям

Програмна анотація

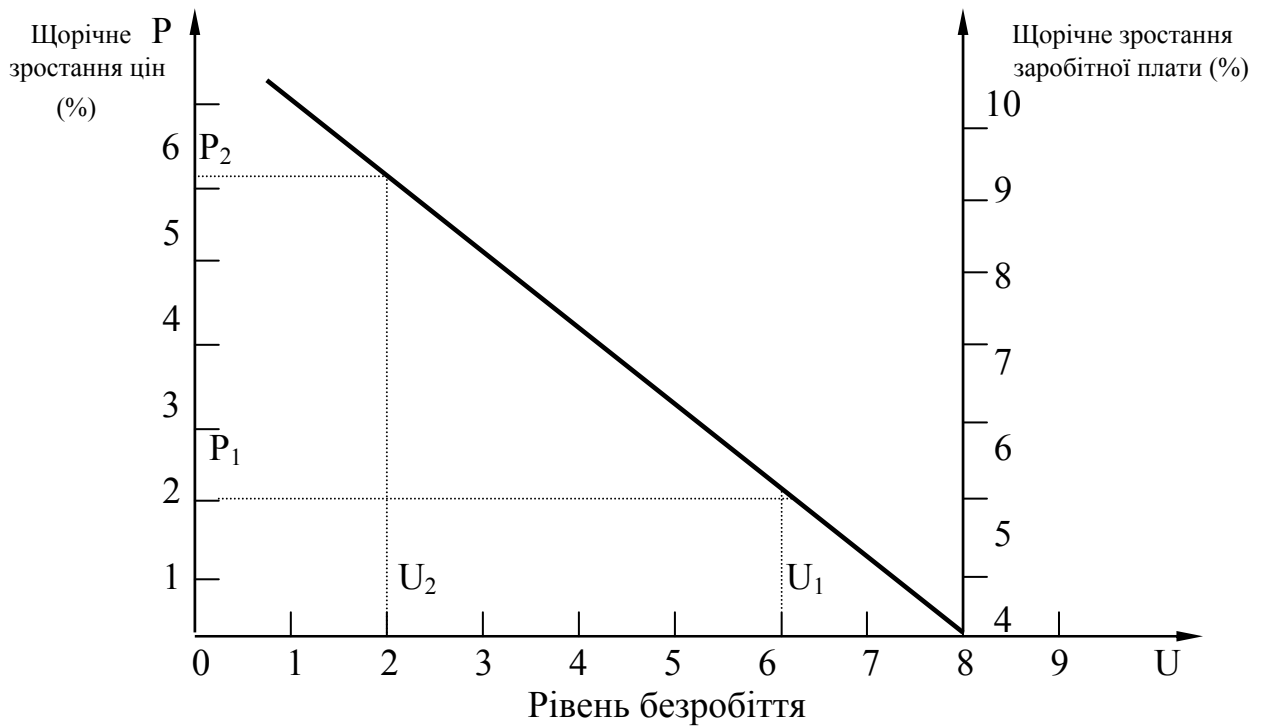
Зв'язок інфляції з безробіттям в короткостроковому періоді; крива Філіпса в короткостроковому періоді та висновки для макроекономічної політики; зв'язок інфляції з безробіттям в довгостроковому періоді; крива Філіпса в довгостроковому періоді та висновки для макроекономічної політики.

Дослідження, проведені західними економістами на основі статистичних даних ХІХ – початку ХХ століття, показали наявність взаємозалежності між інфляцією і безробіттям. Дані процеси розвиваються в протилежних напрямках: або інфляція обмежує безробіття, або, навпаки, безробіття обмежує інфляцію.

Узагальнивши ці дослідження, англійський економіст Олбан Філіпс (1914-1975) у 1958 році запропонував модель інфляції попиту, яка наочно показує цю взаємозалежність. Використовуючи дані статистики Великобританії за 1861-1957 роки, він побудував криву, яка відображає зворотну залежність між зміною ставок заробітної плати і рівнем безробіття. З того часу цю криву в економічній теорії називають кривою Філіпса (мал. 2.2.3.).

На графіку горизонтальна ось показує відсоток безробіття. По вертикальній осі, зліва відмічено алгебраїчну зміну річного зростання середніх цін у відсотках (інфляція); на правій вертикальній осі позначено відсоткову супровідну зміну погодинної грошової заробітної плати. Крива Філіпса показує, що, як тільки відбувається пониження безробіття, в той же час починають повзти вгору рівні цін і заробітної плати.

Наявність на графіку двох вертикальних осей (лівої і правої) пояснюється тим, що спочатку крива Філіпса будувалася автором на базі аналізу залежності між змінами ставок заробітної плати і рівнем безробіття. Для цього на графіку додано й праву вертикальну ось.



Мал. 2.2.3. Крива Філіпса

Потім американські економісти Пол Самуельсон і Роберт Солоу модифікували криву Філіпса, замінивши ставку зарплатної плати на темпи зростання товарних цін (інфляцію). На графіку це відображає ліва вертикальна вісь. В такому вигляді криву Філіпса почали використовувати для розробки макроекономічної політики, перш за все для визначення умов, при яких можливі високі рівні зайнятості і виробництва та певна стабільність цін.

Довгі роки крива Філіпса служила базою для соціально-економічного регулювання в США й інших країнах Заходу. Якщо уряди цих країн бачили (див. малюнок), що при рівні безробіття 6% (точка U₁) йому відповідає темп зростання цін на 2% (точка P₁), і вважали його надмірно високим, то для його пониження проводилися заходи фінансово-бюджетного і грошово-кредитного регулювання, що стимулювали сукупний попит. Це сприяло розширенню виробництва, створенню нових робочих місць. Внаслідок норма безробіття знижується до 2% (точка U₂), але одночасно зростають темпи інфляції до 6,3% (точка P₂). Якщо нова ситуація не влаштовує уряд, негативно впливає на розвиток економіки, веде до виникнення кризи, то він

за допомогою грошово-кредитних обмежень може скоротити витрати з державного бюджету. В результаті такого регулювання темпи зростання цін знизяться, а безробіття зросте, його норма зміниться.

Проте крива Філіпса має ряд недоліків. По-перше, вона дає лише спрощене уявлення про відповідні процеси, що відбуваються в економіці країни. Інфляція розглядається лише як функція одного чинника – безробіття, хоча відомо, що на рух цін впливають і інші причини. Заробітна плата складає лише частку, причому меншу, сукупних витрат. Ігнорування інших причин інфляції не дозволяє, використовуючи виключно дану модель, пояснити феномен стагфляції.

По-друге, крива Філіпса побудована на статистичних матеріалах ідеальної моделі капіталізму, коли не було великомасштабних глобальних подій, характерних сучасному етапові розвитку економіки. Не було й потужного тиску з боку монополій і профспілок. Крім того, держави раніше не витрачали стільки засобів на соціальні потреби людей, скільки сьогодні. Хоча в ті часи і були різні потрясіння, в тому числі і війни, але ціни так швидко не стрибали, а підвищувалися повільними темпами, і середній рівень безробіття також мало змінювався.

Більш глибокі і серйозні дослідження 60-х років ХХ століття показали, що крива Філіпса через свою обмеженість, по-перше, не може серйозно сприйматися як надійний економічний регулятор. Тому практика і дає багато прикладів, коли обидва процеси – і інфляція, і безробіття – діють паралельно, в одному напрямку. Зростання рівня безробіття відбувається разом зі зростанням цін, наприклад, у 70-х роках; а у 1983-1991 роках і інфляція, і безробіття разом знижувалися.

По-друге, крива Філіпса може бути використана для економічного аналізу *альтернативи* інфляції і безробіття лише в умовах помірної (повзучої) інфляції з постійним темпом. При неочікуваних економічних потрясіннях (наприклад, різкий стрибок цін на енергоносії в 70-х роках) темп

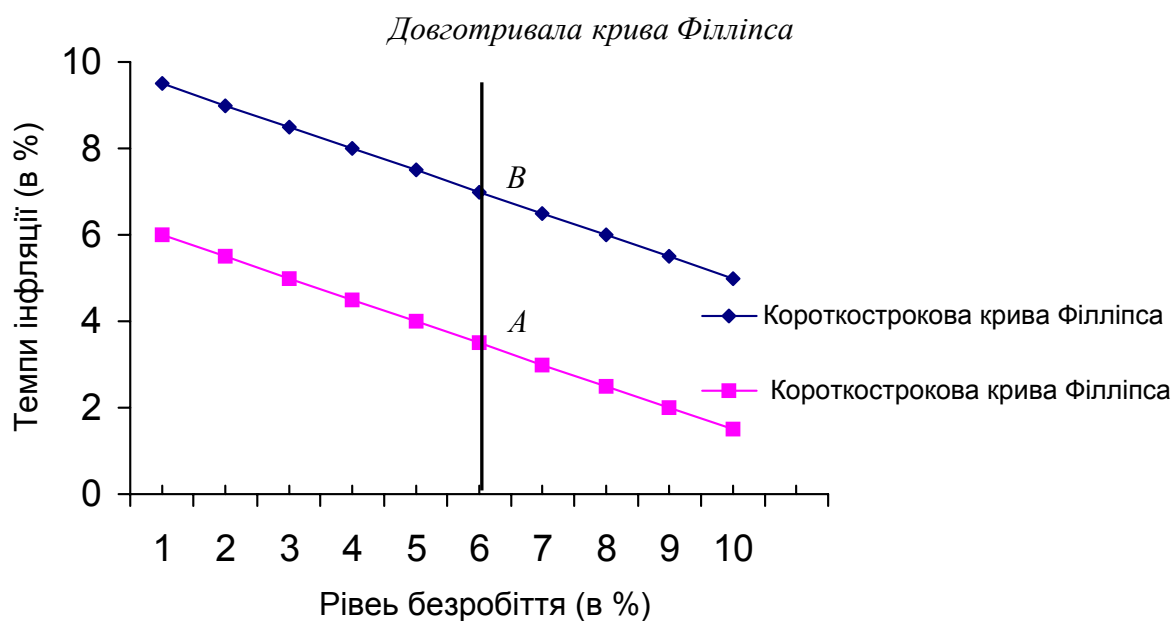
інфляції зростає також неочікувано і може супроводжуватись різким збільшенням безробіття.

По-третє, виявилось також, що крива Філіпса характеризує лише короткотривалі відносини, які безперечно зрушуються в довгостроковому періоді. Інакше кажучи, в сучасних умовах спрощена модель інфляції Філіпса може бути використана в економічному аналізі лише в короткотривалому періоді. В довгостроковому (5-10 років) зворотна залежність між змінами рівнів інфляції і безробіття не виявляється. В довгостроковому періоді, незважаючи на високий рівень безробіття, інфляція може й далі наростати, що також пояснюється цілим комплексом обставин.

Отже, модель інфляції Філіпса в своєму первинному варіанті, як відмічає Пол Самуельсон, не має постійного вибору між меншим безробіттям у поєднанні з більшою ціною інфляцією та більшим безробіттям у поєднанні з меншою ціною інфляцією. Вона має лише вибір між меншим безробіттям сьогодні за рахунок більшого безробіття в майбутньому. Це виявляється після довготривалого глибокого і ґрунтовного дослідження. Існує закон консервації безробіття, який діє в будь-якій економіці. Згідно з ним, якщо відбувається позбавлення від безробіття сьогодні, то воно виникає в такому ж розмірі пізніше.

У деяких сучасних наукових працях зроблена спроба модифікувати криву Філіпса. Для цього при аналізі взаємодії інфляції і безробіття в довгостроковому періоді використовують теорію мінімального сталого рівня безробіття. Згідно з цією теорією, в довгостроковому періоді єдиним рівнем безробіття, який забезпечує стабільні, помірні темпи інфляції, прийнятні для суспільства, є мінімальний сталий рівень безробіття, під яким розуміють рівень, за якого сили, що діють на підвищення або зниження темпів інфляції і заробітної плати, урівноважуються. За мінімально сталого рівня безробіття інфляція стабілізується і відсутні тенденції щодо її сповільнення або прискорення.

Виходячи з цієї теорії, крива Філіпса має форму вертикальної лінії, що бере свій початок в точці А, яка в даний час характеризує мінімальний сталий рівень безробіття (6%). На графіку (мал. 2.2.4.) вона відображена прямою вертикальною лінією АВ. Через відхилення в той чи інший бік фактичного рівня безробіття від мінімального сталого рівня відбувається зростання або зменшення рівня інфляції. В тому і в іншому випадках інфляція губить (втрачає) свої інерційні темпи.



Мал. 2.2.4. Крива Філіпса в довготривалому періоді

Якщо в результаті економічного підйому фактичний рівень безробіття буде знижуватися відносно мінімального сталого рівня (наприклад, з 6 до 4 %), то короткострокові криві і ціни (інфляція) будуть зростати. Зростання інфляції буде тривати до тих пір, поки безробіття не повернеться до свого мінімально можливого сталого рівня.

Зовсім протилежне спостерігається тоді, коли фактичний рівень безробіття перевищує його мінімальний сталий рівень. Поки фактичний рівень безробіття буде підвищуватися (до 8% і вище) відносно свого мінімального сталого рівня (6%), короткострокові криві й інфляція будуть

зростати. Стан інфляції стабілізується лише тоді, коли безробіття повернеться до свого мінімального сталого рівня.

Щоправда, коли в економіку знову повертається мінімально сталий рівень безробіття (точка В), то він уже буде характеризуватися більш високими інерційними і фактичними темпами інфляції.

Таким чином, прихильники довготривалої кривої Філіпса стверджують, що держава через підтримку безробіття на мінімальному сталому рівні зможе забезпечити стабілізацію інфляції. Вона не буде ні падати, ні зростати - незалежно від своїх інерційних темпів.

Для зниження мінімального сталого рівня безробіття сучасна економічна теорія пропонує:

- підвищувати якість послуг з працевлаштування, шляхом удосконалення системи повідомлень про відповідні вакансії;
- розвивати програми з перекваліфікації, які дозволяють людям претендувати на кращу роботу в перспективних галузях економіки;
- відмінити обмеження, які накладаються державою. Мається на увазі відміна законів, які захищають людей від труднощів, пов'язаних з безробіттям і важким матеріальним становищем, і притуплюють стимули шукати роботу.

Для подолання негативних соціально-економічних наслідків інфляції різні економічні школи також пропонують цілу систему заходів. Основними є:

- введення системи індексування і, на цьому ґрунті, пристосування до інфляції. Механізм індексації дозволяє частково або повністю захистити заробітну плату, ціни і контракти від змін загального рівня цін;
- використання різноманітних заходів, щоб утримати безробіття від падіння нижче мінімального сталого рівня;
- установлення контролю над цінами і заробітною платою, або планування зростання цін і заробітної плати;

- здійснення переходу до ринкової стратегії, що дозволить стримувати зростання цін і заробітної плати самим ринком;
- проведення політики податкового регулювання доходів, яка заснована на фіскальних заходах “батога і пряника” і передбачає обкладання податками тих суб’єктів господарської діяльності, ціни і зарплати яких зростають швидко, і субсидії для тих, у кого ці показники збільшуються повільно.

Основні поняття

- Циклічність
- Фази циклу
- Економічний цикл
- Внутрішні і зовнішні причини циклічності
- Економічна криза
- Депресія
- Форми прояву сучасних циклів і криз
- Зайнятість та її види
- Рівень зайнятості
- Повна зайнятість
- Неповна (часткова) зайнятість
- Раціональна зайнятість
- Ефективна зайнятість
- Потенційний ВВП
- Мінімальний сталий рівень зайнятості
- Безробіття
- Рівень (норма) безробіття
- Тривалість безробіття
- Види і форми безробіття
- Добровільне і вимушене безробіття
- Фрикційне, структурне і циклічне безробіття

- Мінімальний сталий рівень безробіття
- Коефіцієнт Оукена
- Інфляція
- Ознаки інфляції
- Індекс цін
- Рівень інфляції
- Темп інфляції
- Методи обчислення темпу інфляції
- Причини інфляції
- Інфляція попиту й інфляція пропозиції
- Види інфляції
- Помірна, галопуюча і гіперінфляція
- Стагфляція
- Очікувана і неочікувана інфляції
- Крива Філіпса
- Короткострокова і довгострокова криві Філіпса

Тема 2.3. Ринковий механізм макроекономічного регулювання

ПЛАН

- 2.3.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція
- 2.3.2. Споживання та заощадження
- 2.3.3. Інвестиції як елемент сукупних витрат
- 2.3.4. Базові моделі економічної рівноваги
- 2.3.5. Мультиплікатори витрат і податків

Опорний конспект лекції

2.3.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція

Програмна анотація

Сутність сукупного попиту, модель сукупного попиту, цінові чинники сукупного попиту, нецінові чинники сукупного попиту; сутність сукупної пропозиції, модель сукупної пропозиції в короткостроковому періоді, модель сукупної пропозиції в довгостроковому періоді, нецінові чинники сукупної пропозиції.

Важливими категоріями ринкової економіки є сукупний попит і сукупна пропозиція.

Сукупний попит [AD – від англ. “aggregate demand” – сукупний (агрегований) попит] - це загальна (сумарна) кількість товарів і послуг в країні, яку здатні придбати покупці за кожного можливого рівня цін за певний проміжок часу (рік, квартал тощо). Ринок не реагує на потреби, які не підкріплені відповідними грошовими засобами, тобто попит на обсяг національного виробництва має бути платоспроможним.

Сукупний попит має певну структуру, є важливим показником, який характеризує рівень розвиненості економіки країни і добробуту її громадян. Чим менша питома вага в попиті витрат на продукти харчування, тим вищі

ступінь насичення вторинними потребами і розвиненість економіки в цілому. І, навпаки, переважання в структурі попиту витрат на харчування і непродовольчі товари повсякденного побуту є ознакою примітивного споживання і виробництва.

Структура сукупного попиту складається зі споживчих витрат населення (C), приватних інвестицій в державну економіку (I), державних закупок товарів і послуг (G), чистого експорту (NX).

Споживання (C) - сумарні витрати населення на закупівлю споживчих товарів і послуг. Вони визначаються величиною доходів, що залишаються в особистому розпорядженні домогосподарств:

$$C = (\text{особистий дохід} - \text{індивідуальні податки}) - \text{заощадження}.$$

Валові інвестиції (I_g) - це приватні закупки будівель і споруд, обладнання, нагромадження товарно-матеріальних запасів, а також амортизація основного капіталу за даний період.

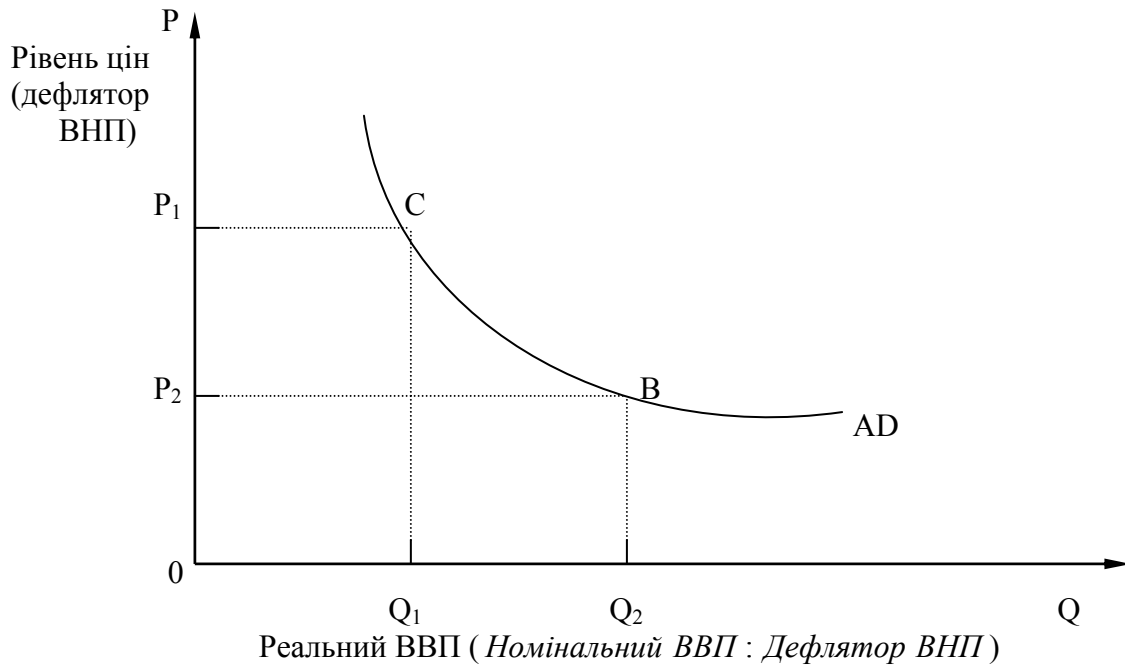
Державні закупки товарів і послуг (G) - операції по закупівлі урядом засобів виробництва для державних підприємств, а також оплата праці робітників бюджетної сфери.

Чистий експорт (NX) - різниця між вартістю експорту й імпорту.

Отже, перелічені складові сукупного попиту (AD) показують ринкову вартість річного загального споживання:

$$AD = C + I_g + G + NX .$$

Сформульований в умовах мікроекономіки закон попиту діє і на макроекономічному рівні. Тут так само між рівнем цін і обсягом реального ВВП виявляється зворотна залежність, тобто функція AD є спадною. Наочно ця залежність відображена на графіку (мал. 2.3.1.), де крива сукупного попиту відхиляється вниз і вправо, тобто так само, як і крива індивідуального попиту.



Мал. 2.3.1. Крива сукупного попиту

Щоправда, варто відмітити, що причини, які характеризують цю залежність в макро- і мікроекономіці, є різними. Крива попиту в мікроекономіці будувалася відносно ціни одного даного товару (яка відкладалася на вертикальній осі графіка) й обсягу виробництва цього товару (який відкладався на горизонтальній осі) при допущенні, що інші ціни і сукупні доходи споживачів не змінюються.

На відміну від індивідуального попиту, основними параметрами моделі сукупного попиту є рівень цін, який відкладається по вертикальній осі (незалежна змінна), і сукупний обсяг виробництва (функція), що позначається по горизонтальній осі і змінюється разом зі зміною рівня доходів при рухові вздовж кривої сукупного попиту.

Зворотній, спадний характер кривої індивідуального попиту пояснюється тим, що споживач може замінити один дорогий товар на інший, більш дешевий (наприклад, м'ясо замінюється картоплею або хлібом). При індивідуальному попиті обсяг його зростає при зниженні ціни, тому що навіть при тому самому рівні доходу споживач може придбати більше товару.

В ситуації з кривою сукупного попиту ця закономірність викликається зовсім іншими обставинами. При зростанні загального рівня цін (покупці

починають витратити більше коштів на придбання того ж обсягу товару) сукупні витрати і реальний сукупний попит зменшаться. Такий спадний характер кривої сукупного попиту пояснюється, перш за все, дією трьох ефектів: процентної ставки, багатства та імпортих закупок.

Дія *ефекту процентної ставки* пов'язується з тим, що в кожний даний період часу в національній економіці обертається певна кількість грошей. Її обсяги (грошова маса M) залежать від розміру фактично реалізованого національного продукту і цін на нього. Із зростанням рівня цін знижується рівноважний рівень попиту через зменшення реальної грошової маси в обігу, що приводить до зростання процентних ставок і скорочення сукупних витрат. Висока процентна ставка буде стримувати людей купляти дорогі споживчі товари (будинки, автомобілі і т. д.) в кредит. Отже, високий рівень цін сприяє збільшенню попиту на гроші і підвищенню процентної ставки, скорочуючи попит на реальний обсяг національного продукту.

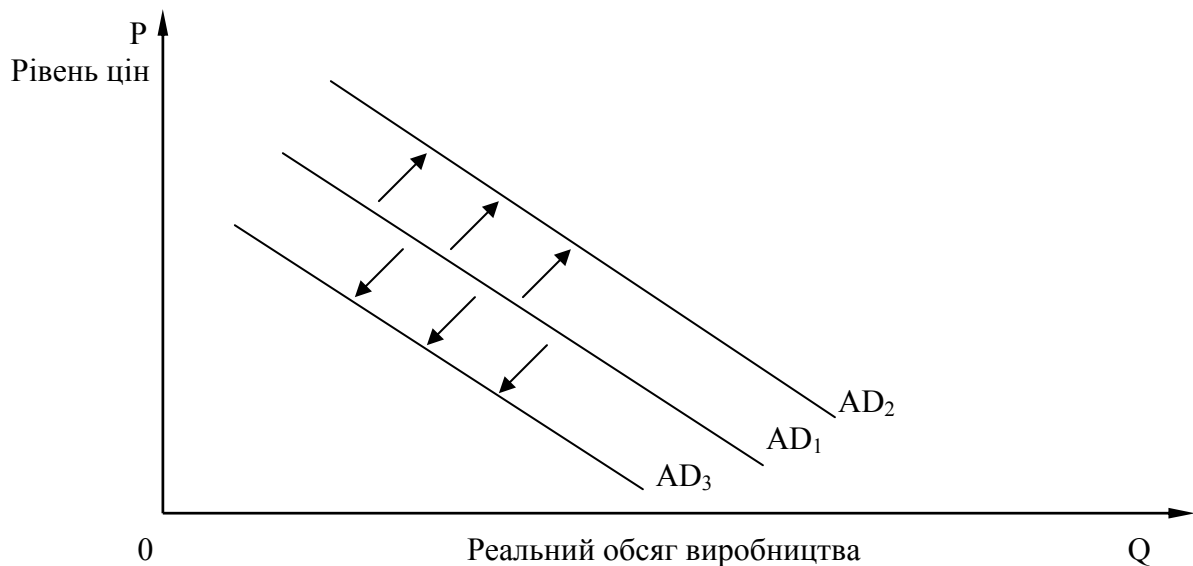
Існування від'ємного нахилу у кривої сукупного попиту пов'язується і з *ефектом багатства*. Підвищення рівня цін приводить до зменшення реальної вартості грошових збережень людей, їх купівельної спроможності. Особливо це стосується накопичень активів з фіксованою грошовою вартістю – строкових рахунків і облігацій, які має населення. Ставши внаслідок цього біднішими, домогосподарства зменшать свої витрати. Інакше буде при зниженні рівня цін. Тут реальна вартість, або купівельна спроможність, матеріальних цінностей і витрати людей будуть зростати.

Ефект імпортих закупок характеризує залежність обсягів експорту й імпорту від співвідношення цін в країні і за її межами. Якщо рівень цін на товари вітчизняного виробника вищий від цін на товари іноземного постачальника, то покупці будуть віддавати перевагу імпортному товару. І, навпаки, якщо рівень цін в країні нижчий, ніж за її межами, то переважно буде куплятися товар вітчизняного виробника. Підвищення рівня цін в країні означає скорочення експорту і збільшення імпорту. Отже, при підвищенні рівня цін ефект імпортих закупок виявляється в зменшенні сукупного

попиту на вітчизняні товари і послуги. І, навпаки, при зменшенні цін виявляється збільшення чистого експорту в сукупному попиті країни.

Повного уявлення про характер кривої сукупного попиту можна досягнути на основі комплексного аналізу як цінових, так і нецінових чинників, що на нього впливають. Такий аналіз дозволив виявити їх визначальну роль в наданні кривій попиту від'ємного характеру. Загальний рівень цін, його коливання виступають головною причиною зміни величини сукупного попиту.

Розглянемо нецінові чинники, які до цього часу вважалися незмінними. Але в дійсності всі вони, так звані “інші різні умови”, є змінними і можуть суттєво впливати на криву сукупного попиту. На відміну від змін рівня цін, які подані на графіку як рух від однієї точки до іншої по стабільній кривій сукупного попиту, нецінові чинники можуть переміщувати цю криву як ліворуч, так і праворуч від початкового місця на графіку (мал. 2.3.2.). При зменшенні сукупного попиту крива AD_1 переміщується вліво до AD_3 , а при збільшенні сукупного попиту – вправо від AD_1 до AD_2 .



Мал. 2.3.2. Зміни сукупного попиту

Всі нецінові чинники, а їх дуже багато в економічній літературі, поділяються на 4 групи (табл. 2.3.1.).

Нецінові чинники сукупного попиту, які зміщують криву сукупного
попиту

1. Зміни в споживчих витратах:
 - а) добробут споживача;
 - б) очікування споживача;
 - в) заборгованість споживача;
 - г) податки.
2. Зміни в інвестиційних витратах:
 - а) процентні ставки;
 - б) очікувані прибутки від інвестицій;
 - в) податки з підприємств;
 - г) технологія;
 - д) надлишкові потужності.
3. Зміни в державних витратах.
4. Зміни у витратах на чистий обсяг експорту:
 - а) національний дохід в іноземних державах;
 - б) валютні курси.

Споживчі витрати при своєму збільшенні сприяють зростанню сукупного попиту і зміщують криву вправо від AD_1 до AD_2 , і, навпаки, при зменшенні – знижують сукупний попит, зсуваючи криву вліво від AD_1 до AD_3 .

Величина споживчих витрат в різних країнах є різною і визначається в першу чергу обсягом доходу на душу населення, нагромадженим багатством, тобто рівнем добробуту населення. При зростанні цього рівня збільшуються і витрати на придбання споживчих товарів. І, навпаки, при його зниженні люди будуть змушені зменшити свої видатки.

Зміни в споживчих витратах пов'язані і з *очікуваннями споживачів*. Ці очікування можуть бути як до змін власних доходів, так і до можливого рівня цін чи інших умов купівлі-продажу. Якщо люди впевнені, що їхні реальні доходи в майбутньому збільшаться, вони витрачають більшу частину свого сьогоденішнього доходу. В результаті цих витрат крива сукупного попиту зрушиться вправо. І, навпаки, якщо люди очікують в майбутньому зменшення реальних доходів, то їхні споживчі витрати, а разом і сукупний попит, скоротяться. Очікування інфляції також може викликати ажіотажний попит, а сподівання на зниження цін – тимчасове скорочення попиту.

Наявність заборгованості споживача і її високий рівень можуть примусити його зменшити нинішні витрати, щоб погасити наявні борги. Внаслідок же зменшення споживчих витрат, крива сукупного попиту зміститься вліво. І, навпаки, при відсутності заборгованості, або її незначному розмірі, збільшуються нинішні витрати, зростає сукупний попит.

Вплив індивідуальних *податків* на зміни в споживчих товарах відбувається таким чином. Якщо зменшуються ставки подоходного податку, то зростають чистий дохід і кількість здійснених покупок за даного рівня цін. Це означає, що зниження податків дозволить зрушити криву сукупного попиту вправо. Якщо ж ставки податків збільшаться, то зменшаться споживчі витрати і крива сукупного попиту зрушиться вліво.

Інвестиційні витрати відносяться до другої групи нецінових чинників сукупного попиту. Зменшення обсягів придбання нових засобів виробництва при даному рівні цін сприяє зміщенню кривої сукупного попиту вліво. І, навпаки, збільшення обсягу закупки засобів виробництва може привести до збільшення сукупного попиту.

Величина інвестиційних витрат залежить (табл. 2.3.1.) від відсоткових ставок, очікуваних прибутків від інвестицій, податків з підприємств, технологій, наявності надлишкових потужностей на підприємствах.

Державні витрати – це третя група нецінових чинників сукупного попиту. Зменшення урядом витрат на закупки національного продукту супроводжується скороченням сукупного попиту. І, навпаки, збільшення урядом витрат при даному рівні цін забезпечує зростання сукупного попиту.

Обсяги державних витрат залежать від багатьох чинників і в першу чергу від *доходів державного бюджету*. Їх основне джерело – податкові надходження. Збільшення податків супроводжується, з одного боку, зменшенням споживчих витрат і приватних інвестицій, а тому негативно впливає на сукупний попит; а з іншого боку – зростанням державних витрат, розширенням сукупного попиту.

Витрати на чистий експорт – четверта група нецінових чинників сукупного попиту. Співвідношення між експортом і імпортом може змінюватися не тільки під впливом змін рівня цін усередині країни, а й за рахунок інших чинників, які пов'язані з ефектом імпортних закупок. Збільшення чистого експорту, яке пов'язане з іншими чинниками, зрушує криву сукупного попиту вправо. І, навпаки, зменшення чистого експорту під впливом цих чинників зміщує криву сукупного попиту вліво.

Зміни у витратах на чистий експорт залежать в першу чергу від національного доходу інших країн і валютних курсів. Зростання національного доходу іноземної держави сприяє підвищенню сукупного попиту на товари і послуги, які туди експортуються. І, навпаки, зменшення національного доходу в іншій державі скорочує експорт, що зрушує криву сукупного попиту вліво.

Зміна валютного курсу може привести як до збільшення, так і до зменшення чистого експорту, а, відповідно, і сукупного попиту. При знеціненні національної валюти (вона стає дешевшою) щодо іноземної створюються умови для активізації експорту і зменшення імпорту. І, навпаки, підвищення валютного курсу стримує експорт і збільшує імпорт. Наприклад, якщо курс української гривні по відношенню до американського долара буде знижуватись, то це буде стимулювати український експорт в США. Реалізуючи товари за попередніми цінами в США, українські підприємці при обміні доларів на гривню отримують більшу суму гривень. Ця ж причина буде стримувати американський експорт в Україну.

Сукупна пропозиція (AS – від англ. aggregate supply – сукупна пропозиція) - загальна кількість товарів і послуг, яка може бути вироблена і запропонована до продажу у відповідності з рівнем цін, що склався. Сукупна пропозиція дорівнює реальному валовому внутрішньому продукту. Вона залежить від рівня цін, виробничих потужностей економіки і рівня витрат.

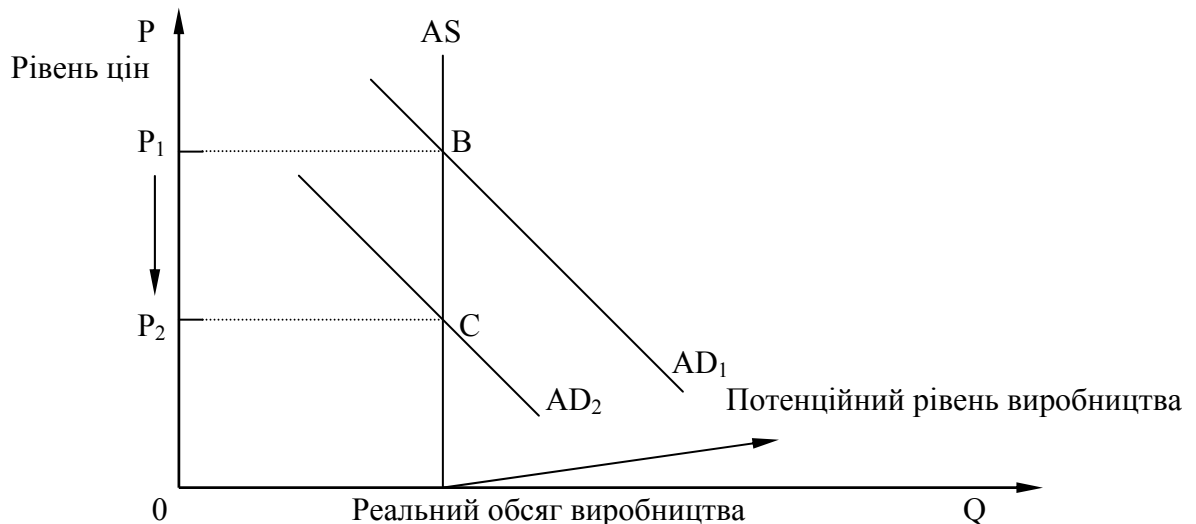
Залежність між сукупною пропозицією і рівнем цін – пряма: зі зростанням цін зростає і пропозиція. Це означає, що на макrorівні

зберігається закономірність між ринковою ціною і пропозицією товару, що існує на рівні мікроекономіки. Згідно з цим законом, поведінка виробника на ринку буде визначатися очікуваним рівнем прибутковості від його діяльності. При високому рівні цін виробник буде зацікавлений збільшувати виробництво товарів і послуг і пропозицію для їх продажу. При низькому рівні цін виробник скорочує виробництво і пропозицію товарів.

У макроекономічній науці немає єдиної думки стосовно природи і форми кривої сукупної пропозиції. В залежності від того, як рівень цін впливає на сукупну пропозицію, виділяють дві моделі: класичну і кейнсіанську.

Класична модель описує криву сукупної пропозиції в довгостроковому періоді. Кількість виробленої продукції тут пов'язується лише із затратами праці і капіталу, а також існуючою технологією. Оскільки обсяг виробництва в цій моделі не залежить від рівня цін, крива сукупної пропозиції є вертикальною лінією (*лінія AS*), як це показано на мал. 2.3.3. Інакше кажучи, крива сукупної пропозиції в довгостроковому періоді відображена вертикальною лінією тому, що обсяг національного продукту, який пропонується для продажу, визначається наявними капіталом, працею і технологією і не залежить від змін рівня цін. Зміна сукупного попиту не впливає на обсяги виробництва, а викликає лише зміну рівня цін (з P_1 до P_2).

Точка перетину вертикальної кривої сукупної пропозиції (*AS*) з кривою сукупного попиту (*AD*) визначає рівень цін. Якщо крива сукупного попиту зміщується вниз (з AD_1 до AD_2), то в економіці відбувається перехід від точки перетину кривих сукупного попиту і пропозиції В до точки С. Оскільки крива сукупної пропозиції вертикальна, то зсув кривої сукупного попиту приводить лише до змін рівня цін.



Мал. 2.3.3. Крива сукупної пропозиції в довгостроковому періоді

Відмінність кривої сукупної пропозиції в довгостроковому періоді, де вона є вертикальною лінією, від кривої пропозиції в мікроекономіці, де вона має позитивний нахил, пояснюється тим, що пропозиція на конкретних ринках залежить від *відносних цін* – цін на конкретні товари і послуги в порівнянні з цінами на інші товари і послуги. Наприклад, коли ціна на комп'ютери знижується, постачальники зменшують їхнє виробництво, частково звільняють робітників, відмовляються від закупівлі додаткових ресурсів, що приводить до збільшення ресурсів, які спрямовуються на виробництво інших товарів, наприклад, радіоапаратури. Але слід взяти до уваги, що загальний обсяг вироблюваних економікою товарів і послуг є обмеженим наявними капіталом, працею і рівнем технології. Внаслідок підвищення *всіх* цін загальна кількість пропонованих товарів і послуг не змінюється.

Стан кривої сукупної пропозиції в довгостроковому періоді визначається даним рівнем виробництва, який називають потенційним обсягом виробництва або обсягом виробництва при повній зайнятості (мінімальний сталий рівень безробіття). Потенційно можливий рівень виробництва являє собою обсяг виробництва, до якого економіка прагне в довгостроковому періоді. При такому рівні виробництва ресурси економіки

використовуються повністю, або більш реально – безробіття знаходиться на мінімальному сталому рівні.

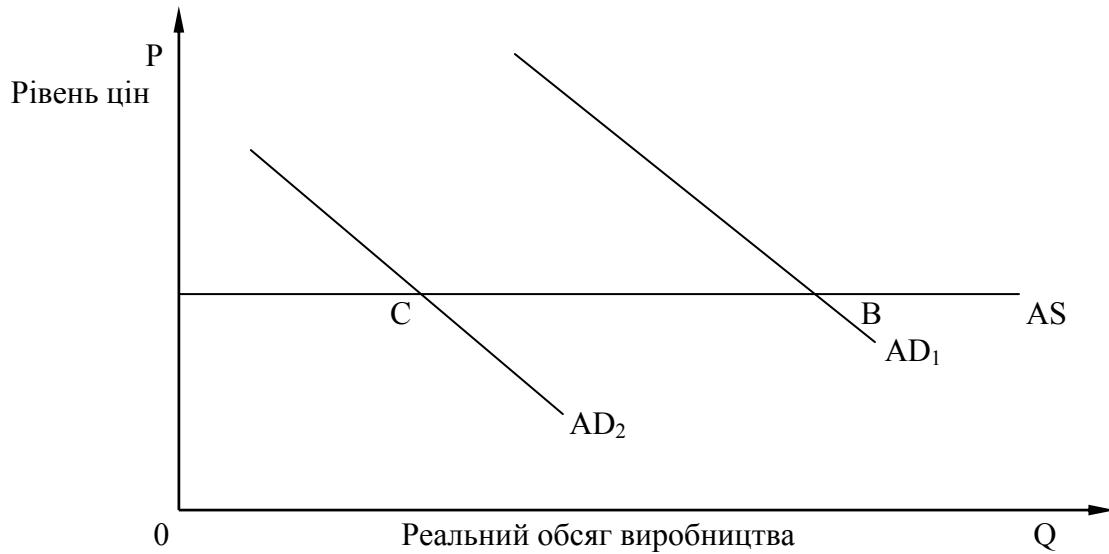
Будь-які зміни в потенційно можливому рівні виробництва викликають зрушення кривої сукупної пропозиції в довгостроковому періоді. Наприклад, при збільшенні основного капіталу відбувається підвищення продуктивності і, відповідно, обсягу пропонованих товарів і послуг. Це призведе до зміщення кривої сукупної пропозиції праворуч. І, навпаки, при зменшенні основного капіталу відбувається зниження виробництва, скорочення обсягу пропозиції національного продукту і зсув кривої сукупної пропозиції вліво.

Кейнсіанська модель описує криву сукупної пропозиції в короткостроковому періоді. В ньому ціни на деякі товари виявляються негнучкими і тому не пристосовуються до змін попиту. В результаті негнучкості цін крива сукупної пропозиції в короткостроковому періоді є не вертикальною, а горизонтальною лінією.

Негнучкість рівня цін Дж.Кейнс пов'язував з тим, що ресурси в економіці недовикористовуються. Якщо виробництво здійснюється при значних недовикористаних ресурсах, то його збільшення не пов'язане із зростанням середніх витрат на виробництво і, отже, не спричиняє підвищення рівня цін. Так само відбувається, коли в країні спостерігаються значна недовантаженість виробничих потужностей і велика кількість безробітних. Їх залучення у виробництво не приведе до зростання витрат на придбання додаткових ресурсів. Оскільки рівень цін не змінюється при виробництві потрібної кількості національного продукту, то крива сукупної пропозиції в короткостроковому періоді має вигляд горизонтальної лінії (мал. 2.3.4.).

В короткостроковому періоді точкою економічної рівноваги є точка перетину кривої сукупної пропозиції (AS) з кривою сукупного попиту (AD). Зміна обсягів сукупного попиту змінює обсяг виробництва національного продукту. Якщо крива сукупного попиту посувається вліво (з AD_1 до AD_2), то відбувається перехід від точки перетину кривих сукупного попиту і сукупної

пропозиції В до точки С. Оскільки рівень цін не змінюється, то при скороченні сукупного попиту відбувається зниження обсягу виробництва.



Мал. 2.3.4. Крива сукупної пропозиції в короткостроковому періоді

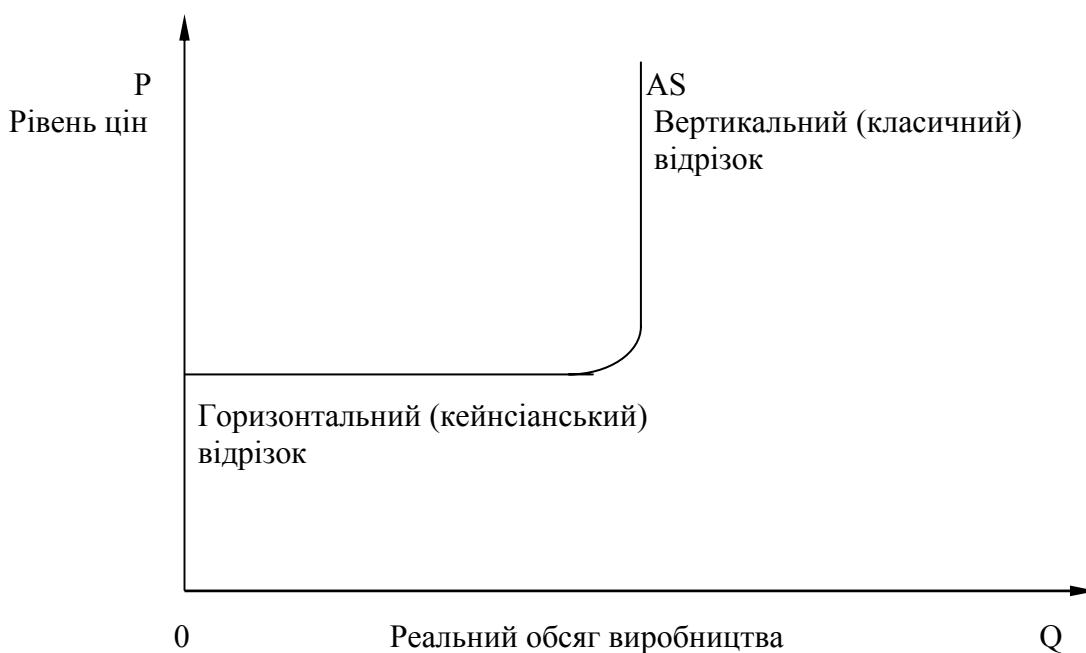
Отже, в короткостроковому періоді ціни негнучкі, крива сукупної пропозиції графічно виглядає горизонтальною лінією і зміни сукупного попиту впливають на обсяг виробництва національного продукту. В довгостроковому періоді ціни гнучкі, крива сукупної пропозиції вертикальна і зміни сукупного попиту впливають лише на рівень цін.

При з'єднанні графіків кривої сукупної пропозиції в довгостроковому і короткостроковому періодах можна отримати єдину криву сукупної пропозиції (AS), яка має такий вигляд (мал. 2.3.5.).

Єдина крива сукупної пропозиції показує реальний обсяг національного виробництва, який буде при різних рівнях цін. Вона складається із двох відрізків: *горизонтального* (кейнсіанського), коли національний продукт змінюється, а рівень цін залишається постійним, і *вертикального* (класичного), коли національний продукт залишається постійним на рівні повної зайнятості (мінімальний сталий рівень безробіття), а рівень цін змінюється.

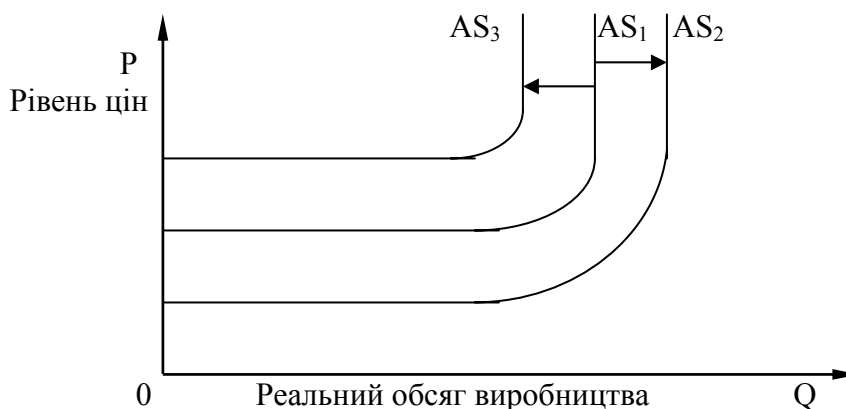
Розглянуті дві моделі кривої сукупної пропозиції характеризують залежність між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва

при інших рівних умовах. Однак ці інші рівні умови можуть суттєво впливати на криву сукупної пропозиції, зміщуючи її вправо або вліво (мал. 2.3.5.).



Мал. 2.3.5. Загальна крива сукупної пропозиції в довгостроковому і короткостроковому періодах

При зміщенні кривої вправо від AS_1 до AS_2 відбувається збільшення сукупної пропозиції. На кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції збільшення сукупної пропозиції означає зниження рівня цін при різних рівнях обсягу національного продукту. І, навпаки, зміщення кривої вліво від AS_1 до AS_3 показує зменшення сукупної пропозиції. Внаслідок цього усі сектори економіки будуть виробляти менше національного продукту, ніж раніше, при даному рівні цін, або встановлять більш високі ціни при даному обсязі національного продукту.



Мал. 2.3.5. Зміни сукупної пропозиції

В таблиці 2.3.2. надається перелік цих “інших умов” або нецінових чинників сукупної пропозиції. Для всіх них характерним є те, що, коли вони змінюються, змінюються і витрати на одиницю продукції при даному рівні цін. А це означає, що крива сукупної пропозиції буде зміщуватися вправо або вліво. Якщо під впливом цих чинників витрати на одиницю продукції зменшуються, то крива сукупної пропозиції зміщується вправо і вниз. І, навпаки, якщо витрати на одиницю продукції будуть збільшуватись, то крива сукупної пропозиції зміщується вліво і вгору.

Таблиця 2.3.2.

Нецінові чинники сукупної пропозиції, які зміщують криву сукупної пропозиції

1. Зміна цін на ресурси:
 - а) наявність внутрішніх ресурсів:
 - земля (природні ресурси);
 - трудові ресурси;
 - капітал;
 - підприємницькі здібності;
 - б) ціни на імпорتنі ресурси;
 - в) панування на ринку.
2. Зміни в продуктивності.
3. Зміни правових норм:
 - а) податки з підприємств і субсидії;
 - б) державне регулювання.

Зміна цін на ресурси. У випадку підвищення цін на ресурси при інших рівних умовах відбувається збільшення витрат на одиницю продукції і, внаслідок цього, скорочення сукупної пропозиції. І, навпаки, при зниженні витрат маємо протилежний результат.

В свою чергу, зміна цін на ресурси залежить від наявності внутрішніх ресурсів (землі, капіталу, трудових ресурсів, підприємницьких здібностей), цін на імпорتنі ресурси і панування на ринку.

Подорожчання виробничих ресурсів приводить до зростання витрат і, отже, до зменшення сукупної пропозиції, і навпаки, здешевлення – до зниження витрат і збільшення сукупної пропозиції. При першому варіанті

крива сукупної пропозиції зміститься вліво, при другому – вправо. Такі зміни можуть бути пов'язані як з внутрішнім, так із зовнішнім (світовим) ринком. Наприклад, подорожчання російських нафти і газу, які Україна купує, викликало збільшення витрат і зменшення сукупної пропозиції в нашій країні у 1992-1993 роках.

Зміни в продуктивності – це зміни обсягів виробництва на одиницю витрат. Якщо відбувається зростання продуктивності, то, при наявному обсязі ресурсів або витрат, можна отримати більший реальний обсяг національного продукту. Зростання продуктивності призводить до зміщення кривої сукупної пропозиції вправо. Якщо відбувається зменшення продуктивності, то зростають витрати на одиницю продукції, а, отже, крива сукупної пропозиції зміщується вліво. Зростанню продуктивності сприяють використання порошкової металургії у виробництві деталей для машинобудування, масова автоматизація виробництва тощо. Зменшення продуктивності відбувається за рахунок постійного зростання глибини шахт і кар'єрів, залучення в господарський оборот корисних копалин з меншим вмістом корисного компоненту і т. д.

Зміни правових норм також спричиняють збільшення або зменшення обсягів пропозиції, зміну витрат на одиницю продукції, і, отже, зміщення кривої сукупної пропозиції. В структурі змін правових норм вирізняють *зміни податків і субсидій і зміни характеру державного регулювання*.

При збільшенні податків з підприємств (податок з обороту, акцизні збори, податок на соціальне забезпечення тощо) можуть збільшуватись витрати на одиницю продукції, і це скоротить сукупну пропозицію. Субсидії бізнесу зменшують витрати виробництва і збільшують сукупну пропозицію.

Державне регулювання також розглядається як важливий чинник впливу на витрати виробництва і сукупну пропозицію. Посилення державного регулювання, зазвичай, збільшує витрати виробництва на одиницю продукції і зрушує криву сукупної пропозиції вліво. І, навпаки, за

рахунок дерегуляції можна збільшити ефективність, зменшити обсяг канцелярської роботи.

2.3.2. Споживання та заощадження

Програмна анотація

Залежність споживання та заощаджень від доходу; модель споживання та заощадження; середня схильність до споживання та заощаджень; гранична схильність до споживання та заощаджень; недоходні чинники споживання та заощадження.

Для задоволення різноманітних потреб, які постійно зростають з розвитком суспільства, люди використовують дохід, який надходить в їх особисте розпорядження. Зі зростанням доходу не тільки збільшується кількість благ, що споживаються, але й відбуваються певні зміни в структурі споживання, які специфічні для кожного окремого індивідуума. Відмінності в структурі витрат доходів пояснюються тим, що люди мають різні смаки, звичаї, традиції, ціннісні орієнтації, виховання тощо. Щоправда, при аналізі сімейних бюджетів можна виявити певні закономірності в розвитку структури витрат на споживання.

Вперше на ці закономірності звернув увагу в 50-х роках XIX століття німецький економіст і статистик Ернст Енгель. Досліджуючи взаємозв'язок доходів з основними групами споживчих витрат (продукти харчування, взуття і одяг, товари довготривалого користування і послуги) він виявив закономірність, яка пізніше отримала назву закон Енгеля.

Згідно закону Енгеля, якщо величина доходу мала, то вона повністю або майже повністю йде на споживання. По мірі зростання доходів людей зростатиме і загальне споживання, але у різних пропорціях, у різних структурних співвідношеннях. У найменшій мірі будуть зростати витрати на споживання звичайних продуктів харчування, у найбільшій – на предмети розкоші, вишукані речі, послуги. Зі збільшенням доходів зростають заощадження, які, на думку Е. Ангеля, є екстраблагом (надблагом).

Проте пізніше деякі вчені почали піддавати сумніву залежність між зростанням доходу і його споживанням. На їх погляд, є лише слабка, млява реакція споживчого бюджету на зміну доходу, яка викликана наявністю відносно сталого життєвого стандарту. Одним з перших, хто вказав на відсутність прямого зв'язку між зростанням доходу і його споживанням, нехай навіть дещо відстаючого, був американський економіст, засновник теорії монетаризму Мілтон Фрідмен. Згідно з його концепцією, життєвий стандарт сім'ї є традиційним і зберігається, якщо виключити надзвичайні обставини, незважаючи на коливання доходу. Розвиваючи цю ідею, американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1986 року Франко Модільяні у меншій мірі пов'язував зміни життєвого стандарту з доходами, а переважно - з життєвим циклом, його фазами (молодості, зрілості, старості).

Отже, на придбання споживчих товарів і послуг люди витрачають не всі доходи, що є в їх особистому розпорядженні. Частина залишається невикористаними і відкладається на збереження (заощадження). Таким чином, дохід в особистому розпорядженні (D) можна подати як суму витрат на споживання (C) і збереження (S), тобто $D = C + S$. Із цього виходить, що збереження є різницею між доходом в особистому розпорядженні і споживчими витратами, тобто $S = D - C$.

Величина заощадження, так само як і споживання, залежить від рівня доходу, який отримує людина, сім'я після сплати податків. Якщо розмір цих доходів невеликий, то вони витрачаються на споживання практично повністю. А ось при збільшенні доходів заощадження зростають не лише абсолютно (розмір), але й відносно (частка від доходу).

Причин для збереження може бути багато. Заощадження коштів може бути пов'язане з придбанням товарів, які дорого коштують (наприклад, автомобіль, дача і т.д.). Для цього необхідно довгий час відкладати гроші зі свого заробітку. Крім того, збереження нерідко виступають як страховий фонд для різних непередбачених життєвих ситуацій, для забезпечення старості тощо.

При аналізі змін споживання і заощаджень в залежності від зростання доходів, кейнсіанська школа в економічній теорії використовує такі поняття, як середня і гранична схильність до споживання та середня і гранична схильність до збереження.

Середня схильність до споживання (ССС) – це виражена у відсотках частка доходу в особистому розпорядженні, яка витрачається на споживання.

Середня схильність до збереження (ССЗ) – це виражена у відсотках частка доходу в особистому розпорядженні, яка витрачається на збереження.

Середні схильності до споживання і збереження можна, відповідно, записати так:

$$ССС = \frac{\text{споживання}}{\text{дохід}} \quad \text{і} \quad ССЗ = \frac{\text{збереження}}{\text{дохід}}.$$

Припустимо, що середньомісячні доходи людей складають 100 доларів, із яких 90 доларів витрачаються на споживання і 10 доларів йде на збереження. Звідси середня схильність до споживання буде дорівнювати 0,9 ($\frac{90}{100}$), а середня схильність до збереження – 0,1 ($\frac{10}{100}$). Обидві частки в сумі дорівнюють одиниці (ССС+ССЗ=1), що пояснюється 100% розподілом цього доходу лише на дані цілі.

Гранична схильність до споживання (ГСС) – це відношення будь-якої зміни в споживанні до тієї зміни в доході, яка його викликала. Частку приросту (скорочення) доходу, яка споживається, можна визначити так:

$$ГСС = \frac{\text{зміна в споживанні}}{\text{зміна в доході}}.$$

Гранична схильність до збереження (ГСЗ) – це відношення будь-якої зміни в збереженнях до тієї зміни в доході, яка його викликала. Частку приросту (скорочення) доходу, яка йде на збереження, можна визначити так:

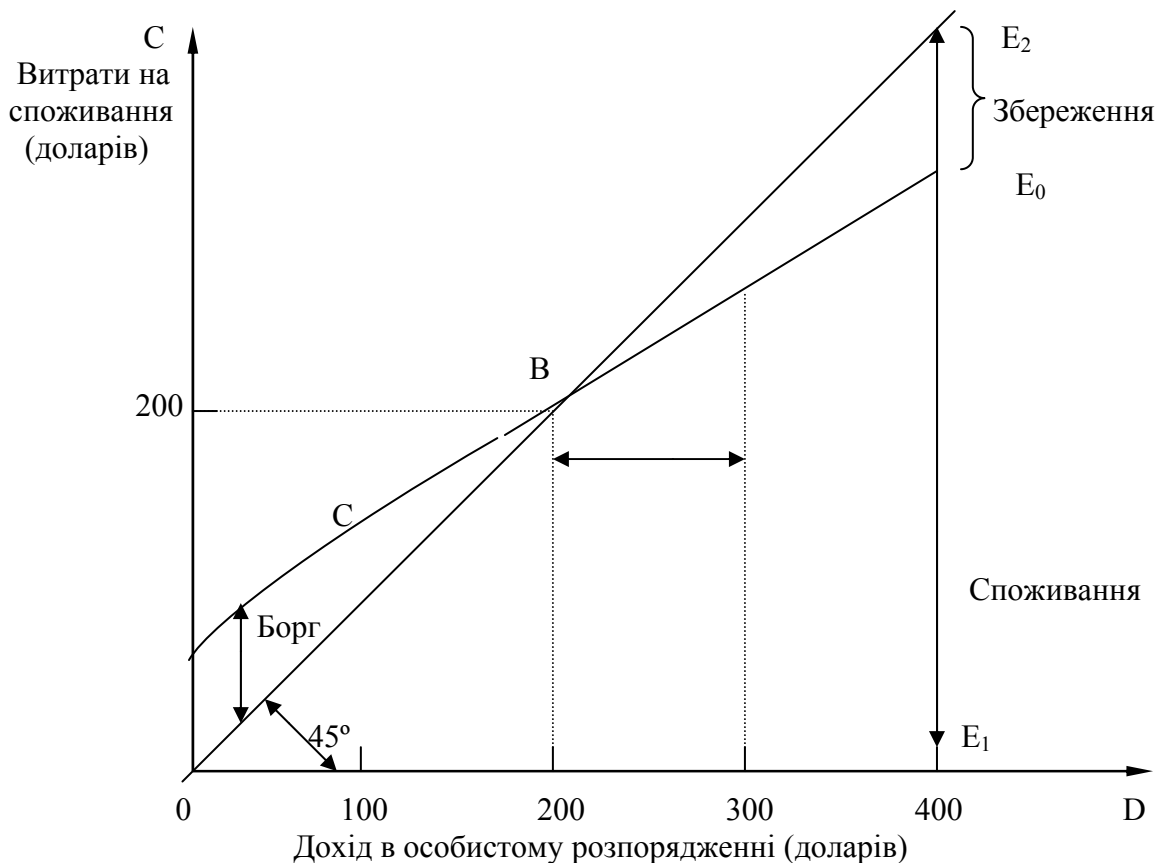
$$ГСЗ = \frac{\text{зміна в збереженні}}{\text{зміна в доході}}.$$

Припустимо, що дохід в особистому розпорядженні збільшився з 200 до 300 доларів, тобто на 100 доларів. Із даного приросту доходу 80 доларів

буде використано на придбання товарів і послуг, а 20 доларів будуть відкладатися на збереження. Звідси гранична схильність до споживання (ГСС) буде дорівнювати $0,8\left(\frac{80}{100}\right)$, гранична схильність до збереження (ГСЗ) – $0,2\left(\frac{20}{100}\right)$. Разом ці обидві частки дають одиницю ($0,8+0,2$).

Частки в співвідношенні між споживанням і заощадженням можуть змінюватись (зростати або зменшуватись), але лише під впливом і в межах змін цього доходу. Це означає, що сума ГСС і ГСЗ для будь-яких змін в доході в абсолютному розпорядженні завжди дорівнює одиниці (ГСС+ГСЗ=1).

Проаналізуємо схильність людей до споживання на основі графіка (мал. 2.3.6.).



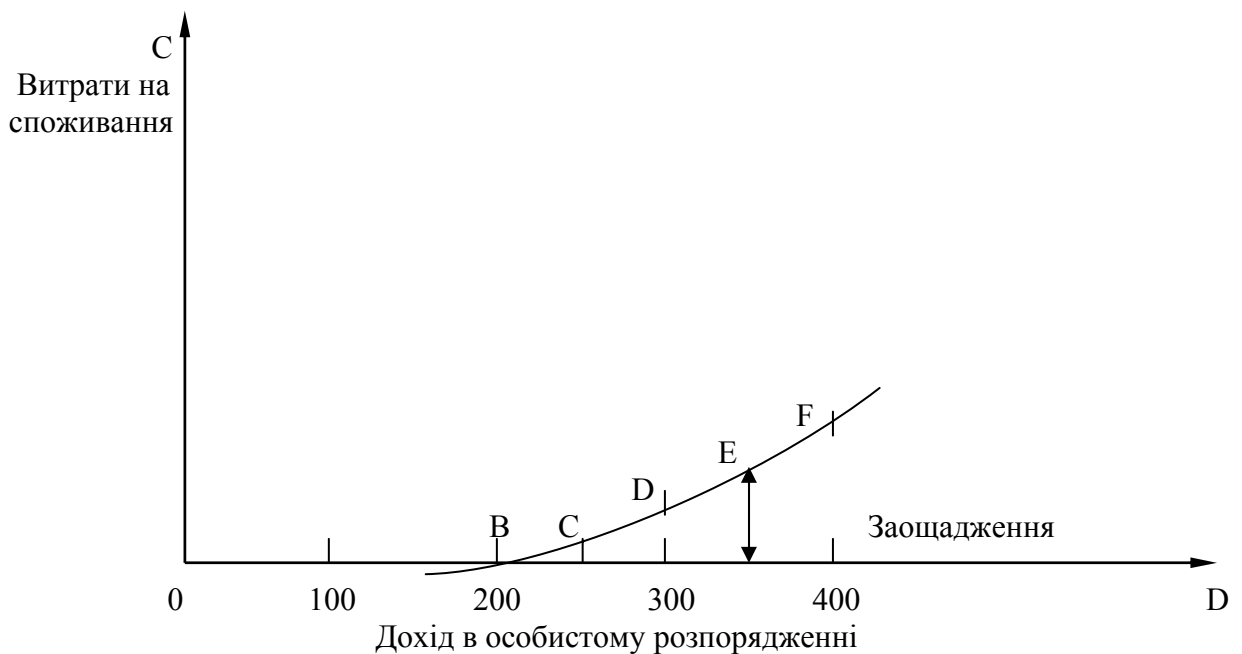
Мал.2.3.6. Схильність до споживання

На осі абсцис відкладається дохід в особистому розпорядженні (D), а на осі ординат – витрати на споживання (C). Якщо би витрати точно відповідали

доходам, то це відображала би будь-яка точка, яка лежить на бісектрисі, прямій, проведеній під кутом 45° . Але в дійсності такого збігу не відбувається і *лише частка доходів* витрачається на споживання.

Тому крива споживання (C) відхиляється від бісектриси. Місце перетину бісектриси і кривої споживання в точці В означає відсутність збереження ($D=C$). Зліва від цієї точки можна спостерігати від'ємне збереження (тобто витрати перевищують доходи – “життя в борг”), а справа – збереження додатне. Наприклад, при доході в 400 доларів ситуація складається так: відрізок E_1E_0 показує розмір споживання, а відрізок E_0E_2 – величину збереження. Рівновага між споживанням і збереженням спостерігається лише в точці В, тому що тут доходи і витрати однакові і дорівнюють 200 доларів.

Звернемося до графічного аналізу схильності до збереження (мал.2.3.7.). Це практично той самий графік, що і на малюнку 2.3.6., тільки з деякими змінами. Пояснюється це тим, що збереження плюс споживання дорівнюють доходу.



Мал.2.3.7. Схильність до споживання

На мал. 2.3.7. точка В (перетин кривої споживання з оссю абсцис) – це рівень доходу, коли збереження дорівнюють нулю. Нижче від неї – збереження від'ємне (негативне), вище – збереження позитивне.

Гранична схильність до споживання (ГСС), як відмічалось раніше, відображає розмір додаткового споживання, яке викликане додатковим доходом. На мал. 2.3.7. це відображається в нахилі кривої споживання. Крутий нахил означає високу ГСС, а плавний – низьку ГСС.

Рівень доходу в особистому розпорядженні хоча і є головним чинником, що визначає величину споживання і збереження, але не є єдиним. Крім нього, існують і інші, які можуть впливати на співвідношення між споживанням і збереженням. До них відносяться багатство, рівень цін, очікування, заборгованість споживачів, оподаткування тощо.

Багатство впливає в такий спосіб: чим воно більше, тим більше засобів витрачається на споживання і менше - на збереження. Зменшення багатства суттєво знижує рівень споживання.

Зміни рівня цін змінюють реальну цінність доходу в особистому розпорядженні і багатства в цілому. При зростанні рівня цін реальна цінність багатства знижується, зменшуються обсяги споживання поточного доходу. І, навпаки, зниження рівня цін збільшує реальне фінансове багатство, сприяє зростанню обсягів споживання.

Очікування людей, пов'язані з майбутніми цінами, грошовими доходами і наявністю товарів можуть збільшувати або зменшувати витрати на споживання і на збереження. Якщо передбачаються підвищення цін і дефіцит товарів, то підвищуються витрати на споживання і знижуються на збереження. І, навпаки, якщо очікуються великий вибір товарів і зменшення рівня цін, то витрати на споживання можуть знизитись.

Рівень заборгованості споживачів також впливає на бажання людей збільшувати або зменшувати витрати на споживання. При високій заборгованості поточне споживання скорочується, більше коштів виділяється

на погашення боргу. Якщо споживча заборгованість відносно низька, то рівні збереження і споживання можуть зростати.

Рівень оподаткування може сприяти зростанню споживчих витрат і збережень і, навпаки, може їх стримувати. При скороченні податків реальні доходи людей збільшуються, частка приросту спрямовується на збереження, а друга – витрачається на придбання споживчих товарів.

2.3.3. Інвестиції як елемент сукупних витрат

Програмна анотація

Склад інвестицій, процентна ставка як чинник інвестиційного попиту, очікувана норма чистого прибутку як чинник інвестиційного попиту, крива сукупного попиту на інвестиції, непроцентні чинники інвестиційного попиту.

Інвестиції є одним із важливих і водночас найбільш мінливих компонентів чистих витрат. Згадаємо, що інвестиції являють собою довгострокові вкладення капіталу в підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми, інноваційні проекти.

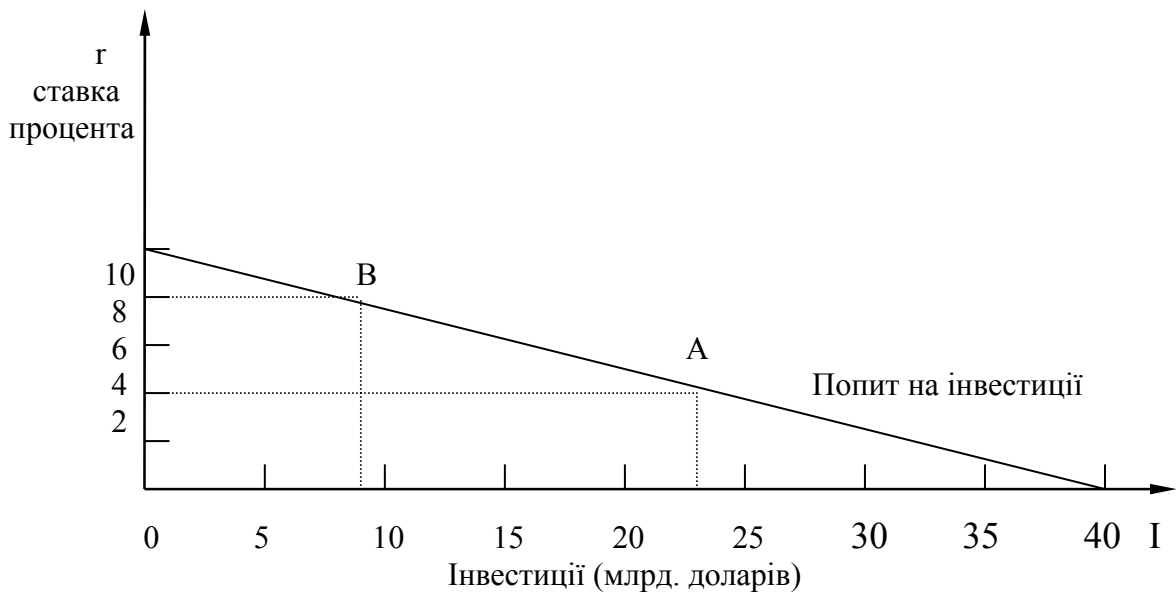
Джерелами інвестицій є:

- збереження населення, тобто засоби, що залишаються, після вирахувань з доходу, в особистому розпорядженні для витрат на особисте споживання;
- нагромадження підприємств, які функціонують в різних галузях народного господарства.

До складу інвестиційних витрат входять: 1) інвестиції в основні засоби підприємств; 2) інвестиції в будівництво житла; 3) інвестиції в товарні запаси.

Рівень інвестиційних витрат залежить, в основному, від двох чинників: 1) очікуваної норми прибутку, яку підприємці розраховують отримати від майбутніх капіталовкладень. Якщо прибутковість, яку очікують підприємці, недостатньо висока, то витрати на такий інвестиційний проект взагалі не

будуть здійснені; 2) величини реальної відсоткової ставки. Якщо норма відсотка виявляється меншою від очікуваної норми прибутку, то капітали будуть вкладені до інвестиційного проекту. І, навпаки, якщо норма реального відсотку передбачається вищою за очікувану норму чистого прибутку, то інвестиції не будуть здійснені. Графічно взаємозв'язок між нормою відсотка й інвестиціями має такий вигляд:



Мал.2.3.8. Крива сукупного попиту на інвестиції

На осі ординат позначені різні значення реальної відсоткової ставки (r), а на осі абсцис – відповідні значення попиту на інвестиційні ресурси (I). Отримана на їх основі крива називається *кривою сукупного попиту на інвестиції*. Вона показує зміну попиту на інвестиції з точки А до точки В при зміні реальної відсоткової ставки. Якщо при ставці відсотку 8 попит на інвестиції складає 10 млрд. доларів, то при зниженні цієї ставки до 4 попит на інвестиції збільшиться до 25 млрд. доларів. Залежність між реальною ставкою відсотка (ціною) і попитом на інвестиційні ресурси тут зворотня.

В розглянутій моделі інвестиційних рішень головним чинником, який визначає величину споживання, є дохід фізичних і юридичних осіб. Але він не єдиний, є й інші чинники, які впливають на споживання, так звані непроцентні, які можуть також впливати на величину інвестиційного попиту і викликати зміщення його кривої. Серед них можна виділити витрати на

придбання, експлуатацію і обслуговування обладнання, податки на підприємства, технологічні зміни, наявний основний капітал, очікування. Будь-які з цих чинників, що викликають приріст очікуваної прибутковості інвестицій, зміщують криву попиту на інвестиції вправо. І, навпаки, якщо вони викликають зниження очікуваної прибутковості інвестицій, то крива сукупного попиту на інвестиції буде зміщуватися вліво.

2.3.4. Базові моделі економічної рівноваги

Програмна анотація

Модель “сукупний попит – сукупна пропозиція”: механізм відновлення рівноваги в короткостроковому та довгостроковому періодах; модель “витрати-випуск”, бісектриса і фактичні сукупні витрати; модель “вилучення – ін’єкції”, склад вилучень та ін’єкцій, заплановані та незаплановані інвестиції та заощадження, рівновага на ринку позичкового капіталу.

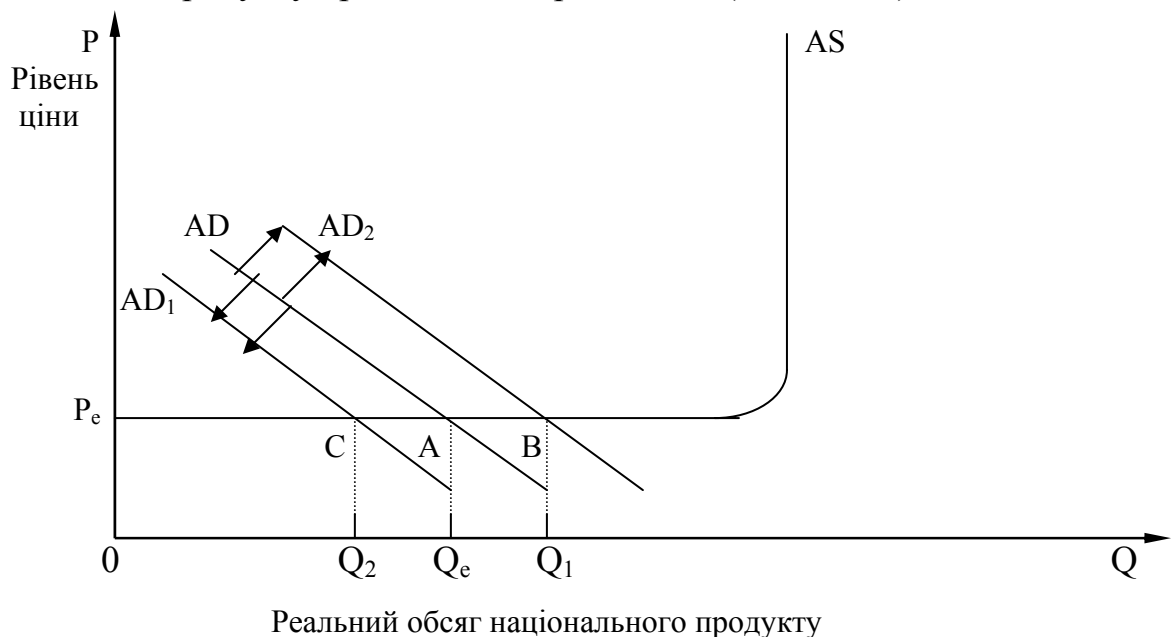
Забезпечення збалансованості (рівноваги) макроекономіки є найважливішою проблемою економічної теорії. Різними економічними школами розроблено різні моделі макроекономічної рівноваги, використання яких за певних умов може сприяти розв’язанню цієї проблеми. Найвідомішими є дві моделі макроекономічної рівноваги. Перша називається модель “національний дохід – сукупні витрати” або кейнсіанська модель. Друга – модель “сукупний попит – сукупна пропозиція”, або модель “AD-AS”, у відповідності з початковими літерами цих слів по-англійськи.

Згідно *кейнсіанської теорії*, макроекономічна рівновага залежить від споживання, збереження й інвестицій. Між цими елементами повинно існувати певне співвідношення. Макроекономічна рівновага буде забезпечена, якщо люди розподіляють свій дохід між споживанням і збереженням так, що величина останнього відповідає величині інвестицій. Інакше кажучи, заощадження (S) мають дорівнювати інвестиціям (I). Недотримання цих умов викликає незбалансованість в економіці.

В сучасних умовах все більше уваги приділяється моделі “AD-AS”. На думку більшості економістів, збалансованість макроекономіки можна забезпечити лише на основі збігу структури сукупного попиту зі структурою сукупної пропозиції. Це досягається тоді, коли бажання покупців придбати певну кількість товарів і послуг при даному рівні цін співпадає з бажанням продавців продати таку ж саму кількість товарів і послуг при тому ж рівні цін. За такої рівноваги кожний продукт виробляється в такому обсязі, на який є попит з боку суспільства.

Збалансованість народного господарства передбачає належний розподіл виробничих ресурсів між різними сферами діяльності. В кожній галузі має бути зайнята лише така кількість капіталу і робочої сили, яка б сприяла виробництву товарів і послуг в тому обсязі, на який є попит.

Графічно координати перетину (точка А) кривих сукупного попиту (AD) і сукупної пропозиції (AS) показують рівноважний реальний обсяг національного продукту і рівноважний рівень цін (мал. 2.3.9.).



Мал. 2.3.9. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції в короткостроковому періоді

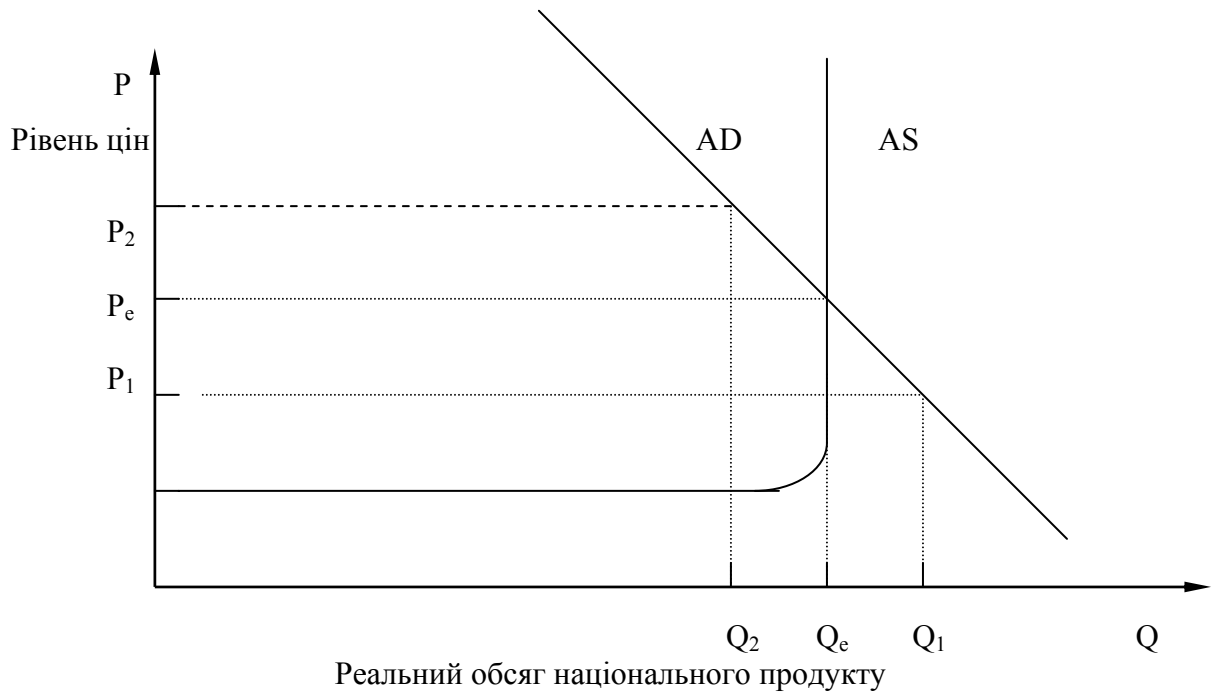
У випадку відхилення кривої сукупного попиту (AD) або кривої сукупної пропозиції (AS) від рівноважного рівня конкурентне середовище підключає механізм відновлення рівноваги. Цей механізм має свою специфіку в

короткостроковому і довгостроковому періодах, що вимагає спеціального дослідження.

Короткостроковий період і механізм відновлення економічної рівноваги на графіку (мал.2.3.9.) представлені ілюстрацією стану рівноваги сукупного попиту і сукупної пропозиції в момент їх перетину. Точка А є точкою рівноваги. В цій точці перетину обсяг сукупного попиту дорівнює сукупній пропозиції (Q_e), а ціна (P_e) виступає рівноважною ціною.

При збільшенні обсягів виробництва з точки Q_e до Q_1 при незмінному рівні цін рівновага порушується, виникає надлишок пропозиції над попитом. Труднощі з реалізацією надлишкової продукції примусять виробників знижувати обсяги виробництва, довести їх до рівня Q_e і тим самим поповнити рівновагу. Якщо збільшення сукупної пропозиції знизить ціну, то ціна викличе збільшення обсягів бажаних закупок до нового рівня сукупної пропозиції. Якщо крива сукупного попиту переміститься вправо (з AD до AD_2), то відбудеться збільшення рівноважного обсягу виробництва з Q_e до Q_1 при незмінному рівні цін.

Довгостроковий період і механізм відновлення економічної рівноваги. В довгостроковому періоді точка рівноваги (точка перетину кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції) знаходиться на вертикальній частині кривої сукупної пропозиції (мал. 2.3.10.). Тому механізм відновлення економічної рівноваги залежить від впливу умов повної зайнятості, тобто мінімального сталого рівня безробіття. При зниженні рівня цін з P_e до P_1 величина сукупного попиту зростає з Q_e до Q_1 . При цьому обсяг пропонованого національного продукту залишається незмінним. Конкуренція покупців, що викликана надлишковим попитом, здатна поновити рівноважний рівень цін. У випадку протилежної ситуації, коли рівень цін виявиться вищим від рівноважного, зменшиться величина сукупного попиту при незмінному обсязі пропозиції. Конкуренція, яка виникає між продавцями через надлишкову пропозицію може привести до зниження рівня цін і поновлення рівноваги.



Мал. 2.3.10. Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції в довгостроковому періоді

Таким чином, в *короткостроковому періоді* поновлення економічної рівноваги досягається внаслідок зміни обсягів виробництва при незмінному рівні цін, а в довгостроковому забезпечується зміною рівня цін при незмінних обсягах виробництва.

У процесі аналізу рівноваги між сукупними витратами і реальним національним продуктом застосовуються дві моделі: “витрати-випуск” і “вилучення-ін'єкції”.

Модель “витрати-випуск”. В економічній теорії використовуються дві моделі інтерпретації макроекономічної рівноваги, які співзвучні між собою, тобто мають однакову назву. Перша називається модель “витрати-випуск” Леонтєва, від імені її автора, американського економіста Василя Леонтєва. Вона являє собою економіко-математичну балансову модель, яка знаходиться в основі міжгалузевого балансу виробництва і розподілу продукції, заснована на порівнянні вартості продукції, що випускається, і сумарних грошових витрат на її випуск. В моделі “витрати-випуск” Леонтєва кожна виділена галузь розглядається як *покупець* (споживач) різних благ, створених у інших галузях, що й складає її *витрати*, а також – як *продавець* (виробник) своєї

продукції іншим галузям, що й утворює її *доходи*, або *випуск*. Міжгалузевий баланс розкриває прямі й обернені зв'язки між галузями, які свідчать про напрями й обсяги потоків товарів і послуг, доходів в економіці та про відповідні пропорції розподілу національного продукту суспільства. На основі цих пропорцій визначаються коефіцієнти витрат виробничих ресурсів (капіталу, праці, природних ресурсів) на одиницю продукції у відповідних галузях, що дозволяє виявити напрями регулювання вказаних пропорцій. Ця модель часто використовується при плануванні економічного розвитку.

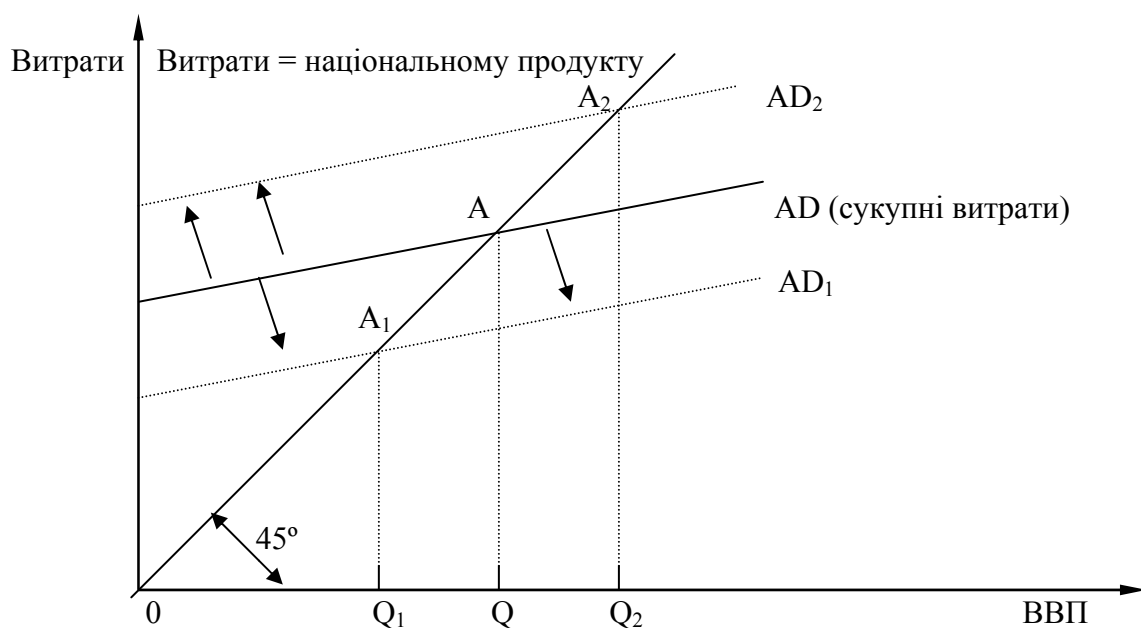
Друга модель, з такою ж назвою, використовується кейнсіанцями при аналізі рівноваги між сукупними витратами і ВВП. В кейнсіанській моделі “витрати-випуск” визначальним є сукупний попит, який знаходить своє відображення через сукупні витрати і сукупну пропозицію, яка представлена реальним валовим внутрішнім продуктом. Ця модель ґрунтується на прямій залежності між ВВП і сукупними витратами. Якщо сукупні витрати зростають, то зростає і ВВП, і, навпаки, якщо зменшуються сукупні витрати, то зменшується і ВВП.

Ця кейнсіанська модель рівноважного рівня національного продукту передбачає постійні величини основного капіталу, робочої сили, незмінну технологію, фіксовані ставки заробітної плати, ціни і, отже, очікування людей, тим самим визначаючи статичну рівновагу, при якій пропозиція реального національного продукту дорівнює тій кількості національного продукту, яку люди бажають придбати.

В кейнсіанській моделі “витрати-випуск” обсяг сукупних витрат визначає обсяг виробництва і пов'язаний з ним рівень безробіття. Вона не передбачає можливості виникнення рівноваги на основі повної зайнятості. І навіть, навпаки, прагне продемонструвати можливість існування рівноваги в умовах безробіття. Рівноважний рівень національного продукту встановлюється там, де “втрати” із кейнсіанської системи дорівнюють “вприскуванням”, і може існувати при неповній зайнятості. Якщо таке відбувається, кейнсіанська теорія пропонує збільшення державних витрат,

яке з допомогою мультиплікатора приведе до рівня національного продукту й обсягу виробництва, достатніх для забезпечення повної зайнятості.

Графічно рівноважному стану в цій моделі відповідає точка, в якій функція сукупних витрат перетинає пряму лінію, яка проходить через початок координат під кутом 45° . Приведений графік (мал.2.3.11.) досить часто називається “кейнсіанським хрестом”, або хрестом Самуельсона – в честь Пола Самуельсона, який першим запропонував таку графічну інтерпретацію.



Мал. 2.3.11. Кейнсіанська модель “витрати-випуск”

На горизонтальній осі графіка представлено ВВП, а на вертикальній – сукупні витрати. Бісектриса відображає ситуацію, коли фактичні і заплановані сукупні витрати збігаються. Перетин ліній фактичних і запланованих сукупних витрат у точці А свідчить про тотожність між цими витратами і про те, що рівноважний ВВП дорівнює Q.

Однак в реальній дійсності фактичні сукупні витрати, як звичайно, не збігаються із запланованими сукупними витратами. Підприємства можуть виробляти національного продукту більше, ніж зможуть його реалізувати. У цьому випадку відбувається незапланований приріст інвестицій у товарні запаси, що викликає тенденцію до скорочення ВВП від Q₂ до Q. Якщо

підприємства будуть виробляти національного продукту менше, ніж це відповідає планам покупців, то відбувається незаплановане зменшення інвестицій у товарні запаси, що породжує тенденцію до збільшення ВВП від Q_1 до Q .

Кейнсіанська модель “витрати-випуск” показує зміну сукупних витрат (від AD до AD_1 або до AD_2) водночас зі зміною обсягу рівноважного ВВП (від Q до Q_1 або до Q_2) і точки рівноваги (від A до A_1 або до A_2). Якщо сукупні витрати (сукупний попит) зростають, точка рівноваги зміститься по бісектрисі вгору, а рівноважний ВВП – у бік збільшення; якщо ж сукупні витрати зменшаться – точка рівноваги зміститься по бісектрисі вниз, а рівноважний ВВП – у бік зменшення.

Модель “вилучення-ін’єкції” використовується для визначення ВВП шляхом співставлення витрат і обсягів виробництва. Переваги цієї моделі в тому, що вона акцентує увагу на нерівність $C+I_n$ і ВВП при всіх рівнях виробництва, крім рівноважного.

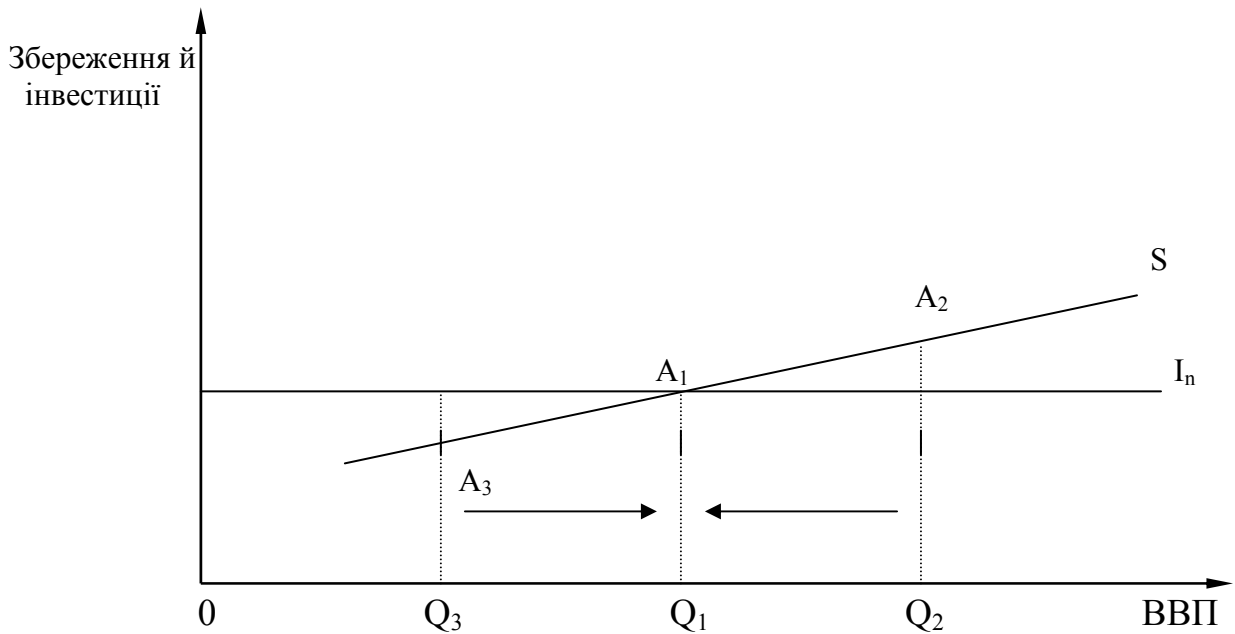
Згідно цієї моделі, виробництво будь-якого обсягу продукції дає адекватний розмір доходу після сплати податків. Частку цього доходу люди можуть зберегти, тобто не спожити. Виходячи з цього, збереження являє собою *вилучення*, витік або відволікання, потенційних витрат із потоку витрати-доходи. Внаслідок збереження кінцеве споживання стає меншим від загального обсягу виробництва, або ВВП. В цьому зв’язку споживання як такого недостатньо, щоб вибрати з ринку весь обсяг виробленої продукції, може відбутися зниження виробництва ВВП. Але цього не відбувається, тому що друга частина виробленої продукції реалізується в середині підприємницького сектору у формі засобів виробництва, або інвестиційних товарів. Тому інвестиції можна розглядати як *ін’єкції* витрат в потік доходи-витрати, що доповнює споживання. Інакше кажучи, інвестиції – це потенціальна компенсація, або відшкодування, вилучення засобів на збереження.

При перевищенні вилучення засобів на збереження над ін'єкцією інвестицій, $C+I_n$ буде меншим, ніж ВВП, а даний рівень ВВП – занадто високим, щоб бути стійким. Інакше кажучи, будь-який рівень ВВП, коли збереження перевищують інвестиції, буде вищим від рівноважного. І, навпаки, якщо ін'єкції інвестицій перевищують витік засобів на збереження, то $C+I_n$ буде більшим, ніж ВВП, і останній має підвищуватися.

Важливо пам'ятати, що в закритій приватній економіці існує лише один вид витіку (збереження) й ін'єкцій (інвестицій), які заслуговують уваги. В цілому ж *витік* – це будь-яке використання доходу не на закупівлю виробленої всередині країни продукції. Отже, для реальної ситуації (економічної моделі) необхідно включити в аналіз також додаткові вилучення на імпорт і податки. Подібно до цього: ін'єкція – це будь-який додаток до споживних витрат на продукцію, яка вироблена всередині країни. Ін'єкції можуть мати вид урядових закупок, експорту і т.п. Для того, щоб привести модель в дію, необхідно просто порівняти один витік у вигляді збережень з єдиною ін'єкцією у вигляді інвестицій – для виявлення їх впливу на ВВП.

Визначення рівноважного ВВП за допомогою моделі “вилучення-ін'єкції” можна проілюструвати графічно. На мал. 2.3.12. лінія запланованих інвестицій (I_n) має горизонтальний вигляд, тобто припускається, що інвестиційні плани підприємств не залежать від поточного доходу. Лінія заощаджень (S) має вигляд позитивно похилої лінії і відображає пряму залежність заощаджень від поточного доходу.

За допомогою цієї моделі можна визначити рівноважний ВВП в точці перетину (A) кривої збережень (S) і запланованих інвестицій (I_n). Лише в точці A_1 рівноваги домогосподарства мають намір зберегти стільки ж, скільки підприємці хочуть інвестувати. Саме відповідність цих планів і приводить до рівності ВВП і $C+I_n$.



Мал. 2.3.12. Рівноважний ВВП в моделі “вилучення-ін'єкції”

Виходячи з малюнку 2.3.12., рівноважний ВВП дорівнює Q_1 , оскільки лише в цьому випадку заощадження дорівнюють запланованим інвестиціям, про що свідчить перетин їхніх ліній в точці A_1 . За більш високих рівнів ВВП заощадження домогосподарств будуть більші, ніж інвестиції підприємців. Так, якщо ВВП дорівнює Q_2 , то заощадження більші від запланованих інвестицій ($A_2 > I_n$), але врівноважуються із фактичними інвестиціями за рахунок незапланованого збільшення інвестицій в товарні запаси. За більш низьких рівнів ВВП заощадження як функція ВВП будуть меншими, ніж заплановані інвестиції. Так, якщо ВВП дорівнює Q_3 , то заощадження менші від запланованих інвестицій ($A_3 < I_n$), але врівноважуються із фактичними інвестиціями за рахунок незапланованого зменшення інвестицій в товарні запаси.

Заплановані та незаплановані інвестиції. Обсяги збережень і інвестицій можуть відрізнятися, тому що здійснюють їх різні люди. А це може викликати зміни в рівновазі ВВП. Але в той же час збереження й інвестиції завжди мають дорівнювати одне одному. Щоб розібратися в цих явищах необхідно розмежувати *заплановані інвестиції* і заощадження (обсяги тих і інших не співпадають) та *фактичні інвестиції* і заощадження (обсяги тих і інших співпадають).

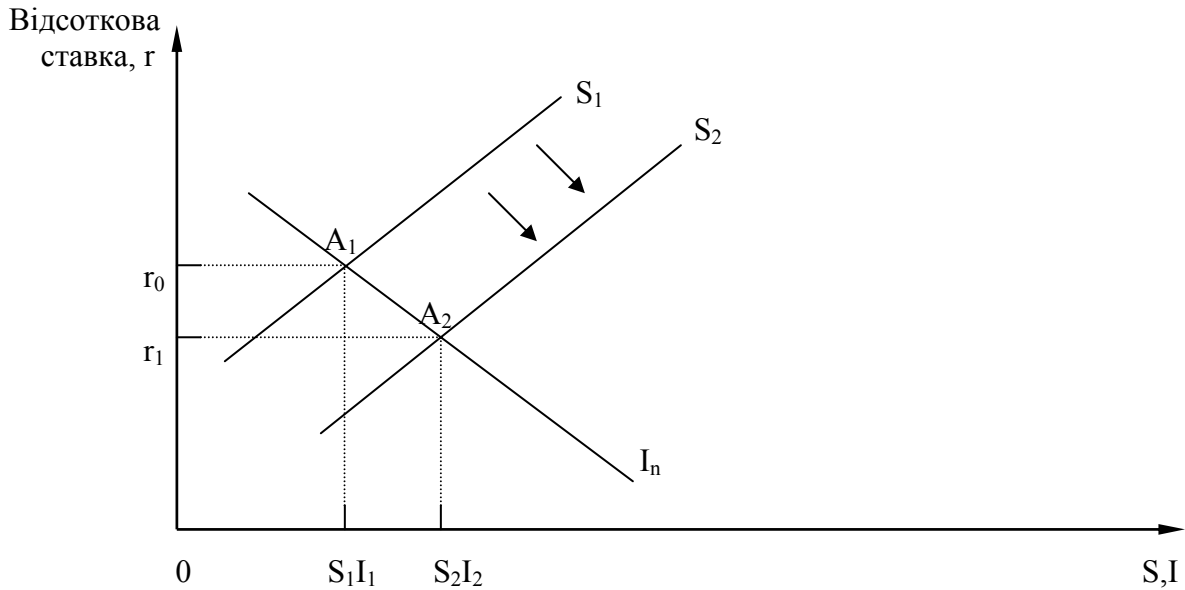
Фактичні інвестиції – реальні інвестиції держави і приватних підприємств, дорівнюють сумі запланованих і незапланованих інвестицій. *Незаплановані інвестиції* використовуються як вирівнюючий елемент, який постійно приводить у відповідність фактичні величини збережень і інвестицій в будь-який період часу.

Рівність запланованих інвестицій і збережень визначає рівноважний рівень ВВП.

При розгляданні моделі “вилучення-ін'єкції” вважалося, що мінливим елементом можуть бути лише заощадження, які змінюються в залежності від доходу. Але в дійсності зміна доходу і заощаджень спричинює зміну запланованих інвестицій. Як ми уже знаємо, вони можуть змінюватись зі зміною прибутковості і відсоткової ставки на ринку позичкового капіталу. Розглянемо графічно залежність моделі “вилучення-ін'єкції” від ринку позичкового капіталу.

На малюнку 2.3.13. відображена залежність між заощадженнями, інвестиціями і відсотковою ставкою. Заощадження (S_1) – позитивно похила лінія, яка характеризує пряму залежність заощаджень від відсоткової ставки (r).

А заплановані інвестиції (I_n) – від'ємно похила лінія, яка характеризує обернену залежність запланованих інвестицій від відсоткової ставки. В точці A_1 перетину кривих інвестицій (I_n) і заощаджень (S_1) установлюється рівновага на ринку позичкового капіталу, $I_n = A_1$. Якщо відсоткова ставка збільшується (з r_1 до r_0), то заощадження зростають (з S_1 до S_2) і зменшуються заплановані інвестиції (з I_2 до I_1). І, навпаки, якщо відсоткова ставка зменшується (з r_0 до r_1), то заощадження також зменшуються (з S_2 до S_1), а заплановані інвестиції зростають (з I_1 до I_2). Внаслідок цих змін точка рівноваги (перетину) мала можливість переміщатися, від A_1 до A_2 і, навпаки, від A_2 до A_1 . Таким чином, відсоткова ставка (ціна інвестиційного ресурсу) змінює заощадження і заплановані інвестиції в протилежних напрямках.



Мал. 2.3.13. Зміни рівноваги на ринку позичкового капіталу

Відсоткова ставка не є постійною величиною, вона також змінюється в залежності від заощаджень і інвестицій. Її зміна відбувається до тих пір, поки заощадження не врівноважуються із запланованими інвестиціями. При надто низькій відсотковій ставці інвестори хочуть отримати більше позичкових грошей, порівняно з можливостями їх пропозиції. За такої ситуації відсоткова ставка буде зростати. І, навпаки, якщо відсоткова ставка надто висока, величина заощаджень перевищує заплановані інвестиції, тобто пропозиція позичкових грошей більша від попиту на них, то відбувається зниження відсоткової ставки.

2.3.5. Мультиплікатори витрат і податків

Програмна анотація

Сутність мультиплікатора, простий мультиплікатор витрат та податків, граничний коефіцієнт податків та мультиплікатор витрат з врахуванням податків, гранична схильність до імпорту та мультиплікатор витрат у відкритій економіці, мультиплікативний ефект при стабільних цінах та інфляції, мультиплікативний ефект і загальна зміна ВВП.

Збільшення інвестицій приводить до зростання національного продукту і сприяє підвищенню рівня зайнятості ще і в зв'язку з виникненням певного ефекту, який отримав назву *ефект мультиплікатора*.

Вперше на ефект мультиплікатора звернули увагу у 1930 році англійські економісти Ричард Кан і Джон Кейнс, який його розвив. Аналізуючи взаємозв'язок між інвестиціями і національним продуктом, вони побачили: якщо відбувається приріст інвестицій, то національний продукт приростає у більшій пропорції, ніж інвестиції.

Мультиплікатор (від лат. *multiplicator* – примножувач) – числовий коефіцієнт, величина якого характеризує ступінь, за якого збільшення інвестицій породжує зміну обсягу випуску даної продукції.

Чисельно мультиплікатор (K) більший від одиниці і дорівнює відношенню приросту національного продукту (ΔY) до приросту інвестицій (ΔI). Це може бути записано так: $K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$.

Коефіцієнт мультиплікатора показує, який приріст національного продукту забезпечує одна грошова одиниця інвестицій. Якщо відома величина приросту національного продукту, який дають кожна грошова одиниця інвестицій і загальна сума інвестицій, можна легко визначити приріст національного продукту: $\Delta Y = K \times \Delta I$.

Наприклад, якщо кожна грошова одиниця інвестицій дає 2 одиниці приросту продукції, тобто коефіцієнт мультиплікатора (K) дорівнює 2, а загальна сума інвестицій складає 100 одиниць, то загальний приріст національного продукту складатиме:

$$\Delta Y = K \times \Delta I = 2 \cdot 100 = 500 \text{ одиниць}.$$

Дія мультиплікатора може бути показана на основі послідовності подій, які відбуваються вслід за первісним капіталовкладенням. Зростання інвестицій збільшує доходи, які, в свою чергу, частково витрачаються на інші товари і послуги. В результаті виробники інших товарів і послуг також отримують вигоди від збільшення доходів і також використають частину їх; і

те ж саме, але уже зменшуваної суми доходу, буде відбуватися на кожній стадії. Це – ніби кола на воді від кинутого камінця.

Очевидно, що остаточний приріст доходу буде визначатися тим, скільки доходу буде надходити на кожній стадії, тобто граничною схильністю до споживання (ГСС) учасників послідовності подій. Виходячи з цього, величину мультиплікатора визначають так:

$$K = \frac{1}{1 - ГСС}.$$

Оскільки сума граничної схильності до споживання і граничної схильності до заощаджень має дорівнювати одиниці, мультиплікатор можна записати як одиницю, поділену на граничну схильність до заощаджень (ГСЗ):

$$K = \frac{1}{ГСЗ} = \frac{1}{1 - ГСС}.$$

Очевидно, що, чим вища схильність до заощаджень, тим меншою буде величина мультиплікатора, так що у відкритій економіці, в якій висока схильність до *імпорту, оподаткування і заощаджень*, мультиплікатор буде меншим. Зростання ГСЗ і зменшення ГСС, на думку Дж. Кейнса, зменшує ефективність попиту і зайнятості, приводить до стагнації.

Розглянутий простий мультиплікатор, як бачимо, має однакову дію не тільки стосовно інвестицій, а й інших елементів сукупних витрат, якщо вилучення відбуваються лише в формі заощаджень. Тому в загальному контексті це є мультиплікатор витрат:

$$K = \frac{1}{ГСЗ} = \frac{1}{1 - ГСС}.$$

Використовуючи цей мультиплікатор, можна обчислити приріст ВВП, спричинений будь-якою початковою зміною сукупних витрат ($C_y B_n$):

$$\Delta ВВП = K \times \Delta C_y B_n.$$

При застосуванні мультиплікатора витрат важливо враховувати те, що ВВП може змінюватися: а) реально; б) інфляційно; в) на умовах певного співвідношення між реальною та інфляційною змінами. Це означає, що кожний однаковий початковий приріст запланованих інвестицій може

викликати різний мультиплікативний приріст ВВП, в залежності від динаміки цін. При стабільних цінах мультиплікатор працює на повну потужність, тобто ефект мультиплікатора досягає максимального рівня. В умовах зростання цін певна частка або весь мультиплікативний ефект може бути нейтралізований інфляцією.

Вплив цінового чинника на мультиплікативний приріст реального ВВП ще раз свідчить, що ефект мультиплікатора витрат залежить від рівня зайнятості і загального стану економіки. Якщо вона знаходиться в умовах глибокої економічної кризи, то еластичність цін стосовно сукупного попиту є невисокою, а мультиплікатор діє майже на повну потужність. Якщо економіка наближається до стану повної зайнятості, то мультиплікатор все більше втрачає свою потужність і тому зникає доцільність будь-якого приросту запланованих інвестицій, оскільки в результаті отримуємо лише інфляцію.

Основні поняття

- Сукупний попит
- Споживання
- Інвестиції
- Державні закупки товарів і послуг
- Чистий експорт
- Ефект процентної ставки
- Ефект багатства
- Ефект імпортних закупок
- Нецінові чинники сукупного попиту
- Класична модель впливу на сукупну пропозицію
- Кейнсіанська модель впливу на сукупну пропозицію
- Крива сукупної пропозиції в короткостроковому періоді
- Загальна крива сукупної пропозиції в довгостроковому періоді
- Нецінові чинники сукупної пропозиції

- Заощадження
- Закон Енгеля
- Середня схильність до споживання
- Середня схильність до збереження
- Гранична схильність до споживання
- Гранична схильність до збереження
- Джерела інвестицій
- Чинники визначення рівня витрат
- Крива сукупного попиту на інвестиції
- Модель “сукупний попит – сукупна пропозиція”
- Рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції в короткостроковому періоді
- Механізм відновлення економічної рівноваги в короткостроковому і довгостроковому періодах
- Модель “витрати-випуск”
- Модель “вилучення-ін'єкції”
- Мультиплікатори витрат і податків
- Коефіцієнт мультиплікатора
- Граничний коефіцієнт податків
- Гранична схильність до імпорту
- Мультиплікатор витрат у відкритій економіці
- Мультиплікативний ефект при стабільних цінах та інфляції

Тема 2.4. Механізм зовнішньоекономічної діяльності

ПЛАН

2.4.1. Платіжний баланс

2.4.2. Валютний курс

2.4.3. Національна економічна рівновага в умовах відкритої економіки

Опорний конспект лекції

2.4.1. Платіжний баланс

Програмна анотація

Сутність платіжного балансу; характеристика складових рахунку поточних операцій: товари та послуги, доходи, поточні трансферти; характеристика складових рахунку капітальних операцій: капітальні трансферти, інвестиції, інші інвестиції, резервні активи; чисті помилки та упущення, регулювання платіжного балансу.

Економічні зв'язки між країнами й їх ефективність знаходять свій узагальнений вираз в платіжних балансах.

Платіжний баланс – статистичний звіт про стан зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період; відображає рух грошових засобів у вигляді платежів із країни в країну. Платіжний баланс характеризує співвідношення сум платежів, зроблених країною за кордоном на протязі певного періоду, і надходжень в країну на протязі того ж періоду.

Платіжний баланс служить джерелом інформації, яка розкриває особливості участі країни в міжнародному обміні товарами, послугами і капіталом. В ньому відображаються всі зовнішньоекономічні операції з грошовими засобами, які здійснюються в країнах. На його основі можна проводити аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни, приймати рішення в царині зовнішньоекономічної політики.

Оскільки платіжний баланс відображає фактичний стан платежів, то поруч з ним складається *розрахунковий баланс*, в якому відображаються не лише фактичні платежі, але й вимоги і зобов'язання, які не оплачені в даний момент, незалежно від терміну надходження платежів.

Платіжний баланс, в якому надходження грошових засобів перевищують їх витрачання, називають *активним*, і, навпаки, якщо витрати перевищують надходження, – *пасивним*.

В практиці зовнішньоекономічної діяльності використовується класифікація статей платіжного балансу, яка розроблена Міжнародним валютним фондом (МВФ). Виходячи з діючого стандартного підходу, складовими платіжного балансу є три великих розділи. Перший розділ – це рахунок поточних операцій; другий – рахунок операцій з капіталом; третій розділ відображає розрахунки офіційного міжнародного резерву. В свою чергу, кожний із даних розділів включає в себе підрозділи й окремі статті.

Перший розділ – *рахунок поточних операцій* – включає в себе товари та послуги, доходи, поточні трансферти. Тут відображаються результати експорту й імпорту товарів і послуг. Частина платіжного балансу, яка відображає експорт і імпорт товарів, називається *торговим балансом* країни.

Експорт товарів мінус імпорт їх дає *сальдо торгового балансу*. Воно буде вважатися позитивним, або активним, якщо експорт перевищує імпорт, і від'ємним, або дефіцитним, коли імпорт перевищує експорт.

В першому розділі платіжного балансу відображена також і торгівля послугами, які в останні роки, у зв'язку зі суттєвим зростанням своїх обсягів, отримують більш важливе значення; їх частка в світовому товарообігу дуже висока і неухильно зростає. Доходи і витрати (видатки), які проходять за статтею “Послуги”, пов'язані з туризмом, роботою телерадіокомунікацій, утриманням військових баз, іноземних представництв, з приватними некомерційними операціями (перекази родичам, спадщина) і т.п. В цьому розділі також відображаються платежі і надходження трансфертного, страхового характеру й інші неторгові платежі. Наприклад, гуманітарна

допомога, яку держава надає комусь або отримує від інших, безкоштовні субсидії зарубіжним країнам та інші.

Підсумок торгового балансу, обміну послугами, разових платежів та інших неторгових операцій дає, в решті-решт, або сальдо поточних рахунків, або сальдо балансу поточних операцій.

Другий розділ платіжного балансу – *баланс руху капіталів* – відображає купівлю і продаж активів, надання та отримання довгострокових і короткострокових позик і кредитів. Наприклад, якщо надходження від експорту недостатні для витрат імпорту, розраховуватися приходиться за рахунок позик, які будуть відображені в розділі руху капіталу як приплив капіталу в кредитних статтях. Засоби, які надаються іншим державам, іноземним підприємствам, відображаються в дебетових статтях і оцінюються як відплив капіталу.

Третій розділ платіжного балансу – *резервні активи*. Він відображає розрахунки за офіційними резервними рахунками. Тут показуються резервні активи центральних банків і урядових органів, які використовуються для досягнення рівноваги, якщо рахунок руху капіталів не урівноважує поточний рахунок платіжного балансу. В цей розділ також входять операції купівлі і продажу золота.

Складання платіжного балансу – дуже складна справа. В ньому не повинно бути ніяких розбіжностей між розмірами сальдо за кредитовими і дебетовими статтями. Але це дуже важко забезпечити. Через складності повного охоплення всіх угод, неоднорідність цін, різницю в часі реєстрації угод та інші, неминучі й різні, перекручення. Враховуючи це, до платіжного балансу введена спеціальна стаття “Помилки і пропуски”, (або “Чисті помилки та упущення”). Величина помилок і пропусків, яка показується в даній статті, відносно невелика і стабільна, однак вона різко зростає і може досягати більших значень в країнах зі слабким контролем за звітами учасників зовнішньоекономічних зв’язків для статистики платіжного

балансу. Наявність і величина пропусків і помилок дають уявлення про незареєстрований відплив (або приплив) капіталу.

Міжнародна статистика свідчить, що платіжні баланси країн світу постійно знаходяться в неврівноваженому стані. Сальдо поточних операцій і сальдо підсумкового балансу, зазвичай, не дорівнюють нулю і тому регулюються рухом капіталу, державними балансуючими операціями і змінами в резервах - щоб урівноважити платіжний баланс.

Значні коливання сальдо балансу за поточними операціями викликають несприятливі для країни наслідки. При різкому збільшенні позитивного сальдо створюється база для швидкого росту грошової маси і, тим самим, стимулюється інфляція, а при різкому збільшенні від'ємного сальдо відбувається швидке падіння обмінного курсу, що вносить елементи хаосу в зовнішньоекономічні операції країни.

Регулювання рівноваги платіжного балансу здійснює держава, яка для цього використовує багато методів. Основними з них є: *метод прямого контролю* за експортно-імпортними операціями, *метод боротьби з інфляцією (дефляція)* і *метод зміни обмінного курсу*, а також встановлення державного контролю над ним.

2.4.2. Валютний курс

Програмна анотація

Сутність валютного курсу, види валютної котировки: пряма, обернена; режими валютного курсу: вільний, плаваючий, фіксований, керовано-плаваючий; девальвація, ревальвація, паритет купівельної спроможності, попит і пропозиція на валютному ринку, валютний курс, платіжний баланс.

Всі міжнародні економічні зв'язки будуються на основі обміну національної валюти на іноземну чи навпаки, тобто на валютному курсі.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці країни, виражена в грошових одиницях інших країн.

Встановлення курсу іноземної валюти по відношенню до валюти даної країни називається котируванням валюти або *валютним котируванням*. Котирування валют проводиться центральними державними (національними) або величезними комерційними банками. При котируванні враховуються: стан платіжного балансу, рівень інфляції, міграція короткострокових капіталів між країнами, політичні та інші чинники.

Котирування валют здійснюється двома способами: прямим та оберненим. При *прямому валютному котируванні* одиницю іноземної валюти прирівнюють до відповідних одиниць національної валюти. Наприклад, встановлюється за І (10, 100) одиницю американських доларів до Х українських гривень (1:5,25). При *оберненому валютному котируванні* одиницю національної валюти прирівнюють до певної кількості одиниць іноземної валюти. Наприклад, встановлюється за І (10, 100) одиницю українських гривень до Х американських доларів (1:0,1905). В усіх країнах, крім Великобританії, застосовується прямий спосіб котирування; в США використовуються обидва.

Валютний курс складається із курсу продавця (продажу) і курсу покупця (купівлі). *Курс покупця* – це курс, за яким банк – резидент даної країни купує іноземну валюту за національну; а *курс продавця* – курс, за яким він продає іноземну валюту за національну. При прямому котируванні курс продавця вищий, ніж курс покупця. Різниця між курсами продавця і покупця називається *маржею*, яка має покривати витрати валютно-фінансового посередника і формувати прибуток банку внаслідок валютних операцій.

Розрізняють такі режими валютних курсів: вільний, плаваючий, фіксований, керовано-плаваючий.

Вільний режим валютних курсів – це такий режим, за якого відбувається вільний обмін (без обмежень) грошових одиниць даної країни на валюти інших країн або на міжнародно визнані платіжні засоби (SDR, EURO). В такому режимі функціонують долар США, ЄВРО, японська ієна, англійський фунт стерлінгів і деякі валюти інших країн.

Плаваючий режим валютних курсів – це режим, за якого встановлюється валютний курс, що вільно змінюється, внаслідок дії попиту й пропозиції і величина якого визначається ринковою кон'юнктурою, попитом і пропозицією, іншими чинниками. У такому випадку курс вільно плаває, піднімається або знижується, врівноважуючи попит і пропозицію для даної валюти тоді, коли не здійснюються інтервенції (цілеспрямовані впливи) з боку уряду на валютному ринку.

Фіксований (незмінний) режим валютних курсів – це режим, коли курс даної валюти встановлюється і закріплюється державою, національним (центральним державним) банком, не підпадає під ринкові зміни. Фіксований курс валюти коштує дуже дорого для національної економіки, при цьому тривала фіксація може вступити в протиріччя з потребами реального внутрішнього і зовнішньоекономічного товарообігу, з розвитком ділової кон'юнктури тощо.

Керовано-плаваючий режим валютних курсів – це режим, за якого держава (центральний банк), використовуючи, в основному, заходи непрямого втручання, регулює вільний плаваючий курс національної валюти даної країни. Особливістю цього режиму є перехід від жорсткої фіксації офіційного валютного курсу до “м'якої фіксації”, який дозволяє періодично (наприклад, поквартально) переглядати курс або встановлювати межу його коливання, тобто “валютний коридор” – верхню і нижню границі коливань національної валюти.

Валютний курс може бути завищеним і заниженим. *Завищеним* – коли він встановлюється вище від своєї купівельної спроможності, і *заниженим*, якщо – нижче від неї.

Коливання валютного курсу на валютних ринках у бік *завищення* або *заниження* відображаються на *попиті і пропозиції* товарів. Завищений курс валюти погіршує ситуацію для експортерів (продавців товарів за кордон), і поліпшує умови для імпортерів (покупців із-за кордону); і тим самим *зменшується сукупний попит* (на товари і послуги). Це пов'язується з тим, що

такий курс валют веде до перевищення внутрішніх цін над світовими; до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів й ефективності експорту; до скорочення національного виробництва, зменшення припливу капіталу, збільшення реального зовнішнього боргу тощо. Для нашої країни характерним є застосування політики завищення національного валютного курсу (наші ціни нижчі від світових).

Завищений валютний курс національної валюти може бути вигідним лише країнам, які експортують на зовнішній ринок відносно невелику частку вироблених у себе товарів і послуг, як от США, які на внутрішньому ринку реалізують понад 90% виробленого.

Занижений курс валюти сприяє збільшенню експорту і зменшенню імпорту, що веде до *зростання сукупного попиту*. При такому курсі валют внутрішні ціни країни стають нижчі світових і, значить, підвищується конкурентоспроможність товарів на світовому ринку, збільшується обсяг їх продажу. Але поруч з тим стає дорожчим імпорт товарів, посилюється рівень інфляції, збільшується зовнішня заборгованість в іноземній валюті.

Відносно впливу валютного курсу на *сукупну пропозицію*, тобто того обсягу виробництва, який може бути виготовлений, то тут ситуація складається протилежна. Пониження курсу валюти викликає зростання цін на імпорту сировину, матеріали, обладнання. Це веде до зростання витрат виробництва, яке може привести до скорочення його обсягів. Негативний вплив пониження курсу валюти на сукупну пропозицію може бути нейтралізований зростанням чистого експорту.

В основу співвідношення обміну двох національних валют часто закладається т.зв. “паритет купівельної спроможності”.

Паритет купівельної спроможності – це відношення між одиницями двох (або кількох) валют різних країн, яке встановлюється, виходячи з їхньої купівельної спроможності стосовно певного фіксованого набору товарів і послуг. Він може бути *частковим*, тобто лише по певній групі товарів, і *загальним*, коли встановлюється по всьому національному продукту.

Наприклад, якщо один і той же набір споживчих товарів (споживчий кошик) коштує 550 тисяч українських гривень і 100 тисяч доларів США, то паритет купівельної спроможності буде становити 5,5 гривень за 1 американський долар.

Держави постійно, через свої національні банки, проводять регулювання валютних курсів за допомогою різноманітних методів економічного і позаекономічного характеру. *Валютне регулювання* – це діяльність державних органів (валютно-кредитних) з регулювання міжнародних платіжних рахунків, з управління обігом валюти, з контролю за валютними операціями, впливу на зовнішній валютний курс даної національної валюти; з обмеження обігу іноземної валюти у даній країні.

Серед економічних методів найбільше значення мають метод регулювання за допомогою *ставок позичкового відсотка* і *метод валютної інтервенції*. До неекономічних (позаекономічних) методів відносяться валютні обмеження, нормування вивозу валюти для туристів та іноземних громадян, які виїжджають за кордон, введення обмежень на відплив капіталу тощо.

Метод регулювання за допомогою ставок позичкового відсотка будується на зміні цих ставок, які впливають на міжнародний рух капіталів. Підвищення вітчизняних відсоткових ставок стимулює приплив капіталу з-за кордону до даної країни, а зменшення їхньої норми – до відпливу капіталу з цієї країни.

Метод валютної інтервенції полягає у втручанні центрального (державного) банку в операції на зовнішньому валютному ринку з метою впливу на курс даної національної валюти через купівлю-продаж іноземних валют. Шляхом збільшення (або зменшення) обсягів продажу національної валюти на світовому ринку валют можна підвищувати (або знижувати) її пропозицію і таким чином впливати на національний валютний курс. Валютна інтервенція може проводитися як за рахунок використання

державою власних резервів валют інших країн, так і шляхом отримання короткострокового кредиту в іноземних валютах від інших країн.

Із двох розглянутих методів регулювання валютного курсу державами найбільш часто використовується метод зміни ставки відсотка. Метод валютної інтервенції задіюють в особливих випадках, коли необхідно *негайно* вплинути на валютний курс (підвищити або знизити його).

Коливання валютних курсів на валютних ринках відбуваються в зв'язку зі змінами попиту і пропозиції на валюту.

Між валютним курсом і платіжним балансом країни існує як пряма, так і обернена залежність. Якщо фіксований валютний курс країни по відношенню до твердих валют або до міжнародних рахункових одиниць йде до зниження (девальвації), то стан платіжного балансу країни покращується; і, навпаки, тенденція до його завищення (ревальвації) стан платіжного балансу погіршує.

В свою чергу, і самий платіжний баланс країни впливає на валютний курс цієї країни. Якщо експорт товарів і послуг, іноземні інвестиції, кредити міжнародних організацій є основними статтями валютних доходів і позитивно впливають на курс національної валюти, то імпорт товарів і послуг, експорт капіталу, виплати відсотків і платежів, погашення заборгованості підточують валютні резерви даної країни і можливості підтримки курсу національної валюти.

2.4.3. Національна економічна рівновага в умовах відкритої економіки

Програмна анотація

Рівноважна модель В. Леонт'єва “витрати-випуск”; чистий експорт як індикатор співвідношення між сукупними витратами і сукупним доходом; вилучення та ін'єкції у відкритій економіці; приватні, державні та національні заощадження; рівноважна модель “вилучення-ін'єкції”; чистий експорт як індикатор співвідношення між національними заощадженнями та інвестиціями; макроекономічна рівновага та рівновага платіжного балансу країни.

У попередніх темах, для спрощення аналізу, макроекономічна рівновага розглядалася в умовах закритої, або ізольованої економіки, і тому вплив на неї зовнішньої торгівлі (зовнішньоекономічних відносин) майже не досліджувався. Такий підхід дозволяє досить ґрунтовно, без додаткових ускладнень, проаналізувати вплив внутрішніх чинників (C+I+G) на весь ВВП країни. Однак практична відсутність замкнених, незалежних від зовнішнього світу економік, що здатні забезпечити себе усім необхідним самостійно, - з одного боку і, по-друге, наявність процесу інтенсивного розвитку зовнішньої торгівлі і руху капіталів викликали необхідність аналізу впливу її складових – експорту й імпорту – на економіку країни, її ВВП.

Що стосується експорту, то його вплив на ВВП відбувається так само, як і раніше проаналізовані споживання, валові інвестиції та урядові закупівлі (видатки). Ці види видатків залежать також від доходів і обсягів виробництва в інших країнах та від цін і валютних курсів, які теж взято як такі, що визначені поза моделлю мультиплікатора урядових видатків у замкненій національній економіці. Тому експорт – це, фактично, – видатки іноземців на товари і послуги даної країни. Таким чином, якщо, приміром, експорт з даної країни зростає, то це означає, що збільшуються витрати іноземців на

виробництво нашого національного ВВП. Внаслідок збільшення експорту збільшуються й сукупні витрати, отже – й національний ВВП.

Зовсім протилежне спостерігається щодо імпорту, який являє собою певну частку сукупних витрат даної країни на споживчі та інвестиційні товари з-за кордону, і є витратами на виробництво іноземних ВВП. Отже, для визначення вартості валового продукту, виробленого всередині країни, у т.ч. для вивозу за кордон, необхідно із загальної суми витрат даної країни, зокрема на виробництво експортної продукції, відрахувати сумарну вартість імпорту (того, що ми купуємо в інших країн).

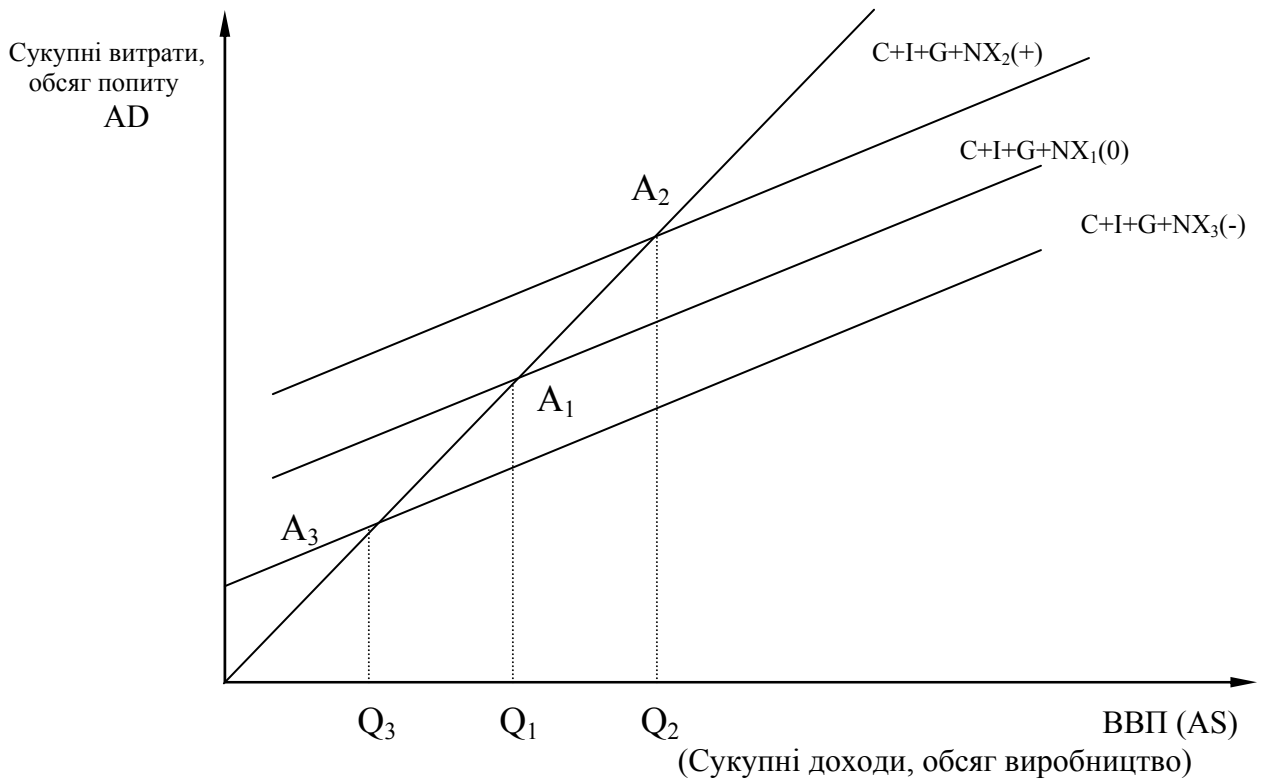
Чистим результатом зовнішньоторговельної діяльності, від якого залежить розмір ВВП, є **чистий експорт**, тобто різниця між експортом (витратами іноземців на ВВП даної країни) і імпортом (витратами даної країни на іноземний ВВП). Виходячи з цього, сукупні витрати в умовах відкритої економіки, тобто із врахуванням зовнішньої торгівлі, матимуть таку структуру: $C+I+G+NX$, де, як вже нам відомо, C – сукупне споживання, I – валові інвестиції, G – урядові видатки на товари і послуги, NX – чистий експорт.

Рівноважний обсяг виробництва у відкритій економіці настає тоді, коли сума сукупних витрат дорівнює національному обсягу виробництва (доходам). Така рівноважна ситуація виникає лише тоді, коли, за інших рівних умов, чистий експорт дорівнює нулю. Коли ж він більший або менший нуля, ця рівновага вже порушується.

На графіку (мал. 2.4.1.) показано спочатку рівноважний обсяг виробництва у відкритій економіці, коли чистий експорт дорівнює нулю ($NX=0$). Це означає, що сукупні витрати, як і в закритій економіці: $C+I+G$. Перетин лінії цих витрат з бісектрисою у точці A_1 визначає рівноважний ВВП, який дорівнює Q_1 .

Тепер розглянемо ситуацію, коли чистий експорт стає додатнім, тобто експорт перевищує імпорт. За таких умов іноземні споживачі доповнюють внутрішні сукупні витрати на виробництво національного ВВП на величину

чистого експорту. В результаті цього сукупні витрати даної країни збільшилися до рівня $C+I+G+NX_2(+)$. На графіку лінія $C+I+G+NX_2(+)$ показує, що внутрішній попит (закупівлі внутрішніх споживачів, фірм та уряду) збільшився на величину чистого експорту, тобто зросло зовнішнього попиту. Перетин лінії сукупних витрат ($C+I+G+NX_2$) з бісектрисою в точці A_2 показує, що рівноважний ВВП збільшився до Q_2 . В цій точці величина ВВП дорівнює сукупним витратам на товари і послуги, вироблені в країні. З цього виходить, що додатний чистий експорт збільшує сукупні витрати даної країни і сприяє зростанню її національного ВВП.



Мал. 2.4.1. Вплив чистого експорту на ВВП

Проаналізуємо також вплив від'ємного чистого експорту на величину ВВП. В цій ситуації імпорт перевищує експорт, тому частина витрат, які зробили вітчизняні покупці в обсязі чистого експорту, вилучається із виробництва національного ВВП. З урахуванням цього формула сукупних витрат набуде такого вигляду: $C+I+G+NX_3(-)$. Лінія $(C+I+G+NX_3)$ показує зменшення сукупних витрат суспільства. На графіку перетин лінії цих витрат

із бісектрисою в точці A_3 означає, що рівноважний ВВП зменшився з Q_1 до Q_3 ; з цього виходить, що від'ємний чистий експорт зменшує сукупні витрати даної країни і стримує збільшення її національного ВВП.

Під впливом чистого експорту можуть відбуватися зміни як реального, так і номінального ВВП. Тут багато залежить від співвідношення, в якому знаходиться економіка до потенційного ВВП. За неповної зайнятості будь-яке збільшення чистого експорту приводить до випереджаючого зростання номінального ВВП відносно реального – за рахунок підвищення внутрішніх цін; а зменшення чистого експорту – до випереджаючого зменшення номінального ВВП відносно реального ВВП – через зниження внутрішніх цін. В той же час, коли економіка перебуває в умовах повної зайнятості, то збільшення чистого експорту може привести лише до інфляційного зростання ВВП (через зростання внутрішніх цін).

Ступінь зміни ВВП значною мірою залежить від величини зміни чистого експорту, на який, у свою чергу, впливають доходи й обсяги виробництва іноземних торгових партнерів даної країни, зовнішньоторгівельна політика уряду, а також коливання курсу національної валюти.

Наприклад, зростання доходів в наших торгових партнерів з-за кордону приводить до збільшення попиту на наш експорт, а, отже, до підвищення нашого чистого експорту. І, навпаки, зменшення доходів у наших іноземних контрагентів супроводжується зменшенням їхнього попиту на наш експорт. Виходячи з цього, всі країни об'єктивно повинні бути зацікавлені в економічному розвитку їхніх країн-партнерів по взаємній торгівлі. Для імпорту ж, який залежить від обсягів нашого ВВП за доходами, характерною є протилежна закономірність. При збільшенні ВВП (доходів) виникають додаткові стимули до інтенсивнішого споживання імпорту, і, отже, до зменшення чистого експорту.

Торгівельна політика також може впливати на обсяги експорту – імпорту: стимулювати або стримувати їх. Так, якщо певна іноземна країна

ставить за мету скоротити імпорт наших товарів, то вона проводить протекціоністську політику – встановлює нові або підвищує різні митні збори і податки на наші товари. Враховуючи, що їхній імпорт – це наш експорт, то вивіз продукції у нас скорочується. Протекціоністські заходи щодо імпортних товарів можуть застосувати й інші країни – партнери, даної країни, тим самим зменшуючи імпорт у себе і збільшуючи чистий експорт з нашої країни.

Результати експортно-імпортних операцій країни можуть змінюватись також під впливом зміни курсу її національної валюти, тому що ціни на її продукцію за кордоном залежать від нього. Наприклад, зниження курсу гривні стосовно валюти інших країн приводить до зниження цін (в іноземній валюті) на товари українського виробництва за кордоном – тобто до збільшення величини реального попиту на наш експорт. І, навпаки, зростання курсу гривні приводить до зростання цін (в іноземних валютах) на українські товари за кордоном, а, отже, до зменшення попиту на наш експорт. В умовах зниження курсу національної валюти вітчизняні покупці будуть витратити більше гривень для придбання імпортних товарів, що призведе до скорочення імпорту (або до переваги дешевших, низькоякісних імпортних товарів) і до збільшення чистого експорту. І, навпаки, підвищення курсу національної валюти дозволить збільшити імпорт і скоротити чистий експорт.

Чистий експорт, як і інші складові сукупних витрат, діє на ВВП з мультиплікаційним ефектом. Початкова зміна чистого експорту, подібно до зміни інвестицій, спричиняє ланцюгову реакцію, яка послаблюється з кожним наступним циклом, проте в цілому і дає ефект багаторазового посилення первинної зміни чистого експорту (збільшення чи зменшення). Аналогічно мультиплікатору інвестицій, мультиплікатор чистого експорту (K_e) породжується внутрішніми процесами у сфері доходу і споживання, і може бути визначеним через граничну схильність до споживання (ГСС), або граничну схильність до заощаджень (ГСЗ):

$$K_e = \frac{1}{ГСЗ} = \frac{1}{(1 - ГСС)}.$$

Вплив збільшення експорту на обсяги національного продукту розраховується за допомогою формули: $ВВП = K_e \times \Delta NX$.

Розглянемо вплив імпорту на мультиплікатор витрат. Імпорт, як і інші вилучення, теж є функцією безподаткового доходу. Якщо збільшується цей дохід, то зростає та частка загального споживання, яка стосується витрат на імпортовані товари. Щоб врахувати, як імпорт впливає на мультиплікатор витрат, необхідно проаналізувати граничну схильність до імпорту ($ГСІ_M$).

Гранична схильність до імпорту ($ГСІ_M$) є відношення зміни обсягу імпорту до зміни доходу. Формула мультиплікатора набуває тоді такого вигляду:

$$ГСІ_M = \frac{\Delta I_M}{\Delta D},$$

де ΔD - приріст доходу.

Якщо приріст імпорту (ΔI_M) дорівнює 15 доларів, а приріст доходу (ΔD) – 75 доларів, то гранична схильність до імпорту ($ГСІ_M$) становитиме 0,2. Гранична схильність до імпорту зменшує граничну схильність до споживання вітчизняних товарів і мультиплікаційний вплив витрат на виробництво національного продукту. Таким чином, гранична схильність до споживання національних товарів є різницею між граничною схильністю до споживання всіх товарів і граничною схильністю до імпорту. Виходячи з цього, формула мультиплікатора витрат в умовах відкритої економіки набуває такого вигляду:

$$K_B = \frac{1}{1 - (ГСС - ГСІ_M)(1 - ГКП)},$$

де K_B – коефіцієнт мультиплікатора витрат;

ГСС – гранична схильність до споживання;

$ГСІ_M$ – гранична схильність до імпорту;

ГКП – граничний коефіцієнт податків (вимірюється як відношення між зміною автоматичних чистих податків і зміною ВВП, тобто:

$$ГКП = \frac{\Delta ЧП}{\Delta ВВП}).$$

Основні поняття

- Платіжний баланс
- Розрахунковий баланс
- Торговий баланс
- Сальдо торгового балансу
- Валютний курс
- Валютне котирування
- Режим валютного курсу
- Девальвація
- Ревальвація
- Паритет купівельної спроможності
- Рівноважна модель “витрати-випуск”
- Чистий експорт
- Гранична схильність до імпорту

Література

Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (основы экономической политики): Учебник. – М.: Изд-во «ДИС». – 1997 – 320 с.

Бурда Михаэль, Виплош Чарльз. Макроэкономика: Учебник – 2-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Судостроение. – 1998. – 544 с.

Долан Э.Дж., Линдсей Д., Макроэкономика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. Ред. Б.Лисовика и др. – СПб.: Изд-во АОЗТ «Литера плюс». – 1994. – 405 с.

Дорнбуш Рудігер, Фішер Стенлі. Макроекономіка / Пер. з англ. В.Мусієнка та В. Овсієнка. – К.: ОСНОВИ. – 1996. – 814 с.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка. 13-е видання. /Пер. з англ.С. Панчишина. – Львів: Просвіта. – 1997. – 672 с.

Савченко А.Г., Пухтаєвич Г.О., Тітьонко О.М. Макроекономіка: Підручник. – К.: Либідь. – 1999. – 288 с.

Семюельсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Макроекономіка / Пер. з англ. Наукова ред. перекладу С. Панчишина. – К.: ОСНОВИ – 1995. – 544 с.

Селищев А.С. Макроэкономика. – СПб: Изд-во «Питер». – 2000. – 448с.

Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник / Общ. ред. Л.С. Тарасевича. Изд. 3-е, перераб. и доп. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ. – 1999. – 656 с.

УДК
ББК 65.01я 73
К43

Рекомендовано до друку Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Лист №14/18.2 – 1236 від 13.06.2002 р.

Кириленко Володимир Васильович,
кандидат економічних наук, доцент,

Редакція – авторська
Комп'ютерна верстка

Кириленко В.В.

К43 Економіка. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193с.

ISBN